

# 10,5 Ideias para fazer crescer um negócio

**A** experiência que tenho no coaching e consultoria de negócios levou-me à presente reflexão que tenho todo o gosto em partilhar!

### **1 – Encontre o seu nicho de mercado.**

Uma empresa pequena com recursos limitados, nomeadamente pouco capital e reduzido número de colaboradores deverá tentar perceber naquilo que faz de melhor, especializar-se em produzir ou fornecer algo de muito bom e procurar arranjar os clientes que necessitam dos seus produtos e serviços.

### **2 – A especialização pode ser uma vantagem comparativa.**

As pequenas empresas têm de pensar na melhor forma de competir com os gigantes. Elas têm algumas vantagens competitivas, pois conseguem ter maior flexibilidade para responder rápida e eficazmente aos pedidos que lhe são feitos, assim como fornecer serviços devidamente personalizados!

### **3 – Crie produtos e serviços diferentes.**

As pequenas empresas podem personalizar os produtos e serviços que executam

realçando esse facto pois podem apresentar soluções à medida das necessidades dos clientes. Por isso se a PME estudarem a concorrência e conhecerem efetivamente as necessidades dos seus clientes podem oferecer coisas diferentes e personalizadas que encantam os clientes.

### **4 – Impressiona os clientes. Fidelize-os!**

Não é normal ter uma segunda oportunidade por isso a PME deve impressionar desde o primeiro momento, porque normalmente não tem uma segunda oportunidade.

Quero com isto dizer que desde o atendimento personalizado (presencial ou ao telefone), deverá ser preciso, coerente, e criar empatia. Por isso deverá melhorar todas as suas competências na arte do atendimento e envolvimento com os clientes.

### **5 – Cuide da sua reputação**

É de facto imperativo que a sua reputação seja boa, não só como pessoa, mas também da empresa, pois nas PME a empresa confunde-se com os seus proprietários. Por outro lado a qualidade dos produtos

e serviços deve ser elevada para que cada cliente seja uma máquina de referência da sua empresa.

### **6 – Procure a melhoria constante.**

A falta de cuidado com a qualidade pode levar ao afastamento de clientes, por isso a preocupação de servir bem, com qualidade no tempo útil (considero o tempo útil quando o clientes tem necessidade do produto ou serviço). Junte a esta preocupação a inovação pois assim poderá ir buscar mais clientes e surpreender os atuais. Por outro lado para os produtos e serviços inovados, há menor concorrência e por isso podemos conseguir obter mais-valias significativas.

### **7 – Escute seus clientes com atenção.**

Ouvir os clientes é a melhor forma de perceber o que eles necessitam. Por outro lado é forma de criar a empatia necessária para melhorar as vendas. Os clientes gostam de se sentir importantes e ao serem ouvidos sentem que nos preocupamos com eles.

O facto de nos focalizarmos nos clientes ajuda-nos no processo de fidelização, e

torna-os numa ferramenta de marketing para a nossa empresa pois recomendam-nos aos seus amigos e parceiros

### **8 – Planeie e monitorize a execução do plano**

Diz Brain Tracy no livro "que em "cada minuto gasto com planeamento se poupa dez minutos de execução".

Ora um bom planeamento ajuda a aumentar a eficácia do que é realizado, e permite antecipar os êxitos, controlar os riscos.

Planear é preparar a viagem, monitorizar é acompanhá-la com o mapa (hoje com o GPS), verificando a todo o momento se estamos a aproximarmo-nos do objetivo.

### **9 – Inove.**

Inove a sua loja, inove no atendimento, inove nos produtos e serviços. A inovação é o trampolim para a melhoria contínua, e pode ser fundamental para melhorar a eficácia da sua produção assim como para a sua reputação.

### **10 – Trabalhe de forma inteligente, saiba gerir o seu tempo**

Como um empresário, você precisa possuir ego – confiança,



mais um senso interminável de urgência desenvolver suas ideias. Por isso uma boa administração do tempo é fundamental para ter sucesso.

**10,5 – A ideia 10,5 é a aplicação prática de todas as anteriores**

**Armando Fernandes**  
Consultor de Negócios  
[Armando.fernandes@net.novis.pt](mailto:Armando.fernandes@net.novis.pt)