



MEI: SAIBA COMO MELHORAR O SEU NEGÓCIO

FICHA TÉCNICA

2016 - SEBRAE MINAS

Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgadas as fontes.

SEBRAE MINAS

Olavo Machado Júnior
Presidente do Conselho Deliberativo

Afonso Maria Rocha
Diretor Superintendente

Marden Marcio Magalhaes
Diretor de Operações

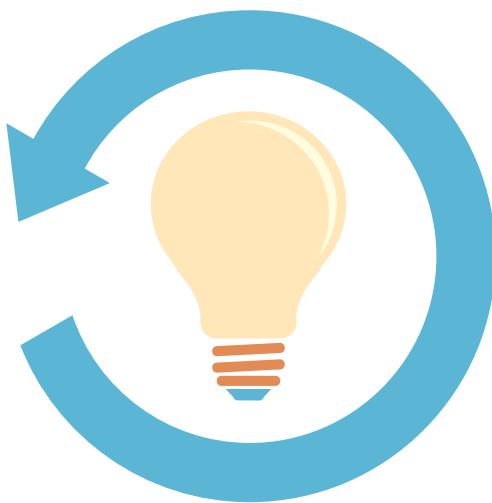
Anderson Costa Cabido
Diretor Técnico

UNIDADE DE ATENDIMENTO INDIVIDUAL AO EMPREENDEDOR

Mônica Xavier Segantini de Castro
Gerente

Viviane Soares da Costa
Laurana Silva Viana
Equipe Técnica

Rafael Gregório
Mirela Catarina de Oliveira
Projeto Gráfico e Diagramação

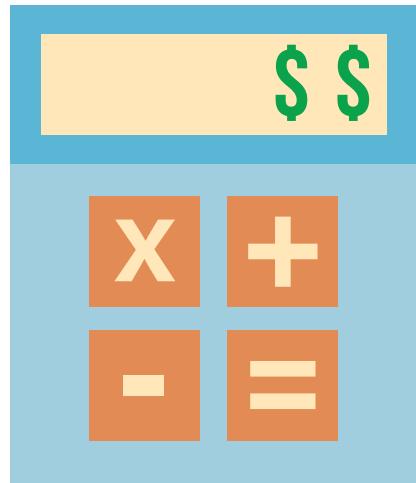


REPENSE SUA EMPRESA

Em um mercado cada vez mais competitivo é necessário que as empresas se renovem sempre. Comece analisando o seu mercado. Avalie a concorrência. Veja como ela trabalha. Procure identificar quais as necessidades que ainda não foram atendidas e que podem se transformar em oportunidades para a sua empresa.

Elabore um cronograma de suas atividades e o tempo necessário para cada uma delas. Dessa forma, você não se sobrecarrega e não perde tempo com atividades que poderiam ser feitas em outro momento. E ainda, tenha sempre uma alternativa para o caso de que algo não saia da maneira que planejou, definindo o que fazer para que a sua empresa e seu cliente não sejam prejudicados.

De posse de todas essas informações estude o que é necessário para se destacar dos concorrentes e conquistar os clientes. Em muitos casos, apenas alguns ajustes podem fazer grande diferença. São exemplos a reforma do local ou da identidade visual do site ou cartão de visitas.

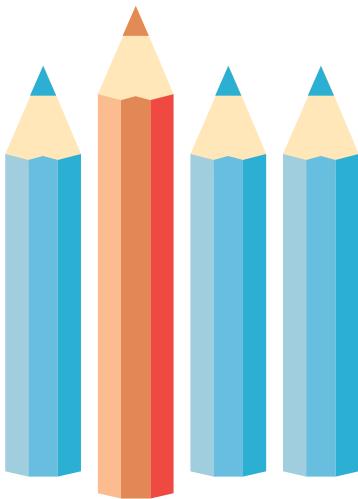


REDUZA SEUS CUSTOS

A capacidade de gerenciar custos é um dos elementos mais importantes da gestão de um estabelecimento de sucesso. Um controle eficiente passa pelos seguintes pontos: análise de produtos comercializados e/ou fabricados, correta elaboração do preço de venda, dimensionamento de despesas financeiras, redução de desperdícios com matéria-prima, contas de água, luz, telefone, dentre outras.

