

MÁRCIO BARROSO

20 ESTRATÉGIAS

FINANCEIRAS

PARA LUCRAR MAIS

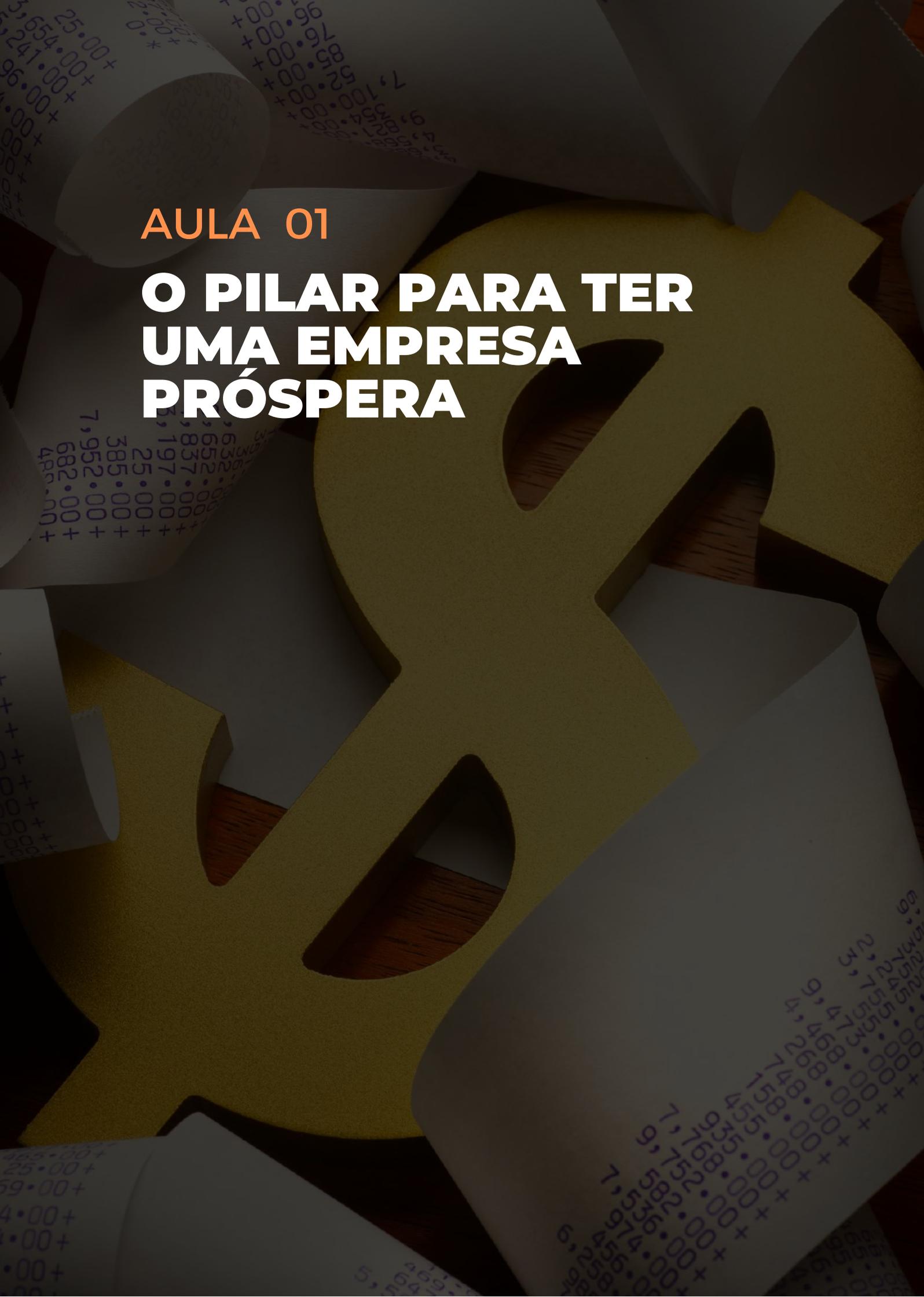
INTRODUÇÃO

Márcio Barroso é especialista em finanças e Sócio executivo na Seja Finance. Tem propriedade e segurança para falar a respeito deste assunto. Nesse curso, ele deseja te mostrar 20 estratégias de como tornar a sua empresa mais lucrativa.

Para crescer sua rentabilidade você não precisa aumentar seus custos. Existem formas de conseguir uma maior margem de lucro e, neste curso você aprenderá 20 maneiras de a conseguir, além de ter acesso à mentorias sobre gestão financeira com nosso especialista.

