



Blog BHub

Como ter um negócio de sucesso: 5 dicas para sua empresa

By Dacio Appolinario / Gestão



Existem inúmeras histórias de empresas bem-sucedidas, que mostram como uma ideia ou uma atitude foi responsável por mudar os rumos da organização.

A grande verdade é que **não existe uma fórmula mágica para alcançar o sucesso**. Muito trabalho e esforço, misturados com oportunidades bem aproveitadas e decisões certas, além de uma pitada de sorte, são alguns fatores que influenciam o êxito dos negócios. Mesmo assim, podem não ser o suficiente.

Porém, **existem algumas boas práticas que podem alavancar sua empresa**. São ações que precisam atender direta e indiretamente as vendas e os clientes finais. Para te ensinar essas práticas e te colocar no caminho de um negócio de sucesso, preparamos este artigo com algumas dicas de ouro. Acompanhe a seguir!

Afinal, o que é um negócio de sucesso para você?

O primeiro passo, sem dúvidas, é **entender onde você quer chegar**. Portanto, pergunte a si mesmo o que sua empresa precisa alcançar para ser considerada bem-sucedida.

A palavra sucesso tem um impacto enorme em milhares de empresários no mundo todo. Ela levanta questões sobre como devem agir e o que precisam considerar a fim de obterem resultados satisfatórios.

Por isso, comece **definindo o que é sucesso para você e para o seu negócio**. É atingir um certo faturamento todos os meses e ter um crescimento de 100% anualmente? Conquistar novos clientes semanalmente? Chegar em um objetivo maior determinado pela missão da empresa?

Ter um negócio de sucesso **não significa necessariamente ser uma empresa internacional e faturar bilhões**. Ser bem-sucedido é atingir o mais alto nível dentro da sua realidade. Então, antes de traçar metas agressivas, lembre-se de se questionar se elas são realmente possíveis para a sua empresa.



Antes de pensar em faturar milhões, trace objetivos com base no escopo da sua empresa.

5 dicas para ter um negócio de sucesso

A primeira coisa a se fazer para buscar o sucesso nos negócios é **acreditar no potencial do seu empreendimento**. Além disso, há outras coisas que podem ser feitas para alcançar o tão sonhado êxito. Para te ajudar nessa missão, listamos as principais ações:

1. Defina a missão, a visão e os valores da empresa

Você certamente já ouviu falar de missão, visão e valores, né? Esses três tópicos são cruciais para qualquer empresa que deseja se destacar no mercado.

Eles são a **base do que chamamos de planejamento estratégico**. Eles são os pilares para a empresa entender onde quer chegar e como, por isso são essenciais para definir o plano de ação do seu negócio.

O processo de definição da missão, visão e valores da empresa não deve ser feito com pressa ou sozinho. Para se ter um negócio de sucesso, é necessário muito planejamento. Reúna uma equipe especializada, estude os objetivos e a cultura já existentes, para então chegar à base ideal e traçar as estratégias do seu negócio.

Missão

A missão é a **razão da existência da sua empresa**, ou seja, é o objetivo em comum para colaboradores, gestores e investidores. Para defini-la, é necessário questionar qual é o verdadeiro propósito do seu produto ou serviço e o que o seu negócio tem a oferecer ao mercado.

Monte uma frase curta que seja direta, desafiadora e inspiradora para **sintetizar o objetivo principal do seu negócio**. Por exemplo, [a missão do Google](#) é “organizar as informações disponíveis no mundo e torná-las acessíveis e úteis para todas as pessoas”.

Visão

A **visão é uma síntese dos anseios da empresa**. Baseando-se na missão, quais são os principais objetivos do seu negócio em determinado período? Ela pode mudar ao longo do tempo, mas sempre tendo em mente onde a sua empresa quer chegar. Lembrando que precisam ser objetivos alcançáveis.

A [visão da Cacau Show](#), por exemplo, é “ser a maior e melhor rede de chocolates finos do mundo”. Isso baseado na missão, que é “proporcionar experiências memoráveis e excelência em produtos e serviços”.

Valores

Por fim, os valores são **frases ou palavras essenciais para propagar a cultura organizacional** da sua empresa. Eles servem como guia para todas as partes envolvidas, retratando as crenças, os direcionamentos e os comportamentos da empresa.

Os valores são usados como **direcionamento estratégico do seu negócio**. Os [valores da Nike](#), por exemplo, são:

- Inovação;
- Modernidade;
- Foco nas necessidades do público;
- Combate ao preconceito no esporte;
- Encorajamento a novas conquistas e desafios.