Uma forma de economizar é avaliar as taxa de juros e repensar investimentos na empresa através da realização de empréstimos. Se o empréstimo for extremamente necessário faça uma pesquisa detalhada em várias instituições financeiras para escolher a mais vantajosa para sua empresa.

A redução de custos também pode acontecer com pequenas atitudes. Se você trabalha com restaurante, fornecimento de marmitex, sacolão ou produção de salgados, avalie a possibilidade de investir no cultivo de uma horta. Dessa forma, economiza na compra de hortaliças e melhora a qualidade do produto. Esses negócios, com produção própria, atraem clientes exigentes que procuram uma alimentação saudável e de boa procedência.



FAÇA O CLIENTE LEMBRAR DA SUA EMPRESA

Faça com que sua empresa seja a primeira opção na cabeça do cliente. Para isso, será necessário oferecer algo que eles valorizem e não encontram facilmente em outros estabelecimentos. Dessa forma, mesmo o preço da concorrência sendo mais baixo, ficará menos sedutor.

Adote ou se torne parceiro de um ponto de entrega voluntária de materiais recicláveis. Dessa forma, toda vez que o cliente for levar os materiais para a reciclagem eles entrarão na loja e podem se interessar por algum produto/serviço, o que pode contribuir para o aumento das vendas.

Outra forma de marcar presença é cumprimentar o cliente nas datas comemorativas. Você pode enviar um cartão ou e-mail no dia do aniversário, dia das mães, natal, dentre outras. Essa atitude demonstra a importância do cliente para sua empresa e o seu interesse em manter um relacionamento durante todo o ano.

Avalie ainda a possibilidade de você, dono da empresa, se envolver em alguma causa social, associação de bairro ou outras atividades que exponham a sua presença e despertem o interesse do público em conhecer o seu negócio.



AUMENTE SEU FATURAMENTO

Aproveite as sobras de materiais e transforme em outros produtos de maior valor. Por exemplo, em uma confecção as sobras de retalhos podem ser transformadas em sacolas, toalhas, acessórios etc.

Aprenda novas técnicas de trabalho ou utilize equipamentos mais modernos para oferecer serviços de maior qualidade em menos tempo e com valor diferenciado. Por exemplo, um pintor que adquire um compressor para pintura conseguirá realizar o trabalho em menos tempo e com mais qualidade, o que permitirá atender mais clientes.

Outra forma de aumentar o faturamento é identificar novos nichos de mercado para ampliar sua carteira de clientes, os quais irão adquirir produtos e/ou serviços mais rentáveis. Uma alternativa interessante para aumentar o faturamento de vários negócios é a venda para o setor público. A legislação prevê vários benefícios para os microempreendedores que desejam vender para o Governo.

Ao aumentar o faturamento da empresa é importante que os controles financeiros estejam em dia. Conhecendo sua real condição financeira você pode, por exemplo, aplicar numa caderneta de poupança, ou investir, de alguma outra forma, o dinheiro que está disponível por algum tempo.

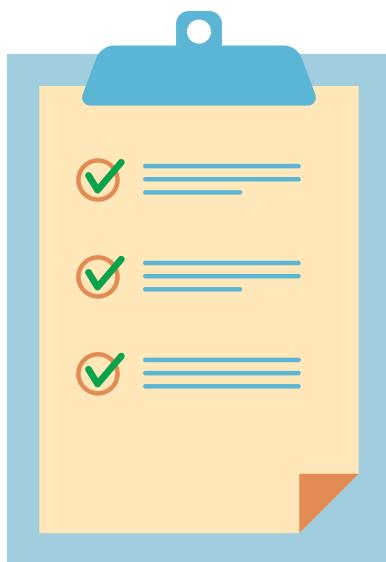


INVISTA EM PARCERIAS

Trabalhando em cooperação, você e as empresas da região ganham, pois ampliam as chances de conquistar novos mercados e atender a clientes que você não conseguiria atender sozinho. Desta forma, você diversifica os serviços e oferece produtos com valores mais lucrativos.

