

# 5 dicas

para alavancar  
o seu negócio.



# SUMÁRIO

**01** Introdução

**02** Conheça bem o seu cliente

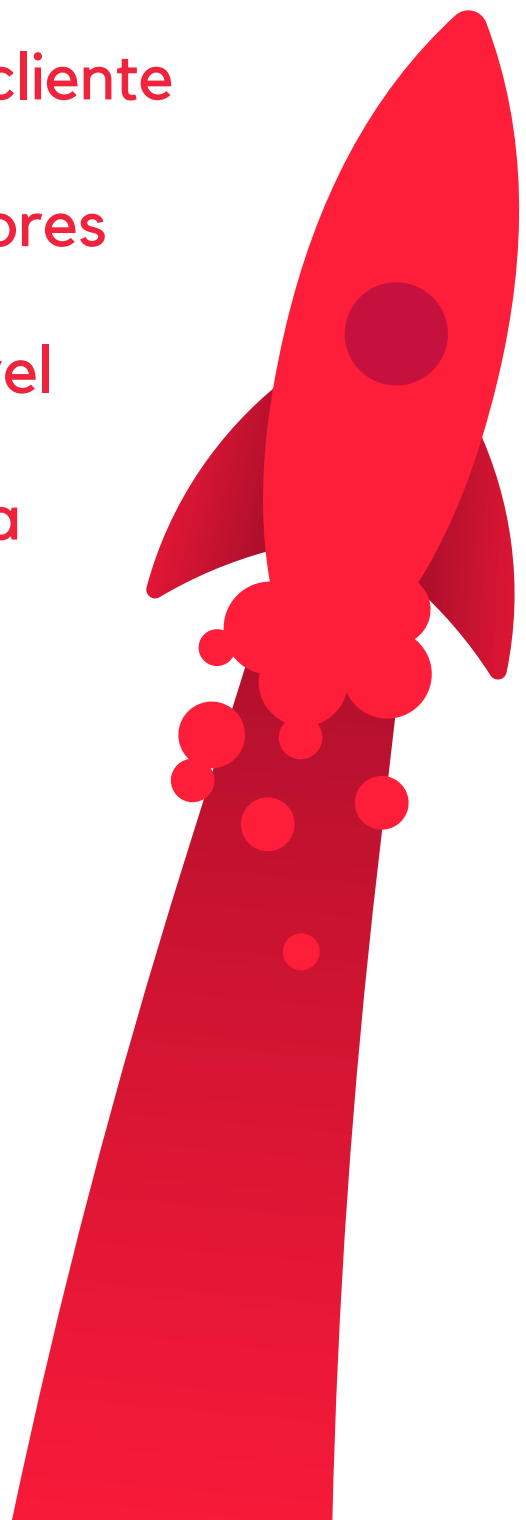
**04** Acompanhe indicadores

**06** Monte um time incrível

**08** Invista em tecnologia

**09** Seja estratégico

**10** A Chianca



# Introdução.

Gerir um negócio não é tarefa simples, são muitos aspectos para atingir o sucesso, e você precisa estar ligado em tudo.

Lembre-se: Visão sistêmica sempre!

Desenvolvemos esse material para te ajudar a olhar para determinados aspectos de forma muito coerente e assertiva, afinal, um gestor precisa sempre estar ganhando velocidade para atingir suas metas.

**Levantamos 5 dicas imperdíveis para você:**

# Conheça bem o seu cliente.

Iniciaremos perguntando:

- Você sabe quem é seu cliente?
- Qual é a sua faixa etária?
- Em que geração ele se encaixa, qual o sexo?
- De onde vieram? O que eles amaram?

Quando definimos bem o perfil do nosso cliente, chamamos essa padronização de persona.

Com este padrão definido fica muito mais fácil saber como atingir o público ideal para consumir o seu produto/serviço.

Persona é, por definição, uma representação fictícia do seu cliente ideal. Ela deve ser baseada em dados reais sobre comportamento e características demográficas dos seus clientes, bem como seus objetivos, desafios e motivações.

A partir da delimitação da persona é possível definir que tipo de campanha é possível realizar ou que tipo de mídia deve-se adotar, por exemplo.

Falar da experiência do cliente com o produto/serviço é tema recorrente no mundo dos negócios, e o que tem feito clientes transformarem-se em verdadeiros fãs das empresas que consomem determinados produtos/serviços é justamente o sentimento de pertencimento. Acredito que você tenha uma marca que te propicia uma experiência tão marcante que você faz questão de pagar um valor agregado para ela, e isso é decorrente do impacto que ela causou em você. Prestar uma atenção especial a jornada que teu cliente tem com seu produto é fundamental para o sucesso contínuo de sua marca.

Afinal, ninguém vende melhor do que o seu cliente, tenha certeza disso. Engaje-o e torne-o apaixonado por sua marca.

