

# POR QUE AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS QUEBRAM?

Josicleido Nogueira

IBCE, Salvador, 2015

## Motivos que fazem uma empresa quebrar:

1. Falta de características empreendedoras
2. Misturar as finanças da empresa com as pessoais
3. Estoque demasiado, sem rotatividade
4. Formação de preço errado
5. Falta de capital de giro
6. Baixa lucratividade
7. Falta de cliente
8. Falta de planejamento
9. Não acompanhar as rotinas da empresa
10. Descontrole do fluxo de caixa
11. Não se adaptar às necessidades do mercado
12. Contratar familiar ou amigo sem experiência
13. Falta de visão, missão, objetivos e metas empresariais
14. Perder a liderança e o respeito dos funcionários
15. Ficar dependente de funcionários, fornecedores ou clientes
16. Acreditar que sabe de tudo e não buscar aperfeiçoamento
17. Deficiência em comprar
18. Concorrência acirrada
19. Falta de conhecimento sobre o negócio que atua
20. Inadimplência e carga tributária elevada
21. Falta de diferenciais competitivos
22. Falta de parcerias
23. Falta de conhecimento gerencial
24. Copiar modelos existentes
25. Falta de habilidade em vendas e negociação
26. Falta de conhecimento do público-alvo
27. Falta de conhecimento dos concorrentes
28. Falta de conhecimento dos fornecedores
29. Localização inadequada
30. Equipe de vendas despreparada
31. Falta de propaganda

32. Falta de pós-venda
33. Endividamento bancário sem controle
34. Faturamento concentrado em poucos clientes
35. Funcionários sem qualificação, equipe de baixa performance
36. Falta de qualidade dos produtos e serviços oferecidos
37. Falta de motivação dos colaboradores
38. Atendimento precário
39. Falta de apoio governamental
40. Falta de divulgação da marca

### Excertos:

- ✓ Empreendedorismo é um aprendizado constante que necessita de dedicação e disciplina para obter sucesso
- ✓ Resiliência, nunca desistir de ter sucesso
- ✓ Esperar retornos positivos, mas estar preparado para os negativos
- ✓ Planejamento constante em tudo o que faz
- ✓ Focar no cliente, trabalhando para satisfazer as necessidades deles
- ✓ Ser focado no trabalho em equipe
- ✓ Ser inovador e criativo
- ✓ Adaptando-se constantemente ao mercado
- ✓ Identificar oportunidades no mercado
- ✓ Desenhar modelos de negócios
- ✓ O sucesso de um negócio é para quem acredita nele, mas, acima de tudo, para quem se prepara para ele
- ✓ Dinheiro da empresa é da empresa, dinheiro do empresário é do empresário
- ✓ Defina sua retirada e participação nos lucros
- ✓ Critérios para contratação
- ✓ As pessoas precisam trazer resultados para o negócio
- ✓ Se um colaborador não produz o suficiente para se manter no cargo, deve ser substituído
- ✓ Quem não sabe onde quer chegar, não sabe que caminho percorrer
- ✓ Estabelecer metas facilita o alcance de objetivos, gestão sobre resultados, mensuração de performance dos colaboradores