O QUE VOCÊ VAI ESTUDAR

AULA 01 - O pilar para ter uma empresa próspera	04
AULA 02 - A solução é ter informação	08
AULA 03 - Soluções Práticas	11
AULA 04 - Soluções Práticas 2	15



AULA 01

O PILAR PARA TER UMA EMPRESA PRÓSPERA

AULA 01

Temos o propósito de despertar em vocês o porquê das coisas:

- Por que alguns negócios têm sucesso e outros não?
- Por que alguns negócios vivem mais do que outros?
- Por que que alguns negócios duram gerações em gerações?
- Por que que eu não tenho prosperidade?

A resposta para essas perguntas é muito simples: Porque elas possuem **reserva financeira**.

A reserva financeira faz com que as empresas tenham continuidade em suas operações e proporciona uma confiança para que os empresários toquem os seus negócios, contratem ou não, comprem e invistam. É ela que assegura que o empresário passe por uma pandemia (como passamos recentemente) com segurança.

A reserva financeira não é constituída de uma forma simples.

Alguém pode ser muito bom de comercial e ter um produto excelente. Mas, se não tiver uma estratégia financeira vinculada ao seu negócio, se torna apenas mais um no Mercado.

Blocos do setor financeiro:

1. Controle financeiro (Operacional)

Nada mais é do que a sua parte operacional. Você deve fazer o extrato de tudo relacionado a sua empresa e assim, trazer a conciliação bancária. Além disso, fazer a classificação dos saldos, lançar de forma correta os gastos, utilizar algum sistema para isso, implantar um padrão de conciliação, adotar um procedimento de crédito, de cobrança, de batimento dos saldos. É necessário ter um sistema para capturar todas essas informações, fazer um fechamento financeiro, separar seus gastos entre centro de custo, definir o que é do comercial, da operação, da logística, do administrativo, do diretor e assim a cada setor.

Afinal, será que as grandes empresas adotam um controle financeiro por um simples “acaso”? Te afirmamos que NÃO! Toda empresa precisa ter um controle e precisa ter dados financeiros.

2. Ferramentas financeiras (Tático)

Se você ainda é daqueles que controlam o seu financeiro no caderninho, tem algo de errado! O seu financeiro não pode ficar em segundo plano ou sendo controlado de qualquer forma. Você precisa montar a sua empresa de modo estratégico e o seu financeiro é a base para a sua empresa dar certo.

AULA 01

A ferramenta financeira é a leitura e o diagnóstico da sua empresa. É nesse ponto que você desenvolverá toda a sua demonstração de resultados, metas, indicadores, entenderá se a sua precificação está correta, se o seu capital de giro está adequado e se você tem como realizar investimentos ou não. Caso contrário, a sua empresa se resumirá em planilhas e no retrocesso ou estagnação.

3. Finanças estratégicas (Estratégico)

É a tomada de decisões. Onde você tem como avaliar as suas bases, através dos dados financeiros já levantados e trabalhados.

Então, se você tem esses 3 blocos em sua empresa e toma a decisão correta, você tem a reserva financeira e assim, se torna competitivo. O que fará diferença e o que dará tração, nada mais é que a maturidade financeira das empresas. É isso que gera competitividade.





