

OS 3 PODERES PARA FAZER O SEU NEGÓCIO CRESCER

Por Caroline Fioravante

INTRODUÇÃO

Existem **três poderes** que são imprescindíveis para desenvolver que você consegue fazer seu negócio crescer de maneira sustentável, lucrativa e sim, você pode chegar para faturar milhões com seu negócio seja ele offline ou online.

Carol porque esses três poderes?

Eu tenho um compromisso com você, eu quero te dar clareza de qual é o real problema do seu negócio hoje.

Você vai terminar esse E-book e vai falar **"é aqui que eu erro, é aqui que eu tenho que melhorar"**.

Eu quero nesse E-book te dar clareza do que você **realmente quer para o seu negócio** e é muito importante que quando você pense no seu negócio você não pense como se fosse algo a parte,

mas pense principalmente em que tipo de empresário você quer ser, qual o estilo de vida que você quer ter como empresário.

Aqui também vai ser definido objetivamente qual será o próximo passo para você tomar uma ação em algo no seu negócio que vai trazer resultado rapidamente.

A IMPORTÂNCIA DE SE TER CLAREZA

Ter clareza é algo fundamental, e assim clareza, não é algo que você estala o dedo e diz "eu tenho clareza".

Ter clareza é uma construção, é algo que é sempre importante você estar olhando para dentro e para fora pensando "O que é que tá acontecendo aqui? O que esse evento tá dizendo? O que essa dificuldade está me dizendo? O que esse negócio tá me dizendo? O que essa pessoa tá me dizendo? O que esse sentimento está me dizendo?" Tudo isso é buscar clareza.

E PORQUE É IMPORTANTE?

Você precisa saber aonde você quer chegar. Então primeiro você precisa delimitar aonde quer chegar, que vida quer ter, que ti-

po de pessoa quer ser, que horas eu quer acordar, o que quer comer e o meio que você quer se relacionar.

Uma das coisas que me deixaram bem clara que não era o que eu queria, era na época em que eu fazia a faculdade de Direito, eu não queria conviver com esse tipo de gente muito "juridiques", uma linguagem muito robusta, não era esse tipo de companhia que eu queria me envolver.

Inevitavelmente o trabalho é uma grande parte da nossa vida, inevitavelmente aquilo vai tomar uma proporção na sua vida pessoal.

AJUSTAR O FOCO SEMPRE QUE NECESSÁRIO

Se você define para onde você quer chegar e para onde quer ir, o que acontece?

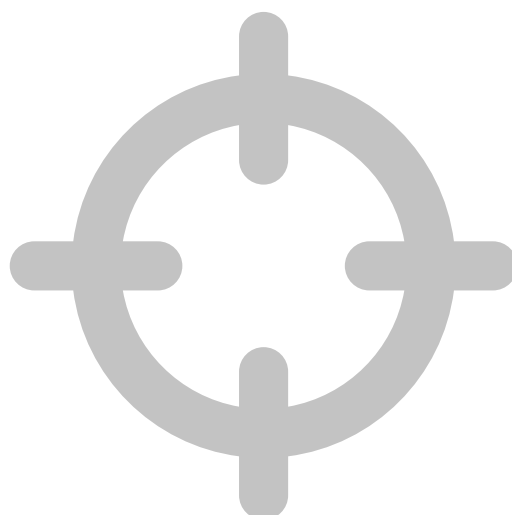
É normal sempre que você faz o planejamento, e a vida vai seguindo, coisas imprevisíveis acabam acontecendo, a sua vida pessoal vai interferindo na sua vida profissional, vai interferindo no seu negócio e de vez em quando você fala: Opa, eu queria chegar ali, mas por algum motivo deu uma desviada.

Você vai lá, ajusta o foco, redesenha as ações que você vai tomar, ajusta, começa de novo e entra pelo caminho novamente e começa a pegar no tranco novamente.

Fica muito mais claro o que é que preciso ser feito.

Se você, por exemplo, quer fazer um churrasco na sua casa, você não vai deixar para ir no hortifrúti, você não vai comprar frutas e verduras. Se você quer fazer um churrasco você tem que ir num açougue. Se você quiser fazer uma festa, tem que ir numa loja de festa, tem que ir no mercado, tem que comprar bebida. Você não vai para um salão de estética, entende?

Então é importante que as suas ações elas estejam alinhadas para onde você quer chegar!



SAIBA O QUE ESTÁ TE IMPEDINDO

Isso aqui é muito sério!

Tem muita gente que olha para fora mas não quer olhar para dentro daquilo que tá impedindo.

Mas você pode falar: nossa Carol, mas eu já fiz de tudo.

Não, infelizmente você não fez de tudo. Somos mais de 7 bilhões de seres humanos no mundo e é impossível você já tenha feito tudo na vida.

Olhar o que te impede, parar e falar: Poxa, por que que estou com essa soberba? Por que que eu estou com essa arrogância de achar que eu já fiz de tudo na vida, ao ponto de olhar e falar que não existe solução para o meu caso?

Que necessidade é essa? Isso você tem quando você desenvolve a clareza.

Quando a gente começou no negócio, era duro o começo, era sacrificante, a gente não tinha verba para estar investindo nas coisas que a gente queria, nos equipamentos que a gente queria ter, nos cursos que a gente queria fazer.

E as vezes quando a gente não tem clareza, passamos por um período em que as coisas aos poucos vão melhorando e a gente está sempre insatisfeito.

Talvez por não ter chegado ainda onde a gente gostaria de chegar. Mas principalmente por não estar reconhecendo que no momento presente várias coisas estão acontecendo e são boas.

SAIBA O QUE ESTÁ TE IMPEDINDO

Também é importante saber que cada marco desse do seu planejamento, vai te levando para um lugar consistente pra onde você quer chegar.

Você precisa reconhecer que você chegou aonde você está planejando, que você está no meio caminho. Senão você começa a criar um grau de insatisfação que é completamente desnecessário.

E aí vai perder um pouco de sentido em todo sacrifício que você tá fazendo para empreender e gerir o seu negócio.



