

# GUIA RÁPIDO

PARA VOCÊ ADMINISTRAR  
MELHOR SEU ESTABELECIMENTO

Market **UP**



# DESCUBRA COMO GERIR

DIFERENTES ÁREAS DE UM NEGÓCIO  
DE MANEIRA SIMPLES E RÁPIDA



# SUMÁRIO

- Introdução
- Comecei a empreender, e agora?
- Tornando-se um bom administrador
- Saiba qual deve ser o seu perfil como gestor
- Alinhe os setores
- Integre processos na empresa



# INTRODUÇÃO

Sabemos da importância do empreendedorismo no nosso país, e ao mesmo tempo entendemos que gerenciar um negócio da maneira correta não é uma tarefa fácil.

Abrir uma empresa e ter sucesso com ela, não é a realidade de muitos brasileiros que iniciam no mundo do empreendedorismo.

Entre as diversas dificuldades que rondam o dia a dia do empreendedor, segundo pesquisa do Sebrae, pode-se destacar que, no Brasil, quase 50% dos pequenos empresários não sabem se têm lucro ou prejuízo; ou seja, não sabem fundamentos básicos de gestão.

Além de não ter conhecimento em educação financeira e gerenciamento empresarial, esses empresários não se atentam às demandas, extremamente importantes, dentro de sua empresa. E em consequência disso, possuem mais dificuldades em sobreviver no mercado altamente competitivo.

Por isso, com o objetivo de diminuir a mortalidade das micro e pequenas empresas e ainda tornar mais fácil a administração desses pequenos negócios, a MarketUP, por meio deste e-book, irá trazer dicas e soluções para você gerir de forma eficiente, diferentes áreas da sua empresa, com o intuito de que essas recomendações tragam bons frutos para a sua carreira.

# COMECEI A EMPREENDER, E AGORA?

Para começar, fique atento a todas as etapas do seu negócio e explore o empreendedor que existe dentro de você.

Antes de ser um empreendedor, você era apenas um sonhador, que idealizava tirar a ideia do papel.

Porém, ao começar a concretizar este sonho é preciso assumir o trabalho que surgirá pela frente, além dos desafios que aparecerão em sua trajetória.

Como responsável pela empresa, é preciso assumir o posto com todos os seus encargos e responsabilidades, afinal: agora você tem o papel de administrador de uma organização.

E sabemos que administrar uma empresa não é nada fácil. Por isso, é importante dominar algumas técnicas de administração ou, pelo menos, ir atrás de conhecimentos técnicos para gerenciar o estabelecimento.

Além disso, você é o responsável direto pelo sucesso do seu negócio. Ou seja, será a pessoa que fará ou não o seu empreendimento ir para o caminho de êxito.

Portanto, saiba realizar um planejamento estratégico, ações e estratégias de marketing, contratação dos colaboradores, análise de desenvolvimento mensal e muitas outras atribuições.

Isto é, quanto mais você entender sobre as funções e áreas da sua empresa, maior será as chances de sobressair no mercado.



# SAIBA QUAL DEVE SER O SEU PERFIL COMO GESTOR

Ser empresário não significa que você já sabe como ser um bom administrador. Porém, é possível começar a desenvolver esse seu lado, para conseguir bons resultados.

Muitas pessoas se enganam com a ideia de que um bom gestor consegue administrar um grupo pequeno, com cerca de dez pessoas, fazendo o máximo de tarefas sozinho, além de acompanhar as atividades dos colaboradores de perto. E não é isso!

Um bom administrador consegue delegar muito bem as tarefas entre os funcionários e organizar a empresa, para que ela consiga funcionar da melhor maneira, mesmo sem a sua presença.

Você está nessa jornada de empreendedorismo, mas ainda não sabe como ser um bom administrador?

# Não se desespere!

Estamos aqui para mostrar alguns métodos e conceitos que transformarão você em um grande gestor.

Ao olhar o seu estabelecimento, você deve perceber que a missão da empresa tem a ver com o seu objetivo de vida como empreendedor;

Tenha claro quem é o seu cliente, ou seja, o público que você quer conquistar. Pois assim, é mais fácil analisar as oportunidades que podem surgir em seu caminho;

Fique atento à forma com que sua empresa se comunica, pois muitas falhas ocorrem por falta de comunicação;

Trace um plano de marketing ou, pelo menos, saiba quais são as estratégias desta área para o seu negócio. Podem ser ações como captação de clientes, expandir sua marca ou o que você enxergue como necessidade de sua empresa.



