

Radar do MEI

Checklist de quesitos importantes
para manter a boa saúde do seu
pequeno negócio

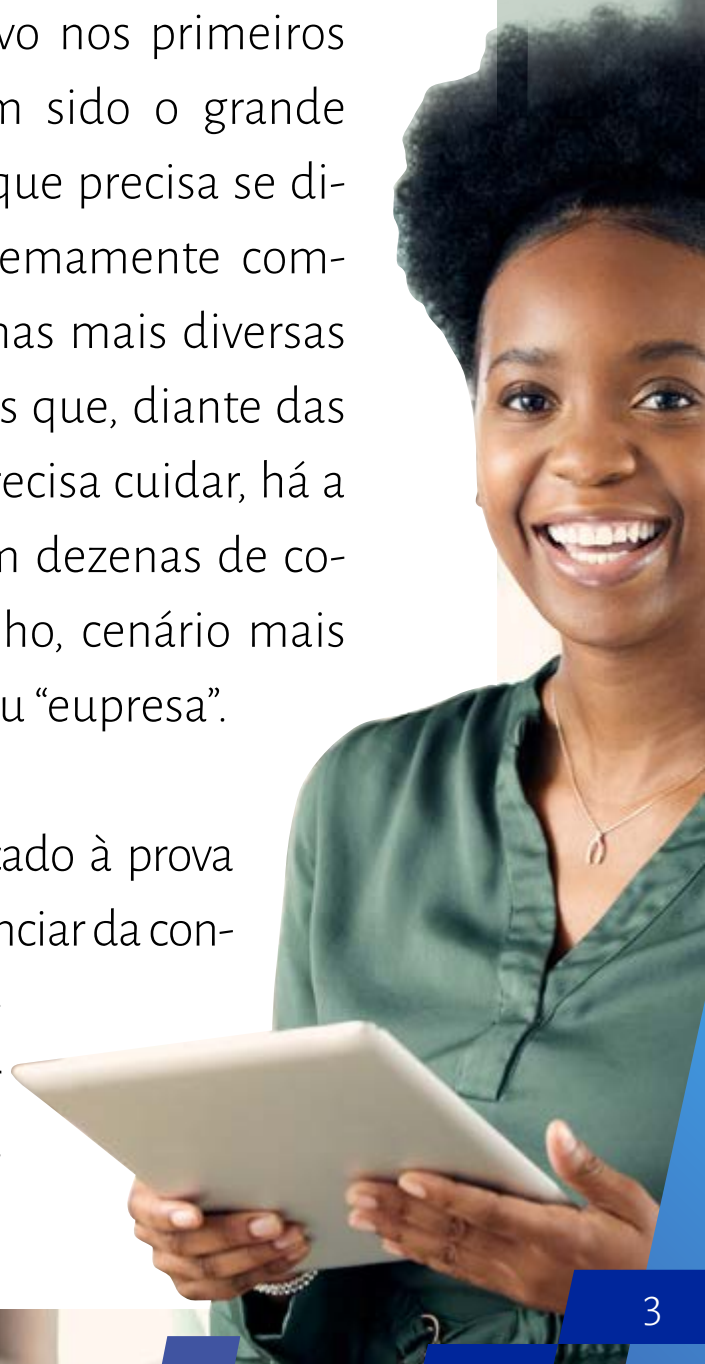
Sumário

Vertente 1: Estímulo a novas ideias	05
Vertente 2: Tecnologia e processos	06
Vertente 3: Rede e experiência do cliente	07
Vertente 4: Presença	08
Vertente 5: Produtividade e redução de custos.....	09
Vertente 6: Recursos	10
Avaliação e análise.....	11
Bibliografia	13

Ao mesmo tempo que a pandemia da COVID-19 trouxe um recorde em fechamento de empresas, principalmente em seu primeiro ano, que foi agravado pelo isolamento social no período de 2019 – 2020, o Brasil tem alcançado atualmente sucessivos recordes de formalização de novos negócios, sendo o MEI – Microempreendedor Individual o porte que representa quase a totalidade das empresas ao iniciar a sua jornada.

Manter o seu novo negócio ativo nos primeiros anos de atuação comercial tem sido o grande desafio deste novo empresário que precisa se diferenciar em um mercado extremamente competitivo, o que requer esforços nas mais diversas frentes do seu negócio. Sabemos que, diante das muitas atribuições de que ele precisa cuidar, há a necessidade de se desdobrar em dezenas de colaboradores, muitas vezes sozinho, cenário mais conhecido como o “eupresário” ou “eupresa”.

O novo empreendedor tem colocado à prova todo o seu potencial para se diferenciar da concorrência, investindo em capacitações e sendo motivado a trabalhar de maneira autônoma e ser independente financeiramente.



Este guia rápido tem o objetivo de avaliar o potencial e a maturidade que a empresa possui para dirimir riscos, principalmente nesse período inicial do negócio que costuma ser o mais delicado. É no primeiro ano de atividade que ocorre o processo de consolidação da empresa no mercado. A seguir, um *checklist* de tudo que não pode faltar a empresa nesta etapa inicial da jornada de empreender.



Vertente 1: Estímulo a novas ideias



Em seu novo negócio, você dedica um tempo para parar um pouquinho a “loucura do dia” para pensar em novas ideias para o seu negócio e desenvolvê-las a fim de fazer pequenos testes?

☐

SIM

☐

NÃO

Para estimular o desenvolvimento de boas ideias, uma boa prática que tem sido feita pelas grandes empresas é a de destinar para seus funcionários um tempo durante o seu período laboral para desenvolver novas iniciativas. Pelo menos 15% do tempo semanal é estimulado a criar, o que já faz parte da cultura da empresa.

