



**Como
transformar
sua pequena
empresa em
um negócio
de sucesso!**



Se você está lendo esse e-book, muito provavelmente, seja dona de uma micro ou pequena empresa, e sente que precisa encontrar novos caminhos para alavancar os seus resultados.

Grande parte dos pequenos empresários e empresárias queixam-se de problemas semelhantes, como a falta de recursos (dinheiro em caixa para capital de giro e reserva de emergência), a falta de motivação de sua equipe, e o fato de trabalhar muito, fazer quase tudo “sozinhos”, com pouco resultado, tendo pouco tempo para si mesmos e para planejar o negócio. E, com isso, compartilham o medo constante de quebrar.

18 PRINCIPAIS “DORES” DOS MICROS E PEQUENOS EMPRESÁRIOS NO BRASIL:

1- Viver apagando incêndio, sem tempo para pensar no futuro

2- Fazer tudo sozinho

3- Falta de recursos (capital de giro e reserva)

4- As contas não fecham

5- Contrair empréstimos para pagar as despesas operacionais

6- Endividamento

7- Falta de mão de obra qualificada

8- Falta de engajamento e senso de responsabilidade por parte da equipe

9- Falta de Motivação da equipe

10- Dificuldade de Adaptação às mudanças do mercado

11- Margens inadequadas (lucro baixo)

12- Clientes que só pedem descontos

13- Dificuldade para fidelizar clientes

14- Fatores Externos: Carga tributária, Concorrência, Legislação, burocracia, falta de crédito, inflação.

15- Inadimplência

16- Pouco poder de negociação com fornecedores

17- Muito trabalho e pouco resultado

18- Medo de arriscar e quebrar

As “dores” são os principais sintomas, sentidos por quem enfrenta o desafio de gerir o próprio negócio. No entanto, esses 18 sintomas têm muitas causas, que devem ser tratadas por você, para transformar sua pequena empresa em um negócio de sucesso.

Ser empresário(a) no Brasil, não é tarefa fácil. Fizemos um levantamento sobre as principais “causas”, os principais problemas e dificuldades enfrentadas por empresas como a sua, e listamos 59 desafios que, muito provavelmente, VOCÊ também esteja enfrentando.

PRINCIPAIS PROBLEMAS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

- 1- Gestão Não Profissional
- 2- Falta de capacitação dos empresários
- 3- Falta de planejamento (Metas, Prazos, Indicadores de performance)
- 4- Falta de planejamento tributário
- 5- Falta de uma Carta de Valores
- 6- Falta de conhecimento estratégico (mercado, concorrência, clientes)
- 7- Indefinição de tarefas dos sócios
- 8- Lentidão na tomada de decisão
- 9- Falta de transparência nas decisões
- 10- Empresário(a) acredita que sabe tudo
- 11- Ausência de mindset progressivo (aperfeiçoamento contínuo)
- 12- Falta de especialistas (contabilidade, jurídico, marketing)
- 13- Falta de habilidades estratégicas
- 14- Empresário(a) operacional, não estratégico(a) (Vive apagando incêndio, sem tempo para pensar no futuro)
- 15- Fazer tudo sozinho(a)
- 16- Não saber Delegar
- 17- Não confiar na equipe
- 18- Falta de liderança
- 19- Perder o comando, a comunicação e o respeito das pessoas.
- 20- Falta de Gestão de tempo

- 21- Falta de Gestão do conhecimento
- 22- Falta de gestão mais ágil, integrada e colaborativa.
- 23- Problemas na Gestão de estoque
- 24- Problemas na Gestão financeira (controle de receita, custos e despesas, separação de capital CPF x CNPJ, fluxo de caixa)
- 25- Desperdício de recursos
- 26- Falta de recursos (capital de giro e reserva)
- 27- As contas não fecham
- 28- Contrair empréstimos para pagar as despesas operacionais
- 29- Endividamento
- 30- Problemas na Gestão de Pessoas (atração, seleção, contratação e retenção de talentos, capacitação e treinamento de equipe, motivação, clima organizacional)
- 31- Falta de mão de obra qualificada
- 32- Contratar qualquer familiar ou amigo
- 33- Falta de treinamento e desenvolvimento
- 34- Falta de engajamento e senso de responsabilidade por parte da equipe
- 35- Falta de Motivação da equipe
- 36- Falta de Plano de carreira e políticas de cargos e salários
- 37- Falta de competitividade
- 38- Falta de senso de responsabilidade, confiança e capacidade
- 39- Falta de conhecimento sobre os processos internos
- 40- Dificuldade de adaptação às mudanças do mercado

