



7 erros que um empreendedor deve evitar no primeiro ano da empresa

Empreendedores iniciantes muitas vezes vão com muita sede ao pote, sem pesquisar suficientemente o mercado, deixando de tomar as medidas necessárias para colocar seu negócio no caminho certo desde o início. Alguns erros muito comuns de quem está a começar a actividade podem inclusive prejudicar o crescimento da empresa, fazendo com que ela feche as portas antes sequer de conseguir sentir o gostinho do sucesso. Mas se isso já é mais que sabido, que tal conhecer agora mesmo alguns desses erros e entender como evitá-los? Então confira:

NÃO ESTUDAR SUFICIENTEMENTE SOBRE O NEGÓCIO

É claro que você não vai gerir a empresa totalmente sozinho, irá contar com funcionários especializados em várias áreas para aproveitar tecnologias e métodos de trabalho diferentes, certo? Mas é preciso que aquele que está no comando — ou seja, você! — conheça bem o ramo em que vai actuar. Isso sem contar que o ideal é conhecer a fundo não somente sua organização, mas o mercado como um todo e até o que os concorrentes têm feito. Assim você consegue sempre inovar, aproveitar as boas práticas em uso e consertar possíveis equívocos ao longo do caminho antes que seja tarde demais.

NÃO TER UM CONTROLE FINANCEIRO EFICIENTE

O controle financeiro é uma das tarefas mais importantes para manter a saúde do seu negócio em dia. Essa é a melhor maneira de entender racionalmente tanto suas receitas como suas despesas, a fim de analisar em que partes é viável fazer investimentos, se será como cobrir as obrigações sem ter que pedir empréstimos, além de criar projecções mais certas para o futuro. Afinal de contas, as despesas desnecessárias só podem ser cortadas se bem visualizadas, não é mesmo? Nesse caso, organização é tudo!

NÃO DAR A DEVIDA IMPORTÂNCIA AO PLANEAMENTO

A verdade é que é preciso tempo para planejar bem um negócio. Somente a partir de indicadores financeiros e de resultados é que será possível saber se está tudo em ordem com a empresa ou se vai ser preciso mudar o rumo estratégico criado anteriormente, por exemplo. A falta de planeamento poderá, mais adiante, exigir muito mais tempo para corrigir os problemas que não foram rectificados na hora certa — além de fazê-lo perder dinheiro!

NÃO DAR OS PREÇOS DE PRODUTOS E SERVIÇOS CORRECTAMENTE

Quem está a começar um negócio normalmente pede menos por aquilo que vende pensando em conquistar fatias maiores de mercado, não é mesmo? Só que isso não deve durar muito tempo, caso contrário a empresa simplesmente não conseguirá ter lucros. Em contrapartida, pedir demais pelos produtos ou serviços oferecidos pode afastar potenciais clientes antes mesmo de experimentarem o que vende. Assim sendo, faça um estudo minucioso dos custos fixos e marginais envolvidos na produção para chegar ao valor final do produto ou serviço — além de pesquisar no mercado os preços cobrados pela concorrência, claro!



NÃO PROCURAR BOAS PARCERIAS DE MERCADO

Estabelecer boas parcerias deixa sua empresa mais competitiva, além de trazer ótimas noções e técnicas para quem ainda está apenas a iniciar. Uma boa relação com os fornecedores nos primeiros meses do negócio, por exemplo, poderá tanto determinar seu sucesso como seu fracasso.

NÃO MANTER BOAS PRÁTICAS E TÉCNICAS DE GESTÃO

É importantíssimo que o gestor possua conhecimento sobre técnicas básicas de gestão desde o primeiro momento da abertura da sua empresa, obviamente continuando a absorver conhecimentos na área com o decorrer do tempo. Ao dominar essas técnicas de gestão, o empreendedor será cada vez mais capaz de controlar bem o seu stock, de gerir pessoas, de delegar tarefas, de negociar prazos e pagamentos, dentre outros factores de alta relevância no mundo corporativo.

NÃO ECONOMIZAR NA DECORAÇÃO E ESTÉTICA DO ESCRITÓRIO

Manter os espaços de trabalho visualmente agradáveis é, sim, importante para estimular os funcionários a trabalhar mais e se dedicar à empresa, mas é preciso sempre lembrar-se de que o seu negócio está apenas a começar, ou seja, a equipe ainda não está cansada ou aborrecida com o local de trabalho. Assim, esse definitivamente não é o momento para você investir muito em infra-estruturas. Nesse período, pense mais na parte funcional, deixe a estética para daqui a alguns meses ou até para daqui a um ano depois que o empreendimento prosperar.

E então, o que achou dessas dicas para evitar os erros mais comuns de quem está a começar no mercado? Já chegou a deslizar em algumas dessas falhas? Como conseguiu dar a volta a situação? Envie-nos o seu testemunho e conte-nos a sua experiência.