



PROGRAMA DE ACELERAÇÃO
EMPRESARIAL

30 NOVOS DESAFIOS

MARCOSFREITAS



O mundo mudou, e a sua empresa também?

Assim como tudo ao nosso redor, a nossa empresa também precisa de mudanças para que possa continuar crescendo. Principalmente aquelas ações que não deram certo. É preciso olhar para elas, avaliar, analisar, entender o que pode ter dado certo ou não, e pensar nos próximos passos com foco no crescimento.

E esse crescimento deve ser pensado de forma coletiva: na empresa, no empresário, e nos colaboradores. O trabalho em conjunto por um mesmo propósito pode levar muito mais além de onde você espera chegar.

Em primeiro lugar, você deve entender quais são os problemas atuais na sua empresa. A partir deles, você irá conseguir ter uma visão melhor do que poderia ser melhorado. A partir disto, você pode listar e pensar em quais ações você fez para chegar no resultado atual, e quais ações você deveria ter feito, e isso deve ser visto em áreas como: vendas, despesas, lucro, satisfação do cliente, engajamento etc.

A partir dessa análise, será possível ter mais claro quais os seus maiores problemas, o que deve ser mudado e quais ações você deve tomar. E essas são exatamente as primeiras ações que você deve realizar aqui no nosso Desafio!

Desafio 01

Defina seus objetivos para 2022:

- Quais as suas metas empresariais?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

- Quais as suas metas pessoais?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Desafio 02

Liste os 5 maiores problemas da sua empresa que atrapalham esse objetivo:

- Seja específico nos 5 problemas:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

- Para cada problema, crie 3 ações que ajudarão a amenizar ou solucionar de vez:

Problema 01:

1. _____
2. _____
3. _____

Problema 02:

1. _____
2. _____
3. _____

Problema 03:

1. _____
2. _____
3. _____

Problema 04:

1. _____
2. _____
3. _____

Problema 05:

1. _____
2. _____
3. _____

Desafio 03

*O que você precisa mudar urgente para chegar aos seus objetivos?
Liste 05 ações:*

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



No mundo perfeito, como seria a sua empresa?

Muitos empresários sonham com a empresa perfeita. Mas, o que muitos não sabem, é que para sua empresa funcionar bem, basta apenas ter informações e definições precisas sobre o seu público, sua empresa e seus concorrentes.

Além disso, é preciso saber compartilhar com sua equipe. E não são só os ganhos, mas também as mudanças e decisões. E isso é muito importante, pois seus colaboradores têm uma visão mais clara sobre os clientes, as melhorias que devem acontecer e como funciona a sua empresa.

E, para ter uma empresa que funcione bem, alguns pontos precisam ser levados em consideração:

1. Público-Alvo

Primeiro passo mais importante para uma empresa ou negócio. O Público-Alvo é uma parte da sociedade que tem interesse nos seus produtos e a quem suas ações de marketing devem ser direcionadas.

As informações geralmente utilizadas para definir o público-alvo de uma empresa são:

- Idade
- Sexo
- Formação educacional
- Poder aquisitivo
- Classe social
- Localização
- Hábitos de consumo

Exemplo de público-alvo: Homens, entre 25 e 45 anos, residentes de São Paulo, com formação superior, classe B, renda entre R\$ 4.000 e R\$ 6.000, apaixonados por esportes e carros.

2. Canais de Vendas:

Meios, que podem ser online ou físicos, em que os produtos são vendidos para os clientes.

Para ter sucesso, a empresa precisa escolher os canais de venda que mais fazem sentido para o seu público-alvo. E esse canais de vendas podem ser um ou vários, principalmente quando está inserido no ambiente digital.

E, para definir esses canais de vendas, é preciso conhecer bem quem é o seu público-alvo.

Tipos de canais de vendas:

Online:

- E-commerce
- E-mail Marketing
- Marketplace
- Redes Sociais

Offline:

- Ponto de Venda
- Venda Direta
- Telemarketing

3. Concorrentes

A Análise da Concorrência é essencial para entender o que o seu mercado está ou não fazendo. A partir do reconhecimento de quem são seus concorrentes, você consegue entender quais são as falhas estratégicas do negócio.

