



Blog BHub

Lucratividade na empresa: 5 dicas para aumentá-la

By Dacio Appolinario / Gestão



A lucratividade é um fator fundamental para a **saúde e a prosperidade** de qualquer empresa. Você já pensou como algumas transformações podem impactar o seu negócio?

Pequenas [mudanças organizacionais](#), ou reorganizações financeiras, podem **influenciar positiva ou negativamente no lucro** da empresa. Isso, por sua vez, reflete na saúde financeira da companhia.

Essa dinamicidade exige amplo conhecimento sobre o cenário em que a empresa está inserida, aliado à capacidade de aplicar no cotidiano conceitos teóricos. Essas habilidades são **vitais para seu negócio se tornar lucrativo**.

Para te dar um norte, preparamos este artigo com dicas de como aumentar a lucratividade na sua empresa. Acompanhe a seguir!

O que é lucratividade?

A lucratividade na empresa é um indicador qualitativo. É ela que mede a **eficiência operacional do seu negócio**, avaliando a relação entre lucro líquido e valor das vendas. Esse indicador é importante para compreender e acompanhar a viabilidade do negócio.

A partir dele, é possível entender como está a relação entre o que a empresa arrecada e seus gastos. Essa visão geral é muito importante caso seja necessário **promover mudanças nas estratégias de vendas e precificação**.

Nesse contexto, a lucratividade irá mostrar se as vendas realizadas pela empresa são suficientes para pagar todos os custos e gerar lucro. Se as entradas não são suficientes, também é possível visualizar o quanto as vendas precisam aumentar para atingir esse patamar.

A frequência desse monitoramento pode ser mensal, trimestral, semestral ou anual. Tudo vai depender da natureza da empresa e do mercado em que ela está inserida. Áreas mais voláteis ou com alta competitividade exigem um acompanhamento mais constante.

Por fim, é fundamental entender que **lucratividade e lucro não são a mesma coisa**. Apesar de serem conceitos semelhantes, eles não são sinônimos, combinado?

Como dito, a lucratividade é um **demonstrativo de viabilidade do negócio**. Já o lucro da empresa, resumidamente, é a **somatória de tudo o que a empresa faturou menos o que foi gasto**. Geralmente, esses gastos incluem mão de obra, fabricação, impostos, aluguel e outras especificidades.

A lucratividade está diretamente atrelada à autossuficiência da companhia.

5 dicas para aumentar sua lucratividade

Mexer com a parte financeira é sempre um desafio. Como pontuado, a menor das mudanças pode acarretar grande impacto, positivo ou negativo, nas [finanças da empresa](#).

Por isso, muitos [empreendedores](#) ficam **aprensivos em realizar tais alterações**, temendo o pior. Para te ajudar, listamos algumas dicas para colocar em prática e ficar mais tranquilo na hora de mexer com o financeiro:

1. Ganhe mais clientes

Esse costuma ser o primeiro pensamento de qualquer gestor ou dono de negócio logo que a necessidade de aumentar a lucratividade é percebida.

Afinal de contas, a lógica faz sentido, não é? Quanto maior o número de clientes, maior a possibilidade de concretizar negócios e, conseqüentemente, ganhar mais dinheiro.

Porém, em muitas empresas, essa percepção precisa vir acompanhada de uma mudança de *mindset*. Isso porque **muitos tomadores de decisão ainda enxergam a prospecção de clientes como gasto**, quando, na verdade, se trata de um investimento.

Para concretizar esse aumento da carteira de clientes, é necessário **investir em estratégias comerciais e de Marketing**. Quanto maior for o *ticket* médio do seu negócio, provavelmente será necessário investir mais para trazer um novo cliente.

Caso você ainda esteja um pouco perdido nesse processo, os passos fundamentais são:

- Conhecer muito bem o mercado em que sua empresa atua e quem são os seus concorrentes;
- Entender quais são os pontos fortes e fracos do seu produto ou serviço, onde ele possui entrada e as possibilidades de ser bem-sucedido;
- A partir dessas informações, desenvolver estratégias eficientes de Marketing para atrair potenciais clientes para o seu negócio.

Uma das regras de ouro de qualquer mercado é que **clientes que já conhecem a sua empresa possuem uma maior probabilidade de realizarem novos negócios**.

Segundo a [pesquisa Customer Loyalty](#), a probabilidade de venda para um novo cliente é de 5 a 20%. Já para um cliente atual, essa taxa sobe para 60% a 70%. Por isso, cuide muito bem da sua base. Sempre que possível, ofereça novos produtos, oportunidades e um serviço de relacionamento com cliente de alta qualidade e eficiência!

Às vezes, é necessário usar estratégias pouco convencionais para atrair novos clientes.

2. Torne a gestão financeira mais eficiente

Outro caminho que também é bastante utilizado por gestores de empresas dos mais diversos setores é a otimização da gestão. Mais especificamente, é aplicada a [redução de custos](#).

É importante destacar que esse item não representa um corte indiscriminado de gastos, necessário para estancar um sangramento, por exemplo. A sugestão aqui é uma **utilização mais inteligente dos recursos**.