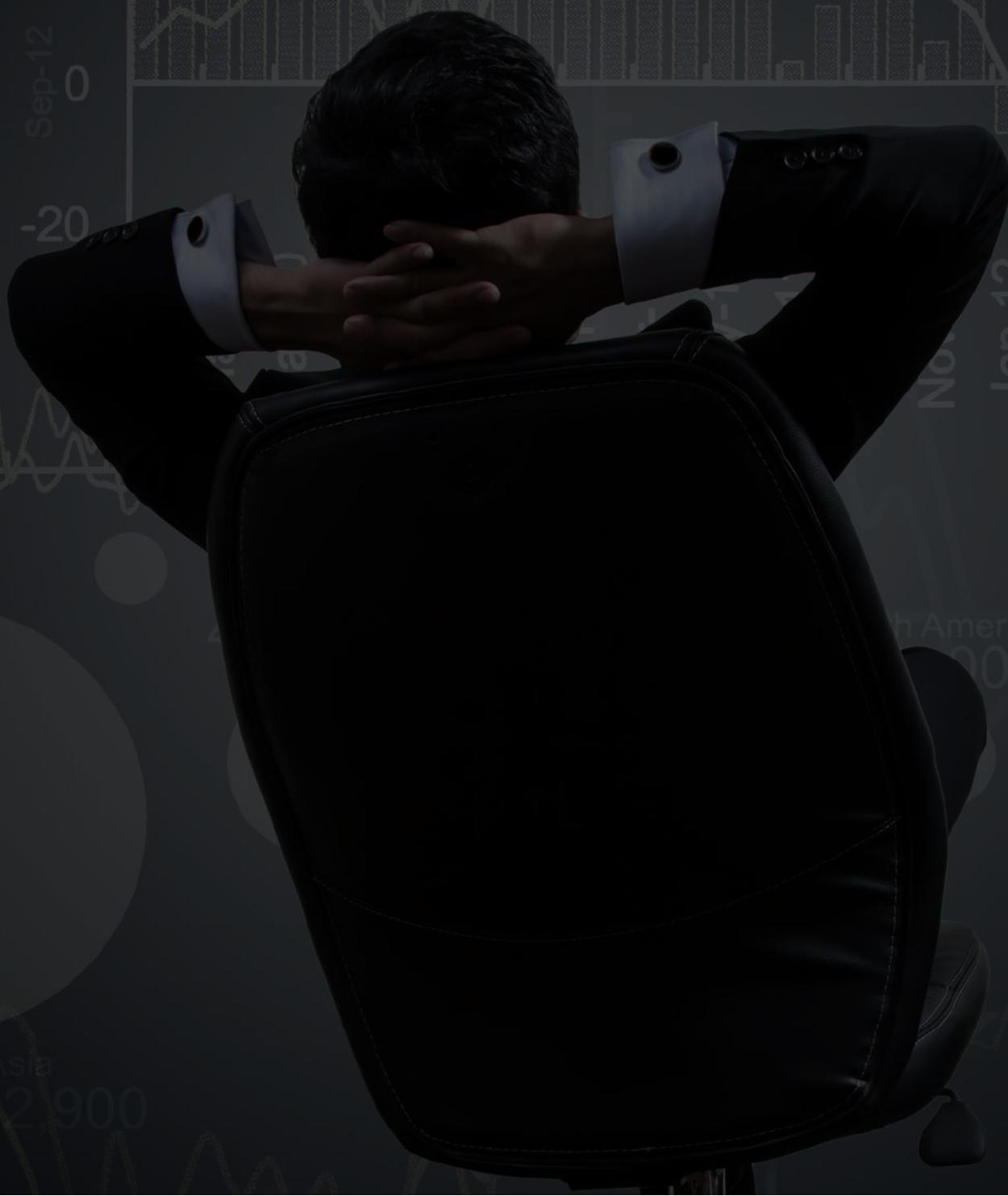
A reserva financeira faz com que as empresas tenham continuidade em suas operações e proporciona uma confiança para que os empresários toquem os seus negócios, contratem ou não, comprem e invistam.

Márcio Barroso



AULA 02

A SOLUÇÃO É TER INFORMAÇÃO



AULA 02

Vamos te fazer algumas perguntas reflexivas:

- O que faz com que você mude?
- O que faz com que você se torne alguém competitivo?
- O que te diferencia no mercado?

A solução para essas questões é você ter **informação**. Afinal, hoje em dia o mundo é da informação. O mundo é do digital. Portanto é muito importante você acompanhar essa “rapidez” tecnológica, se capacitando.

"A solução para essas questões é você ter informação."

hoje em dia o mundo é da informação. O mundo é do digital. Portanto é muito importante você acompanhar essa “rapidez” tecnológica, se capacitando.

Cultura financeira saudável

Quando você tem uma informação correta sobre o seu negócio, você tem uma ferramenta financeira funcionando, você tem uma estratégia financeira montada e sendo acompanhada.

Toda a empresa está alinhada com o objetivo final. Se você pegar as grandes empresas, todas as suas áreas estão apontando para o mesmo objetivo. Sabe por quê? Pois, elas têm uma cultura financeira corporativa saudável. Todos que trabalham nela sabem para onde estão indo. Então, se o dono é daqueles que ficam colocando a informação debaixo do braço ou dentro de uma gaveta, não compartilhando as estratégias com os seus colaboradores, qual é a chance de desse negócio crescer? Te digo que nenhuma!

Seu time precisa estar alinhado, ter informações claras, coerentes e em linha reta. Só assim, vocês conseguirão buscar o mesmo objetivo!



Quando você tem uma informação correta sobre o seu negócio, você tem uma ferramenta financeira funcionando, você tem uma estratégia financeira montada e sendo acompanhada.

Márcio Barroso

AULA 03

SOLUÇÕES PRÁTICAS



AULA 03

1. Implante uma cultura de resultados: Dê exemplo e cobre com base em número.

As grandes organizações trabalham com metodologia em produção de resultados. Todo gestor precisa tomar decisões com base nos números. Do contrário, a sua empresa não será competitiva e você ficará patinando no mercado.