- 41- Falta de Inovação de produtos
- 42- Não conseguir aproveitar oportunidades
- 43- Precificação, política de descontos e margens inadequadas
- 44- Não conseguir agregar valor aos produtos (valor percebido pelo público alvo)
- 45- Foco no preço (percepção do cliente) - CLIENTES QUE SÓ PEDEM DESCONTOS
- 46- Dificuldade para fidelizar clientes
- 47- Dificuldade para atingir a excelência
- 48- Fatores Externos: Carga tributária, Concorrência, Legislação, burocracia, falta de crédito, inflação.
- 49- Dependência de funcionários e fornecedores
- 50- Desconhecer a hora de reinvestir

- 51- Falta de parcerias
- 52- Inadimplência
- 53- Inflexibilidade
- 54- Falta de infraestrutura (Falta de um Sistema de gestão e suporte técnico)
- 55- Baixo investimento em marketing
- 56- Pouco poder de negociação com fornecedores
- 57- Processos internos ineficientes
- 58- Baixa Produtividade (muito trabalho e pouco resultado)
- 59- Baixa qualidade do trabalho

Alguns desses desafios são inevitáveis; são causados por fatores que você não tem nenhum controle, como a inflação e as taxas de juros, por exemplo. Mas, ainda assim, é preciso saber lidar com essas questões, se você quiser continuar no mercado, se quiser continuar com as portas abertas, gerando emprego, gerando renda, buscando um crescimento e, conseqüentemente, uma vida melhor para a sua família.

Mas também há muitos obstáculos que são internos e que estão totalmente em suas mãos, como a qualidade da sua gestão e o atendimento aos seus clientes.

E é sobre isso que nós vamos tratar nesse e-book. Sobre os principais desafios que você, enquanto empresário(a), deve superar para transformar a sua pequena empresa em um negócio de sucesso. Que ações estão sob o seu controle e que são fundamentais para profissionalizar a sua gestão e colocar a sua empresa nos trilhos, no caminho certo, no caminho da prosperidade.

**12 PASSOS
PARA TRANSFORMAR
SUA PEQUENA EMPRESA
EM UM NEGÓCIO DE
SUCESSO:**

***observação importante:**

recomendo que você cumpra todos esses passos, mas não necessariamente nessa mesma ordem. Afinal, se o principal “sintoma”, a principal “dor” que você sente estiver relacionada à falta de tempo, por exemplo, talvez você tenha que começar pelo passo 9.

1 Autoconhecimento

Seu negócio é parte fundamental em sua vida. Da mesma forma, você é parte essencial no seu negócio. Sendo assim, é preciso que você tenha clareza sobre o que você quer para a sua vida pessoal e de que forma o seu negócio se integra a isso.

2 Carta de Valores

Quais os seus propósitos para o seu negócio?
O que pretende alcançar, dentro de algum tempo (visão)?
O que seu negócio propõe (missão)?
Calçado em que valores, você e sua equipe pretendem atuar?

3 Conhecendo o seu negócio

Pode parecer estranho que alguém diga que você não conhece a sua empresa. Mas pode acreditar: muito provavelmente, você não conheça tudo o que deveria conhecer. É preciso identificar os pontos fortes e os pontos que necessitam de melhoria; mapear os processos, analisar a produtividade, o uso dos recursos disponíveis, a imagem da empresa perante seus colaboradores, clientes, concorrentes e comunidade, entre vários outros detalhes.

4 Análise de Mercado

Identificar e conhecer seus concorrentes e respectivos pontos fortes e fracos; identificar e entender seus clientes, com suas necessidades, desejos, expectativas e percepção de valor; conhecer profundamente seus produtos e entender os benefícios que proporcionam aos clientes. Acompanhar as tendências, as inovações, identificando ameaças e oportunidades.

5 Planejamento

Tendo clareza sobre o que você almeja para o seu negócio e sobre o papel que ele representa em sua vida, a clareza sobre as bases, os alicerces, os valores, a missão e o estado atual em que sua empresa se encontra, a clareza sobre as ameaças e as oportunidades do seu mercado, é preciso estabelecer os objetivos, de curto, médio e longo prazos que vão levá-la a atingir aquilo que você visualizou.

E o estabelecimento desses objetivos e metas, bem como o plano de ação para atingi-los, é o que chamamos de planejamento. Item essencial para a sobrevivência e a prosperidade de qualquer negócio.