Uma possibilidade é criar um folder ou outros materiais promocionais em parceiras com outras empresas. Dessa forma, o empreendedor consegue alcançar um público maior com custos reduzidos.

Se o seu imóvel é grande e está com espaço vazio, avalie a possibilidade de sublocar um espaço para outras empresas que tenham afinidade com o seu negócio. Por exemplo, um salão de beleza, que faz parceiras com loja de bijuterias, lojas de roupas, entre outras.

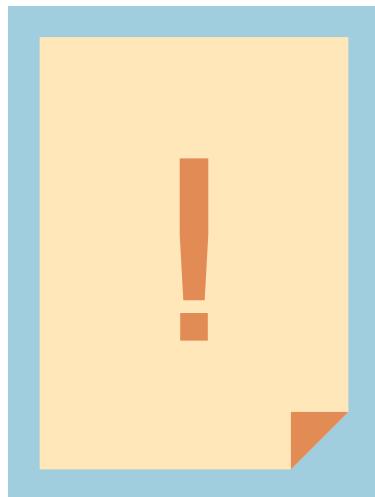


CONTROLE SUA PRODUÇÃO

Para evitar desperdício na produção padronize o tamanho dos salgados, doces, bolos, drinks e outras bebidas utilizando um sistema de medida. Com isso a receita renderá a quantidade exata e você ainda conseguirá a padronização de produtos.

Uma preocupação constante de qualquer empresa deve ser produzir com o menor custo para que o seu preço seja competitivo. Mas não se pode descuidar da qualidade, caso contrário você perderá clientes.

A ideia de saber comprar não está ligada apenas à atividade de comércio e indústria. O setor de serviços também pode utilizar esses conhecimentos quando for abastecer o carro para fazer uma entrega, escolher a melhor oficina para manutenção do veículo, enfim, economizar gastos para prestar um serviço de qualidade e com preço acessível ao seu público.



FIQUE ATENTO

- Cumpra o que foi combinado, inclusive o horário.
- Transmita credibilidade ao seu cliente e, dependendo da atividade, faça uso de uniforme.
- Visite os potenciais clientes e faça uma mostra dos produtos e serviços que sua empresa oferece (degustação, demonstração).
- Não ignore a força da internet. Atualize o seu site, monitore e responda os e-mails, invista nas redes sociais etc.
- O site deve ser objetivo e amigável para que as pessoas gostem de navegar. Foto do dono transmite confiança.
- Crescer é importante, mas para isso é preciso saber se você tem estrutura que suporte esse crescimento. Caso contrário a empresa pode ter a imagem comprometida.
- Falta de foco ou de planejamento e medo de arriscar impedem o crescimento de sua empresa.
- A organização da empresa proporciona tempo para pensar no negócio.

FICOU INTERESSADO ?

Procure o Sebrae Minas e saiba como colocar em prática as ações que poderão melhorar o seu negócio.

Acesse o nosso site e participe das consultorias ou ligue 0800 570 0800.

COMPLEMENTE A SUA LEITURA!

Leia outros materiais que poderão auxilia-lo na gestão do seu negócio:

- Como contratar funcionários
link: <http://bit.ly/1d86eWH>
- Como vender para o governo de minas
link: <http://bit.ly/1ccBuic>
- O dia a dia do Microempreendedor Individual: gerenciando o seu negócio
link: <http://bit.ly/1abORyV>
- O Uso Adequado dos Serviços Financeiros para Microempreendedores Individuais
link: <http://bit.ly/1auRwd1>
- Série Como Elaborar
link: <http://bit.ly/1eZQ7qB>



0800 570 0800 | www.sebraemg.com.br



[fb.com/sebraemg](https://www.facebook.com/sebraemg)



twitter.com/sebrae_mg



sebraemgcomvoce.com.br