



DE OLHO NO LANCE

Gerenciamento de MEs ou
EPPs com abordagem
baseada em dados e
ferramentas de automação

COM GRANDES PODERES, CHEGAM GRANDES RESPONSABILIDADES E OPORTUNIDADES

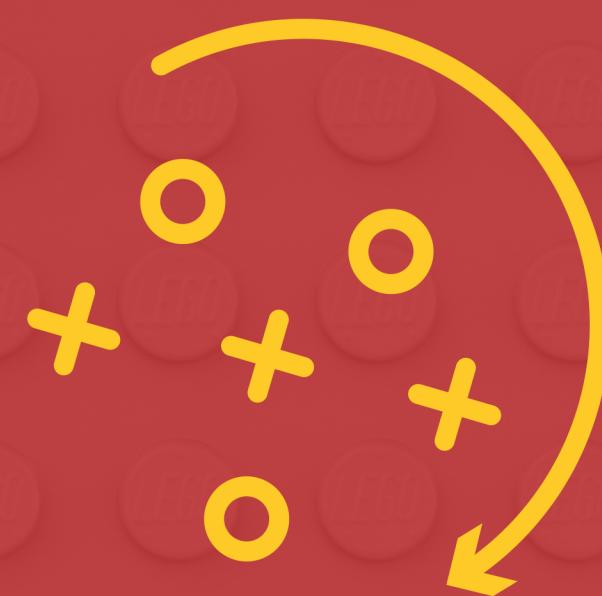
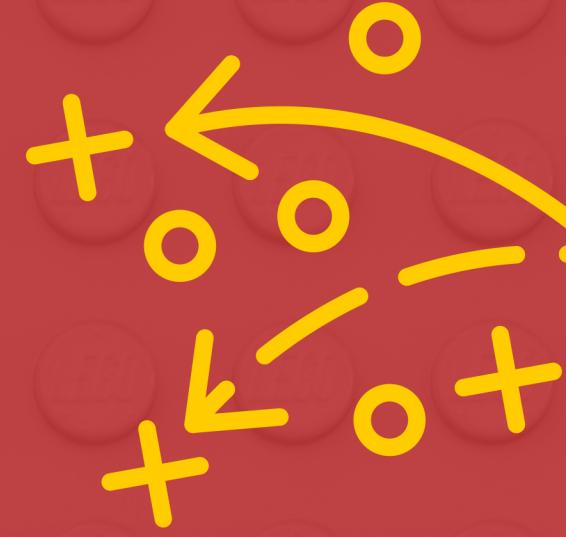
Para o empreendedor que possui uma Microempresa (ME) ou até mesmo uma Empresa de Pequeno Porte (EPP), um grande desafio é o de administrar seus negócios com eficiência. Afinal, à medida que a empresa cresce, as responsabilidades também aumentam! Claro que poder contar com o apoio de uma equipe com certeza alivia a carga de trabalho, mas na prática, nem sempre é possível delegar todas as tarefas contábeis e administrativas para outras pessoas.

TOME DECISÕES BASEADAS EM DADOS!

Adotar uma abordagem baseada em dados, chamada de Data-Driven, e utilizar ferramentas automatizadas pode simplificar e muito o dia a dia do seu negócio e ampliar ainda mais a visão sobre os processos administrativos e financeiros da sua empresa. Isso torna a gestão mais eficiente e fortalece muito o seu negócio, aumentando também a capacidade que a sua empresa tem de se adaptar aos desafios e mudanças do mercado.

CONTE COM A AJUDA DE FERRAMENTAS INTELIGENTES

Certamente pode parecer complexo implementar novos fluxos e ferramentas em uma cadeia de processos já estabelecida, não é mesmo? Mas não se preocupe! Neste ebook, vamos mostrar como esse modo de ação baseado em dados e ferramentas automatizadas pode trazer grandes benefícios em um curto período de tempo, com uma implementação simples e rápida, e sem gerar grandes alterações nos fluxos e processos do dia-a-dia da sua empresa.



FAÇA A PRECIFICAÇÃO CORRETA DOS SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS



