

Rio de Janeiro, 25 de junho de 2018.

Circular SIGRAF nº 085/2018.

Assunto: Desafios e Oportunidades do Microempresário.

Prezado Associado,

Transcrevemos abaixo, matéria escrita por Thomaz Caspary:

O atual nervosismo no nosso mercado, é sem dúvida, reflexo de uma enorme incerteza, em um mercado às voltas com um cenário que conjuga uma lenta mas frágil recuperação, e a incerteza em relação ao comando futuro do nosso país.

Mas é preciso estar preparado. Principalmente o pequeno dono de empresa têm um longo caminho pela frente. É tão recompensador quando intenso, tão promissor quanto difícil.

São muitos os desafios e o volume de trabalho para encontrar as oportunidades e transformá-las em sucesso é bastante intenso. Se você está planejando entrar para esse grupo, saiba que é preciso disposição, coragem e muito envolvimento. O que você plantar, se adubar convenientemente, irá colher.

OS PRINCIPAIS DESAFIOS.

O mercado de trabalho está cada vez mais competitivo, o que faz com que seja necessária uma gestão inteligente, além de qualidade nos impressos e, principalmente solucionando os problemas dos clientes.

O pequeno empresário, além dos desafios tradicionais para conquistar e fidelizar os seus clientes, precisa estar preparado para driblar uma série de questões envolvidas na consolidação de sua empresa — principalmente para quem tem pouca visão e experiência administrativa se voltando mais para a área da produção (geralmente em função de sua origem).

QUAIS OS PRINCIPAIS DESAFIOS? COMO LIDAR COM ELES.

Contratações

• Formar um time produtivo, motivado e envolvido com as necessidades e as demandas da gráfica.

E essa tarefa se torna ainda mais difícil dentro de uma empresa de pequeno porte que ainda não está consolidada no mercado. É preciso procurar bastante, investir nas práticas de motivação e bem-estar.

Liderança

• Um bom líder não nasce pronto, ele vai se tornando mais preparado e competente com a experiência e com o passar do tempo. Gerir equipes de colaboradores, tomar decisões estratégicas e responder pela empresa não é fácil.

O conselho aqui é: busque informações, estude e converse com líderes que são referência no seu negócio. Busque um Coach que conheça o seu mercado e esteja preparado e disposto a aprender cada vez mais.

Administração do Tempo

- Se você imagina que ser dono do próprio negócio é ter muito tempo livre para fazer o que quiser, esqueça! Os primeiros anos de qualquer empreendimento exigem muita dedicação, muito trabalho e vontade.

É preciso sabedoria para controlar o tempo e cuidar da atividade principal do seu negócio, administrar os colaboradores, observar e gerir as finanças, a documentação, o contato com parceiros, bem como os fornecedores e os clientes. São muitas frentes de trabalho que, no começo, dependem essencialmente dos olhos do dono. Pense também em delegação e cobrança e ajuda de um expert.

Burocracias

- As dificuldades burocráticas consomem bastante tempo e são muitas vezes chatas. São muitos dados que consomem tempo no dia a dia.

Um bom profissional de administração pode ser um aliado importante nesse processo, fazendo a análise dos dados da sua empresa (hoje em dia com a facilidade de envio de dados pela internet, mais ainda) e apresentando sugestões ou mesmo soluções!

E QUAIS SÃO AS OPORTUNIDADES?

É difícil, demanda esforço, envolvimento e disposição, mas é também muito recompensador e promissor. Se os desafios são muitos, as oportunidades e as conquistas também o são.

Aprendizado na Prática

Nada melhor para aprender do que fazer! Um microempresário tem a oportunidade de adquirir experiência em gestão com orientação em seu próprio negócio, descobrindo os caminhos e entendendo quais são as melhores soluções e opções para o seu sucesso. É um aprendizado único e muito valioso — uma oportunidade incrível para quem está querendo fazer de sua empresa um ícone na região onde se situa.

Boas Parcerias

O melhor caminho para se alcançar o sucesso é escolher bem quem vai te acompanhar — e essa é uma das melhores oportunidades para crescer. Buscar uma rede de parceiros e fornecedores além de se reunir com colegas na sua associação de classe, onde você vai buscar aquelas cujo trabalho você admira e que têm a mesma visão e os mesmos objetivos que você. A partir daí, é bem mais fácil se consolidar no mercado.

Ousadia

O microempresário do nosso ramo de atividades em geral não ousa. É preciso coragem para se aventurar em um mercado competitivo e se arriscar em um mundo novo e desconhecido. Um bom caminho é transformar essa característica em oportunidade: a ousadia pode te fazer conquistar muitos clientes e alcançar excelentes resultados a partir do momento que te diferencia de concorrentes mais conservadores.

Sendo assim, aposte em você e no seu negócio e vá cada vez mais longe!

Diferenciação

Uma das melhores oportunidades para a microempresa do nosso ramo, é a possibilidade de se diferenciar no mercado. Não faça a mesma coisa que dezenas de concorrentes também fazem. Você acaba brigando por preço e o seu lucro normalmente é negativo. Seja criativo.

Algumas empresas já “consolidadas” podem encontrar dificuldade e resistência na hora de alterar os seus processos de trabalho e seus serviços oferecidos. Está aí o “Pulo do Gato”! Faça um estudo do seu mercado e monte um Plano de negócios. Isso pode ser feito por um assessor que trabalhe diretamente para você.

Atenciosamente,

Sistema SIGRAF / ABIGRAF-RJ

Informamos que nossas circulares são publicadas diariamente no site: www.sigraf.org.br

PATROCINADOR ESPECIAL



PATROCINADOR PRAZA



APOIO

