



BLITZSCALING: UMA NOVA TENDÊNCIA DE NEGÓCIOS?

Você sempre se perguntou como escalar o seu negócio e conquistar mais clientes? Provavelmente sim. E para muitos empreendedores, o crescimento do negócio parece um processo complicado e, quem sabe, até fortuito.

Mas, isso não é verdade. Para conseguir levar o seu negócio ao crescimento, existem técnicas específicas que podem ser aplicadas. E uma delas é justamente o Blitzscaling.

Quer saber por que este formato está se tornando uma nova tendência de negócios? Veja a seguir!



O que é Blitzscaling?

Blitzscaling é o termo que define tanto o fenômeno em si quanto o conjunto de técnicas empregadas para levar um negócio a um processo de crescimento em ritmo acelerado. Geralmente, o vemos ligado principalmente às startups, que buscam expandir seus negócios de forma rápida e sustentável.

Alguns exemplos de empresas que se encaixam no conceito do Blitzscaling pela forma como ocorreu sua expansão são:

- Amazon;
- LinkedIn;
- DropBox;
- Airbnb;
- Uber.

Este modelo está conquistando o mundo inteiro por permitir grandes resultados em um tempo relativamente reduzido.

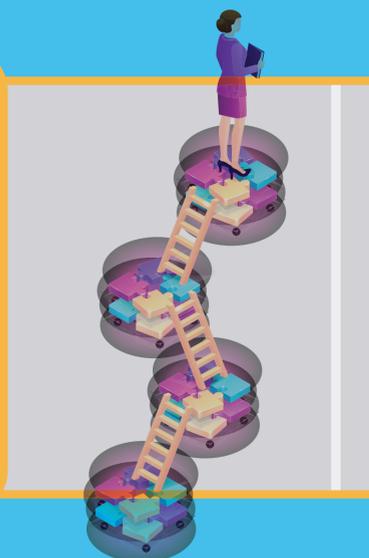
Veja, a seguir, as técnicas do Blitzscaling para reproduzir estes modelos de crescimento na sua empresa.



Família

Esta é a primeira etapa e diz respeito ao cuidado com os alicerces da sua empresa. Afinal, sem bons fundamentos, não há sobre o que crescer.

- Desenvolvimento de soluções, produtos e serviços;
- Adequação do mix de produtos às necessidades do mercado;
- Contratação de força de trabalho adequada à cultura e aos valores da empresa.



Tribo

Aqui começa a preparação para o crescimento em si. As atividades devem concentrar-se em:

- Aporte de recursos para impulsionar e sustentar o crescimento;
- Ampliação da equipe;
- Superação da concorrência pela aprimoração da proposta e das soluções da empresa, criação de diferencial competitivo;
- Divulgação das soluções.



Vila

Nesta etapa, o crescimento do seu negócio deve começar a ocorrer de fato.

- Crie um plano para a escalagem do negócio considerando a matriz SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças);
- Elabore uma estrutura interna que promova eficiência e disseminação da cultura do negócio entre um grupo crescente de colaboradores;
- Prepare-se para enfrentar outras empresas replicando seu modelo de negócios.

Cidades

Para ampliar o alcance do seu negócio é preciso se aprimorar em todos os aspectos.

- Prepare-se para lidar com novos mercados;
- Procure e corrija as falhas encontradas nos mercados já explorados e conquistados;
- Adapte o negócio para uma abrangência maior.

Nações

Quando você for atingir o ponto máximo de escalagem do seu negócio, conquistando clientes do mundo todo, deverá repetir os passos acima. Além disso:

- Compreenda as culturas em que pretende penetrar e adapte-se a elas;
- Refine os processos de comunicação interna;
- Redefina a mensagem de acordo com a localidade.