2. O seu café da manhã é ver o seu caixa: realizado e futuro (projetado).

Isso é fundamental para se tomar decisões durante o seu dia e analisar a situação da sua empresa. Caso contrário, você não consegue alinhar o seu negócio.

3. Planejamento tributário: seja inteligente e estratégico. Não crie contingências no seu negócio.

Você precisa ter uma estratégia para a sua empresa. Existem vários conselhos tributários, do ponto de vista operacional e estratégico, que te dão até oportunidade de redução da sua carga tributária. Então, procure profissionais que te ajudem a tomar esse tipo de decisão

4. Separe os custos em essenciais e não essenciais.

Essenciais - tipos de gastos vinculados diretamente a sua venda. Você precisa realizar aquele determinado gasto para conseguir vender.

Não essenciais - Custos feitos que não estão ligados à venda.

5. Crie um senso de urgência no assunto de finanças.

Não deixe situações financeiras para serem resolvidas amanhã, resolva hoje! E, resolva com velocidade.

6. Não valorize o medíocre: seja meritocrata.

Não se permita punir o bom funcionário. Equilibre sempre a balança!

7. Valorize o tempo da organização: Diminua o tempo das reuniões.

Se você não for objetivo nesse quesito, as reuniões e o padrão da sua empresa se tornará cansativo e nada ágil. A comunicação dentro de uma empresa é muito importante, precisa ser assertiva e sem delonga.

8. Seja paranoico por produtividade: Menos será sempre mais.

AULA 03

Seja rápido e dê resultados. Sempre busque formas de fazer algo da maneira mais rápida, mais direta e mais objetiva possível. Porém, não deixando de garantir o mesmo resultado.

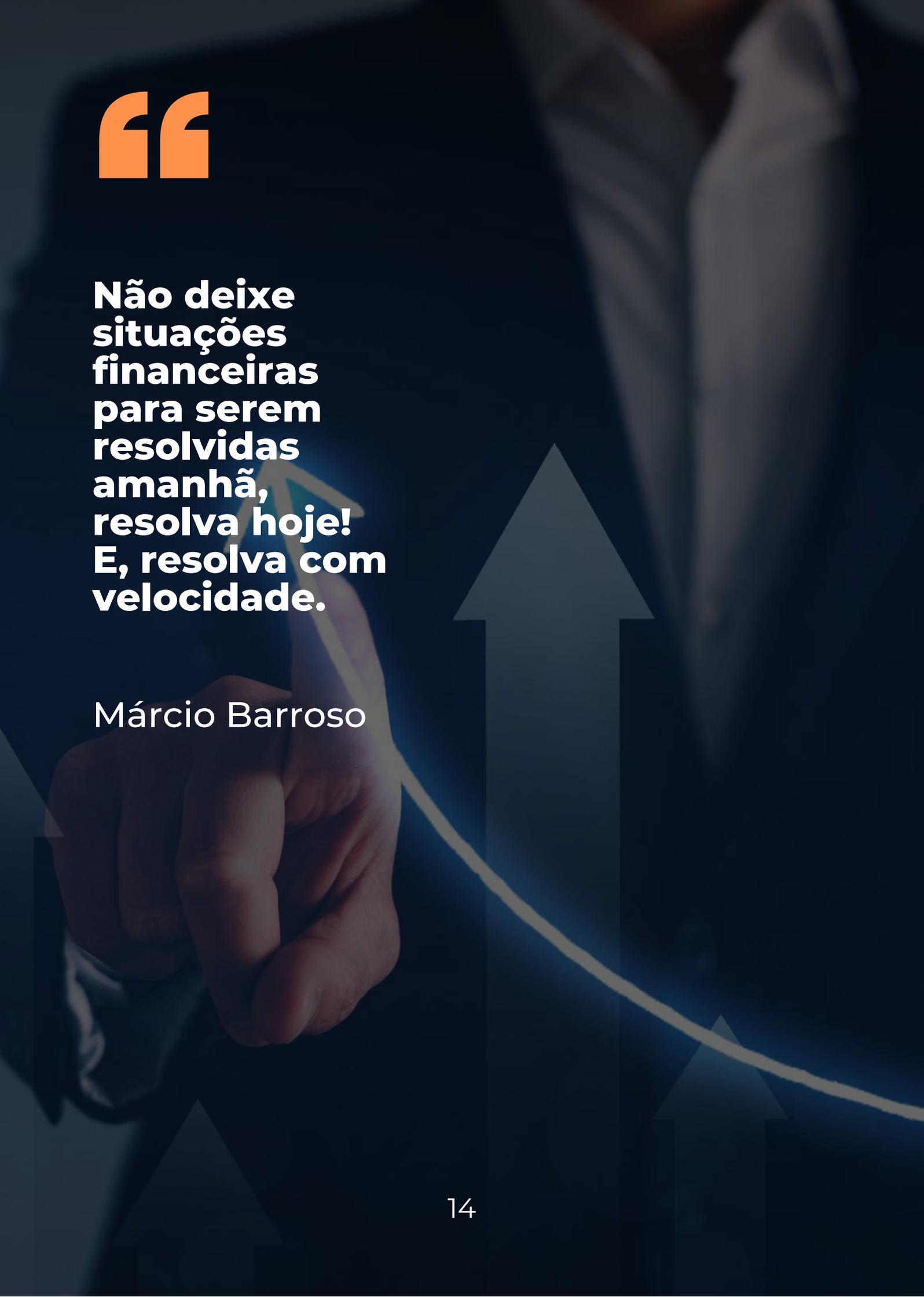
9. Invista em tecnologia: Elimine a burocracia interna e a papelada.