Algumas ações para definir e acompanhar os seus concorrentes:

- Identificar os pontos de venda que oferecem produtos similares;
- Definir os pontos fracos e fortes da empresa que comercializa os mesmos produtos;
- Identificar as oportunidades e ameaças do negócio;
- Promover ações que favoreçam o posicionamento do produto no mercado.

4. Divisão de Setores

Estruturar as áreas das empresas é fundamental para garantir a qualidade das operações. A setorização das empresas varia de acordo com o porte e a necessidade de cada empresa. Porém, alguns departamentos devem ser indispensáveis para diferentes tipos de negócios. Alguns deles são:

- Administrativo
- Comercial
- Marketing
- Financeiro

5. Diferenciação do Produto:

A definição e diferenciação do produto tem muita importância, pois pode gerar vantagem competitiva no seu mercado. Isso acontece quando, além da venda, o produto e a própria marca agregam valor aos seus clientes. Para diferenciar seus produtos e serviços, é preciso entender quais características possui e qual potencial ele tem para criar valor.

Agora é a sua VEZ! Entenda o público-alvo, canais de vendas, concorrentes e setores que você precisa ter na sua empresa, liste todos eles, e também faça essa atividade com a sua equipe para alinhamento de estratégia e expectativas.

Desafio 04

Detalhe cada ponto:

Quem seria seu público-alvo?

Quais seriam seus canais de vendas?

Quem seria(m) o(s) seu(s) grande(s) concorrente(s)?

Quais setores deveriam existir?

Quais pessoas não deveriam trabalhar com você?

Desafio 05

Liste 5 coisas que irão diferenciar sua empresa de todos do mercado:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Desafio 06

- Reúna sua equipe e entregue a eles uma folha com as mesmas perguntas;

- Após o término das respostas discutam as soluções.



PROGRAMA DE ACELERAÇÃO
EMPRESARIAL



BENCHMARKING

Benchmarking é uma análise estratégica das melhores práticas usadas por empresas do mesmo setor ou não, que o seu.

Comparar as estratégias utilizadas por outras empresas com as utilizadas pela sua é importante para não perder relevância no mercado. Este tipo de atitude é importante para reconhecer possíveis falhas e também encontrar oportunidades na sua empresa.

Independente do tamanho da sua empresa, você deve fazer o benchmarking. Ele vai evidenciar como está o seu negócio de acordo com outras empresas.

Os benefícios de fazer benchmarking

- Descobrir práticas de sucesso de empresas que já têm conhecimento estabelecido sobre um determinado assunto;
- Identificar novas tendências e sair à frente;
- Criar um plano para desenvolver estratégias e habilidades que colocarão a empresa no rumo do crescimento;
- Melhorar o conhecimento que a organização tem de si mesma;
- Aprimorar seus processos e práticas empresariais para chegar o mais próximo da excelência;
- Motivar sua equipe para alcançar objetivos realizáveis, já atingidos por outras empresas;
- Ganhar maior conhecimento do mercado;

FOCO NO CLIENTE

Empresas que têm o foco no cliente, pensam e tem um posicionamento de resolver o problema de quem consome a marca.

Para isso, é fundamental conhecer o cliente de perto e fazer a gestão do relacionamento com ele de forma próxima, de preferência aliando com as inovações existentes hoje. Afinal, ele é a peça-chave para medir o sucesso do seu produto.

Como uma empresa pode manter o foco no cliente?

- Defina uma Persona
- Realize Pesquisa de Satisfação
- Cultura voltada para o cliente
- Estreite o relacionamento através de canais de atendimento
- Pare de focar no lucro
- Treine seus funcionários para serem resolutivos

Desafio 07

Vá a campo, procure empresas que estão onde você gostaria de estar.

Como você quer ser visto no mercado? Quais são as empresas que são sua referência?

Liste 3 (podem ser de dentro ou fora do Brasil)

1. _____
2. _____
3. _____

Desafio 08

Pegue um momento com seu público-alvo, e faça as seguintes perguntas:

O que você gostaria que o mercado fizesse de maneira diferente?

