

LUIZ BARRETTO

150

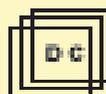
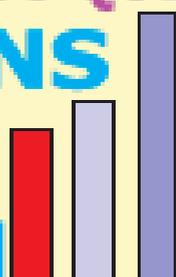
MINUTOS QUE

TRANS

FOR

MAM

SEUS NEGÓCIOS



DENISE
CHAVES
CONTEÚDO

Luiz Barretto

**150 MINUTOS QUE
TRANSFORMAM SEUS NEGÓCIOS**

1ª Edição

Brasília, 2018



Ficha catalográfica

Copyright © 2018 by Denise Chaves Conteúdo

Diagramação Anderson Augusto

Capa Denise Chaves e

Anderson Augusto

B 274 1 Luiz Barretto

150 Minutos que transformam seus negócios/ Luiz Barretto.1.ed
- Brasília, DF

ISBN 978-85-54030-00-1

Copyright [2018] by Denise Chaves Conteúdo

Todos os direitos desta edição reservados à editora.

1. Economia 2. Administração e Serviços Auxiliares

Índice para catálogo sistemático

1. Economia – CDD 330

2. Administração e serviços auxiliares – CDD 650

À minha família: Lucia, Júlia, Dudu e em especial ao Rafa, meu neto, que me inspira todos os dias.

Aos meus colaboradores Denise e Gilberto, pela ajuda cotidiana no trabalho há muitos anos, sem eles este livro não aconteceria.

Ao sistema Bandeirantes de Rádio, pela oportunidade de ter esta coluna quase diária que me proporciona falar com milhares de pessoas e ajudar os empreendedores brasileiros a fazerem a diferença neste País.

PREFÁCIO

Por Renato Santos

Conheci Luiz Barretto durante seu primeiro mandato como presidente do SEBRAE Nacional. Mesmo antes de conhecê-lo, eu já via sua gestão com simpatia, porque Luiz havia sido executivo da empresa anteriormente e isso sempre indica conhecimento profundo do negócio – ao longo do tempo, minha admiração pelo seu trabalho e personalidade cresceram ao compreender o sentido das suas ações e a preocupação genuína com os resultados dos pequenos negócios no Brasil.

Foram iniciativas marcantes como o Movimento Compre do Pequeno Negócio, que enquanto estimulou pessoas, empresas e governo a valorizar as pequenas empresas, ao mesmo tempo promoveu um acréscimo na autoestima dos empresários de pequeno porte. Como consultor de empreendedorismo há muitos anos, sei da relação direta entre a autoconfiança e os resultados do empreendedor e por isso, da relevância de tal valorização.

Continuei acompanhando sua carreira e sempre me impressionei com sua capacidade de enxergar a árvore e a floresta simultaneamente – algo raro em geral, mas especialmente em líderes de grandes empresas. Este talento ficou ainda mais claro, e público, a partir do seu trabalho como palestrante, autor e colunista na rede BandNews: sua capacidade de abordar os mais diversos assuntos do universo

empresarial de forma simultaneamente profunda e objetiva ficaram ainda mais evidentes.

Como se isso não fosse muito, Luiz Barretto brinda a audiência com ângulos de visão originais e frequentemente surpreendentes, que mesclam com leveza a perspectiva do consumidor – o próprio Luiz, várias vezes – com a do empreendedor e finalmente, do analista privilegiado que muitas vezes participou da construção do cenário institucional para diferentes segmentos do ambiente de negócios brasileiro.

Por tudo isso, ao saber que ele preparava este livro com uma seleção dos seus artigos e conteúdos, me entusiasmei desde o primeiro momento. Ao finalmente ler a obra, não me surpreendi que minha expectativa de encontrar conselhos práticos e relevantes para qualquer empreendedor – inclusive para mim mesmo – foi superada: mais do que aconselhar, Luiz convida o leitor a refletir e o intima a aplicar estratégia e visão à operação do dia-a-dia de um negócio. Para os empreendedores de pequeno porte acostumados a um cotidiano duro e desgastante, este é sem dúvida um grande desafio, mas sobretudo uma necessidade imperativa: apenas os que conseguem fazer isso crescem e mudam sua realidade e dos que estão a seu redor.