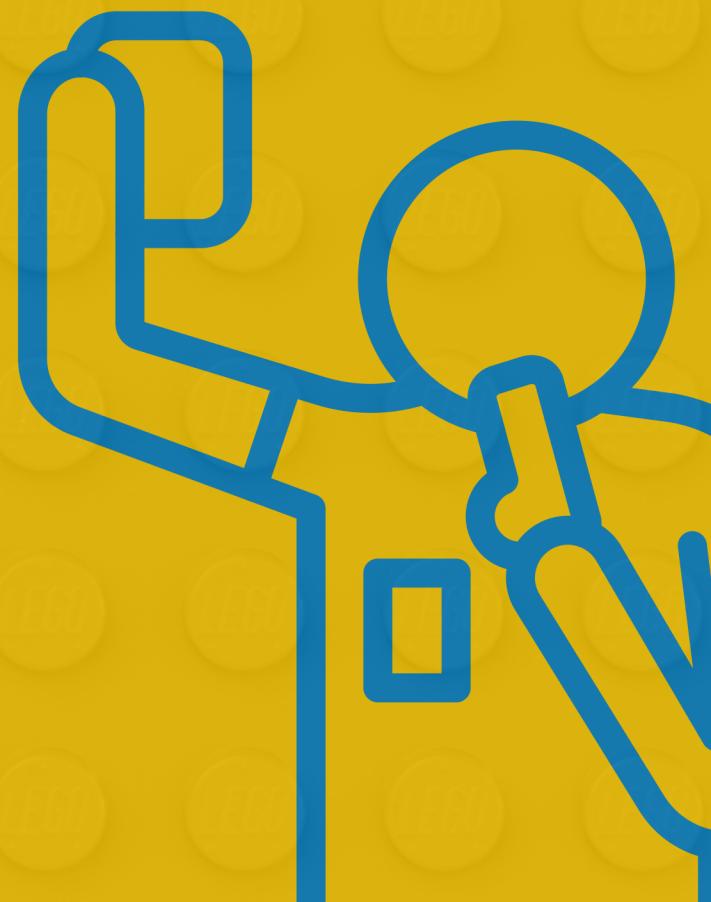
O DINHEIRO QUE SAI, PRECISA VOLTAR COM LUCRO

Mais um dos grandes desafios enfrentados por empresas de micro ou pequeno porte é determinar (de maneira correta) o preço que seus produtos ou serviços devem ter para garantir uma boa margem de lucro, e sem afastar os clientes. Todo o esforço contínuo por melhora na qualidade de entrega dos seus produtos e serviços, além da expansão dos negócios, podem não ser o suficiente para fazer sua empresa prosperar, caso o processo de precificação não seja corretamente implementado. **Afinal, terá mais dinheiro sendo gasto com custos, do que entrando com as vendas, certo?**

LEVE EM CONTA A REALIDADE DA SUA EMPRESA

Cada empresa conta com uma realidade financeira única: cadeia de suprimentos, fornecedores, custos de logística, custos fixos e variáveis, tributos, taxas... A lista de variáveis é enorme, e muitas vezes pode ser difícil calcular com precisão como cada um desses valores deve impactar no preço final dos seus produtos e serviços.

Mas uma coisa é certa: Tudo isso deve sim ser levado em conta durante a definição do preço final! Esse é um dos aspectos fundamentais para que uma empresa mantenha a sua saúde financeira em dia.