O quanto você estaria disposto a pagar por isso?

O que você menos gosta nos fornecedores atuais?

O que você mais gosta nos fornecedores atuais?

Desafio 09

Você precisa estar onde o seu cliente está. Sendo assim, reflita:

Como posso ter mais iniciativa para ir até o cliente?

Desafio 10

Como gerar valor para o meu produto e sair da guerra de preço?

O que posso agregar que valorize o meu produto e suba meu preço médio?

Quais serviços adicionais posso inserir no meu mix que ajudem o cliente?



PROGRAMA DE ACELERAÇÃO
EMPRESARIAL



Satisfação do Cliente

Nos **Desafios** passados conversamos sobre a importância de ter o foco no cliente. Isso envolve também a satisfação em relação ao seu produto/serviço.

Essa satisfação pode estar relacionada a um serviço, experiência e/ou produto, e pode trazer sentimentos para o cliente: atender ao esperado, superar expectativas e gerar desapontamento.

Quando o seu produto/serviço consegue dar ao cliente uma satisfação alta, mostra que ele é compatível com o que sua marca oferece e faz parte do seu público-alvo. Já quando fica abaixo do esperado, é sinal que ele não teve suas necessidades atendidas.

Como consequência, o cliente satisfeito pode se tornar um defensor da marca, com divulgação espontânea para outras pessoas e também ser um cliente recorrente.

Quando ele fica insatisfeito, o efeito é o contrário: pode falar mal da sua marca e prejudicar anos de trabalho com a reputação da marca e criar uma rejeição de outros possíveis clientes.

Ou seja, a satisfação do cliente gera uma imagem positiva para a sua marca, além de manter a fidelidade do mesmo, levando a um crescimento de vendas e de novos potenciais compradores. Os clientes satisfeitos com os esforços e atenção dos funcionários vão voltar e provavelmente irão informar aos outros sobre suas experiências positivas.

Desafio 11

Faça contato com 20 clientes com o objetivo de entender seu comportamento e satisfação com a sua empresa:

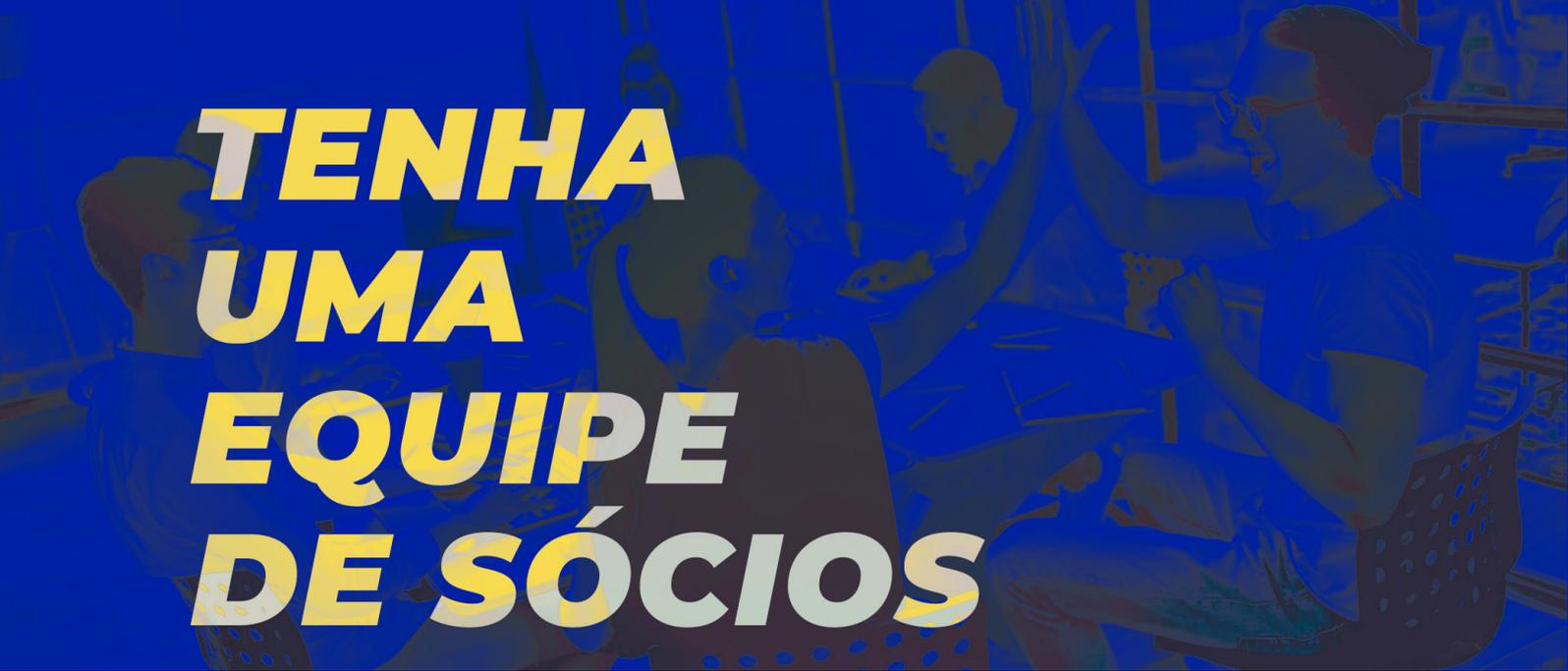
- *De 0 a 10 com você avalia nossa empresa*
- *De 0 a 10 com você avalia nossa equipe*
- *De 0 a 10 com você avalia nosso produto*
- *De 0 a 10 com você avalia nossa entrega*
- *O que você mais gosta na nossa empresa?*
- *Se fosse o dono você mudaria algo? O que?*
- *De 0 a 10 quanto você indicaria a nossa empresa para um amigo?*

