



A IMPORTÂNCIA DAS PARCERIAS EMPRESARIAIS para o sucesso do Negócio



Parceria nada mais é que a definição de um acordo de cooperação entre duas ou mais partes, a fim de atingirem objetivos comuns. Desse modo, as parcerias vêm sendo utilizadas pelos empresários com o intuito de diminuir os impactos causados pela crise da COVID-19, presente no mundo todo. Nesse momento tão delicado, as parcerias se fazem cada vez mais importantes, principalmente como forma de estabelecimento de confiança entre os envolvidos e como uma das medidas mais eficazes de fortalecimento das empresas.

Mas, para a realização de acordos, alguns cuidados devem ser seguidos como forma de garantir que a parceria estabelecida trará benefícios para todos. Primeiramente, deve-se identificar a compatibilidade dos objetivos por parte das organizações envolvidas no processo. Em seguida, deverão ser colocados à prova os direitos e obrigações de cada um. E, finalmente, os ganhos e riscos que essa negociação pode trazer.

Os objetivos mais comuns na efetivação de parcerias é a diversificação dos negócios e divisão dos riscos, para assim, minimizá-los. Também é importante que as partes disponibilizem o maior acesso às novas tecnologias, capital e marketing. Os principais erros causados nesse tipo de acordo podem ser individualismo, falta de confiança e comunicação entre os lados.

É preciso estar atento para a cooperação mútua de ambas as empresas envolvidas. Esse formato é capaz de permitir o crescimento financeiro e expansão das respectivas marcas. Os graus das parcerias podem ser influenciados por diversos fatores:

- a) Compartilhar sucesso: fator crucial em uma parceria e que deve beneficiar ambos os lados;
- b) Expectativas de longo prazo: as parcerias exigem relacionamentos longos, uma vez que os resultados, geralmente, não são imediatos;
- c) Transparência de informações: é crucial que uma empresa veja de forma clara o modo com que a sua parceira trabalha, isso faz com que a confiança na outra cresça e assim, essa parceria se fortaleça;
- d) Resolução conjunta dos problemas: a resolução de problemas de forma conjunta faz com que as empresas fortaleçam a união, além de facilitar a própria resolução;

e) **Confiança:** ponto de partida de parcerias empresariais, sendo o mais difícil de se conseguir. A confiança é o item crucial para a efetivação de uma parceria de sucesso, uma vez que ao firmá-la seu nome estará ligado com o de outra empresa, e as consequências podem afetar a organização, seja de maneira positiva ou não.

Além destes fatores, as parcerias podem oferecer algumas outras vantagens para a empresa, como maior visibilidade no mercado, e divulgação de seus produtos ou serviços. A marca se tornará conhecida por um público mais abrangente, que em um primeiro momento ainda não é o consumidor da sua empresa, mas pode ter o interesse despertado a partir da divulgação, por parte do parceiro empresarial. A seguir, saiba o que deve ser levado em consideração no momento da definição das parcerias:

- Verificação da segmentação dos clientes das empresas envolvidas na parceria;
- As vantagens para as empresas parceiras em questão;
- Divulgação nas redes sociais sobre a parceria realizada;
- Análise dos objetivos e se estão alinhados entre as partes;
- Definição de como irão funcionar todos os aspectos da parceria;
- Ter os retornos e prazos previamente fixados;
- Avaliação dos resultados gerados.

É muito viável para as empresas quando elas também analisam as somas das qualidades, ou seja, deve-se buscar parceiros que complementem o negócio e possuam um público com interesses semelhantes aos que a empresa inicialmente atende. Desta forma, os parceiros empresariais tornam-se mais completos e eficientes. Por exemplo, pode ser que se você possua um ótimo produto, mas não consegue realizar uma divulgação adequada. Formar uma parceria com uma agência de publicidade pode ser uma excelente alternativa para melhorar as suas estratégias de marketing.

Para encontrar parceiros confiáveis é preciso olhar para o próprio mercado. Mapeie quais empresas têm relação com a sua e que poderiam cooperar. Além disso, aposte no networking em eventos da área, trocando ideias com representantes de outras empresas.

Também adote estratégias para atrair parceiros, posicionando-se como autoridade no mercado e investindo em marketing de conteúdo para o seu negócio.

Como já colocado anteriormente, um dos principais fatores de sucesso em uma parceria é a definição dos objetivos. E para que esses sejam bem definidos, é necessário analisar o tipo de parceria a ser criada. Lembrando que todo e qualquer acordo deve ser lucrativo para ambos os lados, prevalecendo a ideia do ganha-ganha.



Sendo assim, as parcerias empresariais são ótimas ferramentas de marketing e propaganda para a empresa, aumentando consideravelmente o alcance da marca. Com a indicação por parte de outras empresas, as parcerias tornam-se maneiras muito mais baratas de atrair novos clientes.

Outra questão é o ganho de produtividade. A maior parte das empresas envolvidas, além de cooperarem mutuamente no processo de vendas, também auxiliam no processo de produção umas das outras, ajudando assim, a otimizar a produtividade de ambas e facilitando os processos operacionais.

CASES DE SUCESSO DE PARCERIAS

Diante das informações de como funcionam as parcerias, que tal agora se inspirar em casos que deram certo? Veja nos exemplos a seguir:

1) **Uber e Spotify**

O Uber e o serviço de streaming Spotify firmaram uma parceria por meio da qual, os usuários podem conectar as suas contas nos dois aplicativos e escolher as músicas que serão tocadas no rádio do carro, durante a viagem.

2) **McDonald's e Kopenhagen**

A McDonald's tem uma parceria com a fabricante de chocolates Kopenhagen para lançar novos sabores de sorvetes. A colaboração entre as marcas resultou em sorvetes da linha McFlurry, com o triplo chocolate Kopenhagen, a língua de gato e o Kopenhagen trufado.

3) **Gol e Localiza Hertz**

A Gol e a locadora de veículos Localiza Hertz, construíram uma parceria em que clientes que voam com a companhia têm benefícios ao alugarem carros na saída do aeroporto.

_____REFERÊNCIAS:

BLOG É GESTOR. Parceria empresarial: saiba todos os benefícios.

Disponível em:

<<https://blog.egestor.com.br/parceria-empresarial-saiba-todos-os-beneficios/>> Acesso em: 26 mar. 2020.

FISCHER, R. M.; MENDONÇA, L.R.; BOSE, M. Desafios da Atuação Social através de Alianças Intersetoriais. In: Seminários em Administração da FEA-USP, 6, 2003.

REVISTA EXAME. Porque pequenas empresas devem fazer parcerias. Disponível em:

<https://exame.abril.com.br/negocios/dino_old/por-que-pequenas-empresas-devem-fazer-parcerias-dino890108591131/> Acesso em: 25 mar. 2020.

SLACK, N. Administração da Produção. São Paulo: Atlas, 2009.

Vamos juntos!

 81 99194-6690

 0800 5700800

www.pe.sebrae.com.br

    /sebraepe

Baixe o nosso
aplicativo.