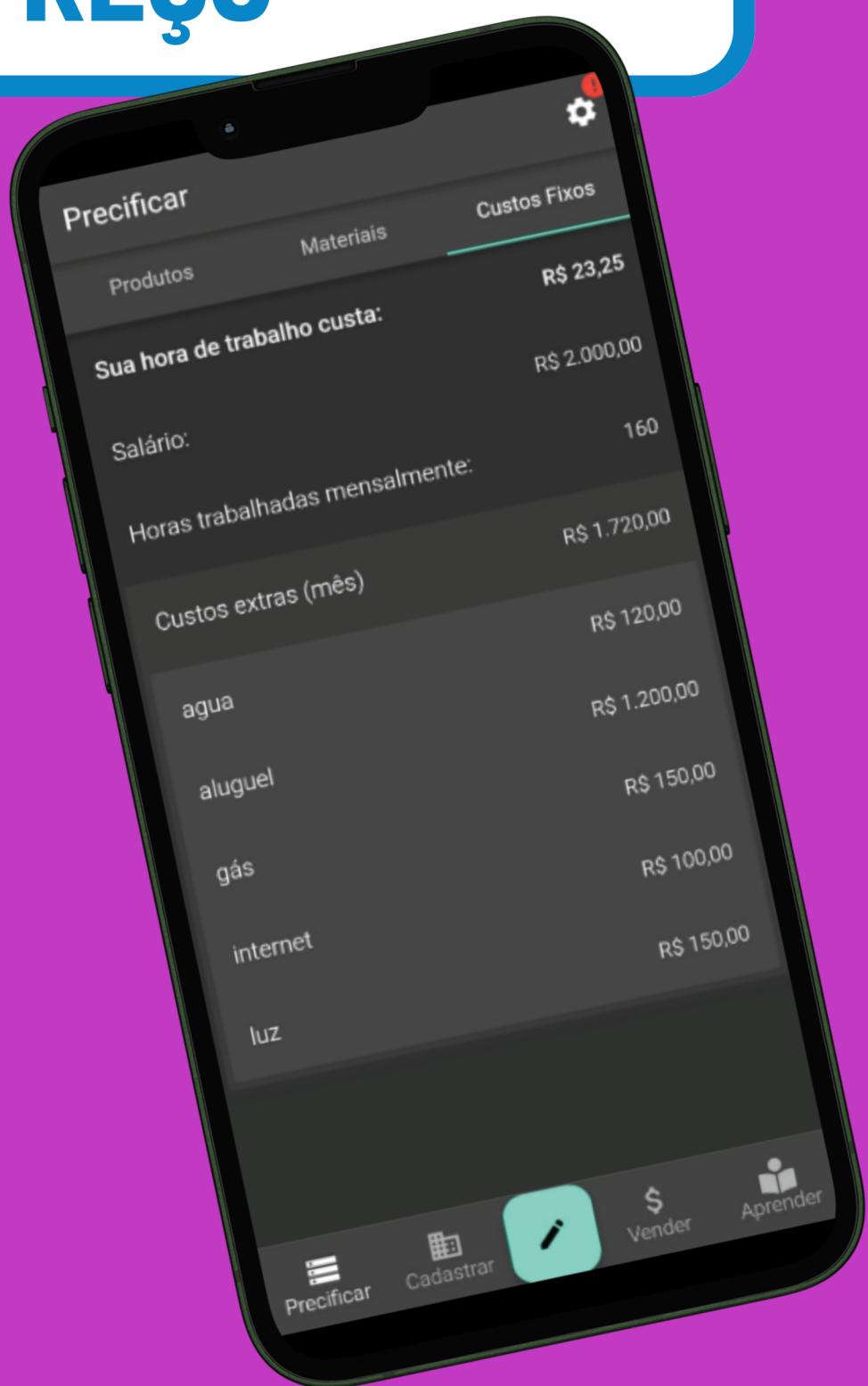


É HORA DE DEFINIR UM PREÇO JUSTO

Certo, mas como é possível descobrir o preço correto para o seu produto ou serviço? Realizar esse cálculo manualmente pode se mostrar uma tarefa cansativa e repetitiva, principalmente pela necessidade recorrente de atualização, devido às flutuações nos preços de fornecedores, insumos e outras despesas. Mas não se preocupe! Felizmente, já existem ferramentas gratuitas, de fácil uso e implementação simples, que ajudam bastante nesse processo.

FERRAMENTA: PRECIFICANDO COM O APP APREÇO

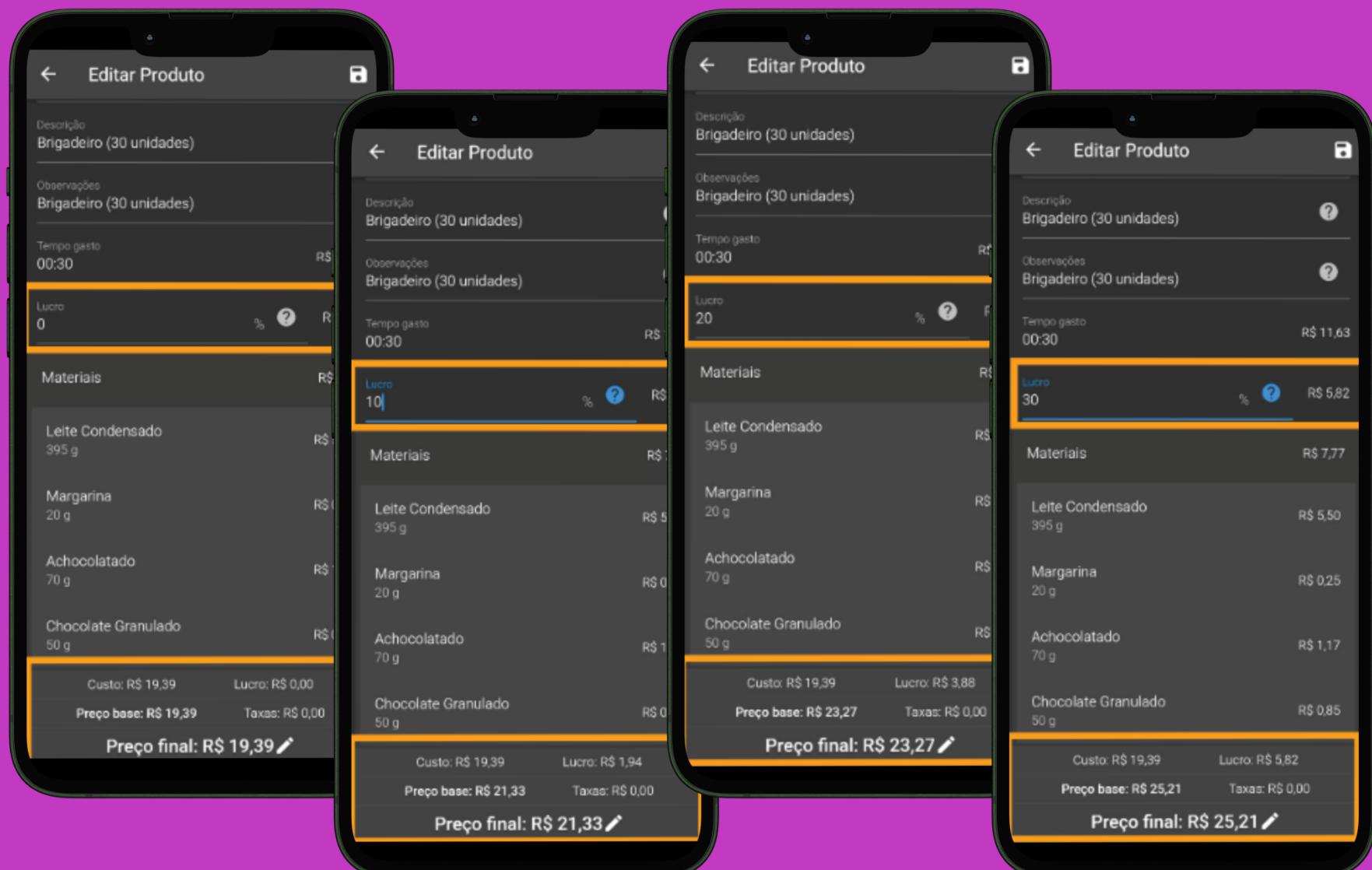
O aplicativo Apreço (aprecoapp.com) é uma ferramenta de precificação gratuita, que funciona de maneira bem simples e intuitiva. Nela, você pode adicionar as despesas fixas e variáveis, como aluguel, folha de pagamento, pró-labore, contas de internet, água, luz e telefone, que serão levadas em conta no preço de todos os produtos ou serviços que você oferece.