Desafio 12

Crie um plano de ação baseado nas respostas da pesquisa.



PROGRAMA DE ACELERAÇÃO
EMPRESARIAL



TENHA UMA EQUIPE DE SÓCIOS

Equipe com Senso de Dono

De que forma sua equipe costuma realizar as atividades estabelecidas na sua empresa? Já notou se algum colaborador demonstrou ter senso de dono?

Observar o senso de dono no trabalho pode proporcionar benefícios que, você antes não notava que existiam, mas que são primordiais para a conquista de valorização da empresa, cumprimento da cultura e a conquista de resultados positivos.

Mas, você não pode esperar isso apenas do colaborador. Tem que criar um ambiente onde ele se sinta bem a ter esse pensamento. Você empresário, tem que tomar atitudes que façam seus colaboradores agirem como tal.

Em primeiro lugar, deve-se integrar e ensinar (*se tiver uma equipe de RH, melhor ainda*) a cultura da empresa, com valores bem estabelecidos. Em segundo lugar, a equipe deve conhecer mais sobre a empresa: onde sua empresa está e onde ela quer chegar. Afinal, se você não os orienta sobre os números e missão da empresa, como eles irão estar junto com você nessa?

Por último, e não menos importante, o empresário deve criar uma cultura de bônus e meritocracia para engajar sua equipe a crescer junto. Afinal, não existe motivação melhor do que o colaborador sentir que está crescendo junto com a empresa e valorizado.

Desafio 13

Liste 10 Mandamentos da sua empresa:

Exemplo: Mandamentos da Alta Performance

- 1. Acreditamos em Deus.*
- 2. A verdade acima de tudo.*
- 3. Orgulho em sermos diferentes e diversos.*
- 4. Cuidamos uns dos outros e da sociedade.*
- 5. Pensamos como Donos.*
- 6. Total compromisso com o resultado do cliente.*
- 7. Entregamos mais do que esperado.*
- 8. Sempre disponíveis e solícitos.*
- 9. Total abertura a feedback.*
- 10. Focamos sempre na solução.*
- 11. Especialistas e atentos com o que acontece no mundo.*
- 12. Paranóicos por resultados.*

Agora é a vez de fazer os mandamentos da sua empresa:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Desafio 15

Faça uma reunião geral, falando de cada ponto definido até agora:

- *Peça opiniões;*
- *Pergunte quem está com você;*
- *Diga que não aceitará amadorismo e baixos resultados.*



PROGRAMA DE ACELERAÇÃO
EMPRESARIAL



ENGAJAMENTO DE EQUIPE

E continuamos falando sobre nossa equipe. Hoje o nosso foco é engajamento.