ESTAMOS EM UMA SELVA

A primeira coisa que eu preciso que você entenda é que estamos em um Selva.

Sim!

O cenário do empreendedorismo brasileiro não é bonito e nem agradável de se ouvir e nem bonito de se ver. Infelizmente, praticamente uma em cada duas empresas irão fechar em menos de dois anos de negócio.

Mas olha que interessante, quando você vai pesquisar franquias para abrir ela fala assim: **retorno em 48 meses.**

Isso quer dizer que é normal que nos primeiros dois anos de vida você não tenha retorno ainda. E isso quer dizer o que? Que você ainda está pagando os investimentos que tá fazendo para ter um negócio.

Mas isso não acontece apenas em franquias, pequenos empreendedores também passam pela mesma situação.

Lembre-se, ESTAMOS EM UMA SELVA!



POR QUE AS EMPRESAS QUEBRAM?

Quando se faz uma pesquisa (tudo isso é baseado em pesquisa realizada pelo SEBRAE)

Não dava lucro - 35%

Não tinha clientes - 18%

Muita burocracia - 10%

Essa pesquisa tem duas nuances, qual é a visão do empresário e qual que é a queixa dele.

A queixa do empresário é que ele teve que fechar a empresa porque a ela não dava lucro, porque ele não tinha cliente e era muita burocracia.

Se você observar, 53% das empresas fecham porque elas não estavam sendo lucrativas e não tinham clientes, isso em menos de 2 anos. E os outros 10% reclamam de muita burocracia e aí entra a quantidade de impostos e etc.

A reclamação desses pequenos e médios empresários é justamente essa: não dava lucro, não tinha cliente e tinha muita burocracia.

Mas quando a gente vai analisar a fundo as causas que realmente fizeram essas empresas quebrarem, descobrimos o verdadeiro motivo.

De acordo com que você vai desenvolvendo a pesquisa é perceptível que as causas foram:

- Falta de planejamento
- Falta de gestão
- Falta de capacitação do empresário

POR QUE AS EMPRESAS QUEBRAM?

Lembra que eu citei os modelos de franquia?

Quando você vai para o modelo de franquia é interessante que eles falam sobre retorno em 48 meses, mas por que? Porque o modelo de franquia, em tese, já tem um modelo de planejamento, gestão e capacitação validados. Então ele diz: você vai investir dinheiro para que você tenha um retorno mais rápido porque eu vou te capacitar, vou te dar um modelo de gestão formatado e um modelo de planejamento.

Mas essa não é a realidade da maioria dos empresários no Brasil. A maioria de nós não queremos comprar uma franquia.

Não tô dizendo que não é seu caso, pode ser também, mas geralmente a gente tem uma habilidade específica, a gente

sabe fazer alguma coisa ou porque se formou na faculdade para isso ou porque tem experiência de mercado nisso, e fez isso para outras pessoas ganharem dinheiro, Você era CLT, tinha uma carteira assinada, tinha uma expertise em fazer isso e falou "não agora eu estou pronto, eu vou abrir meu negócio, vou ganhar o meu dinheiro, vou fazer as coisas do meu jeito", que é a motivação da maior parte dos empresários de pequenas e médias empresas, que resolvem abrir o seu negócio porque querem abandonar a CLT, querem parar de fazer os outros ganhar dinheiro e querem fazer a si ganhar dinheiro.

POR QUE AS EMPRESAS QUEBRAM?

Porém, por alguma razão, ele acha que apenas saber fazer algo que dá dinheiro, vai ser a razão, a causa de uma empresa lucrativa.

E aí nós temos a realidade da maior parte dos empresários. Não basta você só saber fazer bem.

Porque a empresa demanda esses poderes. Para você ser CEO da sua empresa, o empresário que vai dar lucro para sua empresa precisa ter esses outros poderes. Não basta apenas fazer bem o que você faz.



PROBLEMAS DA FALTA DE PLANEJAMENTO

Não tem meta definida de curto, médio e longo prazo;

Não sabe quanto custa sua empresa:

É o que acontece quando você não faz uma reserva de capital, e não sabe quanto precisa vender todo dia para sustentar sua empresa no início.

E se você não sabe quanto custa sua empresa, pode acontecer de por você não ter muito dinheiro para investir, acabar começando a tirar o dinheiro da empresa para arcar com as suas necessidades, e isso pode ocasionar na falta de dinheiro para a necessidades da empresa.

Não trabalha com campanhas de venda sazonais:

Você não cria um planejamento para lidar com as oportunidades de ganhar dinheiro de forma sazonal, por exemplo, campanha para Dia das Mães, campanha para o dia dos namorados. Mas isso você não consegue fazer sem um planejamento porque você acaba sendo absorvido na sua rotina do operacional das coisas que você já tem para fazer.

Isso precisa de uma planejamento. Inclusive isso precisa de um mapeamento e medir se as campanhas estão dando certos.



PROBLEMAS DA FALTA DE PLANEJAMENTO

Não ter um planejamento de marca para ser redes sociais:

Ficar copiando e fazendo mais ou menos o que você acha certo, não fazer um planejamento de como você quer se posicionar, qual alcance que isso que tomar, tomar cuidado com cancelamento, cuidados com o que não pode postar para não ter impacto negativo no seu negócio.

Não conhece seu fluxo de caixa nem seu giro de caixa:

Não faz a menor ideia do que são esses conceitos de que estou falando, que são conceitos mínimos e importantes para se fazer um administrativo bem feito ou seja, você vive no vermelho, pagando juros de banco, tira dinheiro daqui põe para cá, tira do seu põe na empresa, tira da empresa põe no seu, resumindo, vive no vermelho.

Não tem atribuições claras para cada sócio, se você tiver um sócio, ou uma rotina de CEO:

Quando a gente começou o nosso negócio o meu marido era o expert especialista, então ele precisava produzir conteúdo, produzir os vídeos, produzir os cursos, dar atenção aos alunos. E eu era o bastidor da empresa. Então eu tinha minha rotina como CEO, eu precisava criar os processos, eu precisava planejar as campanhas, eu precisava medir os resultados, eu precisar fazer as questões financeiras.