6 Gestão de Pessoas

Nenhuma empresa consegue alcançar um nível elevado, sem a qualificação de sua equipe. Para que seu negócio prospere, dedique-se à formação de um time vencedor: atração, seleção, contratação e retenção de talentos, capacitação e treinamento contínuos, motivação e clima organizacional. As pessoas certas, nos lugares certos, com as competências certas e a energia necessária para cumprir a missão que sua empresa se propõe a realizar.

E lembre-se: **o treinamento nunca acaba!**

7 Gestão de Processos

O sucesso de uma empresa está, diretamente, relacionado à sua capacidade de otimizar o uso dos recursos disponíveis e elevar a performance da equipe.

É preciso identificar, entender e qualificar os processos de trabalho, para evitar desperdício, de material e de tempo, para aumentar a **produtividade**. É preciso analisar o que se faz, porque faz, como faz e, de que forma é possível fazer melhor, mais rápido e com menor custo.

8 Liderança

Um verdadeiro líder deve ter habilidades diversas, voltadas para a capacidade de influenciar, positivamente, as pessoas, em prol dos objetivos compartilhados.

Assertividade, humildade, paciência, empatia, comunicação, saber delegar, saber extrair o melhor da equipe, identificar perfis adequados para cada trabalho, saber lidar com problemas e conflitos, saber valorizar as qualidades, saber escutar..., são algumas das habilidades e atitudes psicológicas que fazem um grande líder.

A liderança não é um cargo, mas um papel. Portanto, tenha um time de líderes. Valorize a proatividade. Aprenda a delegar tarefas: defina objetivos e prazos, “empodere” sua equipe, supervisione o cumprimento e cobre os resultados.



9 Gestão de Tempo

Você precisa aprender a gerir o seu tempo. Precisa aprender a distinguir, dentre as suas atividades, quais são realmente importantes, essenciais para a existência e o crescimento da sua empresa; quais são urgentes, e devem ser feitas “pra ontem”, muito provavelmente porque alguém (possivelmente você mesmo) deixou para a última hora e, agora, não tem outro jeito, senão correr pra resolver; e quais são as atividades circunstanciais, de pouca importância, mas que vão surgindo ao longo do dia, como atender a um representante comercial, de uma empresa que você não conhece, por exemplo.

10 Gestão de Resultados

Já falei, anteriormente, sobre a importância de estabelecer objetivos. Porém, para que sejam alcançados, é fundamental que estejam alinhados com toda a equipe. Afinal, vocês estão juntos nesse barco.

Arelados a esses objetivos, é preciso que você estabeleça metas individualizadas, visando o comprometimento de todos.

Lembre-se de que as metas devem ser “SMART”, específica (specific), mensurável (measurable), atingível (attainable), relevante (relevant) e temporal (time based). Ou seja, deve deixar claro o que você quer e até quando pretende atingir; deve ser realmente importante, relevante, sem ser impossível; deve ser algo que, com empenho, foco e os recursos ao seu alcance, você consiga atingir.

A gestão dos resultados começa pelo estabelecimento de metas coerentes, e requer o acompanhamento e a efetiva cobrança daquilo que foi comprometido. É fundamental que toda a equipe compreenda e encare as metas como um compromisso, algo que deve ser buscado, incessantemente.