Exemplo da tela de Custos Fixos com os campos básicos preenchidos

PASSO A PASSO:

- **Adicione o valor das despesas** na aba 'Custos Fixos'. Depois, basta preencher os campos de 'Salário', 'Horas trabalhadas por dias', 'Dias úteis' e adicionar um custo extra para cada tipo de despesa, para então ter o cálculo atualizado de qual é o seu custo de trabalho por hora.
- Caso você faça a **comercialização de produtos físicos**, antes de definir o preço final do produto, você precisa adicionar também os custos com insumos e fornecedores. Esses valores deverão ser inseridos clicando na aba 'Materiais' e no ícone '+' na barra inferior.
- Na aba de 'Produtos', **adicione os seus novos produtos e serviços**.
- No campo de 'Tempo gasto', **coloque quanto tempo de trabalho você leva** para entregar a unidade deste produto/serviço. Seja o mais assertivo e realista possível, já que quanto mais fiéis forem os dados, mais eles te ajudarão a enxergar a real situação financeira da sua empresa!
- Insira em seguida **todos os materiais/fornecedores necessários** para a confecção deste produto ou serviço e, clicando em 'Adicionar Material'.
- Você então irá visualizar o custo base total para aquele produto e poderá testar qual a porcentagem de lucro que você pretende colocar em cima, vendo o quanto isso impactará em seu preço final.
- O app Apreço **também te permite adicionar no cálculo de cada produto os impostos, taxas e tributos necessários** para a sua categoria de atuação. Para fazer isso basta ir à aba de produtos e clicar no botão "Configurar Taxas".
- **Versão paga do app: oferece possibilidade de customização de imagens de produtos e serviços, controle de estoque, fornecedores e clientes, além da geração de orçamentos e pedidos.**



Telas de exemplo de edição de produto, com o preço base (0% de lucro) e taxa de lucro de 10, 20 e 30%.

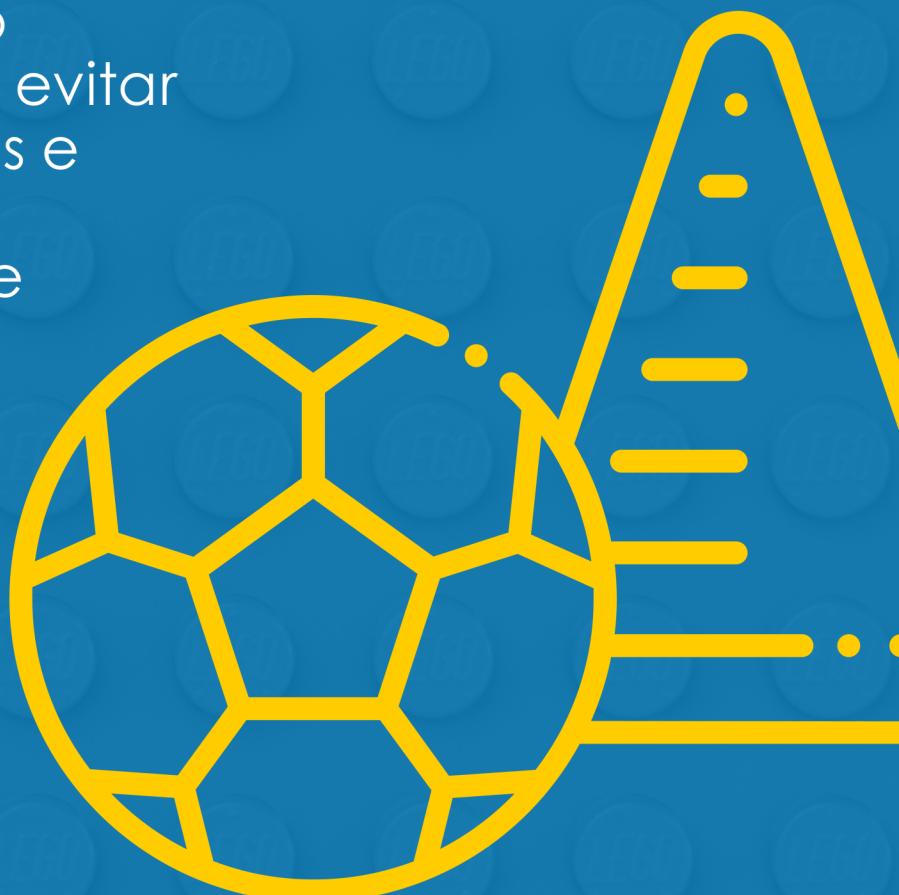
OLHA A DICA:

Fazer o cálculo de precificação corretamente é fundamental, não só para manter a saúde financeira da sua empresa em dia, mas também para ter uma visibilidade melhor do fluxo de caixa e quais estão sendo as suas maiores despesas entre insumos e custos fixos, variáveis, entre outros. Uma vez que todos os seus custos estejam inseridos no aplicativo, fica muito mais fácil de revisar periodicamente e descobrir se está na hora ou não de atualizar seus preços para refletir o aumento de custo de um insumo, fornecedor ou despesa, por exemplo.