Quando a gente abre um pequeno negócio, um dos problemas que enfrentamos é porque muitas vezes, muitos formatos de pequeno negócio, você vai ser equipe, você vai trabalhar para você mesmo e isso é muito difícil.

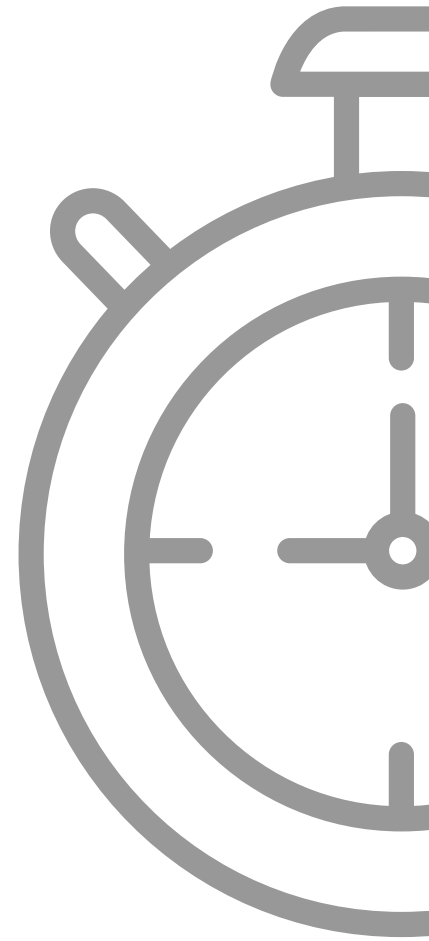
ROTINA DE CEO

O que é essa rotina de CEO?

Você precisa ter dentro desse **Três Poderes** ações mínimas, uma rotina mínima que são tão pontuais que quando vocês descobrem o que é que tem que fazer, muitas vezes falamos nossa mas era só isso? Só!

Não é complexo, é simples.

Mas essas poucas ações vocês tem que ter, porque vocês conseguem ter clareza de onde você quer chegar, e clareza se você está chegando, para você conseguir criar essas ações. Então é muito importante você ter essa rotina de CEO implementada dentro desses três poderes que a gente vai falar aqui.



FALTA DE GESTÃO

Então esses são alguns dos problemas enfrentados por nós empresários quando a gente não tem planejamento.

O que é falta de gestão? Onde é que a gente vê falta a gestão?

Não aperfeiçoa seus produtos:

Ou seja, o que você lançou tá lançado, se seu cliente reclama seu cliente é chato, não inovar, não buscar saber se você tem um negócio físico, o que tá saindo no mercado, é muitas vezes o que eu gosto, o que eu acho que é bom.

No início para o empresário ele tem que continuar pobre e a empresa rica, para ele enriquecer a empresa dele. Então é importante que você esteja aperfeiçoando os seus processos de atendimento e seus os seus produtos, tudo que gira em torno do seu produto.

Não se atualiza:

Eu sei, você as vezes precisou abrir um negócio, não tinha muito outra opção, você estava muito desmotivado no seu emprego, você foi até demitido... Mas é importante que você sempre se atualize e não apenas na sua área mas você também se atualize principalmente na parte dos bastidores da sua empresas porque justamente a falta de gestão que faz um negócio falir.

Quando a gente fala em falta de gestão e falta de planejamentos a gente está colocando como duas coisas separadas.

Não tem como ser um gestor que não planeja, porque a falta de planejamento é muito grave a ponto de a gente olhar para ela de forma separada.

FALTA DE GESTÃO

Mas se você for olhar, um bom gestor ele tá sempre planejando, ele tá sempre com pezinho na frente tentando prever quais são os cenários, entender quais são as dificuldades, quais são as oportunidades que ele vai ter.

E você se alimenta disso quando se atualiza, é um curso que você faz, é uma comunidade que você participa, é às vezes uma interação com outras pessoas da mesma área ou de áreas diferentes que vão te dando novas ideias, é super importante.

E se você também atua no marketing digital ou através dele porque assim, se você não atua através do marketing digital com certeza você vai tá tendo dificuldades, se não está tendo vai ter em breve de ver o seu negócio crescer, porque as pessoas estão nas redes sociais.

Então é muito importante que você sempre busque atualização.

Não foca em diferencial competitivo:

Fica o tempo todo com medo da concorrência, "estou vendo minha amiga fazer isso, estou vendo também fazer aquilo", e aí fico com esse "mimimi" com medo da concorrência, ao em vez de estar focando no que você pode fazer diferente.

Qual é o seu diferencial? Eu até te desafio a, por exemplo, se você tem um negócio, entra em contato com uma empresa semelhante a sua, faz um contato pelo WhatsApp, pelo Instagram, dá uma olhada em como eles se comunicam. Tenho certeza que se você buscar um atendimento diferenciado para o seu negócio já vai dar um resultado enorme nos próximos dias!

FALTA DE GESTÃO

Não acompanha a evolução das vendas e despesas de perto:

É muito importante, você conhecer suas vendas, a sazonalidade delas, qual foi o melhor dia do mês para vender, qual que é a melhor semana do mês para vender, que tipo de produto te dá pico de venda, que tipo de produto te dá mais lucro.

Despesa a mesma coisa, quanto que custa minhas despesas fixas, quanto que é as minhas despesas variáveis, qual que é meu ponto de equilíbrio. São conceitos básicos e que às vezes a gente se afasta por implicância ou por se fazer de pequeno.

Eu lembro aqui no nosso começo às vezes a gente faturava bem pouquinho... Tipo cinco mil reais por mês para sustentar nós dois, ajudar nossos pais e ainda começar a crescer uma empresa.

Era nossa única fonte de renda, a gente precisava reinvestir na empresa e eu já tinha minha planilha.

É simples, eu não preciso ter nada complexo. Eu já vou avisando, não tem ferramenta complexa nenhuma. Eu tinha e tenho ferramentas que me trazem clareza, para que com clareza eu possa tomar decisões, essa é a minha Filosofia de negócio, você não precisa criar nada complexo. Você tem que ter ferramentas que funcionem para o seu negócio.

