

COMO MELHORAR A GESTÃO DO SEU PEQUENO NEGÓCIO

Um pequeno negócio muitas vezes não conta com uma equipe especializada em gestão. No entanto, é importante saber que o tamanho reduzido da estrutura organizacional não a isenta da necessidade da aplicação de técnicas gerenciais adequadas.

Investir no aprimoramento da gestão da empresa é fator chave para que ela tenha sua produtividade aumentada, torne-se mais rentável e possa escalar em tamanho. Por isso, veja a seguir os segredos para melhorar a gestão do seu pequeno negócio!



DESCENTRALIZE A GESTÃO

Os proprietários de empresas costumam ter a tendência de centralizar sobre si mesmos as múltiplas atividades da organização. Nos pequenos negócios, este fenômeno é ainda mais comum.

Contudo, esta prática pode sobrecarregar a pessoa responsável, levando a um baixo rendimento na execução de suas diversas tarefas. Além disso, diversificar as fontes de resoluções de problemas potencialmente torna a empresa mais inovativa e eficiente.

Por isso, aprenda a delegar. Confie na sua equipe de gerência ou nos chefes de setores e delegue a eles atividades pertinentes aos seus conhecimentos e funções.



ATENÇÃO AO SEU ESTOQUE

O gerenciamento adequado do estoque é imprescindível para que uma empresa se torne lucrativa.

Monitore atentamente a necessidade de escoamento, evitando deixar produtos parados em seu estoque. Desta forma, você evita perdas por perecimento ou obsolescência, ampliando a rentabilidade da empresa.

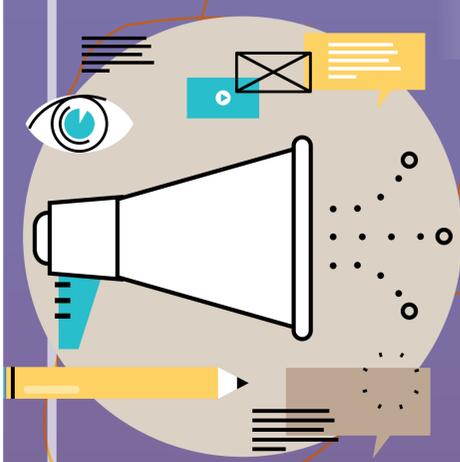
Certifique-se também de manter um estoque regulador de tamanho adequado e de realizar compras conforme as variações do mercado. Assim, você economiza no custo de aquisição dos seus insumos ou produtos, aumentando a lucratividade.



CAMPANHAS DE VENDAS E DIVULGAÇÃO

Criar campanhas de vendas e de divulgação é essencial para a sua empresa. Elas podem aumentar as conversões de vendas e a sua cartela de clientes.

Por isso, separe uma verba para divulgação, pesquise os canais que oferecem melhor retorno e divulgue suas campanhas de vendas. Você pode aproveitar a sazonalidade, bem como criar combos de produtos ou serviços para aumentar a saída.



APOSTE NA FIDELIZAÇÃO DOS SEUS CLIENTES

Fidelizar seus clientes tem impacto direto sobre a gestão do seu negócio, na medida em que isso garante um fluxo de vendas estável, atrai novos clientes e reduz os custos de cada venda.

Por isso, crie programas de fidelidade pertinentes ao perfil do seu cliente e invista em atendimento e soluções de alto padrão.

