

Como reorganizar seu negócio na retomada pós crise

Por Conceição Montserrat, CEO da Montserrat Consultoria

Passamos nos últimos meses por todas as dificuldades e incertezas, vendo as empresas ou os negócios ruírem ou entrarem em colapso de uma hora para outra. Tudo que você trabalhou por anos, sendo dissolvido e seus sonhos e patrimônio deixando de existir.

Além da sequela financeira, fica o dano emocional, por “perder” de uma hora para outra, algo que você lutou tanto para conseguir. Antes de mais nada, é importante separar todas as coisas.

Sabemos o quanto é difícil dissociar a emoção da razão e neste caso, no campo profissional, é importante contratar um profissional para uma consultoria pontual, porque ele poderá de forma imparcial lhe orientar sobre qual a melhor forma de se reorganizar ou lhe indicar uma nova opção de projeto. Quando direcionamos uma difícil decisão a um profissional capacitado, ele poderá de forma imparcial, entender suas fragilidades e lhe auxiliar a compor a retomada no mundo dos negócios. Se o emocional e a empresa estão em ruínas, direcione a alguém que possa lhe ajudar a recompor suas emoções e sua estrutura no mercado, porque normalmente quando estamos em crise não raciocinamos corretamente e o profissional lhe dará novas opções e fará as correções necessárias para sua retomada.

Para quem conseguiu manter sua empresa algumas dicas são importantes, tais como, entender como seu produto será consumido neste momento, seja em produtos ou serviços. Entender quem é o público que consome, o que eles gostam ou necessitam ajudará você a direcionar sua produção. Seja melhorando ou adaptando a matéria prima e até mesmo oferecendo a eles o que de fato necessitam, mas não sabem como encontrar.

- Contratar profissionais que entendam o conceito da empresa e os produtos oferecidos para o mercado, seja um funcionário ou dezenas, pode fazer toda a diferença. O auxílio de um profissional capacitado poderá aliviar a carga na seleção de pessoas por exemplo, que representem os interesses da empresa no mercado.

- A relação entre empresa e funcionários/colaboradores precisa ser humana. Entender as necessidades e compor a melhor solução entre as partes é absolutamente fundamental nesta nova fase empresarial que estamos iniciando.

- Selecionar com critérios os fornecedores para melhorar os custos de produção ou de serviços representa economia e eficiência logo ali adiante. Se for produto, verificar o que lhe resulta no melhor custo/benefício e no caso de serviços, o que poderá oferecer para seu cliente dentro de seu custo que possa fidelizar e manter o interesse em outros serviços prestados por sua empresa.

- Pensar em sustentabilidade interna, otimizando o aproveitamento de materiais na execução de seus produtos, pensando em uma forma de aproveitar as sobras e direcionar para um reaproveitamento de seus resíduos. Isto poderá vir a tornar-se uma outra fonte de renda para sua empresa e não direcionar os lucros para terceiros.

- Poder consultar um profissional que faça um levantamento de custo no planejamento de logística, orientando você a montar sua empresa em local que tenha uma lucratividade maior para a produção e escoamento de seus



produtos, gerando maior lucratividade. Muitas empresas hoje estão mal localizadas e isto gera um custo alto para o escoamento e não possui visibilidade comercial adequada para seus clientes.

- Outra questão importante é como você se mostra para o mercado e seus clientes. Será que sua marca e seu conceito estão sendo compreendidos pelo seu público alvo? Estas e outras questões são importantes na retomada no mercado após a crise que enfrentamos.

- A concorrência aumentou muito com o mundo virtual, todos estão tendo a oportunidade de mostrar seus produtos e serviços e cabe a você apresentar seus produtos da forma certa para que seu público se identifique com você e seja seu seguidor por afinidade ou engajamento.

- A palavra de ordem atualmente é ser flexível, resignificando sua empresa, seu negócio, sua prestação de serviços. O mundo pede inovação, novidades e é necessário renovar, seja na forma de venda, nos produtos e como seus clientes veem você.

- Recomece sem medo, focado, direcionado e conquiste mais do que você teve antes da pandemia, aproveite para renovar e mostrar toda sua habilidade nesta nova fase virtual e online. Para quando a situação equalizar ter a oportunidade de construir novos formatos e maiores possibilidades em seu negócio e sua vida.

Rever seu negócio, olhar com outros olhos e sob uma nova perspectiva, ser mais flexível, muitas vezes auxilia você a descobrir que possui outras aptidões que por conta do excesso de trabalho não percebeu, ressaltando atrativos para o seu negócio atual, podendo ser trocado ou acrescentado como uma nova oportunidade

Neste caso, começar em outro formato com novas descobertas e oportunidades tem ocorrido bastante neste processo final de pandemia. Pessoas que encerraram suas atividades empresariais, mas que agora descobriram outras formas de fazer negócios tem sido um número bem expressivo no mercado. Recomeçar é sempre inovador e estimulante, levar para este novo negócio suas experiências e garra fará de você com certeza um vencedor.

Consulte sempre alguém, para que possa acrescentar informações e orientar em nossa nova forma de linguagem e acesso ao seu público alvo.

Boa sorte a todos!