Agora o seu negócio na base, é um negócio... Então existem conceitos que são basilares para todos os negócios e é justamente aí que eu vou. São nesses Três Poderes, a minha estratégia é justamente essa.

FALTA DE GESTÃO

Então se esses são os três poderes basilares pro meu negócio e dentro de cada um deles existem coisas muito específicas que eu tenho que fazer para ter resultado, eu vou ficar muito boa em tomar decisão nessas três coisas!

Um dos Três Poderes é isso, tem que acompanhar as vendas e despesas de perto. No começo é difícil.

Qual é a minha recomendação: Comece hoje, comece amanhã, faça o acompanhamento disso por um ano. Você vai ver a diferença no segundo ano. A gente cresce muito quando faz esse acompanhamento.

Não tem indicadores para se orientar:

O quê que é indicador? Por exemplo... Um número de vendas é um indicador, tem um outro indicador que eu gosto muito de trabalhar com os meus mentorandos, que é o ticket médio. O que é o ticket médio? Quer dizer o quanto em média um cliente seu compra de você. Outro outro indicador interessante para quem é da área do varejo, é quantos itens cada cliente compra em média.

Eles funcionam um pouco como termômetro. importante é ter indicadores que te indicam algo para você tomar decisão. Que eles são como semáforos vermelho, verde e amarelo.

FALTA DE GESTÃO

Então se esses são os três poderes basilares pro meu negócio e dentro de cada um deles existem coisas muito específicas que eu tenho que fazer para ter resultado, eu vou ficar muito boa em tomar decisão nessas três coisas!

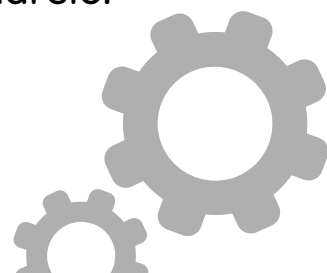
Um dos Três Poderes é isso, tem que acompanhar as vendas e despesas de perto. No começo é difícil.

Qual é a minha recomendação: Comece hoje, comece amanhã, faça o acompanhamento disso por um ano. Você vai ver a diferença no segundo ano. A gente cresce muito quando faz esse acompanhamento.

Não tem indicadores para se orientar:

O quê que é indicador? Por exemplo... Um número de vendas é um indicador, tem um outro indicador que eu gosto muito de trabalhar com os meus mentorandos, que é o ticket médio. O que é o ticket médio? Quer dizer o quanto em média um cliente seu compra de você. Outro outro indicador interessante para quem é da área do varejo, é quantos itens cada cliente compra em média.

Eles funcionam um pouco como termômetro. importante é ter indicadores que te indicam algo para você tomar decisão. Que eles são como semáforos vermelho, verde e amarelo.



FALTA DE GESTÃO

Não tem processos simples bem definidos.

O que são processos simples?

São processos basilares no seu negócio, se você trabalha com estoque, você tem que saber como é que tá o seu inventário, quanto de estoque você tem, se você atende pelo WhatsApp como você aborda o cliente, como você responde o cliente, qual é o tempo de espera do cliente, se você faz marketing pelas redes sociais qual é a frequência que você posta, como é a sua linha editorial.

São processo simples, mas é importante que ele esteja bem definidos, porque senão você nunca vai deixar de ser euquipe ou de ficar pequeno, isso é uma das coisas que mais impedem o negócio de crescer porque quando você não tem processos

simples bem definidos, como é que você tem alguém para fazer o que você faz?

Se você não tem processos simples bem definidos, como é que você delega algo? Como é que você pode deixar de fazer para cuidar daquele que é mais importante, daquilo que está mais dinheiro? Como é que você replica? Como é que você melhora o processo? Como é que você tem clareza das coisas?

“Mas Carol eu não tenho processo de nada definido”, não tem problema aqui a gente vai começar por quais processos você deve começar a desenhar para fazer o seu negócio crescer!

E eles são os processos dos Três Poderes que vai ser estratégico para você atuar e se desenvolver a partir de hoje para fazer o seu negócio crescer.

FALTA DE CAPACITAÇÃO

Outra causa que perturba muito os empresários é a questão da falta de capacitação.

Olha que interessante né falta de gestão, falta de planejamento e falta de capacitação... Você poderia ter se capacitado para ser um gestor melhor na sua empresa, mas não fez. Sabemos que quando alguém abre um negócio essa pessoa não terá mais tempo para si.

Abrir um negócio exige muito de você, e caso você seja a pessoa que fale “mas eu queria ser mais tranquila, queria trabalhar menos”, talvez seja por isso que você esteja lendo esse E-book por isso você tá com dificuldade para ver seu negócio crescer, porque o começo não é isso. Crie quem é o empresário que você quer ser no futuro, é importante que você faça essa caminhada até lá.

Por exemplo, nesse momento eu quero começar a trabalhar menos, mas é a minha realidade agora?

Não, não é minha realidade agora, hoje eu tenho projetos e um negócio com meu marido, eu tenho uma equipe que é bem estruturada, mas assim, querer chegar nisso é importante porque eu estou desenhado hoje meu negócio para poder atingir esse objetivo, mas não é realidade, então eu não acredito que seja realidade da maior parte dos empresários começar um negócio trabalhando pouco, delimitando tempo de entrega e sua energia.

Se você não sabe qual o processo definir, é importante que você comece a olhar para a questão da capacitação nesses outros dois tópicos, falta de planejamento e falta de gestão.

FALTA DE CAPACITAÇÃO

Não adianta apenas saber fazer o que você faz, você precisa também se capacitar para ser um CEO.

Odeia planilha, Trello e resiste a organização:

Pessoas que resistem à organização vão ter dificuldade de desencadear esse lado CEO do seu negócio.

“Carol, eu posso fazer meu negócio crescer sem desenvolver o lado CEO?”

Pode, mas provavelmente será assim: Você vai conseguir um sócio que tem essas habilidades e vai fazer esse lado para você ou então você vai contratar alguém, porque o que acontece é que não é você, é uma empresa, é um negócio, que tem suas próprias necessidades.

