

Um dos grandes desafios de qualquer gestão é fazer o negócio crescer, ser capaz de caminhar com as próprias pernas e garantir sua saúde financeira em curto, médio e longo prazos. **Embora a potencialização das vendas e o aumento do números de clientes sejam grandes aliados na hora de garantir esse crescimento, toda a situação muda de figura quando falamos em expansão de negócios.** Isso porque, além da necessidade de um desenvolvimento que se sustente por um longo período, existem pontos estratégicos que merecem atenção especial da gestão. Eles envolvem desde o **controle eficiente do fluxo de caixa** até a gerência dos processos de produção.

via GIPHY

Muitos negócios começam pequenos, e de forma incipiente vão ganhando mercado e crescendo. É inevitável que em algum momento o empreendedor comece a pensar: como ampliar meu negócio? Nesse contexto, é de extrema importância que a gestão não meta os pés pelas mãos e saiba antecipar algumas questões bem fundamentais. E é sobre como se organizar para fazer o crescimento do negócio que vamos tratar neste artigo!

O que você vai encontrar neste artigo:

Como expandir um negócio: sinais de que ele está pronto

Formas de expansão de negócios

Franquias

Filiais

Fusões e aquisições

Novos canais de vendas

Ampliação do mix de produtos

Conclusão

Como expandir um negócio: sinais de que ele está pronto

O primeiro sinal é conferir se o seu negócio realmente está preparado para uma expansão. Ora, todo empreendedor que deseja crescer precisa analisar a sua capacidade de expandir mercado. E essa não é, necessariamente, uma ambição restrita às grandes empresas: pode ser um passo à frente com a contratação de mais funcionários, a abertura de

uma nova filial ou canal de vendas online, ou ainda, a ampliação de sua participação em um determinado mercado.

Avaliar se este é o momento adequado é primordial para dar o passo certo. E, para isso, há uma série de indicadores que demonstram que a operação possui uma estrutura mínima necessária para dar este passo rumo ao crescimento empresarial. Vamos destacar 3 que consideramos essenciais:

Clientes

Um importante sinal de que seu negócio está pronto para a expansão se dá por meio da identificação de uma base sólida de clientes frequentes e leais. Se eles vêm até você ao invés de você procurá-los, isso indica que estão satisfeitos com os produtos ou serviços oferecidos. Se a sua empresa vem lucrando continuamente nos últimos anos, independentemente de fatores pontuais, como sazonalidades e crises, então este é mais um sinal de que os negócios vão bem e que expandir pode ser uma necessidade, muito mais do que uma vontade de crescer.

Perenidade

Outro fator importante é observar se o seu negócio está sujeito a desaparecer em um determinado período de tempo. **Se o setor em que seu negócio está inserido segue um crescimento contínuo, é muito provável que sua empresa também cresça.** Por isso, é interessante esperar que um negócio complete um ciclo para saber se ele é perene.

Digamos, por exemplo, que você resolveu fabricar e vender paletas mexicanas. O ideal é ir de um verão a outro (às vezes, passar até por 3 temporadas) para identificar se este tipo de produto não é apenas modismo. Se o tipo de negócio se firmar, você pode pensar em expandir mercado.

Condições financeiras

Não menos importante, **o empreendedor precisa fazer um planejamento orçamentário para identificar quanto de investimento será necessário para colocar a ampliação em prática**, especialmente em casos de filiais ou franquias. **Vale fazer uma projeção de faturamento, de despesas e até mesmo uma análise do ponto de equilíbrio para identificar quanto tempo vai demorar para o negócio dar retorno.** Isso porque, assim como qualquer etapa importante no universo do empreendedorismo, a base principal está no planejamento.

Para auxiliar você a organizar e montar este plano orçamentário, elaboramos um Guia Prático do Orçamento Empresarial. Nele, você vai encontrar um passo a passo de como planejar o orçamento, acompanhar sua execução e controlar os resultados. Para baixar, é só clicar na imagem abaixo. É gratuito!



