

Como iniciar um novo negócio de forma produtiva

Uma pesquisa feita recentemente pelo Instituto Endeavor apontou que 76% dos brasileiros desejam ser donos de um negócio próprio

Essa taxa é a segunda maior do mundo, ficando atrás apenas da Turquia, com 82%, porém bem à frente dos Estados Unidos (51%) e da União Europeia (37%). O índice de pessoas que desejam empreender em nosso país é bem alto, no entanto, muito mais que o desejo de empreender, acredito que é importante ter organização e planejamento para que o negócio dê certo. Afinal, muita gente tem uma ideia, pesquisa o mercado e diz estar pronto para começar a sua empresa.

Infelizmente, a maior parte das pessoas, depois de ter reunido informações e uma dose de coragem, já parte logo para o empreendimento. Isso, na maior parte das vezes, cria mais problemas do que soluções. Eu não sei se existe um roteiro para criar uma empresa, mas costumo sugerir algumas dicas aos amigos que me consultam. O primeiro passo é começar com o desenho do modelo de negócios da empresa, que não precisa ser perfeito, afinal isso não existe. O refinamento desse modelo ao longo do tempo é natural e aceitável. É importante entender que todo modelo de negócios tem o objetivo de atender uma necessidade específica. Caso você não consiga isso, seu projeto precisa ser revisto.

A partir do momento que você consegue entender o seu modelo de negócios, determine uma meta inicial, que pode ser um lançamento de produto, de faturamento, de aquisição de clientes etc. A meta ajuda a definir os próximos passos e mantém o foco da equipe e do empreendedor. Estabelecer indicadores e criar um painel também são passos eficientes e funcionais. Depois das providências iniciais, pense na empresa como se ela já fosse grande. Isso é muito importante para começar do jeito certo e inclui várias ações, como pensar no organograma com um bom descritivo de cargos e responsabilidades.

Não importa se no início só aparecer o seu nome no organograma, pois quando a empresa começar a crescer você terá uma base para contratar as pessoas certas e uma boa definição do que ela deverá fazer, evitando possíveis equívocos. Outra iniciativa válida é pensar sobre processos, por exemplo, documentar o que fazer no momento em que o cliente

Christian Barbosa (*)

comprar o seu produto, quando solicitar reembolso, como resolver dúvidas frequentes e assim por diante. Se você tiver bons processos, vai ajudar pessoas normais a fazerem um trabalho brilhante e assim não precisará contratar pessoas brilhantes, o que é muito caro e difícil de manter. Pessoas normais podem brilhar se você permitir e der as ferramentas certas.

No momento da contratação, invista um tempo na pessoa, treine, ajude a refinar os processos, tire dúvidas, ou seja, trabalhe com ela. Quanto mais bem treinados forem os recém-admitidos, melhor eles serão no futuro e ficarão aptos a compartilhar dos seus valores e dos valores da empresa. Esse tempo servirá também para você saber se escolheu as pessoas certas ou se será necessário fazer substituições.

Coloque ainda na sua agenda reuniões com especialistas, como contadores, técnicos ou advogados. Esses profissionais são importantes na fase inicial do empreendimento para orientá-lo quanto à abertura correta da empresa, para esclarecer dúvidas relacionadas a sindicato, ao contrato apropriado com seus sócios, funcionários e parceiros. Fazendo tudo certo desde o início, você evita custos adicionais no futuro.

Por fim, recomendo que você se familiarize com o conceito de “empresas enxutas” ou lean startups. Aliás, existem diversos livros e sites sobre o assunto. Basicamente, o que se diz é que você não deve esperar muitos meses para ter o seu produto pronto, para vender e descobrir que ele não funciona. Você pode criar uma parte do produto, testar no mercado, aprimorar e começar a vender. O bom é inimigo do ótimo nos dias de hoje. Modelos ágeis de operação são muito bem-vindos. Invista um tempo em aprender e aplique o que for mais adequado ao seu tipo de negócio.

Claro que esses passos não vão garantir o sucesso de todas as empresas, mas com certeza já vão ajudar os empreendedores que estão iniciando ou até mesmo aqueles mais experientes a fazerem as coisas certas da melhor forma possível. Lembre-se, não pule etapas quando o assunto for o bom andamento da sua empresa.

(*) - Especialista em administração de tempo e produtividade, é CEO da Triad PS, consultoria na área de produtividade e administração do tempo. Ministra treinamentos e palestras. Autor dos livros: A Triade do Tempo; Você, Dona do Seu Tempo; e Estou em Reunião. Sua mais nova obra: 60 estratégias práticas para ganhar mais tempo (www.triadps.com.br).