Eu acredito que mesmo que você não goste, você precisa saber fazer, porque:

Como é que você vai acompanhar?

Como é que você vai tomar a decisão?

Como é que você vai saber se isso está bem feito no seu negócio se você não sabe nem para onde vai?

E lembre-se não precisa ser completo, mas o básico tem que ser feito.

FALTA DE CAPACITAÇÃO

Normalmente procrastina:

Você normalmente procrastina porque é uma forma de você adiar e lidar com essas questões que você deveria tá lidando hoje e uma delas é justamente se capacitar para descobrir exatamente do que o seu negócio tá precisando nesse momento para crescer.

Tende a se manter na informalidade:

Se você tá na informalidade você evita responsabilidade, mas ao se formalizar, você começa a ter obrigações com sua equipe, assinar carteira, impostos... Fazer tudo direitinho.

Se você não é formal, você evita se responsabilizar por tudo isso, é uma super auto sabotagem para você manter o seu negócio

pequeno, porque ao se formalizar, você também tem direitos como empresa, facilita a busca de financiamento, de capital de terceiros para poder investir no seu negócio, você tem facilidade para comprar as coisas, melhores cursos, você pode contratar pessoas e deixar tudo legalizado.

FALTA DE CAPACITAÇÃO

Capital da empresa e pessoal misturados:

Isso é muito comum e eu sei que quando a gente está começando temos nossas necessidades... Você não quer sacrificar sua família, você não quer sacrificar seus filhos e às vezes existem necessidades.

Mas isso é muito importante, principalmente se você está começando com pouco dinheiro e a sua família precisa ser envolvida nesse começo, porque eles têm que entender que se a empresa não ficar rica, vocês continuam pobres e pior se a empresa não enriquecer para vocês terem uma vida melhor, a empresa pode deixar de existir, ela pode quebrar. Pior, ela pode quebrar e ainda te deixar com um rastro de nome sujo, descapitalizado, endividar por anos e anos.

Existe um percentual muito forte de que 33% das pessoas que quebraram e não pensava em ter outro negócio de jeito nenhum de tão traumatizada que elas ficaram, olha que lástima para o nosso país.

Dica:

Pega um caderninho começa a anotar o que é caixa da empresa, olha para as suas despesas pessoais e não estou dizendo para você sacrificar sua família, estou dizendo para você sacrificar o seu luxo o excesso de conforto, tem muita coisa que a gente sabe que dá para cortar. Então não colapse a sua vida pessoal com a vida da sua empresa.

FALTA DE CAPACITAÇÃO

Não gosta de estudar:

Com a evolução das telas, com toda essa tecnologia nós estamos ficando mais burras, e temos que tomar cuidado, já existem estudos inclusive que esta geração teve um QI inferior do dos pais, então tomem muito cuidado com isso.

Quem tem muita dificuldade em ler, comece devagar, comece aos poucos, comece com uma leitura que você goste mais. Não leia cansado, e outra coisa a gente não tá falando só sobre a leitura, estamos falando também sobre conhecimento, olha a quantidade de vídeos no YouTube que tem, olha os cursos que têm gratuitos ou pagos para se fazer online hoje.

Estudar tem a ver com aquela questão de atualização, é um vídeo, é um curso novo que você faz na área de capacitação gestão para você se formar como CEO, é responsabilidade sua também, então abre mão, se você não gosta de assistir, fica escutando, mas vá para um ambiente que te dê resultado.

E o que seria esse resultado?

Que você saia com uma ideia para incrementar no seu negócio que te traga lucro, que te traga resultados.

FALTA DE CAPACITAÇÃO

Quer fazer as coisas do seu jeito:

Você não quer fazer faculdade?
Você não é obrigado a fazer!

Se você quer fazer as coisas sujeito, não tem problema, mas quando não estiver dando certo peça ajuda, procure atualização, faça um curso no YouTube, vai fazer um curso pago, acompanhe o meu conteúdo e se inscreva nos cursos que a gente vai oferecer.

Para de querer se vingar do mundo e fazer tudo do seu jeito para provar que ele funciona.

Eu não estou dizendo que você não é tecnicamente bem preparado, você pode saber muito bem, talvez você tenha um dos melhores restaurantes da sua cidade ou vai ser uma das grandes empresas do mundo.



VOCÊ SE PAGARIA PARA SER O CEO DA SUA EMPRESA?

Mas você se pagaria para ser o CEO da sua empresa?

Lembra que eu comentei que você pode ter um super sócio que faça os papéis que não te agradem?

A questão é que às vezes uma pessoa super competente que faça isso aqui, é caro ou você vai ter que treinar, e para você treinar essa pessoa com ela começando junto a você com um baixo salário, você vai precisar saber fazer e treiná-la.

Então é isso, se você não um sócio ou capital para pegar uma pessoa pronta para ser o CEO do seu negócio, você precisa ser! E a pergunta é:

- O que você está fazendo hoje?
- Como você está atuando hoje?
- O planejamento da gestão na capacitação pessoal para o seu negócio vale quanto se você fosse se pagar pelo CEO que você é para o seu negócio?

Essa pergunta que eu quero que você reflita.



AÇÕES QUE FARIAM DIFERENÇAS NO SEU NEGÓCIO

Que ações fariam uma diferença imediata no seu negócio:

Se precisar, volte um pouquinho para cima onde falamos sobre falta de planejamento, falta de gestão e falta de capacitação...

Quais são as ações que você viu claramente que fariam a diferença no seu negócio?

Eu vou te falar de algumas ações que nas pesquisas os próprios empresários apontam que faria uma extrema diferença nos negócios deles se tivessem implementado antes de quebrar:

Controles: Controle de estoque, controle de gestão, controle financeiro...

Toda essa parte de gestão, ter as coisas mais organizadas, mais controladas que pudessem ter a tomada de decisão mais rápida, mais assertiva, preventiva de forma prevenida no negócio.

Marketing e propaganda:

Se tivessem se capacitado na parte de propaganda e marketing, aprendido como usar as redes sociais, como fazer um planejamento, se posicionar melhor a marca, que aplicativo poderiam usar só no celular para fazer uma postagem bonita, para poder tirar uma foto legal, para poder aparecer, poder fazer um stories e mostrar.

