

## COMO MANTER A MINHA PEQUENA EMPRESA SEMPRE LUCRATIVA?

O lucro é a base para a sobrevivência, bem como para o crescimento de uma empresa. Por isso, deve ser tratado com muita atenção em negócios de todos os portes. Entretanto, em pequenos negócios, algumas ações que podem ajudar a empresa a sempre permanecer lucrativa, acabam ficando em segundo plano, em função da estrutura enxuta e da centralização de responsabilidades, características comuns neste tipo de organização.

E quando o empreendedor abre os olhos para a lucratividade da sua pequena empresa, surgem muitas dúvidas. Veja neste infográfico como manter a sua empresa sempre lucrativa!



### FAÇA O SEU BENCHMARKING

Benchmarking é um termo muito importante em gestão de negócios, mas que é frequentemente desconhecido pelo proprietário de pequenas empresas.

Ele nada mais é do que olhar para as principais organizações no seu segmento e verificar quais de suas ações lhes geram resultados positivos.

Escolha seus concorrentes mais fortes, ou empresas que se destacam no seu nicho em outras localidades, e veja quais de suas estruturas você pode replicar no seu negócio para ter resultados semelhantes.

### PRECIFIQUE CORRETAMENTE OS SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS

Uma grande vilã da lucratividade é a precificação incorreta. Certifique-se de conhecer os custos do seu negócio, tanto os que têm relação direta com seu processo produtivo quanto os mais indiretos, uma vez que eles devem compor o preço de venda das suas soluções.

Além disso, analise os métodos e as fórmulas de precificação mais utilizados. Caso seja necessário, invista em uma consultoria especializada para te ajudar nesta etapa.



### REPENSE O VALOR DO SEU NEGÓCIO

Os negócios mais lucrativos do mundo oferecem para seus clientes muito mais do que apenas seus produtos e serviços. Eles fornecem toda uma experiência de compra positiva, que faz com que o cliente volte para comprar mais e também apresente a marca para outras pessoas, advogando a favor dela.

Por isso, veja sua empresa além de suas soluções. Pergunte aos seus clientes por que eles preferem comprar com você e, a partir destas informações, você pode descobrir como é a experiência de consumo e qual o valor intangível dos seus produtos.

Estes dados podem te levar a um reposicionamento da sua marca, ao desenvolvimento de novas soluções e ao aprimoramento dos seus serviços, conduzindo a uma maior lucratividade.