E, se você está com dificuldade para conhecer bem o seu cliente, nós te daremos algumas dicas:

- 1- Segmente o seu público;
- 2- Construa sua jornada desde o processo de compra até o pós-venda;
- 3- Crie uma ou até mais de uma persona para tornar o processo assertivo;
- 4- Conheça a ferramenta Mapa de empatia;

Dito isso, é hora de colocar a mão na massa e agir!

# Acompanhe os indicadores do seu negócio.

Afinal, dados auxiliam na tomada de decisão.

Falar de indicadores é falar do controle da sua empresa. Você sente-se seguro com as ferramentas que utiliza hoje? Elas te fornecem os dados necessários para você tomar decisões assertivas?

Possuir ferramentas ou um sistema que te proporcione dados corretos e determinantes te ajudarão a acelerar aquele resultado que você almeja. Saber em ranking qual cliente te dar mais lucro, ou com qual fornecedor você tem comprado mais, qual produto te dar maior retorno, qual produto tem giro, qual o ticket médio de compra de seus clientes, e muito mais, podem ser informações determinantes para ajudá-lo a alavancar o seu negócio.

Para saber onde você quer chegar é preciso planejar e, para alcançar o objetivo é necessário monitorar.

Acompanhar os indicadores também proporciona uma visão mais nítida da percepção que a sua equipe tem da empresa e da sua comunicação.

Com métricas e relatórios em mãos, é hora de analisar como as informações estão sendo recebidas pelos colaboradores e se essas informações estão sendo interpretadas corretamente.

Lembre-se: essas métricas são muito importantes para te ajudar na tomada de decisões e para nortear sua estratégia de comunicação na empresa.

# Monte um time incrível.

Estruture seu time alinhando seus valores e objetivos. Crie interação e uma cultura forte para o desenvolvimento de talentos e geração de resultados positivos.

Quando contratar, levante quais as soft skills seu negócio precisa, e alinhe/contrate pessoas com essas características, sua equipe precisa acreditar em seu negócio e se sentir parte dele, pense nisso.

Invista em seus colaboradores, treinem, orientem, eles são seus primeiros clientes, e propagarão o entendimento e conhecimento que possuírem. Desenhe bem seu time e seus setores (squads).

Segundo Jeff Bezos, CEO da Amazon, a quantidade ideal para um squad é aquela na qual consiga alimentar as pessoas com duas pizzas grandes, podemos concluir que a qualidade, funções bem divididas valem muito mais que a quantidade.



O objetivo é simples: deixar todos constantemente conscientes daquilo que importa.

Ou seja, deixar à vista os indicadores de comunicação interna (que irão mostrar a situação passada e atual do setor para equipe), as metas e o planejamento da área que serão construídos baseados nos indicadores e mostrarão onde a equipe deseja chegar.

# Invista em tecnologia.

Você continua gerindo seu negócio com do mesmo jeito que cinco anos atrás?

Pense bem, existem muitas novidades e soluções incríveis para serem implementadas em seu negócio. Por isso, é indispensável que você esteja sempre atento ao mercado e as novidades que podem elevar o nível da sua empresa.

Tecnologia é investimento, é assertividade.

Contratar ferramentas que deixam os seus processos e necessidades automatizadas, com a informação protegida, é ter a casa arrumada para crescer.

Conquistar bons resultados, e acompanhar os indicadores de comunicação interna, é a melhor estratégia para comprovar a importância do setor e conquistar seu devido reconhecimento.

# Seja estratégico, vá para o mar azul.

Diferencie-se, inove, entregue ao seu cliente o que ninguém no mercado faz, navegue sozinho por mares ainda não explorados, ou ficará no mar vermelho competindo preço com seus concorrentes.

Refleta, o que de diferente sua empresa entrega ao cliente?

Fuja do mar sangrento da concorrência, e torne a entrega de seu produto/serviço algo único e relevante ao seu consumidor.

# A Chianca

Em constante inovação e adaptação às novidades tecnológicas, a Chianca Softwares, desde 2003, vem otimizando a gestão de empresas através de soluções inovadoras, desenvolvidas para automatizar e tornar mais prático e ágil os processos no seu negócio.

Formada por uma equipe que ama o que faz, criamos soluções inovadoras, para transformar o dia a dia das empresas e ajudá-las a superar os desafios oferecendo o que há de melhor e mais moderno em tecnologia para nossos clientes de diversos segmentos, com controle e produtividade.

Usamos a tecnologia para simplificar o que é complexo e burocrático na sua gestão, facilitando a vida de seus usuários. Assim, o gestor têm mais tempo para criar, aprender, empreender e ter um desenvolvimento nos seus resultados. Em todo tempo, nós da Chianca Softwares estamos trabalhando formas de auxiliar nossos parceiros para enfrentar o mundo dos negócios, simplificando a sua rotina de gestão, para que você economize tempo e faça seus lucros decolarem!! **Qualidade, eficiência, Tecnologia e inovação.**



 [chiancasoftwares](#)

 **83 4062.9001**

**[chianca.com.br](#)**