Coisas simples que fariam uma diferença enorme no negócio e como ele entrou sem planejamento e sem capacitação, sem conhecimento acabou não fazendo.

AÇÕES QUE FARIAM DIFERENÇAS NO SEU NEGÓCIO

Melhoria da qualidade de produtos e serviços:

Como fazer essa melhoria?

Às vezes você troca um produto ou serviço acaba matando outro produto anterior que era bom, ou se às vezes você está insistindo em vender um produto que tem uma baixa margem de lucro e aí você não sabe porque vende tanto e quando chega no final do mês você tá no vermelho sem dinheiro.

Atendimento ao cliente:

Olha o tanto de ferramenta que a gente tem hoje para tá lá na ponta com o nosso cliente, se você é mais ou menos da minha faixa etária vai lembrar que antigamente para você fazer uma publicidade era muito caro, era um outdoor ou aquelas revistas

que vendiam para entregar distributivamente para você comprar um pedaço da publicidade na entrevista.

Era caro fazer publicidade e marketing, hoje todo mundo tem um celular, todo mundo tem uma rede social, você pode comprar uma publicidade, fazer tráfego pago de maneira simples, mas que vai ter um impacto positivo na sua marca.



AÇÕES QUE FARIAM DIFERENÇAS NO SEU NEGÓCIO

Orientação para crédito e financiamento:

Muitas vezes a gente está numa situação em que não necessariamente você precisava ficar endividado, muitas vezes você pode até abrir o seu negócio e muito em breve pegar uma injeção de caixa, para ter aquele fluxo de caixa, aquele giro de caixa que a gente conversou, mas às vezes a gente não sabe como fazer, e aí pela burocracia por não saber como ter acesso a isso e não se organizar para ter a documentação tudo direitinho pronta para ter aprovação nos Bancos e nas linhas de crédito, acaba infelizmente quebrando.



VOCÊ PODE ATÉ SABER FAZER

Eu tenho certeza que se você chegou até essa parte do E-book, você pode até saber que você precisa de ajuda, você pode até saber que a sua empresa precisa melhorar em vários aspectos e você pode até saber que isso é importante, e você pode até saber fazer.

**A pergunta é:
Por que você não faz?**

Eu tenho certeza que te muito de vocês, senão a maioria que está assistindo a essa aula sabe mais ou menos, não falei grandes novidades para vocês.

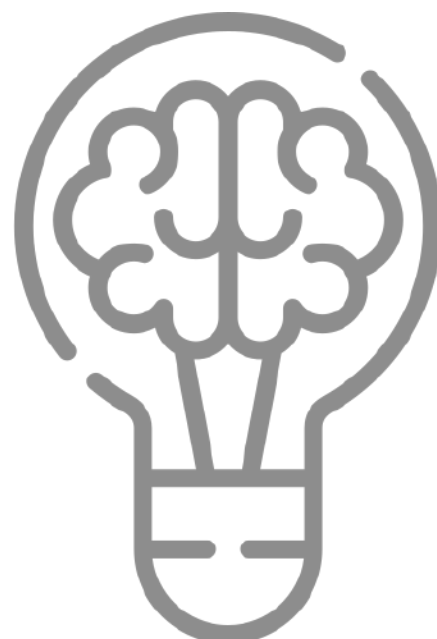
Provavelmente vocês já sabiam o que tinham que estudar sobre planejamento, organização, as coisas que precisavam melhorar em gestão.

Tem muita coisa que pode ter sido novidade, pode ter sido um insight, mas eu tenho certeza que mesmo na intuição, muitos já sabiam já sabiam muitas coisas que eu falei aqui, eu só estou reafirmando.

Mas a pergunta que fica é:

Por que não faz?

Qual é a dificuldade de fazer?





EU SEI COMO VOCÊ SE SENTE!

Eu sei como você se sente, às vezes você investiu anos para empreender.

A experiência que eu tive trabalhando para as outras pessoas, eu fui garçonete, recepcionista, vendedora, fui auxiliar de direção.

Então assim, toda essa bagagem que eu tive por servir as pessoas, por ser subordinada do meu chefe, aprender novas, aprender controles mesmo quando não era a minha função fazer, foram muito ricas para chegar onde chegou.

Você trabalha anos e anos para outras pessoas e quando você vai abrir o seu próprio negócio vê todas essas dificuldades, se vê a ponto de não conseguir crescer, de não conseguir ganhar.

E tudo que você queria era dar uma vida melhor para sua família, dar mais conforto, e você sabe que você tem capacidade de fazer isso, mas você se encontra às vezes perdido sem ninguém te apoiando.

E como é que você vai virar e falar para as pessoas que você há pouco tempo atrás estava super motivado falando que ia ser a virada na sua vida e de repente tá aí no vermelho, não sabe nem como é que vai fazer para pagar as contas do mês que vem, seu filho chega te pede alguma coisa e você não tem não tirar, é muito duro, o começo é muito duro, é cansativo.

EU SEI COMO VOCÊ SE SENTE!

Sua família e seus amigos te ligam para ir pra festa e você tá sem grana ou às vezes você não pode porque você não deu conta sozinha e aí você faz um sacrifício porque tá cansado, porque se divertir um pouquinho e você vai e as pessoas perguntam “e aí como é que tá indo?”, e você às vezes é obrigado a mentir, porque você não quer reconhecer que você está à beira de falir ou você não faz a menor ideia de como fazer o seu negócio crescer.

E aquilo era um sonho, você sabe que se você tiver um empurrãozinho vai dar certo. Você tem capacidade, é bom no que faz, você só precisa de apoio.



OS 3 PODERES

Então eu tô aqui para te apoiar, eu quero te dizer que você não precisa saber tudo, não precisa dominar todos os processos e os seus processos não precisam ser complexos, mas você precisa desses Três Poderes que eu chamo de poder administrativo, poder comercial e poder pessoal.

Se você conseguir desenvolver esses Três Poderes, você se tornará um CEO profissional para a sua empresa.