A missão, a visão e os valores apontam uma direção a ser seguida.

2. Conheça o seu Perfil de Cliente Ideal (PCI)

A verdade é que um negócio de sucesso conhece bem o seu público-alvo e sabe quem quer alcançar. Não é necessário se preocupar em vender para todo mundo, mas sim **vender para todos que se encaixam no público definido como ideal**.

Então, é necessário estabelecer quais são as principais características do cliente ideal para o seu produto ou serviço. Para isso, reúna informações mais abrangentes com base nos clientes que sua empresa já atende, como localização, faixa etária, por onde se comunicam, seus principais interesses, etc.

Tendo em mãos o PCI, a empresa consegue **desenvolver estratégias mais efetivas**.

Consequentemente, os resultados também são alavancados.

3. Inove sempre que possível

Que o mercado está cada dia mais fluido, não é novidade. Por isso, as empresas estão buscando novas maneiras de alcançar o sucesso de formas diferenciadas, com o intuito de se destacarem. **A inovação é a chave principal nesta corrida.**

Trazer novas ideias **é uma das formas mais assertivas para se ter um negócio de sucesso**. Não precisam ser ações nunca vistas antes no mercado. Desde que sejam atuais e novas para a sua empresa, já são válidas para o desenvolvimento.

Invista em marketing, nas redes sociais que mais fazem sucesso, em novos produtos, em novas formas de venda... Enfim, são muitas ideias que podem ser discutidas e adotadas no negócio. Para traçar as melhores estratégias, lembre-se de ficar sempre de olho nos principais nomes do seu segmento e concorrentes.

Inovação também pode envolver **ações para otimizar processos da empresa a fim de aumentar a produtividade da equipe**, por exemplo. A [contratação de softwares de gestão](#) pode alavancar resultados, facilitar tarefas e ainda dar a possibilidade dos colaboradores se dedicarem às tarefas mais estratégicas.

Uma boa ideia pode iluminar o caminho do sucesso do seu negócio.

4. Construa relacionamentos fortes

Quem traz resultados positivos para a sua empresa são as pessoas, sejam elas seus colaboradores ou os clientes. Pessoas gostam de pessoas, então nossa dica é **humanizar as formas de se relacionar** com todas elas.

Compreender seus desafios, seus objetivos e seus gostos são algumas das formas de manter relações sólidas. **Tudo isso faz com que a confiança cresça, os resultados melhorem e a cultura organizacional se fortifique.**

Ao se perguntar como ter um negócio de sucesso, considere como você e todos os envolvidos podem ajudar nesse processo. Invista em uma cultura de *feedback*, seja sincero, entenda as motivações e mantenha uma comunicação sempre aberta.

5. Mantenha a organização financeira e burocrática

Um negócio de sucesso não vai para frente se não tiver toda a parte [social, legal e financeira muito bem organizada](#). Com a quantidade de informações e obrigações necessárias para uma empresa, fica fácil se perder no meio dessas informações tão importantes.

Uma boa [organização financeira](#), por exemplo, ajuda na **elaboração de um controle de fluxo de caixa, nas previsões de gastos e avaliações corretas de receitas**. Esses pontos são cruciais para uma operação assertiva do negócio, evitando erros que podem trazer consequências para os resultados.

Já a organização burocrática **abrange documentos dos colaboradores, serviços de departamento pessoal, contratos e todas as formas legais** de uma empresa. Imagine as consequências de perder documentos porque esse setor está desorganizado...

Manter sua empresa em dia com as obrigações é parte do alicerce que vai sustentar sua evolução.

Para evitar essas infelicidades, **você pode contar com a nossa ajuda** para [terceirizar essas áreas](#) tão estratégicas! Com os planos de [backoffice](#) por assinatura, nossos especialistas cuidam de tudo para você!

Com o Financeiro *as a Service*, por exemplo, você pode usufruir de uma gestão financeira completa, somada à administração total dos departamentos pessoal e fiscal. Além disso, você também tem acesso a serviços de contabilidade digital e um *dashboard* com métricas financeiras e os principais KPIs do seu negócio.

Temos profissionais capacitados em todas essas áreas, então você pode ficar tranquilo que seu *backoffice* será administrado por profissionais que entendem do assunto. E o melhor é que todo esse

pacote e muito mais **sai pelo preço de um estagiário!**

Quer se preparar para ter um negócio de sucesso? [Consulte 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!