

Serviços de outsourcing que sua empresa deve adaptar



Peter Drucker é um gênio da administração, com muitos ensinamentos compartilhados especialmente na área do marketing. Há décadas ele já falava que as empresas devem focar no que sabem fazer de melhor e terceirizar as demais áreas. Para o autor, ao desocupar-se das actividades meio, uma empresa consegue alcançar os seus objetivos com maior eficiência, o que faz bastante sentido, certo?

Mas quando falamos em terceirizar, o grande dilema é saber quais áreas atribuir para a gestão de empresas parceiras e quais manter sob comando do seu próprio negócio.

Para te ajudar, vamos listar alguns dos serviços de outsourcing que podem ser contratados pela sua empresa, e quais benefícios poderá obter com cada um deles.

1. Serviços de contabilidade

O trabalho da contabilidade é fundamental em qualquer negócio, independente do tamanho. Mas nem por isso precisa ser desempenhado por si ou pelos seus funcionários. Na verdade, contratar um serviço de outsourcing de contabilidade é uma excelente ideia, pois contará com profissionais altamente qualificados com um custo menor.

Uma empresa especializada poderá ajudá-lo com as suas necessidades contábeis diárias, tirar dúvidas, controlar a sua arrecadação de impostos e garantir que a sua empresa esteja sempre dentro da lei. Não importa o tamanho do seu empreendimento: é fundamental colocar em prática uma boa gestão contábil para evitar problemas futuros, e a melhor e mais econômica forma de fazê-lo é por meio da terceirização.

2. Mídias sociais e marketing de conteúdo

Todos nós sabemos que as redes sociais desempenham um papel fundamental na comunicação das empresas, principalmente para pequenos negócios, já que é a forma mais barata e eficaz de mídia. Entretanto, você sabe que um empreendedor dificilmente tem tempo para estar presente nas redes, produzindo e publicando novos conteúdos, interagindo com os clientes e tudo mais.

É por isso que os serviços de outsourcing na área de marketing de conteúdo e mídias sociais estão a tornar-se cada vez mais populares.

Funciona assim: você junta-se a profissionais qualificados e monta uma estratégia completa de marketing, e esses especialistas encarregam-se de colocá-la em prática. Acredite: isso vai muito além de publicar posts no Facebook e no Twitter.

É justamente por isso que delegar a gestão do seu conteúdo e das suas mídias sociais para profissionais qualificados é altamente benéfico.

3. Tecnologia da informação

A área de TI é uma das mais caras para empresas, pois obriga a ter uma estrutura física, equipamentos e profissionais bem capacitados para que as coisas funcionem bem. Não é à toa que o outsourcing desse sector tem crescido de forma expressiva nos últimos anos.

Quando essa área é terceirizada no seu negócio, você garante que a sua empresa esteja sempre utilizada com uma estrutura adequada às suas necessidades, com manutenção em dia, reduz as despesas e consegue estabelecer metas junto à empresa parceira para melhorar a sua performance.

Muitas organizações gastam muitos recursos — não apenas financeiros, mas também de tempo — quando poderiam delegar a gestão de TI para especialistas, e assim focar no seu mercado de actuação. Analise o caso da sua empresa, coloque os factores relevantes na balança e decida se vale a pena manter sua estrutura de tecnologia sob seu guarda-chuva.

4. Entregas e gestão logística

Se você possui um negócio que trabalha com movimentação de mercadorias, como uma loja de e-commerce (lojas online), o outsourcing da área logística do seu negócio pode ser excelente.

Uma empresa especializada em logística possui um forte factor competitivo: o grande volume de negócios com que trabalha. Com isso, ela consegue reduzir custos, o que acaba por refletir nos custos da sua empresa.

Tudo depende do tamanho do seu negócio: você pode terceirizar desde o serviço de entregas até toda a sua administração logística.

Além da redução de custos, vai beneficiar do know-how da empresa terceirizada na área, na simplificação dos seus processos e, claro, no aumento da qualidade do serviço para os seus clientes.

Mais uma vez, a regra de ouro é analisar qual é a melhor solução para a sua empresa e escolher muito bem o seu parceiro de negócios