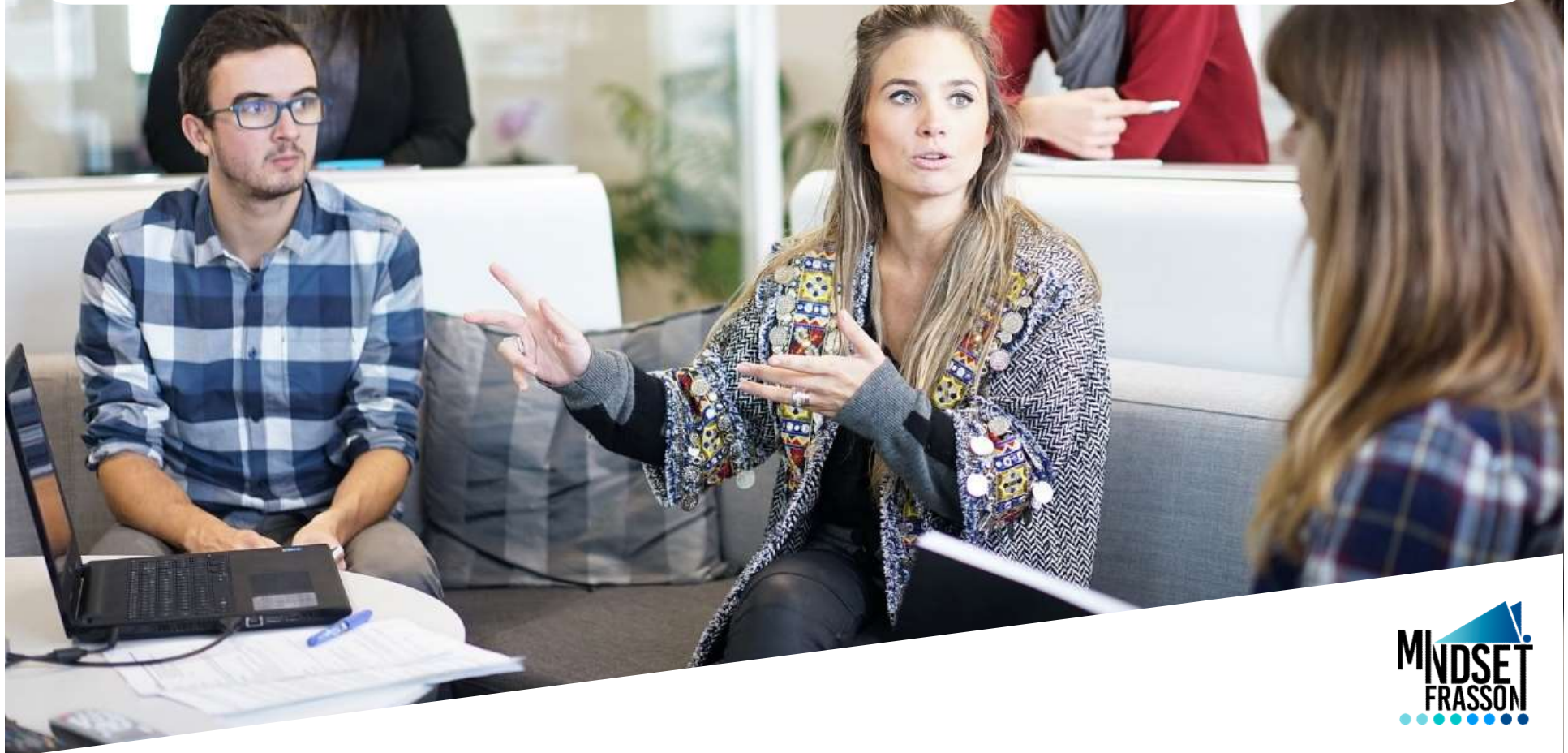
Para isso, dois ingredientes são fundamentais: Foco e Alta Performance.

11 Alta Performance

O treinamento nunca acaba!

A busca pela alta performance, pelos resultados extraordinários, pela melhoria contínua, por fazer sempre melhor, deve ser uma constante em sua vida e em sua empresa.

Inspire sua equipe a ser, ao menos, 1% melhor a cada dia, a não se contentar com o “mais ou menos”.



12 Coaching de Negócios

Se você leu esse e-book até aqui, eu acredito que você queira aumentar os resultados da sua empresa, certo? Que você deseja alavancar ou buscar novos caminhos para os seus negócios. Para isso, **a minha recomendação principal é que você comece por aqui.**

O Coaching de Negócios tem como objetivo auxiliar você a organizar suas ideias sobre o negócio, a buscar alternativas, traçar objetivos, desenvolver estratégias e colocá-las em prática, de forma estruturada e acompanhada. Mudar o seu *mindset* e, consequentemente, transformar todas as áreas de seu negócio.

O trabalho de Coaching **é voltado, principalmente, para empresas que estão em busca de novos caminhos, de novas estratégias, de um jeito mais eficaz e profissional de atuar no mercado.**

É muito comum, principalmente para os pequenos empresários, que o excesso de atividades sob sua responsabilidade dificulte sua atuação estratégica, gerando estresse e baixo resultado. Vocês trabalham muito, mas a empresa parece não sair do lugar. Dedicam-se a fazer a empresa funcionar e não tem tempo de fazê-la crescer.

Para que serve o processo de business coaching, executive coaching ou coaching de negócios?