Neste livro, você encontrará pílulas de reflexão sobre os mais diferentes temas da realidade empresarial: da adoção de tecnologias emotivas aos direitos dos microempreendedores individuais; do uso do benchmarking como ferramenta de evolução à melhor forma de registrar e aproveitar o feedback dos consumidores.

Divididos em oito temas centrais, os 150 minutos de leitura deste livro têm realmente o potencial de transformar seus negócios. Você pode optar por dois caminhos para absorver todo o conteúdo: o primeiro e mais “tradicional”, que eu mesmo adotei ao ler a obra, lendo os artigos na ordem em que se apresentam. Como os temas indexam o conteúdo, a leitura sequencial leva ao aprofundamento da reflexão sobre cada assunto, e por isso provoca uma abertura ao autoquestionamento que será muito útil a líderes de negócios de qualquer porte, sempre acostumados (e não necessariamente, satisfeitos) com a solidão ao decidir.

Para os empresários, em particular os temas “Marketing” e “Atitude Empreendedora” encerram uma poderosa injeção de adrenalina, ao descortinar várias oportunidades ao alcance de empresários qualquer setor, e simultaneamente destacar o papel central que o empreendedor desempenha na performance do negócio. Nossas empresas, ensina Luiz Barretto, são um reflexo direto e cristalino dos nossos pensamentos e ações.

Mas uma outra forma de ler este livro pode ser a escolha dos artigos pela relevância para o momento atual do leitor. Para fazer isso, basta passar os olhos pelo Sumário da obra: os títulos objetivos evidenciam o conteúdo de cada artigo, e aí há reflexões para todos os aspectos e momentos da realidade empreendedora. Se você sonha em montar o seu próprio negócio ou é intraempreendedor e lidera uma unidade da sua empresa, os temas “Oportunidades” e “Mercado” com certeza trarão luz a aspectos nem sempre considerados do ambiente empresarial – e sem dúvida serão inspiradores no sentido de

identificar novas possibilidades e traçar o mapa dos primeiros passos (justamente aqueles que somente o líder do negócio pode dar) para explorá-las.

Mas não obstante as sugestões acima, o que este livro efetivamente traz é companhia para uma jornada quase sempre solitária: a de empreender, verbo quase simplista diante da complexidade e variação de decisões e ações que o empreendedor precisa tomar. Ao dividir conosco sua experiência e sabedoria acumulada nos muitos anos trabalhando pelo desenvolvimento e modernização do ambiente de negócios no Brasil, Luiz Barretto se faz presente na “hora da verdade” de cada empresário: o momento em que se tomam decisões que impactarão a vida do negócio e das pessoas que o compõem por muito tempo, e que por isso precisam ser consideradas com cuidado, e pesadas em todas as suas possibilidades.

“150 Minutos que Transformam Seus Negócios” é um livro que cumpre a promessa de transformação ao abrir os olhos e a cabeça do leitor para oportunidades com otimismo, mas sem ingenuidade ao considerar os riscos, e sempre acompanhado de uma visão estratégica e estruturada em cada artigo, e de cada tema. Minha última sugestão ao ler esta obra: tenha ao lado lápis e papel. Os insights que a leitura vai provocar com certeza serão preciosos, e vai valer a pena registrá-los. Boa leitura!

Renato Santos

Palestrante, consultor e empresário

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 15

INOVAÇÃO E TENDÊNCIAS 17

1.Desaparecer / 2.Fazer melhor / 3.Arroz com feijão / 4.Malas / 5.Praticidade / 6.Tempo / 7.Resolver.com.br / 8.Auto Serviço / 9.Conectados / 10.Medo do digital / 11.E-commerce / 12.Realidade virtual / 13.Voz / 14.Inteligência artificial / 15.Startup / 16.Novos modelos / 17.Negócios sobre rodas / 18.Fator humano / 19.Emoções / 20.Novas gerações / 21.Futuro/ 22.Colaboração / 23.Pitch / 24.Caderninho /

OPORTUNIDADES 41

25.Franquia / 26.E-commerce / 27.B2B / 28.Experiência / 29.Aplicativo / 30.Natal / 31.Mercado / 32.Envelhecimento / 33.Boutique / 34.Certificado / 35.Evangélicos / 36.Gigantes / 37.Natal fora de época / 38.Eventos / 39.Vizinhança / 40.Segunda mão / 41.Saudável / 42.Parcerias / 43.Em casa / 44.Ponto / 45.Benchmarking / 46.Sem frete / 47.Copa / 48.Personal /