E como funciona com os colaboradores?

Engajamento é um indicador decisivo para a empresa e também é a sustentabilidade para o sucesso dela. O Engajamento está diretamente ligado à motivação. Engajamento não se compra. E colaboradores que entendem seu papel e sua importância dentro da empresa, e são reconhecidos, dão mais valor ao seu trabalho e percebem a importância da contribuição deles, aumentando assim o engajamento e também contagiando o restante da equipe de forma positiva.

E como posso manter minha equipe engajada?

- 1. Invista na Formação da equipe*
- 2. Monitore e Reconheça*
- 3. Estabeleça critérios claros*
- 4. Seja Exemplo*
- 5. Crie um significado - (Ex: A premiação, mais do que um ganho é sinônimo do esforço do colaborador)*
- 6. Estimule o Espírito de Equipe*
- 7. Dê feedback*
- 8. Trace um Plano de Carreira - Que caminho ela pode trilhar na sua empresa?*

Ao seguir esses passos, você estará reconhecendo seus colaboradores, medindo seu trabalho e ao mesmo tempo, possuindo uma equipe que é motivada, engajada e tem o desejo de crescer junto com você!

Desafio 16

- Peça ao time para pensar em um prêmio caso atinja as metas de fevereiro;
- De acordo com os 8 pontos acima, pense em quais ações você pode colocar na empresa para atingir essas dicas de forma prática:

1. Invista na formação de equipe:

2. Monitore e reconheça:

3. Estabeleça critérios claros:

4. Seja exemplo:

5. Crie um significado:

6. Estimule o espírito de equipe:

7. Dê Feedback:

8. Trace um plano de carreira:



DESCENTRALIZAÇÃO

Independentemente do tamanho da sua empresa, em algum momento o empresário terá que aprender a delegar tarefas, se quiser crescer. Se no começo da empresa você conseguia fazer tudo sozinho, à medida que ela vai crescendo, as demandas aumentam e o processo se torna mais complexo, surgindo a necessidade de dividir as atividades diárias.

Além disso, é de extrema importância que o dono do negócio foque mais na parte estratégica da empresa, com foco na visão de futuro, metas de crescimento, ações etc. Já as funções de gerência, são destinadas para quem atua no nível tático. Por fim, o nível operacional fica a cargo de quem executa tarefas ligadas à atividade-fim do negócio.

Para muitos empresários é difícil fazer essa divisão quando já se está muito dentro do operacional. Mas, para que você possa começar a olhar de cima, trouxemos algumas dicas de como começar a mudar seu mindset e conseguir delegar mais tarefas para sua equipe.

- 1. Foque no nível estratégico;*
- 2. Desenhe e acompanhe o processo da empresa;*
- 3. Monitore a execução das atividades;*
- 4. Ofereça treinamento antes de delegar tarefas;*
- 5. Dê feedback e análise dos resultados;*
- 6. Peça para que os gestores sempre apresentem ações e números.*

TENHA UMA EQUIPE DE SÓCIOS

Enxugue sua empresa

O pensamento de reduzir os custos da sua empresa não deve existir só em momentos de crise. Se realizado de forma planejada, a redução de despesas pode ser uma oportunidade para conseguir inovar mais sua empresa, além de ter uma garantia independente do cenário que sua empresa esteja vivendo.

E quando falamos em enxugar a empresa não é somente diminuição do quadro de funcionários. Abaixo iremos listar quais atitudes você pode começar a fazer agora!



1. Negocie com seus fornecedores

Se possuir abertura com os fornecedores, renegocie valores e formas de pagamento.

