

COMO SER UMA PEQUENA EMPRESA DE SUCESSO

Um pequeno negócio pode garantir ao seu proprietário a oportunidade de trabalhar com valores e ideais em que acredita, fornecendo produtos e serviços que se encaixem no seu perfil. Além disso, ele pode ser uma fonte de renda e de realização pessoal e profissional.

Por isso, abrir uma pequena empresa é o sonho de muitos empreendedores. No entanto, apesar dos negócios de pequeno porte possuírem estruturas mais simples, é preciso notar que para prosperar no mercado é fundamental manter uma gestão dedicada e atenta.

Quer saber mais sobre o assunto? Neste infográfico, você terá acesso a dicas de como ser uma pequena empresa de sucesso!



Antes de abrir, pesquise

Fazer pesquisas de mercado é fundamental antes de abrir a sua empresa. Elas darão a base para que você possa elaborar um plano de negócios viável, que indique corretamente os investimentos necessários, as oportunidades e ameaças do mercado, as projeções de retorno, etc.

Sem esta pesquisa e a elaboração de um plano de negócios adequado, a pequena empresa pode ficar sujeita a muitas turbulências e não sobreviver aos primeiros anos.



Conheça o seu cliente

Outro aspecto essencial é traçar um perfil preciso do seu cliente.

Conhecer os dados demográficos, os hábitos de consumo e as necessidades dele é imprescindível para que você possa elaborar um mix de produtos e serviços que realmente terá procura.



Divulgue seu negócio

Com orçamentos apertados, muitas pequenas empresas não dão o devido valor à publicidade. Contudo, divulgar o seu negócio adequadamente é fundamental para que o seu cliente chegue até você.

Pesquise em que canais você tem mais alcance sobre o seu perfil de consumidor ideal. A partir daí, invista em campanhas e ações de boa qualidade para que ele conheça a sua empresa e o que ela tem a oferecer.



Fidelize o cliente

Conquistar um cliente novo pode chegar a ser entre cinco e sete vezes mais caro do que manter em sua carteira um cliente que você já tem.

Por isso, para reduzir os custos e, assim, ampliar a rentabilidade, é imprescindível que a sua empresa dedique um trabalho especial para manter os clientes satisfeitos. Além de tornar cada venda mais lucrativa, cativar um cliente fiel também garante a única forma gratuita de publicidade: o boca a boca.

