

5 ferramentas de gestão que todo microempreendedor deve ter

O segmento de micro e pequenas empresas (MPEs), no Brasil, apresenta uma participação expressiva de ocupações no mercado de trabalho. Em razão disso, torna-se cada vez mais importante a realização de melhorias que reduzam o fechamento precoce de muitas empresas — que, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), cerca de 22,8% dos negócios abertos não superam o primeiro ano de vida.

Diante desse cenário, é necessário que os empreendedores sejam cuidadosos ao definir um [planejamento estratégico](#) e colocá-lo em prática, já que nem sempre é uma tarefa fácil gerenciar os processos de uma empresa.

Com a evolução da tecnologia e com as novas técnicas de gerenciamento, a boa notícia é que existem diversas ferramentas capazes de oferecer contribuições valiosas para a tomada de decisões e elaboração de estratégias nos diversos segmentos.

Pensando nisso, apresentaremos, neste artigo, 5 ferramentas de gestão que não podem faltar em uma micro ou pequena empresa, destacando os benefícios da sua utilização. Continue a leitura e saiba mais sobre o assunto!

Os benefícios da utilização das ferramentas de gestão

São vários os benefícios que as ferramentas de gestão para MPE podem oferecer. Sem dúvidas, o maior deles é gerenciar todas as áreas do seu negócio de maneira eficiente, evitando falhas.

Além disso, essas ferramentas podem auxiliar na previsão de orçamentos, na distribuição de tarefas, no planejamento e análise de dados, no gerenciamento e na supervisão de projetos em geral.

Aumento da [produtividade](#), agilidade das tarefas, redução de custos, automatização dos processos, melhora na comunicação interna e, conseqüentemente, maior alcance dos resultados também são benefícios adquiridos ao contar com esses recursos.

Ferramentas essenciais para a boa gestão de uma MPE

1. Matriz BCG

Consiste na análise gráfica do valor da empresa, seus produtos e serviços, com o intuito de acompanhar as transformações do mercado. Seu objetivo é identificar o momento e determinar a estratégia adotada que melhor se encaixa no cenário atual.

A construção da Matriz BCG oferece ao empreendedor subsídios suficientes para a tomada de decisão, ela gera um gráfico ao cruzar os resultados dos cálculos com 4 classificações possíveis:

1. estrelas: boa taxa de crescimento e boa participação no mercado;
2. pontos de interrogação: boa taxa de crescimento, mas baixa participação no mercado;
3. vacas leiteiras: baixa taxa de crescimento, mas boa participação no mercado;
4. abacaxis: baixa taxa de crescimento e baixa participação no mercado.

A matriz é bastante útil para empresários que comercializam diferentes tipos de produtos e precisam decidir quais deles deve investir mais.

[INFOGRÁFICO]

ASSINATURA ONLINE DE DOCUMENTOS: A MANEIRA MAIS EFICIENTE DE REDUZIR CUSTOS



2. 5W2H

Trata-se de um checklist de atividades relacionadas a um projeto que auxilia no planejamento de ações para execução e realização de metas. É considerada uma das ferramentas mais famosas e simples de entender e aplicar, refere-se a uma sequência de ações planejadas, na qual a estratégia depende da resolução de 7 questões.

Seu principal objetivo é aumentar a efetividade e facilitar a gestão dos planos que estão sendo desenvolvidos. As iniciais do seu nome, W e H, dão origem as perguntas e ações que direcionam sua aplicação, são elas:

1. what (o que será feito?): qual o objetivo, meta ou tarefa a realizar;
2. why (por quê?): quais são as razões que levaram a proposição da meta;
3. where (onde será feito?): em que lugar ou setor da empresa a tarefa será realizada;
4. when (quando?): quais são os prazos para a realização da meta e suas etapas;
5. who (quem fará?): quem fará a atividade para o cumprimento das etapas até a realização da meta;
6. how (como será feito?): como serão desenvolvidas as ações para a realização da meta;
7. how much (quanto vai custar?): qual o custo de concretização do objetivo para a empresa.

Com essas respostas, é possível definir estratégias para o [sucesso](#) de um projeto, tornando-o mais claro e efetivo.

3. Ciclo PDCA

O ciclo PDCA é uma ferramenta de qualificação de processos com base em ações cíclicas, estabelecendo uma estratégia de gestão de erros na empresa. É comumente utilizada para [redução de custos](#), qualificação do atendimento ou promoção de treinamentos, por exemplo.

Independente da finalidade, a ideia é determinar uma melhoria contínua por meio de sequência de ações cíclicas, como sugerido pelo próprio nome. Ou seja, o processo se repete e não há fim predeterminado. O seu nome é originário do inglês e cada letra significa: **P** (Plan – planejar); **D** (Do – fazer); **C** (Check – checar); e **A** (Action – agir).

Sua aplicação é simples e inicia um diagnóstico empresarial, visando à identificação de processos que

podem atingir níveis de qualidade maiores. Em seguida, deve ser elaborado um plano de ação, colocando em prática, avaliado e aperfeiçoado, retomando, assim, à fase do planejamento para reduzir a ocorrência de falhas nos processos.

4. Benchmark

O Benchmark é uma técnica de gestão utilizada para analisar os resultados internos e externos do negócio. Ela ajuda você a entender se as metas definidas para a empresa estão alinhadas com as do mercado ou se os resultados já foram alcançados e estão em nível satisfatórios.

Seu principal propósito é comparar os resultados de um indicador específico da empresa com os resultados do mercado. Dessa forma, é possível definir metas alcançáveis que demonstrem o potencial do negócio.

5. Análise SWOT

Esta é uma ferramenta de análise de cenário e planejamento estratégico, que auxilia na identificação dos pontos fortes e fracos da organização para consolidar sua participação no mercado.

Muito utilizada pelas empresas, a análise SWOT, também conhecida como FOFA no Brasil, permite ao gestor identificar pontos positivos e negativos da empresa no presente, e, por meio de uma projeção futura, avaliar quais as oportunidades e as ameaças para o seu crescimento no mercado.

Ao destacar as potencialidades, é possível estabelecer um diferencial competitivo e corrigir fragilidades perante os concorrentes. Para isso, o gestor deve responder aos 4 questionamentos:

1. forças: os pontos fortes do negócio, nos quais a empresa tem vantagens competitivas;
2. fraquezas: os pontos fracos ou as falhas que comprometem o seu desempenho;
3. oportunidades: as possibilidades para o negócio, que se mostram promissoras conforme seus indicadores e metas;
4. ameaças: os riscos para a empresa, como a concorrência pode intervir para reduzir suas vendas ou aumentar seus custos, por exemplo.

Não obstante, cabe ressaltar que outras tecnologias são cruciais para qualificar os processos internos e fortalecer o negócio, é o caso das [assinaturas digitais e eletrônicas](#) e o [armazenamento em nuvem](#) — disponíveis no Portal de Assinaturas. Por meio delas, é possível realizar diversas transações de qualquer lugar, usando computador, tablet ou dispositivo móvel, além de evitar os riscos de exposição de informações sigilosas e [fraudes](#).

Por fim, nota-se que essas ferramentas são muito úteis na administração da empresa e no desenvolvimento de projetos internos, garantindo, assim, ótimos resultados para o seu negócio!

Agora que você já conhece as 5 ferramentas de gestão que todo microempreendedor deve ter, que tal saber como um Portal de Assinaturas pode auxiliar os empresários? Continue no blog e leia agora mesmo o [nosso artigo](#) sobre o assunto. Vamos lá!

Assine documentos digitais
com validade jurídica.

Experimente gratuitamente.

