



*10 Atitudes para
uma EMPRESA
SUSTENTÁVEL*



NOTA

Nós, da ALPHA Consultoria, trabalhamos para garantir que as empresa pratiquem ações capazes de manter o negócio, gerar e distribuir riquezas. Dessa forma, e apenas dessa forma, teremos empresas fortes e preparadas para todo o tipo de desafio.

Por isso, pensando no atual momento em que vivemos e com o objetivo de orientar os empresários sobre as principais atitudes a serem tomadas, criamos esse Guia para ajudar empresas a passar por esse momento tão delicado de nossos negócios.

É importante informar que devem ser seguidas as regulamentações governamentais de funcionando, não estando esse manual acima do que determina o Governo do Estado e Prefeituras.

ATITUDE #01

Tenha uma conversa franca com seus funcionários.

Em momentos difíceis um conversa franca é a melhor atitude. Reúna sua equipe, dando a correta distancia entre eles, em local aberto, e relate a situação do negócio e da importância da participação de todos eles na manutenção da empresa e preservação dos empregos. Fazendo isso você dá ao funcionário a visão da importância dele para o negócio e divide com eles a responsabilidade pela preservação da empresa, e conseqüentemente dos empregos.

ATITUDE #02

Entender que agora o Mercado mudou!

Entenda que o momento em que sua empresa fechou as portas cumprindo uma determinação do Governo, tínhamos um perfil de Mercado. Agora, sua empresa está reabrindo em um Mercado que é totalmente diferente. Agora há uma demanda reprimida pelo cliente que está resguardando recursos e priorizando outras ações em vez da manutenção do seu carro. Haverá ainda maior limitação de crédito, queda do ticket médio e surgimento de novos custos. É hora então, de repensar seu negócio!

ATITUDE #03

Volte a ser o “Empresário fundador”!

Esse novo contexto de controle de custos, baixa demanda e crédito limitado vai exigir a mentalidade do “fundador” de volta, á frente do negócio! Ou seja, aquelas atitudes que você teve quando abriu a empresa, onde seu capital era limitado, onde as despesas eram controladas na ponta do lápis, onde era sempre o primeiro a chegar e o último ao sair, onde não havia ainda um histórico de crédito com os fornecedores serão mais do que nunca úteis nesse momento. Observe que lá atrás você passou por tudo isso, sofreu, lutou mas conquistou seu espaço. Chegou a hora de refazer tudo isso! Agora é hora de “reabrir” o seu negócio!

ATITUDE #04

É hora de manter a equipe!

Se está difícil com eles, imagine, sem eles! Ninguém melhor do que sua equipe, que já entende seu negócio e já trabalha de forma entrosada para ajudar você a tocar sua oficina. Pense em todo o investimento que foi feito, em treinamento técnico, orientação sobre processos e atividades internas. Não é hora de desperdiçar isso! Além do quê, demissão é um processo caro, que vai atrapalhar seu Caixa no curto prazo. Há outras alternativas como férias e negociações que dentro da Lei, e com a orientação de um contador e um advogado trabalhista, podem ser realizadas.

ATITUDE #05

Aproveite para entender o ponto fraco de sua empresa.

Um momento difícil como esse trás a tona as principais fraquezas das empresas. Em vez de se lamentar, aproveite a oportunidade para entender claramente quais são suas limitações e trabalhe para reduzi-las, ou mesmo saná-las! Se o fôlego financeiro está curto, e já em 15 dias sentiu dificuldade de honrar compromissos, é porque há custos muito elevados no seu negócio, ou sua operação não é rentável o suficiente para sustentar a empresa. Se há demora na entrega dos veículos, é porque há falhas graves nos processos internos. Identifique os problemas e foque em resolvê-los!

ATITUDE #06

É a hora de entender de Custos!

Daqui por diante, o Jogo das Oficinas será o de Custos x Caixa. Ou seja, será bem sucedido aquele que conseguir gerar Caixa, com o menor custo possível. Por isso, que entender seus custos nesse momento é fundamental. Portanto, relacione seus custos mensais e defina o custo diário de funcionamento. Assim, você terá uma noção de quanto deve gerar de receita para se manter a cada dia. Dessa forma fica mais clara a percepção se está compensando trabalhar aos sábados, se será mantido o horário normal de funcionamento ou será reduzido, e se manterá o mesmo número de funcionários trabalhando por dia.

ATITUDE #07

Use sua base de dados a seu favor.

Seu maior ativo, não são seus equipamentos, prédio ou estoque. Seu maior ativo, e ainda mais nesse momento, é sua base de clientes! Nessa base há os dados do cliente, modelo de veículo, tipos de serviços realizados, formas preferidas de pagamento, intervalos de manutenção, média de quilometragem entre os serviços, e muito mais. Faça filtros, selecionando clientes por tipo de serviço ou veículo e gere campanhas mais focadas. Isso otimiza o estoque, dá foco as compras e agiliza a realização do trabalho padronizando temporariamente os serviços.

ATITUDE #08

Mantenha o relacionamento com seus clientes.

Não importa se na sua cidade ou no seu Estado se as empresas estão funcionando ou não! Seu cliente precisa saber que sua empresa ainda Existe! Sim, essa é a hora de investir nas redes sociais, enviar e-mails de feliz aniversário, lançar campanhas pelo WhatsApp e fazer videos informativos. Os recursos para isso você já tem, como um smartphone, um plano de internet e uma conta em rede social. Além disso, o custo desse tipo de ação é praticamente zero!

ATITUDE #09

Não espere pelo Cliente! Gere sua própria demanda!

Não espere que ao abrir as portas de sua oficina que você já terá demanda de serviços. A baixa circulação de veículos nas ruas e o receio de seu cliente de retomar as atividades cotidianas vai exigir de você a habilidade de gerar a própria demanda! Por isso vá atrás do seu cliente! Agende serviços, ofereça serviços de Leva-e-traz, crie campanhas direcionadas para públicos específicos, ligue para pequenos frotistas e faça condições diferenciadas para taxistas e motoristas de aplicativo. O foco nesse momento é gerar demanda para manter sua Oficina funcionando!

ATITUDE #10

Foque nos serviços rápidos. Não é hora de resolver problemas.

Nesse atual momento vivemos um jogo de Fluxo de Caixa. Conseguirá se manter aquela empresa que conseguir gerar mais Caixa no menor tempo possível. Então foque na realização de serviços rápidos, onde o veículo seja entregue no mesmo dia, em até 24h, ou no máximo em 48h. Agindo assim, o cliente pagará mais rápido gerando receita para seu negócio. Avalie o que você precisa para realizar esses serviços, quais os itens a serem trocados, quais as ferramentas necessárias, quantos funcionários será preciso, para que você possa executar os trabalhos com a maior agilidade possível!



*Fazendo isso estamos
contribuindo para uma
Empresa Sustentável*