Agora, se o seu negócio consegue garantir resultados positivos em todos os indicadores que se fazem indispensáveis na hora de pensar em uma estratégia de expansão, é só colocar mãos à obra, pois **sua empresa deve aproveitar o quanto antes as oportunidades de mercado para garantir a competitividade.**

Formas de expansão de negócios

Você sabe que a sua empresa está preparada para crescer, certo? Mas já pensou em como vai fazer isso? Há alguns modelos de expansão no mercado. Aqui, separamos 5 deles para ajudar você escolher a melhor maneira de ampliar seu negócio, sem deixar de lado a lucratividade. Confira!

Franquias



Dependendo do ramo de atuação da sua marca, apostar em franquias pode ser uma excelente alternativa como modelo de crescimento do negócio. Isso porque o franqueado é quem assume o risco de criar o empreendimento, recebendo em troca o treinamento e o modelo de trabalho desenvolvidos por você.

Aqui, **o primeiro passo é realizar uma análise da situação legal e interna da empresa e um planejamento estratégico apurado, evitando, assim, que o investimento na padronização dos processos não seja em vão.** Buscar informações sobre o funcionamento do sistema de franquias, suas leis e casos de sucesso são essenciais, e uma boa fonte de informação é o site da Associação Brasileira de Franchising. Além disso, **é fundamental para o plano de negócio de uma franquia saber seu posicionamento no mercado, valor da marca, fatores de diferenciação, modelo de negócio e principais concorrentes.**

Feito isso, é possível desenvolver o formato de sua operação e gestão, garantindo a

padronização e a qualidade dos seus produtos ou serviços para o consumidor final.

Filiais

Quando uma empresa se consolida no mercado, investir em uma filial pode se revelar a melhor alternativa para garantir o sucesso, embora **esse modelo vá exigir uma carga muito maior de planejamento e dedicação, além de uma gestão eficiente e alinhada à uma boa estratégia de expansão.**

Aqui, é importante que o empreendedor tenha em mente que não basta um faturamento alto para justificar uma ação desse porte. Um estudo com muito mais profundidade é primordial, pois **é preciso saber se a empresa é capaz tanto de produzir mais quanto de garantir o capital para sustentar uma nova unidade.** É necessário estar atento às informações e ao fluxo de trabalho e acompanhar de perto os processos de produção.

Para isso, o empreendedor pode trabalhar, por exemplo, o conceito de ponto de equilíbrio antes mesmo do projeto sair do papel. Com base nele, fica mais fácil saber qual deve ser o valor final do seu produto para garantir, o mais rápido possível, o retorno sobre o investimento na expansão.

E quando falamos em retorno sobre investimento, é fundamental que o empreendedor analise a importância de manter as finanças de forma separada. **Controle financeiro, demonstrativos, relatórios de desempenho e gestão de processos são alguns fatores que devem ser sempre estudados e analisados separadamente entre a matriz e a filial** — assim, fica mais fácil conferir e mensurar os resultados da nova unidade e determinar quais ações são mais urgentes para evitar a interferência do novo projeto na saúde financeira da marca como um todo.

Fusões e aquisições



Para uma empresa que está fortalecida, mas pensando em crescer, uma boa alternativa para expandir é trabalhar no sistema de fusões e aquisições. Nesse caso, o seu negócio expande-se por meio da parceria ou da compra de outra empresa. **Esse tipo de movimentação, além de buscar vantagens comerciais, também é visto como uma excelente oportunidade para reavaliar algumas questões internas, identificando pontos fracos que precisam ser melhorados.**

Entretanto, como saber qual é a melhor opção? Fazer uma aquisição ou uma fusão? Antes de mais nada, é preciso analisar muito bem o negócio com o qual você pretende negociar,

verificando se ele possui idoneidade, se a empresa está com todos os documentos corretos e se os princípios e valores são compatíveis com a sua marca. Sem esse alinhamento, possivelmente, as duas partes nem vão conseguir negociar.