- 1- Identificar pontos fortes e fracos da empresa;**
- 2- Identificar ameaças e oportunidades para o negócio;**
- 3- Definir os valores que fundamentam a empresa, bem como sua missão e visão;**
- 4- Estabelecer objetivos e estratégias congruentes;**
- 5- Desenvolver processos e estabelecer padrões de atuação;**
- 6- Aumentar a motivação, o engajamento, o comprometimento e, consequentemente, a produtividade da equipe;**
- 7- Elevar a capacidade de tomar decisões, delegar tarefas e liderar pelo exemplo;**
- 8- Aumentar o equilíbrio vida/trabalho;**
- 9- Superar desafios e aumentar a inteligência emocional;**
- 10- Melhorar o atendimento ao cliente;**
- 11- Controlar as finanças, reduzir os custos e aumentar a lucratividade;**
- 12- Elevar seus resultados.**

É hora de você tomar uma decisão!

Se você quer, realmente, transformar sua pequena empresa em um negócio de sucesso, atingir seus objetivos e ter mais qualidade de vida, só existe um momento certo: agora!

Se você deseja saber mais sobre o processo de **Coaching de Negócios**, envie um **whatsapp** agora mesmo para **12-99138-6467**.

Quem Somos?

Mindset Frasson é uma organização voltada ao desenvolvimento pessoal e profissional, por meio de palestras, treinamentos e programas de coaching, com a missão de:

"Inspirar as pessoas a alcançarem sua máxima performance na vida pessoal e profissional, por meio da identificação dos seus reais propósitos e valores e do desenvolvimento de todos os seus talentos, os seus dons, suas capacidades, colocando-os em prática, na busca de seus objetivos pessoais e profissionais".

Quem é Simone Frasson

Simone Frasson é Palestrante e *Coach*, certificada pela *Line Coaching – Executive & Personal Coaching*.

Graduada em Letras e pós-graduada em Gramática, atuou como professora de jovens e adultos, nas disciplinas de Língua Portuguesa, Literatura, Redação e Língua Inglesa. Iniciou sua carreira na área administrativa.

Atuou por 13 anos no setor hoteleiro, a chamada “indústria da hospitalidade”, sendo 2 anos em hotel executivo e 11 anos em um dos hotéis fazenda mais premiados do Brasil nas áreas: administrativa, reservas e recepção.

Sempre se destacou pela sociabilidade e cordialidade no atendimento aos clientes, e pela atenção, organização e eficiência no cumprimento de suas funções.

Dedicada ao autoconhecimento e ao aperfeiçoamento de suas capacidades, descobriu no *coaching* seu verdadeiro propósito: contribuir para o desenvolvimento pessoal e profissional das pessoas ao seu redor.

Quem é **Fabio Frasson**

Fabio Frasson é pós-graduado em Gestão de Marketing e em Administração Hoteleira. Bacharel em Comunicação Social, com habilitação em Publicidade e Propaganda.

Iniciou a carreira como contato publicitário, responsável pela captação e atendimento a clientes para empresas de comunicação, comercialização de mídia, planejamento e criação de peças publicitárias.

Foi consultor e gestor de agência de Marketing.

Ingressou na área de hotelaria, a chamada Indústria da Hospitalidade, em 2002, onde desenvolveu ainda mais seu estilo de atendimento a clientes, destacando-se pelo fino trato, pela cordialidade, pela postura centrada e eficiente. Atuou por 5 anos em hotel executivo, como chefe de recepção e encarregado de reservas, e por 4 anos em um dos hotéis fazenda mais premiados do Brasil, sendo responsável por auditar o trabalho da recepção.



Quem é **Fabio Frasson**

Atualmente, gerencia o setor de peças automotivas da Dokar Veículos, concessionária Volkswagen em Pindamonhangaba, onde atua desde 2007, responsável pelas compras e pelo controle do estoque de peças. Implantou, com sucesso, o programa VEP – Vendas Externas de Peças, sendo responsável por liderar a equipe de vendas, com atuação em mais de 7 municípios do Vale do Paraíba. Além de Gerente de Peças, Fabio Frasson tem atuado como Ouvidor da empresa, com importantíssimo papel no atendimento a clientes em caso de divergências, dúvidas ou reclamações.

É autor dos livros "**Será que é óbvio? o poder do atendimento**" e "**Resiliência: a arte de se f... e continuar de pé**".

Leitor voraz de temas relacionados ao desenvolvimento pessoal, vendas, atendimento e finanças, é o idealizador, criador e escritor do site Mindset Frasson.

Nossos Contatos

www.mindsetfrasson.com.br



contato@mindsetfrasson.com.br

simone.frasson@mindsetfrasson.com.br

fabio.frasson@mindsetfrasson.com.br



Simone Frasson – 12-99138-6467

Fabio Frasson – 12-99707-2780

Vamos Juntos, evoluindo sempre!