Caso o fornecedor atual não esteja compensando, é viável procurar outros fornecedores. Mas lembre-se: ***não substitua o fornecedor apenas pelo preço, pense também na qualidade dos produtos e serviços, pois o barato pode sair caro!***



2. Mobilize sua equipe

Conte com a participação da sua equipe para fazerem metas de diminuição de despesas dentro da equipe. A meta sendo atingida, recompense da forma mais viável possível e que não prejudique o seu caixa. Os colaboradores são os melhores aliados para identificar desperdícios, que muitas vezes você não consegue reconhecer.



3. Enxugue sua equipe

Pense no processo da sua empresa. Você realmente precisa de todos os colaboradores que tem hoje? Quais processos hoje podem ser automatizados?

Demissão e Contratação geram gastos, então sempre tenha em mente se realmente precisa de mais pessoas, e opte uma equipe enxuta e eficiente.



4. Estoque

Analise seu estoque, e saiba quais produtos estão parados e diminua sua compra/ produção. Ter um estoque parado pode te fazer perder dinheiro, já que os produtos ocupam espaço e podem até mesmo estragar com o tempo.



5. Tributação

É fato que impostos e tributos pagos no Brasil são muito caros. E muitas empresas chegam a pagar ainda mais por terem escolhido um regime tributário inadequado para o seu negócio. Para isso, o melhor é que contrate uma consultoria na qual te oriente sobre a melhor opção. Caso contrário, você pode estar perdendo dinheiro.

Defina metas de redução de despesas e envolva toda a sua equipe neste objetivo. A criação de uma cultura de redução de gastos só pode resultar em sucesso para o seu negócio.

Desafio 20

Escolha 4 despesas e pense em quais ações você irá fazer para diminuir elas:

Despesa 1: _____

Ação:

Despesa 2: _____

Ação:

Despesa 3: _____

Ação:

Despesa 4: _____

Ação:



Cresça sua empresa

Para muitos empresários, a palavra 'crescimento' é vista como algo distante, principalmente nesse período que estamos vivendo atualmente. Mas, lembre-se: fatores externos você não consegue mudar, mas os que acontecem na sua empresa, você pode e deve mudar.

E, para crescer, algumas mudanças e/ou ajustes devem ser feitos na sua empresa. Trouxemos alguns que possam te ajudar!

1. Equilibre as contas da sua empresa

Faça os ajustes necessários entre despesas e receitas, e sempre tenha claro quais os rendimentos que o seu negócio possui. Utilize o fluxo de caixa e controle o seu capital de giro.

2. Qual o seu diferencial?

Encontre o seu maior diferencial em relação à concorrência. Quais as vantagens que sua empresa têm e as outras não têm?

3. Não tema sua concorrência

A empresa que quer crescer e se destacar no mercado, não pode ter medo da concorrência. Com isso, sempre busque saber o que eles estão fazendo e procure sempre ser o melhor no seu segmento.

4. Valorize sua equipe

Os colaboradores devem se sentir motivados pela empresa, para evoluir profissionalmente e também ajudar no crescimento da sua empresa.

Campanhas de bonificação e premiação pelo desempenho positivo são boas alternativas para todos crescerem juntos.

5. Escute o seu cliente

Talvez seja um dos tópicos mais importantes. Afinal, sem clientes não há negócio. Sempre tenham um bom relacionamento com o seu cliente, ofereça serviços de qualidade e o escute sempre, tanto nos elogios quanto nas críticas.



Desafio 27

Desafie o seu time a **criar uma música e a coreografia da sua empresa**.
Façam algo de **alto nível**. Algo que deixe seus clientes orgulhosos e que viralize.

Me marque no instagram: @marcosfreitasap

Desafio 28

- Organize o seu Instagram.
- Melhore suas postagens.
- Se não tiver uma conta, crie e comece a divulgar seus produtos.

Faça um anúncio pago no Instagram, para que atraia novos clientes.

Desafio 29

Avalie os resultados do Desafio

- **O que deu certo?**

• O que NÃO deu certo?

• O que ainda falta implementar?



Desafio 30

- Revise todas as respostas das atividades anteriores, buscando identificar oportunidades de melhorias.
- Liste as 03 principais mudanças realizadas na empresa e as 03 principais conquistas alcançadas.

• 03 principais mudanças

• 03 principais conquistas