TENHA UMA MAIOR VISIBILIDADE SOBRE O ESTOQUE DA SUA EMPRESA

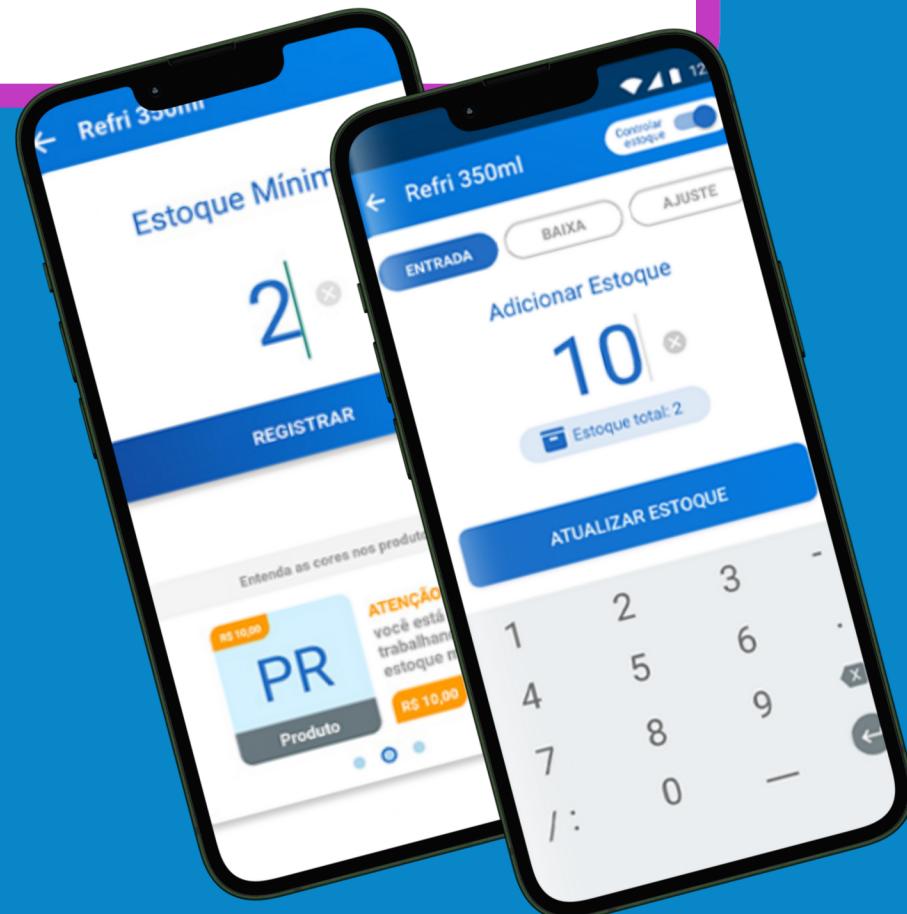
NÃO TENHA DORES DE CABEÇA COM O SEU ESTOQUE

Se a sua empresa comercializa produtos ou oferece serviços que exigem a compra de algum tipo de insumo, você já sabe que é crucial manter um controle rigoroso de estoque, não é mesmo? Todos nós sabemos como pode ser frustrante perder uma venda devido à falta de estoque ou, em regime de urgência, acabar pagando mais caro por um insumo por não ter adquirido uma quantidade maior ou em melhor condição comercial junto ao fornecedor, como de costume. Para evitar essas dores de cabeça, use os Dados e ferramentas inteligentes a seu favor, mantendo o seu controle de estoque sempre atualizado.



FERRAMENTA: CONTROLANDO SEU ESTOQUE COM SOMEI

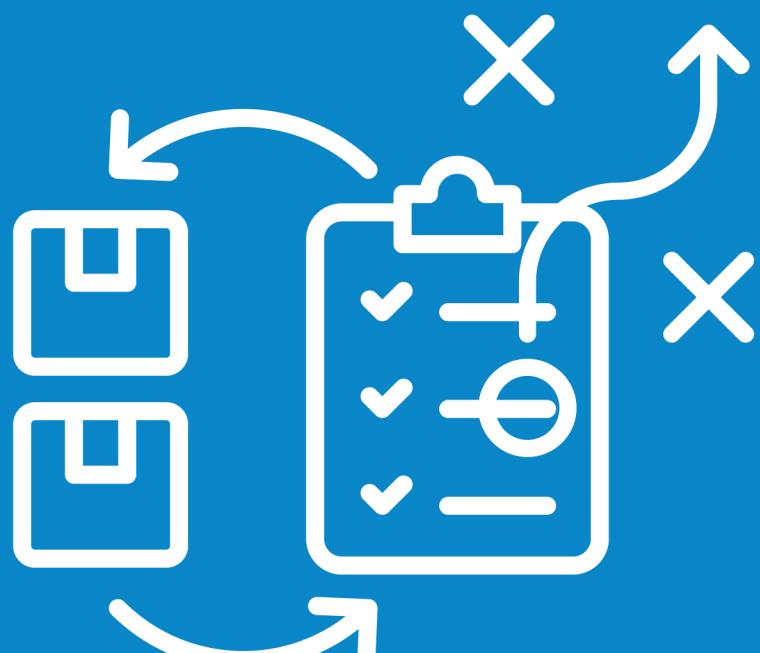
O app SOMEI é **gratuito** e oferece **controle de estoque de maneira simples e rápida** para os microempreendedores, além de diversos outros recursos, como controle de clientes, pedidos e até geração de recibos!