MARKETING

65

49.Rotina / 50.Fidelização / 51.Prospectar / 52.Jornada /
53.Comunicação / 54.Cacarejar / 55.Desatualizado /
56.Personalidade / 57.Narrativa / 58.Valor / 59.Diferencial /
60.Recomendação / 61.Impressão / 62.Atitude / 63.Para quem? /
64.Online e off-line / 65.Serviços / 66. Patrocínio / 67.Brindes /
68.Carnaval / 69.Páscoa / 70.Dia das mães / 71.Black Friday /
72.Última hora / 73. Troca /

GESTÃO

91

74.Pessoas / 75.Atendimento / 76.Ordem / 77.Craque / 78.Time /
79.Férias / 80.Engajar / 81. Plano B / 82.Estoque / 83.Estudar /
84.Integração / 85.Tempo livre / 86.Detalhe / 87.Equipamento /
88.Manutenção / 89.Ferramentas / 90.Documentos / 91.Família /
92.Copa 2018 / 93. Planejar / 94.Festa / 95.Retrospectiva /

FINANÇAS

113

96.Poupar / 97.Formação de preço / 98.Despesas / 99.Números /
100.Custos / 101.Desperdício / 102.Cartões / 103.Conta empresa /
104.Compras coletivas / 105.Contratar / 106.Investidor anjo /
107.Direitos do MEI / 108.Adesão / 109.Salões de beleza /
110.Faturamento / 111.Análise financeira / 112.Aluguéis /
113.Negociação de débitos /

ATITUDE EMPREENDEDORA

131

114.Medo / 115.Vocação / 116.Ambição / 117.Ano novo /
118.Mudar / 119.República / 120.Promessas /
121.Responsabilidade / 122.Independência / 123.Musculatura /
124.Mimimi / 125.Ética / 126.Agora /

MERCADO

145

127.Necessidade / 128.Comércio de rua / 129.Redes / 130.
Franqueadoras / 131.Feriados / 132.Confiança /
133.Desconectados / 134.Milenials / 135.Mulheres / 136.Dia da
mulher / 137.Dia do pequeno / 138.Compre do pequeno /
139.Crianças / 140.Trabalho / 141.Simples /

SUSTENTABILIDADE

161

142.Deslocamento / 143.Dia mundial sem carro / 144.Híbrido /
145.Diversidade / 146.Sustentável / 147.Fome / 148.Gestão
Pública / 149.Paris / 150.Marcas.

INTRODUÇÃO

Empreender não é para qualquer um, é somente para aqueles dispostos a aprender a cada dia e a se arriscar para construir sua própria história profissional. Alguns pensam que é preciso nascer com esse dom, mas eu acredito que o ser humano é capaz de desenvolver habilidades diversas, entre elas a de se inserir no mercado como dono de seu próprio negócio.

Aconteceu comigo. Após décadas de experiência como executivo, nos setores público e privado, inclusive tratando de políticas voltadas a fortalecer micro e pequenas empresas, decidi mudar de lado no balcão e transmitir meu conhecimento sobre o tema como palestrante, consultor e colunista.

Desde agosto de 2017, converso sobre o mundo dos negócios com empresários de todo o Brasil pela BandNews FM e pela Rádio Bandeirantes AM. São dicas rápidas, de cerca de um minuto, que vão ao ar quatro vezes por semana e me permitem trazer conteúdo atualizado e informações preciosas para quem já tem ou planeja abrir um negócio próprio.

Este livro reúne parte dessa jornada, são 150 minutos selecionados que sei que tem potencial para modificar a sua forma de pensar, de gerir sua empresa e realmente transformar seus negócios. Sempre com muita dedicação, planejamento e paixão, que são essenciais para qualquer empreendedor.

No rádio, eu repito esse lema aos ouvintes e aqui também não poderia deixar de dizer a vocês, meus leitores: bom trabalho e sucesso na sua empresa!

INOVAÇÃO E TENDÊNCIAS

1.DESAPARECER

O fim está próximo! Mas calma, não é o fim do mundo. Estou falando de empresas e segmentos que param no tempo e não percebem que o consumidor muda cada vez mais rápido. Por exemplo, quando foi a última vez que você alugou um DVD? Os mais jovens não vão nem entender o que estou dizendo, mas ter uma locadora de vídeos já foi um negócio muito popular e hoje, simplesmente, quase não existe mais.