E aí vão aparecer até outras oportunidades as pessoas vão querer você dando consultoria, mentoria para outros negócios, mas não é o caso aqui, eu quero que você desenvolva esses poderes primeiro para fazer o seu negócio crescer.

Poder administrativo:

Com o poder administrativo você tem clareza onde quer chegar, sendo um bom administrador para o seu negócio desenvolvendo pontos básicos de administração, você tem clareza de onde você quer chegar.

Poder Comercial:

Com o poder comercial você tem clareza de como você vai chegar você atende os pilares do marketing e da venda para poder implementar no seu negócio de forma simples e fazendo decolar nas vendas.

OS 3 PODERES

Poder pessoal:

Com o poder pessoal são pequenos hábitos que você precisa implementar na sua rotina para que você tenha essa energia para além de gerar poder administrativo e gerar poder comercial você consiga ainda influenciar pessoas, seja os seus clientes, sejam seus seus funcionários ou seja as pessoas que precisam estar o ao seu redor como a sua família para apoiar o seu negócio. Isso quem faz é esse poder pessoal que também você pode desenvolver, não é o que você acha que é nato.

Então é esse CEO profissional que eu quero que você se torne para poder fazer o seu negócio crescer.



PODER ADMINISTRATIVO

É saber onde você quer chegar no curto, médio e longo prazo ter esse planejamento definido.

Conhecer as necessidades do seu cliente... Lembra que a gente falou da questão de melhorar os produtos ou serviços? Para isso você precisa conhecer e ter mapeado as necessidades dos seus clientes.

Você precisa saber a diferença entre projetos e processos da sua empresa, cara é um diferencial muito grande, olha o projeto ele tem início, meio e fim. Toda a campanha que você vai criar com a sua empresa, todo novo produto que você vai criar, cada parceria que você vai criar, cada evento, você tem que lidar com um projeto, saber definir o escopo, cronograma, levantar os custos para que isso não impacte negativamente nos seus processos.

Tem muitas empresas por exemplo que vende todo dia, tem loja virtual que vende 24 horas por dia e o que acontece?

Em uma dessas de lançar uma campanha de black friday ou lançar uma campanha de Dia das Mães acaba se queimando, porque esqueceu de fazer isso de uma forma que você tivesse um projeto e ele não consegue entregar o resultado, não consegue fazer as coisas sem impactar negativamente, vai ter um problema de atendimento, vai ter um problema de estrutura para entregar o produto ou serviço, não vai ter planejamento e não vai vender, porque não fez com o procedimento correto que você deve pensar para criar um projeto, fez de qualquer jeito, não tem resultado e fala que não funciona.

PODER ADMINISTRATIVO

E o processo é aquilo que acontece cotidianamente no seu negócio que tem que ter estratégia, técnica para ser melhorado diariamente para você começar a criar uma marca.

Você consegue também desenhar as etapas: cursos e cronogramas ai como a gente falou, quando você tem essa questão de projetos e processos bem claros no seu negócio você identifica os obstáculos, tanto aqueles que você está tendo no momento, quanto os que estão por vir às vezes em curto, médio ou longo prazo.

Se você começa a se desenvolver na área do planejamento você vai ver que alguns obstáculos você já vai identificar antes que eles aconteçam, você já cria planos de contingência.

Quem tem um poder administrativo ele vai se guiando nas ações, vai coordenar as ações do negócio como um termômetro.



PODER COMERCIAL

É aquele que cria uma marca, aquele poder que você começa a atrair novos clientes, você entende como atrair novos clientes para o seu negócio, você não tem medo das redes sociais e talvez comece a ter um negócio físico que tem outro nome e que você utilize as redes sociais de uma forma para fazer o seu negócio crescer.

Você busca ter atendimento diferenciado, porque você sabe que hoje a gente não consegue mais fidelizar cliente, a gente pode conseguir reter os clientes de alguma forma ou o LTV que a gente fala que é o quanto o cliente compra longo do tempo que geralmente pega no período de um ano e você consegue fazer com que ele compre mais vezes de você, a partir do momento que

ele conheceu a sua marca e fez a primeira compra você consegue desenvolver estratégias de venda que ele compre mais de uma vez de você.

Isso é muito importante nos dias de hoje, seja em um negócio offline ou seja em um negócio online.

E ele foca sempre um relacionamento com o cliente, porque nós estamos na era de se relacionar com os clientes e o uso das redes sociais permitem maior relacionamento de pequenos empresários com os clientes que antes era praticamente impossível, hoje com as redes sociais você pode se relacionar diretamente com o seu cliente de forma gratuita, porque essas ferramentas em sua maioria são gratuitas.



PODER PESSOAL

Sabe que precisa se aperfeiçoar sempre, delega com facilidade, tem hábitos saudáveis para a sua vida pessoal, aprende a trabalhar as suas emoções(sim é muito importante que a gente seja resiliente), supere seus limites (se atualizar é muito importante para isso, a gente tende a querer ficar pequeno, tende a querer ficar infantilizado.

eu costumo dizer que toda crença é limitante, porque ela te coloca em um mundo de possibilidades que é aquilo que você consegue enxergar, quando você começa a se atualizar ou começa a fazer parte de uma comunidade você vai ampliando os seus limites, então o que você sabe hoje a pessoa que você é hoje difere da pessoa que você vai se tornar em um ano, porque novas coisas não surgindo que vão ampliando as suas formas.

Se comunica, tá com dificuldade?

Pede ajuda, as pessoas não são obrigadas a saber, tem gente que fala “mas é óbvio” não, não é óbvio, se óbvio para todo mundo, não teriam pessoas para solucionar as dificuldades dos negócios, tantos consultores, mentores, professores para falar sobre negócio.

Se comunique! Se você quer bons resultados se você depende de pessoas, traga a responsabilidade da comunicação para você, e a responsabilidade de que aquela comunicação seja clara, e como é que você vai saber disso? O resultado foi o que você esperava? Então a comunicação foi clara.

PODER PESSOAL

Se responsabiliza pelos resultados:

Se responsabilizar não é se culpar, o que a gente tá falando é o que é que dentro de mim, o que é que eu, que habilidades eu tenho, que atitude eu posso tomar para que esse resultado seja o melhor da próxima vez?