PASSO A PASSO:

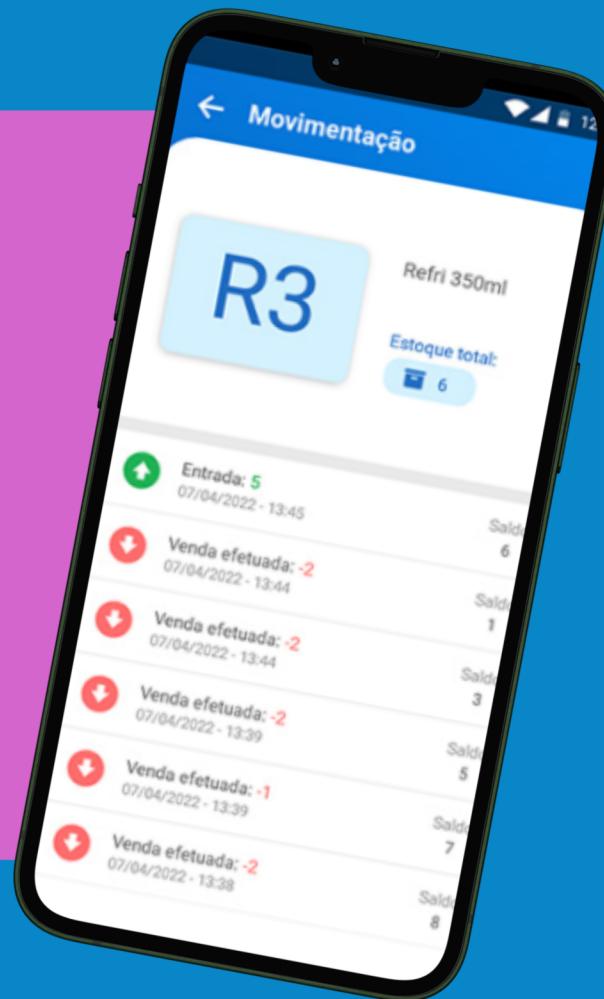
VOCÊ PODE FAZER O DOWNLOAD DO APP SOMEI PELO SITE SOMEI.COM.VC OU PROCURAR NA SUA LOJA DE APLICATIVOS (DISPONÍVEL ATUALMENTE APENAS PARA ANDROID).

- Inicie o seu cadastro adicionando o nome e o segmento de sua empresa. Você pode personalizar o app com o logo da sua empresa, para dar um toque profissional aos seus recibos e interações com clientes.
- Na aba 'Produtos', você pode adicionar cada item que sua empresa oferece. Basta clicar no ícone de adicionar, inserir uma foto do produto (isso ajuda muito na identificação, na etapa de vendas) e preencher os detalhes.
- Organize seus produtos por categorias, para facilitar a localização quando necessário.
- Crie categorias como 'Produtos Digitais', 'Impressos', 'Salgados', 'Aplicação de Cosméticos' ou qualquer outra que se ajuste à realidade do seu negócio. A organização é chave para a eficiência ao gerar pedidos e recibos!
- O app também possui uma seção para registrar os seus clientes.
- Com produtos e clientes cadastrados, você está pronto para realizar vendas pelo aplicativo. Para efetuar uma venda, selecione o produto, adicione ao carrinho, escolha o cliente e defina a forma de pagamento.



OLHA A DICA:

Toda venda pelo app já atualiza o estoque automaticamente, permitindo prever se é necessário comprar novos materiais. Se preferir, você também pode controlar o estoque manualmente, mesmo com vendas feitas fora do app!