Essa é porta da lucratividade. Se você ainda não está investindo em tecnologia de alguma maneira, você ficará para trás. O caminho da tecnologia é necessário.

10. Margem e liquidez são duas coisas diferentes.

Você pode até ter uma margem muito boa em determinado produto, mas dependendo do tempo de retorno do lucro para a sua empresa, essa margem diminui e prejudica a liquidez do seu caixa.





“

**Não deixe
situações
financeiras
para serem
resolvidas
amanhã,
resolva hoje!
E, resolva com
velocidade.**

Márcio Barroso

AULA 04
SOLUÇÕES
PRÁTICAS 2



AULA 04

11. Esgote os seus estoques. Lembre-se: Estoque bom é o que gira e gira rápido.

Quem pensa o contrário disso, é melhor rever o seu caixa. Pois lá tem a resposta.

12. Precifique corretamente os seus produtos e serviços: Markup não é margem.

Existe a forma correta de precificar, de você achar o produto ideal e a margem correta. Se você não busca a forma correta, você está falido. E, está só no "achismo".

13. Fique atento: preço é percepção de valor, nada tem a ver com custos.

Em termos de percepção de valor não quer dizer que por você ter comprado determinado produto com valor mais caro, você vai repassá-lo com um preço bem mais alto ao consumidor. Vamos aqui dar o exemplo de um pincel. Esse item, digamos que vale R\$ 5,00. Então, seguindo esse parâmetro, você precisa adquiri-lo por R\$ 1,00 ou R\$2,00 para valer a pena a venda. Se você fosse comprar o pincel de R\$ 10,00 ou R\$ 15,00, te indicaria trocar de fornecedor ou não realizar a compra.

Preço é percepção de valor, nada tem a ver com os custos.

14. Simplificação Operacional: Não fique lento e caro!

Concentre o operacional em uma única área ou em um único setor. Unifique e padronize o seu operacional. Isso é possível através da tecnologia e também permite cortar custos e trazer agilidade aos seus negócios.

15. Não existem empresas: Existem pessoas.

A empresa funciona com base em pessoas. As treine, valorize e faça assim com que vistam a camisa da empresa. Gere um time!

16. Separe as finanças pessoais das finanças empresariais: Empresa não é o seu caixa eletrônico particular.

A sua necessidade como pessoa física é diferente da sua capacidade de gerar caixa.

17. Adote na sua gestão ferramentas financeiras: seja moderno, financeiro na palma da mão utilizando um BI.

Seja moderno, utilize ferramentas gerenciais e adote estratégias conceituais financeiras.

18. Adote orçamento e estabeleça metas financeiras para toda a empresa: Não seja "pão duro", divida o lucro com o seu time.

Estabeleça metas para todas as áreas da sua empresa, compartilhe esse objetivo para a equipe e estabeleça premiações

AULA 04

para que eles sejam incentivados a conquistar.

19. Procure ajuda! Tenha especialistas em áreas estratégicas, principalmente o financeiro.

Se especialize, se informe e procure ajuda nas áreas que você tem dificuldade e precisa desenvolver de forma mais produtiva em sua empresa.

20. Última estratégia financeira: Faça tudo de novo!

Faça do 1 ao 20, pois a vida é um ciclo! O mercado muda constantemente e precisamos nos reciclar também a todo momento.





Existe a forma correta de precificar, de você achar o produto ideal e a margem correta. Se você não busca a forma correta, você está falido. E, está só no “achismo”.

Márcio Barroso