Se você é um microempreendedor que trabalha sozinho, destine um tempo, post-its, papéis e canetas e analise quais novos problemas de mercado sua empresa pode resolver. O Sebrae dispõe de um super canal interativo, repleto de podcasts, cursos, artigos e programas que podem te inspirar a pensar no novo.

Vertente 2: Tecnologia e processos



A empresa possui indicadores que monitoram a qualidade em seus processos, identificando “gargalos” em seu processo de produção?

☐

SIM

☐

NÃO

Seja no processo de comercialização, prestação de serviços ou produção, nosso trabalho como empresa funciona a partir de etapas. É como o processo de preparação da massa de um pão, que vai até embalar o produto final: todas as etapas desse processo necessitam ser executadas com qualidade e eficiência, com menos trabalho e mais resultados.

Temos como um grande exemplo de metodologia para mapeamento de processos o *lean manufacturing* (manufatura enxuta) que avalia a forma como a empresa aprimora os seus processos de modo a enxugar custos, estoque e tempo e tornar a produção o mais fluida possível. A filosofia empregada foi responsável pelo reerguimento econômico do Japão, depois da segunda guerra mundial.

Vertente 3:

Rede e experiência do cliente



A empresa tem o apoio de parceiros para resolução de problemas no mercado?

☐

SIM

☐

NÃO

Empresas consolidadas precisam de uma grande rede de parceiros para o desenvolvimento de novos produtos para o mercado, para sempre conseguirem pensar nos próximos passos, assim como fazer a avaliação da experiência e o comportamento do cliente. Trabalhar com instituições de pesquisa, grupos de clientes, universidades, outras empresas do mesmo nicho de mercado e startups gera um poderoso mecanismo de ajuda e observação de boas práticas comerciais.

Vertente 4: Presença



A empresa utiliza os seus canais digitais e perfis em redes sociais de maneira sempre inovadora para levar suas ideias ao mercado e aos lugares onde pode vender o seu produto aos clientes?

☐

SIM

☐

NÃO

Uma rede de restaurantes brasileira contava apenas com uma loja em Curitiba no final de 2017 e, em pouco tempo, traçando um plano de expansão comercial, investiu no *layout* dos seus espaços, campanhas em redes sociais e no modelo de franquias. Hoje são mais de 100 restaurantes em 12 estados, incluindo o Distrito Federal, graças ao forte apelo da comunicação que contribuiu para fixação da marca na memória dos clientes.

Vertente 5:

Produtividade e redução de custos



A empresa conseguiu aumentar a produtividade ou reduzir o custo da sua operação no último ano de pelo menos 10 a 30% ?

☐

SIM

☐

NÃO

Aqui se analisa os esforços da atividade comercial que estão relacionados com inovações nos processos produtivos ou nos processos de distribuição e atendimento ao cliente, a fim de torná-la mais competitiva e eficiente. O grande exemplo a ser citado é uma marca alimentícia brasileira que, após uma crise, iniciou uma revisão completa, terceirizou a logística, o que trouxe economia de 12% em sua operação, negociou com fornecedores a extensão do prazo de pagamento, investiu mais de um milhão de reais em maquinário mais moderno, enxugou do seu mix de produtos a venda de itens que não estavam performando bem. Essas e outras medidas resultaram em um crescimento de 42% em cinco anos.

Vertente 6: Recursos



A empresa tem um orçamento anual próprio para novos projetos e monitora constantemente oportunidades para captação de recursos externos por meio de editais e contratos com o governo. Já submeteu ao menos um projeto no último ano para fontes de fomento e investidores?

☐

SIM

☐

NÃO

A grande maioria das empresas aponta que não consegue ganhar tração e alcance por não possuir recursos, mas a verdade é que empresas que investem em diferentes meios de captação externa, buscando novos contratos públicos e com outras pessoas jurídicas têm um radar mais bem preparado para se estabelecer nos primeiros anos de funcionamento, trabalhando o *network* e a relação de confiança que ampliam vendas.

Avaliação e análise



A aplicação deste questionário para o microempreendedor individual favorece a análise estratégica dos pontos sensíveis do negócio, trabalhando as sete vertentes que analisam as práticas e resultados da empresa em relação à sua capacidade e maturidade de se autogerir no mercado.

Devemos enfatizar que deve ser feita uma reflexão e discussão de cada prática que justifica assinalar o “check” em cada vertente. A empresa deverá realizar esse diagnóstico no ciclo de 3 meses para acompanhar o seu progresso, adotando medidas alcançáveis neste período.

A empresa recebe classificação segundo a quantidade de checks assinalados em cada vertente.



▪ **Microempreendedor iniciante:**

São empresas que possuem até 2 checks marcados, assinalando estar num estágio inicial do processo de consolidação no mercado e com poucas práticas implementadas.



▪ **Microempreendedor aspirante:**

Empresas que assinalaram até 3 checks, que já possuem um bom conjunto de práticas implementadas mas ainda não alcançaram resultados consistentes.



▪ **Microempreendedor consolidado:**

Empresas que alcançaram 5 checks, que já conseguiram desenvolver inovações nas soluções que desenvolveram mas que ainda não possuem práticas consolidadas.



▪ **Microempreendedor de impacto:**

São empresas que alcançaram 6 checks, já possuem boas práticas de gestão implementadas e já alcançaram resultados representativos que figuram estabilidade no mercado.

Bibliografia

O Modelo do Radar das 12 Dimensões da Inovação de Sahwney: ADAPTADO.

MENDES, Paulo Gammaro G. R. GUIA DO EMPRESÁRIO. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE 2019. Programa ALI.



/sebrae



/tvsebrae



@sebrae



@sebrae