CONTROLANDO O FLUXO DE PEDIDOS DE MANEIRA VISUAL E DESCOMPLICADA

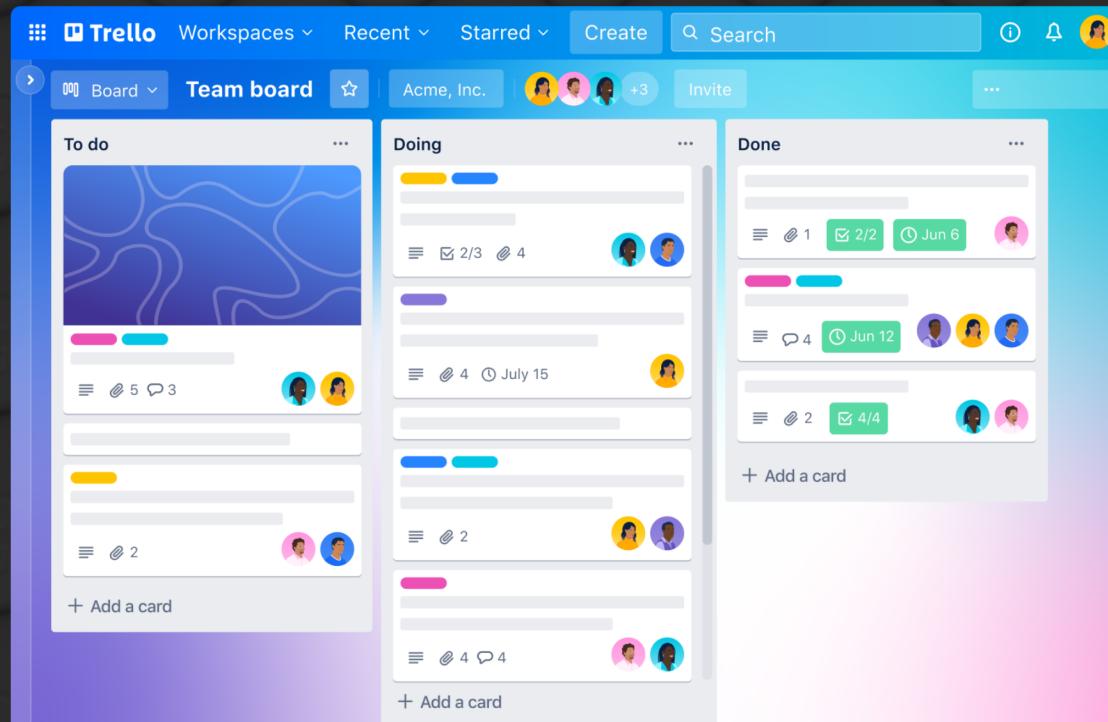
COMERCIAL FELIZ É COMERCIAL COM VENDAS!

Com certeza o seu comercial exige trabalhar duro no aprimoramento da estratégia de vendas e em aumentar o número de clientes. E não há nada melhor para a saúde financeira da sua empresa que um grande fluxo de pedidos sendo expedidos constantemente, não é mesmo? Afinal, quanto mais sua empresa vende, maior é o lucro potencial do seu negócio e mais ele cresce!

SEJA MAIS EFICIENTE, REDUZINDO CUSTOS E ERROS

No entanto, conforme a fila de pedidos cresce, fica cada vez mais trabalhoso gerenciar todo o processo de venda de maneira centralizada e manual, ou mesmo com ferramentas mais tradicionais. Ter uma visão ampla e modular da sua lista de pedidos e etapas envolvidas nos processos de venda pode tornar o fluxo de venda muito mais fácil e eficiente, reduzindo erros e atrasos. É aqui que entram as ferramentas inteligentes, baseadas em Dados, para ajudar a expandir, analisar os dados, usando-os da melhor forma para organizar, automatizar e agilizar os processos, além de levar a decisões bem informadas e acertadas!