Tenha sido ele bom ou ruim, traga responsabilidade nos resultados para você.





E AGORA?

Agora eu vou precisar te dizer uma coisa, a gente já viu todo esse conteúdo, **mas saber o que fazer, saber como fazer, e querer fazer são coisas diferentes.**

Então tudo que a gente viu aqui é saber o que fazer, agora você tem uma noção bem mais clara do que você tem que fazer.

Você tem um conhecimento intelectual disso, talvez você precise saber agora como fazer, mas querer fazer não depende de mim, querer fazer depende de você e querer fazer depende muito do seu poder pessoal do quanto você vai abrir mão de como você se sente e para poder dar resultado para o seu negócio, colocar as ações em prática.



SMART

E para darmos início, qual é a primeira coisa que a gente precisa definir?

O que eu quero!

E aí para isso eu trouxe uma ferramenta super legal que se chama meta Smart, e para que sua meta seja tangível que você vai conseguir alcançar e que traga clareza de onde você quer chegar, ela precisa ter esses componentes:

Precisa ser específica:

Não, pode ser algo subjetivo, exemplo: “Eu quero perder peso, a minha meta é perder, ok, beleza então se eu perder 1 grama é suficiente?”. Você tem que ser específico.

Mensurável:

Dá para contar 1000 reais? Dá, dá para contar 1kg? Dá então normalmente aquilo que é específico também precisa criar uma forma de mensurar esse resultado, criando um indicador, automaticamente a gente acaba criando um indicador para saber se eu alcancei a minha meta



SMART

Atingível:

isso é muito importante, às vezes a pessoa sai super motivada, “agora vou colocar meta em tudo, eu entendi eu li o E-book os 3 Poderes, a Carol falou que a gente tem que ter ação, tem que tomar atitude”, mas ela é atingível? O que que é atingível?

Depende da sua situação em concreto, vamos supor que o seu negócio venda em torno de 15.000 Reais em um bom mês, se no próximo mês você faturar o dobro, é atingível?

Pode ser que você esteja muito preguiçoso e que você tenha vendido 15.000 Reais sem fazer praticamente nada, colocou um post na rede social ou que já são clientes antigos eles você vende de recorrência, então você não

fez esforço nenhum e que nesse mês você resolveu focar no poder comercial das empresas, então pode ter acontecido.

Mas o que é comum, se você faz um pouquinho de tudo na sua empresa e identificou que tem muita coisa que você precisa melhorar, é que você consiga dobrar o faturamento na empresa de um mês para o outro sem um esforço muito considerável, então precisa que seja atingível essa meta porque senão você vai se desmotivar muito rápido e vai conseguir motivar sua equipe, porque ela vai estar uma coisa meio utópica, muito difícil.

Ela tem que ser desafiadora?
Tem, mas nada que não seja atingível.

SMART

Relevante:

Vamos supor que você esteja com obesidade, pesando 120kg, perder 1kg por mês é relevante para a sua saúde? Provavelmente não, isso não é muito relevante para a sua necessidade. Então a meta é mover as suas ações para bate-la quando algo é relevante, importante para o seu negócio.

Temporizável:

Tem que ter prazo para as coisas, se com prazo a gente já tende a procrastinar e se perder na hora de priorizar o que eu faço antes ou depois, porque acontece imprevistos, é normal, mas na hora que acontece os imprevistos muda o planejamento, muda a rotina e você precisa tomar decisão para reposicionar suas ações e suas rotinas.

Então, sempre quando você for criar uma meta se pergunte se ela está específica, se ela é mensurável, se é atingível, se é relevante e se ela tem um prazo para ser batido, se não provavelmente não é uma meta Smart e não vai te ajudar a seguir a superar seus objetivos.



PLANO DE AÇÃO

E a segunda ferramenta que eu vou entregar para vocês é um Plano de Ação, por exemplo:

Eu quero aumentar em 20% as minhas vendas no próximo mês. Beleza, então vamos montar como é que eu vou vender 20% a mais?

O que eu vou fazer?

“Ah, eu vou fazer cinco publicações falando sobre a minha empresa e os meus produtos nas redes sociais por semana”, quantas você faz? “Uma” Então 5 é legal é um esforço.

Como é que eu vou fazer? “Na segunda eu vou criar as publicações e depois eu vou estar deixando agendado nos 5 dias.” Beleza.

Quem é que vai fazer? “Ah, eu não tenho funcionário, eu mesma vou fazer” Beleza.

Quanto custa fazer? “postei de graça”, “vou pagar o Canva Pro” ou “vou pagar um designer para fazer a arte” Quanto custa? “100 Reais”, beleza.

Quanto tempo? “Segunda-feira leva umas três ou quatro horas para crianças as postagem, leva duas horas para criar essas postagem” você dimensional o tempo que vai demorar para você fazer a sua agenda.

Começa quando? “A execução é segunda-feira, eu começo e toda segunda-feira ou começo a fazer na segunda às 9 horas da manhã.

PLANO DE AÇÃO

Desse jeito você tem um plano de ação muito mais bem detalhado, um plano de ação é uma ferramenta super legal para criar planejamento de ação, seja administrativa, comercial e inclusive no nosso poder pessoal, porque?

Ele traz um detalhamento um pouco maior do que a nossa mente consegue pensar sozinha.

Para você saber se você tem um plano de ação, se você tem uma ideia cuspida, você precisa fazer essas perguntas:

- O que eu vou fazer?
- Como eu vou fazer?
- Quando eu vou fazer?

- Quem é que vai se tiver mais uma pessoa responsável?
- Quanto custa?
- Quanto tempo?
- Tem início e fim?

Aí você consegue criar um plano de ação eficaz para implementar qualquer campanha ou qualquer novo processo na sua empresa e isso ainda serve de documentação para você treinar sua equipe se você tem ela agora ou futuramente.



MAIS CONTEÚDOS COMO ESTE TE ESPERAM NO TELEGRAM

**CLIQUE AQUI PARA
ENTRAR**