Depois, é preciso avaliar os diferenciais da empresa que está em negociação, especialmente, se ela oferece opções de serviços e produtos que não são fornecidas pelo seu negócio, mas que você já verificou que existe demanda por parte dos seus consumidores. Além disso, a capacidade produtiva dessa empresa precisa ser checada, já que a ampliação das vendas vai requerer o aumento da produção.

Alinhar seu negócio com outra empresa pode ser um modo poderoso de crescer rapidamente. Afinal, você terá acesso à base de clientes do parceiro e poderá oferecer algumas vantagens comerciais de alta relevância para seu público.

Novos canais de vendas

Se a abertura de mais unidades é um investimento muito alto, o empreendedor pode optar por ampliar os seus canais de venda. **Se você tem apenas uma loja física, por exemplo, pode implantar uma virtual ou vice-versa.** Nesse caso, existem diversas ações que podem ser adotadas, de acordo com o tipo de negócio. **Basta pesquisar a melhor solução: vendas por internet, distribuidores, representantes comerciais etc.** Cada caso é diferente e precisa ser avaliado pelo empreendedor, que vai identificar os pontos que precisam ser reforçados.

Dependendo do canal escolhido, você terá um novo modelo de negócio que, até então, não fazia parte da rotina administrativa da sua marca. Então, presumir que a gestão financeira e operacional do negócio vai continuar a mesma pode ser um erro perigoso. Nesse momento, contar com o suporte de uma consultoria especializada pode ser de grande valia, pois garante que sua equipe tenha acesso, de antemão, ao funcionamento do novo canal, evitando ruídos na comunicação interna. **Lembre-se: ao fazer um investimento desse porte, o conceito de tentativa e erro pode custar caro para a saúde financeira da empresa.**

Caso queira saber mais como estruturar um canal de vendas, sugerimos fortemente a leitura desse artigo: Quer aumentar as vendas? Então veja como desenvolver um canal de vendas e de distribuição.

Ampliação do mix de produtos

Outra forma bem simples de expandir o seu negócio é ampliar o mix de produtos,

complementando as opções disponíveis para os clientes. **Oferecendo novos produtos ou serviços complementares, os clientes fiéis acabam, normalmente, comprando e investindo mais. Além disso, novos clientes são atraídos**, já que conseguem ter mais alternativas de compra em seu negócio ou uma prestação de serviços mais completa.

Outra vantagem do aumento do mix de produtos é que os períodos de queda nas vendas tendem a diminuir ou a defasagem desses períodos passa a ser reduzida. Porém, é preciso que o empreendedor tenha bastante consciência dessa atitude para que a rentabilidade e a lucratividade não acabem sendo afetadas.

Conclusão

Neste texto, citamos algumas alternativas para quem está pensando em expandir os negócios, mas há várias outras no mercado. O importante, como falamos, é não meter os pés pelas mãos fazendo tudo sem um planejamento prévio, especialmente orçamentário. **Todo empreendedor sabe que um novo negócio precisa de investimento e que demora alguns meses para dar o retorno esperado, mesmo em se tratando de uma marca já conhecida.**

Esperamos que este post seja bastante útil. Se tiver alguma dúvida ou quiser compartilhar sua experiência sobre o assunto com a gente, fique à vontade para deixar um comentário aqui embaixo.

E, claro, continue acompanhando o nosso blog. Toda semana publicamos novos artigos relacionados a planejamento, orçamento e acompanhamento econômico-financeiro. Além disso, disponibilizamos, mensalmente, materiais gratuitos para download como modelos de planilhas, white papers e e-books. E se quiser receber nosso conteúdo por e-mail, cadastre-se para receber nossa newsletter e siga-nos também nas redes sociais para ficar por dentro de tudo que acontece por aqui!

Também publicado em Medium.