- ✓ Metas individuais conquistáveis
- ✓ Liderança é saber conduzir pessoas para que alcancem objetivos organizacionais
- ✓ Equipe sem líder é grupo sem direção
- ✓ Desenvolver talentos
- ✓ Saber dizer não na hora certa
- ✓ Valorizar colaboradores
- ✓ Não ficar refém de determinado funcionário
- ✓ Organize e escreva processos, procedimentos, projetos
- ✓ Tenha mais de 3 fornecedores para cada produto ou serviço
- ✓ Diversifique a sua carteira de clientes
- ✓ Inovar, aprender, buscar por novos conhecimentos
- ✓ Educação continuada, capacitação constante
- ✓ Identificar novas oportunidades de negócios
- ✓ Métodos gerenciais
- ✓ Ferramentas de gestão
- ✓ Ler ao menos um livro por mês
- ✓ Estoque cheio e sem rotatividade é falta de gestão empresarial
- ✓ Estoque é custo, dinheiro parado
- ✓ Estoque precisa acompanhar as demandas dos clientes, planejamento
- ✓ Comprando quantidade maior que a necessária
- ✓ Produtos de baixa saída
- ✓ Não comprar produtos de alta demanda em quantidade necessária para atender às necessidades dos clientes
- ✓ Sazonalidades
- ✓ Controlar o estoque de forma centralizada e integrada
- ✓ Estoque bem gerenciado
- ✓ Uso de software de gestão de estoque integrado
- ✓ Mantenha cadastro de fornecedores ativo e atualizado
- ✓ Critérios de seleção de propostas comerciais
- ✓ Formar preço: valores praticados pelos concorrentes; custos diretos e indiretos; quanto o cliente está disposto a pagar
- ✓ Gestão do fluxo de caixa
- ✓ Quando as vendas crescem as despesas também aumentam
- ✓ A inadimplência exige capital de giro
- ✓ Quando um negócio não corresponde de forma lucrativa, não existe outro caminho a não ser a falência

- ✓ Atentar para o enquadramento tributário
- ✓ Aumente a produção sem aumentar as despesas
- ✓ Quais são os diferenciais da minha empresa?
- ✓ Atentar às ações dos concorrentes
- ✓ Promova treinamentos e palestras motivacionais
- ✓ Perfil de atendimento com qualidade
- ✓ Certifique-se de que os seus clientes estão satisfeitos
- ✓ Propaganda boca a boca
- ✓ Pós venda
- ✓ Diferenciais competitivos
- ✓ Inaceitável um negócio sem pensar no mundo digital e online
- ✓ Invisibilidade digital
- ✓ Encontre as fragilidades dos negócios dos concorrentes
- ✓ Saber apresentar e vender bem suas ideias
- ✓ Mapear quem são seus clientes
- ✓ Qual o perfil do meu cliente ideal?
- ✓ Quais as características do meu cliente?
- ✓ Eu sei, de fato, quem são meus clientes
- ✓ O que motiva o meu cliente a comprar na minha empresa?
- ✓ Meus clientes estão em que classe social?
- ✓ Onde os encontro?
- ✓ Como consigo atraí-los
- ✓ O que faço de especial para meus clientes
- ✓ O que tenho de melhor comparado aos meus concorrentes?
- ✓ O que faço para manter clientes fiéis?
- ✓ Atendam às necessidades e satisfaçam os desejos dos consumidores
- ✓ Atenda com excelência
- ✓ Entregue sempre mais do que foi prometido
- ✓ Aprendendo com os erros
- ✓ Ser assertivo
- ✓ É preciso considerar os tributos no fluxo de caixa
- ✓ O tributo precisa fazer parte do negócio
- ✓ Nenhuma empresa se mantém exclusiva por muito tempo
- ✓ Inovando para sempre poder atender as necessidades dos clientes
- ✓ Faça uma lista dos motivos que levam um cliente a comprar com você
- ✓ Hoje em dia quase não existe fidelidade

- ✓ Clientes compram por 3 motivos: necessidade, desejo, impulso
- ✓ Crie barreiras de saída, para tornar clientes dependentes dos seus produtos e serviços
- ✓ Crie algo único, que só a sua empresa ofereça
- ✓ Equipe de alta performance
- ✓ São as pessoas que movem as empresas
- ✓ Parceria é quando duas partes se unem para desenvolver um negócio e ambas sairão ganhando
- ✓ Parcerias de sucesso: objetivo, benefícios, proposta, contrato, equipe, cronograma, acompanhar resultados
- ✓ Análise de valores que serão agregados ao negócio
- ✓ Foco em resultados
- ✓ Empresas necessitam ser bem administradas, com profissionalismo
- ✓ Invista em conhecimento
- ✓ Equipe motivada como se fosse dona
- ✓ Divida seu lucro com aqueles que vestem a camisa e lutam para fazer da empresa um sucesso empresarial
- ✓ Foque nas qualidades da sua equipe
- ✓ Todas as atividades de uma empresa devem ser planejadas, mesmo as mais simples
- ✓ Monitore e controle todos os resultados projetados e alcançados
- ✓ Reavalie objetivos, metas e ações constantemente
- ✓ Buscar melhores práticas
- ✓ Aprender com os concorrentes
- ✓ O olho do dono é fundamental para que as coisas caminhem bem
- ✓ A maioria das pessoas não é auto gerenciável, precisam de acompanhamento, orientação, controle e cobrança
- ✓ Desenhar processos e atividades
- ✓ Coordenar rotinas
- ✓ Estabelecer normas e se certificar de que estão sendo cumpridas
- ✓ Dar feedback constante
- ✓ Promover treinamentos
- ✓ Gestão eficiente e eficaz do fluxo de caixa garante melhor performance na tomada de decisão
- ✓ Não gerir de forma consistente e séria o fluxo de caixa é um caminho certo para o fracasso
- ✓ Ouça seu cliente em tudo o tempo todo

