

4 números que medem o sucesso da sua empresa

Lygia Haydée

Para saber se o seu negócio está no caminho certo, conheça os indicadores comerciais e financeiros

Dreamstime.com



Ter um negócio estável, além de ser uma preocupação do empreendedor, é também sinal de que a pequena empresa tem estabilidade. Para que você consiga gerir a sua marca de forma efetiva, é preciso ter controle sobre alguns indicadores fundamentais. "O desempenho deve ser medido através de poucas e boas ações", avalia Maurício Galhardo, sócio-diretor da Praxis Education e responsável pela área administrativa e financeira da empresa.

Muitos indicadores para acompanhar podem causar confusão ou erro na hora de priorizar as ações e é preciso ter números que realmente são relevantes para o negócio.

Dentre as suas preocupações devem estar a capacidade de vender, de gastar e de lucrar, além de se preocupar com a gestão de funcionários e com a qualidade dos serviços. "Acima de tudo é preciso pensar na estabilidade de longo prazo do negócio. Para isso, tem de haver um fluxo de produtos e serviços com demanda estável no futuro. A única garantia para que isso aconteça é ter um executivo que seja capaz de analisar a situação e de mudar de opinião quando as condições se alteram", diz Paulo Vicente, professor de estratégia da Fundação Dom Cabral.

Preste atenção, então, nos quatro indicativos que você deve acompanhar para que a sua empresa mantenha-se financeiramente saudável.

1. Vendas

A sua primeira preocupação deve ser com as vendas, tendo em vista o volume total vendido no período. "Esse é o indicador mais utilizado porque é fácil de calcular e dá a diretriz para saber se a empresa está vendendo bem ou não. Consequentemente sabe-se também se

entrará mais dinheiro no caixa”, ressalta Gualhardo. Para isso, acompanhe a percentagem de vendas com relação à meta de cada temporada.

Outro ponto importante aqui é o ticket médio, pois ele ajuda a saber quanto se vende por cliente e indica se há necessidade de treinamento da equipe para melhorar a venda. “O mais seguro, no entanto, é analisar o curto prazo, tendo em vista a demanda constante dos produtos, e o longo prazo, que deve levar em conta a criação bem sucedida de novos produtos e serviços”, revela Vicente.

2. Finanças

Para fazer esta análise, é preciso acompanhar o custo da mercadoria vendida, o percentual que sobra das vendas após descontar os gastos variáveis da empresa, a rentabilidade do negócio, o prazo de retorno e a lucratividade. “Esse último significa medir o percentual que sobra do negócio e, ao meu ver, é o mais importante dos pontos desse indicador, pois de nada adianta vender bem se não sobrar dinheiro no final do mês”, aconselha Galhardo.

3. Equipe

Muita gente ainda pensa que a equipe não influencia no rumo da empresa, mas o giro de funcionários é um ótimo indicador de que o negócio está no caminho certo. “O cálculo do giro de funcionários é importante para saber se a empresa está saudável. Por isso, avalie quanto tempo um funcionário fica em média na empresa, ou de quanto em quanto tempo é necessário fazer novas contratações”, revela Galhardo. Também é importante medir o índice de satisfação dos funcionários, outro ponto do negócio que deve estar funcionando muito bem para que a empresa renda bons frutos.

4. Satisfação dos clientes

Esse é um ponto essencial, pois se o cliente não estiver satisfeito com o seu negócio, com certeza ele está rumo ao fracasso. “Aqui é preciso medir o índice de reclamações de clientes e o tempo médio de atendimento na sua empresa”, ensina Galhardo. Isso fará com que você tenha dados para melhorar cada vez mais a sua relação com aquele que mantém a sua marca viva.

Fonte: Exame. [Portal]. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/4-numericos-que-medem-o-sucesso-da-sua-empresa>>. Acesso em: 2 out. 2012.