ALÉM DESSES MÉTODOS,  
EXISTEM TAMBÉM ALGUMAS  
ATITUDES E COMPORTAMENTO  
QUE VÃO TE DIFERENCIAR DE UM  
**SIMPLES EMPREENDEDOR**  
**A UM BOM ADMINISTRADOR.**

# DISCIPLINADO

Como dono do empreendimento, logo, a disciplina tem que ser sua aliada. Se você não for chefe de si mesmo, logo perderá o controle dos negócios. E não é isso que você deseja, não é mesmo?

Ter disciplina se aplica a todas as áreas da empresa, principalmente, a parte financeira do negócio.

Um dos motivos que muitas empresas fecham é a má administração das finanças do empreendimento, por isso é imprescindível que você tenha conhecimento sobre o fluxo de caixa, as contas e especialmente saiba separar as finanças pessoais e empresariais. Se você deseja um negócio duradouro é fundamental ter disciplina.



# LÍDER

Ser líder é muito mais do que você imagina, pois há diversas formas de se apresentar nesta posição dentro de uma empresa; e uma delas, por exemplo, é a maneira como delega as tarefas aos colaboradores.

Além disso, significa conhecer o negócio e ter coragem para enfrentar os desafios e riscos que possam aparecer.



# ORGANIZADO

Uma empresa sem organização é sinônimo de má administração. E não é esta imagem que você deseja para sua empresa, não é mesmo?

Quando se tem uma boa organização não existe aquela história de “onde está aquele documento?”, “será que já emiti a nota?”, ou “qual o prazo combinado com o cliente?”. Não pode haver dúvidas em sua empresa. Por isso, uma agenda é um ótimo recurso para suas anotações.

Portanto, é imprescindível que você tenha um perfil organizado para conduzir a empresa. Até porque, desempenhar esse papel não é difícil, visto que existem muitas ferramentas e tecnologias para esta finalidade.



# COMUNICATIVO

Seja comunicativo! Um bom empreendedor precisa desenvolver esta habilidade, pois é através dela que se compra, vende, negocia com clientes e fornecedores, além de tomar as decisões nos momentos certos.

Uma má comunicação pode ser fatal no processo operacional, ocasionando problemas e falhas no processo.

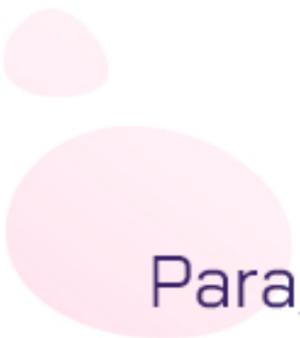


# ALINHE OS SETORES

O crescimento de uma empresa não é por acaso e sim resultado de muito trabalho e estratégias. É um exercício diário de erros e acertos, para que a meta e o objetivo sejam alcançados.

E por isso, você deve manter as áreas de sua empresa alinhadas, para que haja um bom funcionamento do negócio, assim como bons frutos. Por essa razão, todas essas áreas devem estar sob controle.