- ✓ Esteja atento a tudo
- ✓ Analise mudanças de concorrentes
- ✓ Explicar com clareza as características e os benefícios de um produto ou serviço
- ✓ Surpreenda seus clientes, entregue sempre mais do que foi prometido
- ✓ Quanto mais específico for na sua definição de público, melhores serão os seus resultados de vendas
- ✓ Identifique as características do seu público alvo
- ✓ Quem é o meu público?
- ✓ Como ele é?
- ✓ Suas necessidades estão sendo satisfeitas?
- ✓ Seus problemas estão sendo resolvidos?
- ✓ Falta de conhecimento e planejamento em relação à concorrência
- ✓ Conseguir o melhor ponto para o seu negócio com o menor custo possível
- ✓ Planejamento e oportunidade
- ✓ Estacionamento para quantos carros?
- ✓ Índice de violência
- ✓ Analise a concorrência
- ✓ Condições físicas do imóvel, estimativa de investimentos
- ✓ Avalie o tráfego de pessoas no local
- ✓ Acessibilidade
- ✓ equipe de vendas é a mais importante do seu negócio
- ✓ Estratégias comerciais bem definidas
- ✓ Posicionamento: menor preço? Melhor produto? Melhor serviço? Diferenciais?
- ✓ Definir objetivos estratégicos, o que se espera do negócio, metas
- ✓ Vendedor gosta de ganhar dinheiro
- ✓ Metas desafiadoras
- ✓ Contratação de um bom gestor de vendas
- ✓ Definir percentual do lucro para investir em marketing e propaganda
- ✓ Mensurar resultados
- ✓ Clientes insatisfeitos fazem grande campanha negativa
- ✓ Mensurar a satisfação dos clientes
- ✓ Canal para atendimento pós venda
- ✓ Nunca deixe cliente sem resposta
- ✓ Otimizar o fluxo de caixa e conter endividamentos
- ✓ Aumentar a margem de lucro
- ✓ Elevar as vendas

- ✓ Diminua despesas operacionais desnecessárias
- ✓ Formação de equipe de alta performance, manter equipe treinada e qualificada
- ✓ Desenhe o perfil de colaborador que você precisa na sua empresa
- ✓ Direcionamentos: cada membro da equipe saiba exatamente quais suas responsabilidades
- ✓ Pessoas e processos precisam ser integrados
- ✓ Compense por resultados
- ✓ Acompanhar resultados
- ✓ Faça um diagnostico para identificar necessidades de aprendizado
- ✓ Desafio: motivar equipe e mantê-la motivada
- ✓ Pague bem a quem faz sua empresa crescer
- ✓ Cultura organizacional saudável, leve, sem estresse
- ✓ Faça com que colaboradores sintam-se donos do negócio
- ✓ Forme time fiel, responsável engajado, motivado
- ✓ Controle todos os processos
- ✓ Pesquisa de satisfação
- ✓ Reduza falhas, diminua possibilidades de erros
- ✓ Tudo o que fizer, faça com qualidade
- ✓ Planejamento constante para atender bem
- ✓ Tratar com educação e gentileza
- ✓ dar espaço para o cliente falar
- ✓ fazer as perguntas certas
- ✓ excelência no atendimento: diferencial