FERRAMENTA: GERENCIE SEUS PEDIDOS E PROJETOS COM O TRELLO

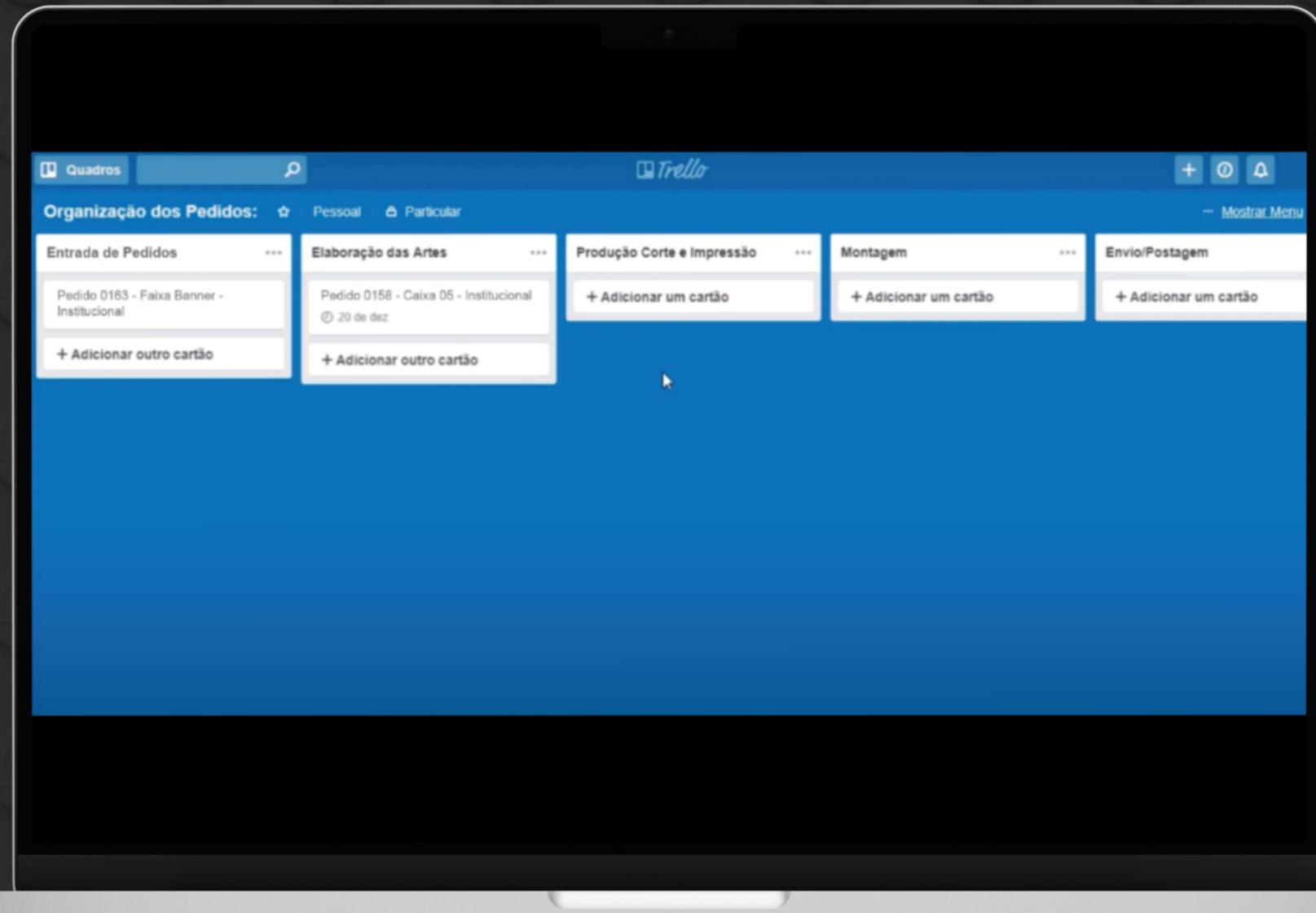


Uma ferramenta gratuita que pode te ajudar muito no processo comercial é o **Trello**. Apesar de ter sido desenvolvido originalmente como um gerenciador de projetos baseado na metodologia Kanban, essa plataforma tem sido implementada por várias empresas de pequeno porte para auxiliar no gerenciamento de pedidos, devido à sua natureza visual e facilidade de uso. O Trello também provê a todos os membros da equipe uma visão simples e aprimorada das etapas e dos processos envolvidos no fluxo completo de vendas.

PASSO A PASSO:

- Para começar, basta acessar o site trello.com/pt-BR e se cadastrar gratuitamente.
- Comece criando um quadro dedicado exclusivamente aos pedidos da sua empresa. Dentro desse quadro, você pode organizar as tarefas em listas de acordo com a etapa e os processos da sua empresa.
- **Cada pedido do cliente pode ser adicionado como um cartão** dentro destas listas, e você pode detalhar cada cartão com todas as informações relacionadas àquele pedido como datas, descrições e até anexar arquivos relevantes.
- Essa organização não só ajuda a manter o controle do que precisa ser feito, mas também facilita a visualização das etapas de cada pedido, do início ao fim.

- Você também pode **personalizar o quadro** adicionando etiquetas coloridas para categorizar os pedidos pelo seu nível de urgência ou tipo de trabalho, e pode até mesmo configurar lembretes para sua equipe nunca mais perder um prazo!
- Conforme as etapas forem concluídas, **você pode arrastar os cartões para as colunas corretas das etapas de produção**.
- **Conforme o seu time crescer**, você pode adicionar novos membros ao quadro e atribuir tarefas específicas, facilitando a colaboração e a comunicação, ou até mesmo criar novos quadros, separando cada equipe ou etapa do processo em um quadro diferente.



Exemplo de um quadro básico de pedidos no Trello, com todas as etapas necessárias para o processo de uma pequena empresa de produção gráfica.

OLHA A DICA:

Além das funcionalidades básicas do modelo de trabalho conhecido como Kanban (de dividir as tarefas em cartões e arrastar entre as etapas), o Trello ainda oferece muitas outras capacidades, como o modo de Visualização de Cronogramas, Calendário de Entregas e Central de Recursos (para que os usuários tenham acesso a todos os documentos necessários para as tarefas do dia-a-dia). Na versão paga, pode-se utilizar automação de processos e integrações automáticas com outras ferramentas que a sua empresa já utiliza, como serviços de e-mail, plataformas de e-commerce, WhatsApp Business e muito mais!



COMECE HOJE E MANTENHA O COMPORTAMENTO DE MELHORIA CONTÍNUA

A HORA DE USAR BEM OS DADOS É AGORA!

Acredite, **gerenciar o seu negócio é muito mais simples e fácil ao incorporar ferramentas de automação inteligentes, acessíveis e baseadas em Dados.**

Principalmente se sua empresa estiver passando por uma fase de expansão, que naturalmente já envolve muitos processos e tarefas. Não há momento melhor do que agora para começar a utilizar os dados e as ferramentas disponíveis em benefício do seu negócio!

OLHA A DICA:

Elaborar um plano de ação por etapas, com mudanças pequenas e incrementais nos processos da sua empresa, pode ser muito eficaz. Essa abordagem ajuda a mudar a mentalidade e os procedimentos da equipe, dando a todos os colaboradores o tempo necessário para se adaptarem às novidades e perceberem, na prática, os benefícios de integrar novas ferramentas e metodologias ao cotidiano de trabalho.