Ser líder de mercado não significa estar com a vida ganha. Hoje existem milhares de lojas de celulares e acessórios. Mas os maiores fabricantes mundiais de smartphones afirmam que eles já chegaram ao limite de capacidade, bateria e tamanho de tela. Por isso, estão sendo substituídos pela internet das coisas, como o óculos ou o relógio que você usa, que obedece a comandos de voz.

Enquanto isso, como está a sua empresa? Será que as crianças e jovens de hoje vão ter interesse no seu produto ou serviço amanhã? Pense nisso e corra para aproveitar as oportunidades do futuro antes do seu concorrente.

2.FAZER MELHOR

Está ficando cada vez mais comum falar de inovação nos negócios, mas muita gente pensa que inovar depende de criar um produto totalmente novo e revolucionário. Não é assim. Você pode inovar ao mudar e tornar mais eficiente a forma de trabalhar mesmo em algo tradicional. Vou dar alguns exemplos.

Padaria é um negócio antigo e bastante conhecido, não é mesmo? Mas quando você tem uma padaria que cadastra os clientes e avisa pelo celular ou pela rede social quando saiu o pão quentinho, você tem uma inovação. Ou ainda, quando você vende pão por assinatura. Isso mesmo, o cliente assina um plano e recebe o pão quentinho diariamente na sua casa.

Estes são exemplos verdadeiros, de pequenas empresas brasileiras que já estão fazendo isso. Você pode adotar as mesmas ideias na sua empresa e também vai estar inovando. Então se concentre nisso: inovação não é só fazer algo novo, é fazer melhor.

3.ARROZ COM FEIJÃO

Inovar é importante e necessário para as empresas que pretendem continuar no mercado, em qualquer ramo de atividade. Mas não se esqueça que ela precisa ser um complemento ao básico: um bom atendimento, a qualidade dos produtos e serviços e o cumprimento dos compromissos firmados com os clientes.

Muitas empresas estão afoitas para descobrir a pólvora que fará explodir suas vendas. Mas, no dia-a-dia, se esquecem do olho no olho com o cliente, relaxam prazos, se distanciam na comunicação. Embora a tecnologia avance, o que é muito bom, os consumidores ainda são pessoas de carne e osso. E elas desejam sim contar com empresas inovadoras, mas que respeitem o seu histórico. Vi um exemplo de um consultório médico que passou a aceitar somente cartões virtuais, frustrando os idosos sem smartphones que foram seus clientes durante anos.

Cuide do que você faz e invista na inovação para melhorar, não para abandonar os princípios que até hoje nortearam os seus negócios. Quem faz o arroz com feijão bem feito terá sua clientela fidelizada por mais tempo.

4.MALAS

Convencer um empresário de que é preciso buscar a inovação não é tão difícil, é uma questão de sobrevivência. O problema é não saber por onde começar. De onde vem as ideias? Como ter a inspiração sobre o que fazer para inovar?

A boa notícia é que a inovação, como qualquer outro trabalho, depende mais da transpiração do que de inspiração. Ela é fruto de uma análise concreta sobre o que pode ser melhorado na sua empresa, ou de quais produtos ou serviços ainda não estão disponíveis e que seriam úteis.

Costumo usar um exemplo bastante simples de inovação. Quem viaja muito a trabalho, como eu, ou mesmo por lazer, sabe que carregar malas é um incômodo. As primeiras malas com rodinhas surgiram nos anos 70, mas eram apenas duas e era preciso inclinar a bagagem. No final dos anos 80, vieram as malas com quatro rodinhas e que giram 360 graus, ou seja, podem ser levadas na vertical. Estes são os modelos mais populares hoje, justamente pela praticidade.

A inovação não para por aí. Nos Estados Unidos, já estão disponíveis a mala patinete, que deve ser um sucesso entre as crianças, e ainda a mala com motor. Ela conta com assento e guidão para que você possa dirigir-la no aeroporto. E ainda tem entrada USB para carregar o celular. Em resumo, você não precisa reinventar a roda, basta utilizar a imaginação para aplicar o que já existe e melhorar produtos e serviços.