Para identificar essas oportunidades de melhoria, passe um pente fino no processo de vendas e nos [processos internos da sua empresa](#). Essa análise permite a **detecção de atrasos, gargalos e outros**

desperdícios que geram custos evitáveis para a empresa.

Entretanto, essa postura não será viável se você não possuir dados estruturados e organizados. Seja por meio de um *software* de gestão ou a partir do uso de ferramentas internas, **esse controle é imprescindível para a empresa analisar e tomar decisões financeiras.**

3. Automatize processos

Essa função está presente nos melhores *softwares* de gestão empresarial do mercado e ajuda a reduzir os erros e atrasos causados por falha humana. A popularização de ferramentas que realizam esse tipo de trabalho contribuiu para termos uma [alta no uso dessas plataformas](#).

Atualmente, **existem ferramentas de ERP (sistema integrado de gestão empresarial, em português) desenvolvidas para cada tipo de demanda.** Isso quer dizer que há variedade de preço, capacidade de processamento, nível de personalização e muito mais. Assim, não há desculpas para não possuir o *ERP* mais adequado ao perfil da sua empresa.

As ferramentas de automação permitem a **interligação de dados e processos do seu negócio em um só sistema.** A emissão de relatórios completos periodicamente tende a melhorar muito os processos de tomada de decisão e a integração de toda a empresa.

Com essa engrenagem funcionando perfeitamente, é possível **direcionar o foco para outras ações com potencial de ganho.**

As ferramentas de automação oferecem os dados que você precisa na palma da sua mão.

4. Aumente o ticket médio

Neste item, dois aspectos importantes precisam ser observados e podem ser utilizados de forma conjunta ou separada. Você pode rever a tabela de precificação da sua empresa ou definir um novo foco em produtos com uma rentabilidade maior.

Com essa análise, é possível **entender realmente como está a atuação da equipe de vendas** e se os resultados estão financeiramente satisfatórios.

Tendo esses dados em mãos, é possível tomar decisões a respeito da estratégia comercial e de Marketing. Ao incentivar a venda de produtos com ticket médio mais alto, **diminui-se um pouco a**

pressão em cima da equipe de vendas. Isso porque serão necessários menos clientes para alcançar os resultados.

Ao mesmo tempo, o Marketing **terá ainda mais responsabilidade de entregar *leads* qualificados e que se encaixem no novo perfil priorizado pela empresa.** Para isso, o planejamento de anúncios e de conteúdos orgânicos precisará ser atualizado conforme os resultados e as métricas recebidas.

5. Inove

Utilizada por algumas das maiores empresas do mundo, essa tática busca manter tanto a base, como os potenciais novos clientes, mobilizados por meio da expectativa.

Apesar da necessidade de investimento de tempo, dinheiro e esforço para oferecer diferenciais que motivem uma ação do cliente, **esse recurso é potencialmente bastante lucrativo.**

Os consumidores convertidos pagam por um ticket médio acima da média buscando identificação, exclusividade ou mesmo a simples satisfação de não se sentir excluído.

Inovação exige investimento, criatividade e confiança.

Como esse processo vai exigir muito de você, [empreendedor](#), pode ser necessário [terceirizar alguns serviços](#) para se livrar de certas responsabilidades. **Nesse caso, a BHub está pronta para ser o seu braço direito!**

Oferecemos [serviços de backoffice](#) completos e uma equipe financeira com profissionais qualificados para sua empresa. Com o nosso plano Financeiro *as a Service*, você tem acesso a um *dashboard* com métricas financeiras e contábeis. Além disso, recebe um pacote de contabilidade digital especializada em startups e pequenas empresas.

Para te deixar ainda mais tranquilo, também cuidamos dos departamentos pessoal e fiscal do seu negócio. **E tudo isso sai pelo preço de um estagiário!**

O processo de construção dessa imagem leva tempo. Os clientes precisam se convencer de que a qualidade apresentada pela sua empresa é superior. Por isso, foque no longo prazo!

Quer saber como sua empresa pode otimizar ainda mais a lucratividade a partir de ações objetivas?

[Conheça nossos planos e fale com um de nossos especialistas!](#)

[← Previous Artigo](#)

[Next Artigo →](#)

Categorias

[Diferencial BHub \(4\)](#)

[Gestão \(22\)](#)

[Pessoas e Cultura \(1\)](#)

[Startups \(16\)](#)

Publicações Recentes

[O que é escritório virtual? Saiba como adotá-lo na sua empresa](#)

[Como abrir MEI: confira o passo a passo completo](#)

[Investimento em tecnologia na empresa: 7 motivos para fazer](#)

Materiais Especiais

O GPA veio
para **mudar**
as empresas
no Brasil!

Veja como
baixando nosso
ebook

GESTÃO POR ASSINATURA (GPA)

Como esta inovação
nas empresas pode
mudar sua vida?



Procurar Tema

Search ...



Newsletter BHub



Para receber quinzenalmente a newsletter da BHub inclua seu nome abaixo. Não se preocupe, se você mudar de ideia poderá se descadastrar facilmente.

Assinar a Newsletter do empreendedor!