

## Assista & Reflita do Club 33

### **17 IMPORTANTES DICAS EMPRESARIAIS**

1 - Dois fatores são cruciais na determinação do sucesso ou do fracasso de uma empresa:

a) Se a natureza do negócio tem potencial para produzir lucros - Análise do Ponto de Equilíbrio.

b) Se a necessidade de caixa, bem como os lucros podem ser alcançados - Análise do Fluxo de Caixa.

2 - A administração de uma pequena empresa é a arte do essencial. É tirar o máximo do mínimo.

3 - O início de um negócio é sempre o obstáculo mais difícil. Entretanto, em termos de risco, é sempre a hora do " vamos crescer " que pode ser a mais traumática na vida do pequeno empresário, embora essa possibilidade não seja facilmente entendida por aqueles que se encontram no estágio inicial.

4 - Lembre-se que pode haver um mundo inteiro de diferença entre comprar uma empresa com um fluxo mensurável de clientes reais e começar uma empresa do zero.

5 - Empresas de grande liquidez são facas de dois gumes. Quando é o proprietário que cuida do caixa, não há problema. Mas as redes de "fast food" descobriram pelo caminho mais difícil, que nem mesmo a eletrônica mais sofisticada consegue eliminar os "vazamentos" do caixa.

6 - Problemas, erros e dificuldades são normais em uma pequena empresa. Mas, um erro só passa a ser um erro se você se recusa a corrigi-lo.

7 - Jamais relacione objetivos administrativos unicamente às vendas, e sim à lucratividade.

8 - Estabeleça bons controles administrativos e sistemas de relatórios simples mas eficientes. Todas essas informações mensais devem caber numa folha formato A4.

9 - Se você não sabe para onde está indo, provavelmente não chegará lá.

10 - Tenha humildade para mudar sempre. Quando Bill Gates percebeu sua miopia em relação ao fenômeno da Internet, não fez posição em cima da maior fortuna do mundo, deitando-se nos louros que já passou. Apesar dos seus 40 bilhões de dólares, teve humildade para mudar.

11 - Tenha foco naquilo que você tem condição de ser campeão. O antigo pensamento " quem faz tudo para todos não faz nada para ninguém " continua cada vez mais na ordem do dia como um dos fatores críticos do sucesso da

## Assista & Reflita do Club 33

empresa triunfadora nesse final de século. Faça somente aquilo que você souber fazer de maneira excepcional.

12 - Os proprietários / gerentes devem desligar-se suficientemente dos pequenos detalhes diários e das mini-crisis para que possam obter tempo criterioso para lidar com as necessidades realmente importantes da empresa. Manter tudo simples significa encontrar ou arranjar tempo para as coisas importantes.

13 - No mundo das pequenas empresas, os desejos e as necessidades do cliente são supremos.

14 - O que todos os clientes querem de uma pequena empresa pode ser generalizado em 4 itens:

- Mercadorias e serviços que funcionem.
- Mercadorias e serviços que os beneficiem, que tenham valor tangível ou intangível em suas vidas, em troca de dinheiro ganho ou economias feitas a duras penas.
- Mercadorias e serviços que sejam melhores do que os da concorrência ou diferentes ou, então, que ninguém forneça.
- Um atendimento diferenciado.

15 - Um grande número de pequenas empresas fracassam embora sejam lucrativas. Lucro não é a mesma coisa que dinheiro disponível. Um grande financista americano afirmou: "Felicidade é ter um fluxo de caixa positivo. Todo o resto virá mais tarde".

16 - A administração do caixa é vital para a sobrevivência da empresa e, significa:

- Acelerar os recebimentos.
- Esticar os pagamentos.
- Reduzir estoques inchados ou com pequeno movimento.
- Evitar roubos e fraudes.

17 - 20% dos negócios que fechamos respondem por 80% de nossos lucros e 80% dos negócios que fechamos correspondem aos 20% dos lucros restantes. A pequena empresa deve definir rapidamente, em qualquer situação, quais são os 20% relevantes e se concentrar neles. Enquanto os concorrentes podem estar se perdendo nos 80% de pouca relevância, quem agir dentro da margem dos 20% decisivos terá a vitória nas mãos.

por Autor Desconhecido