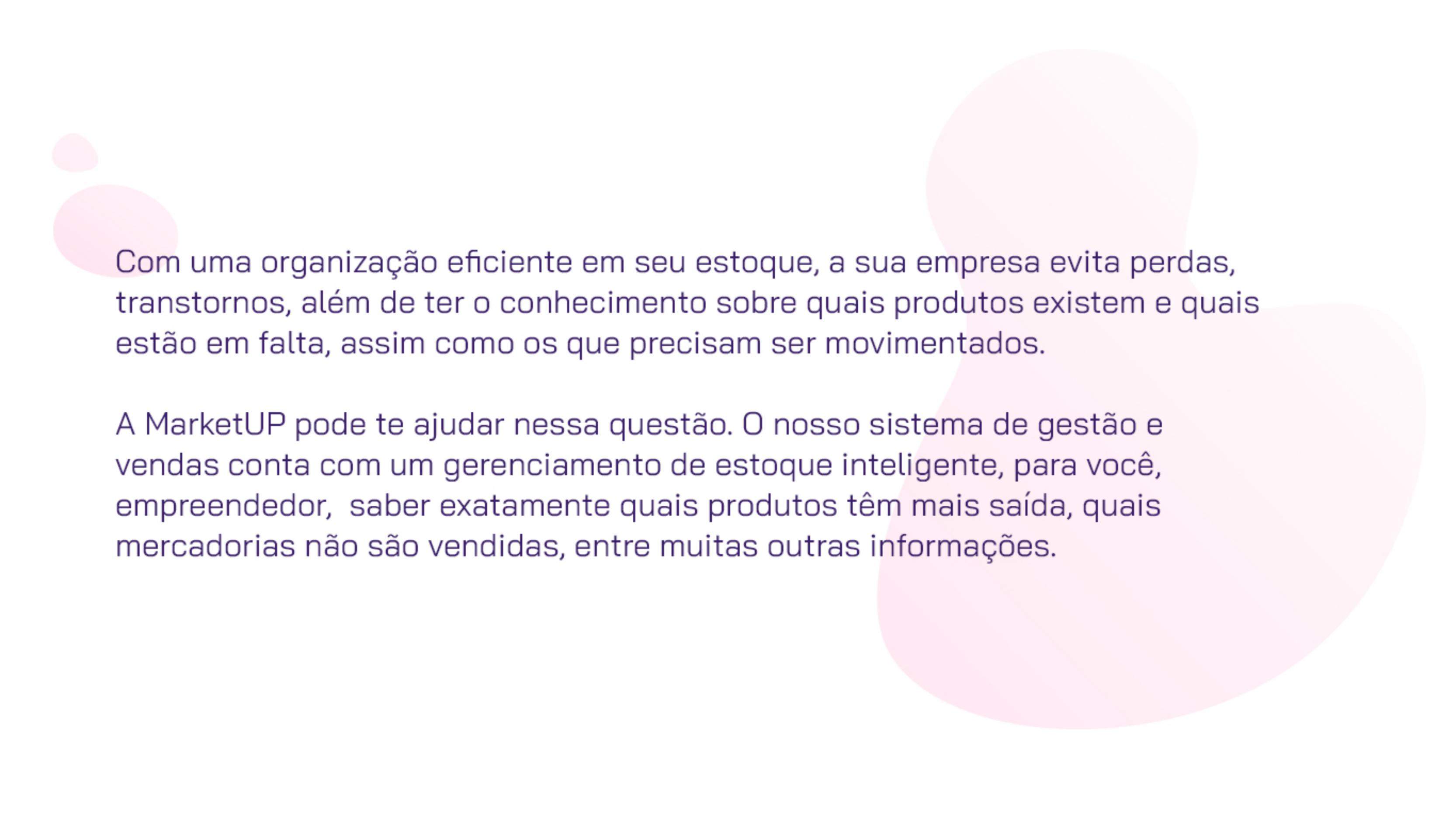


Para, você, empreendedor do comércio, é importante saber a necessidade de manter um estoque bem controlado, pois um simples descuido pode ocasionar grandes problemas. Exemplos como: vender e não ter produto, problemas com insatisfação do cliente entre muitos outros.

Portanto, controle rigorosamente esta parte do seu negócio. Acompanhe desde o pedido ao fornecedor, sua entrada e cadastro na empresa, até sua saída com a emissão do documento fiscal.



# ESTOQUE



Com uma organização eficiente em seu estoque, a sua empresa evita perdas, transtornos, além de ter o conhecimento sobre quais produtos existem e quais estão em falta, assim como os que precisam ser movimentados.

A MarketUP pode te ajudar nessa questão. O nosso sistema de gestão e vendas conta com um gerenciamento de estoque inteligente, para você, empreendedor, saber exatamente quais produtos têm mais saída, quais mercadorias não são vendidas, entre muitas outras informações.

É preciso estar ciente de todo o processo de sua empresa, inclusive, o famoso “RH”. É através desta área, que você irá recrutar e manter o controle do quadro de colaboradores.

Aliás, para um bom funcionamento de um estabelecimento, será necessário ter mais pessoas trabalhando com você.

Desde a criação da vaga, a definição do perfil desejado e seu processo seletivo, a contratação de um funcionário é crucial para o bom andamento da empresa.

# RECURSOS HUMANOS

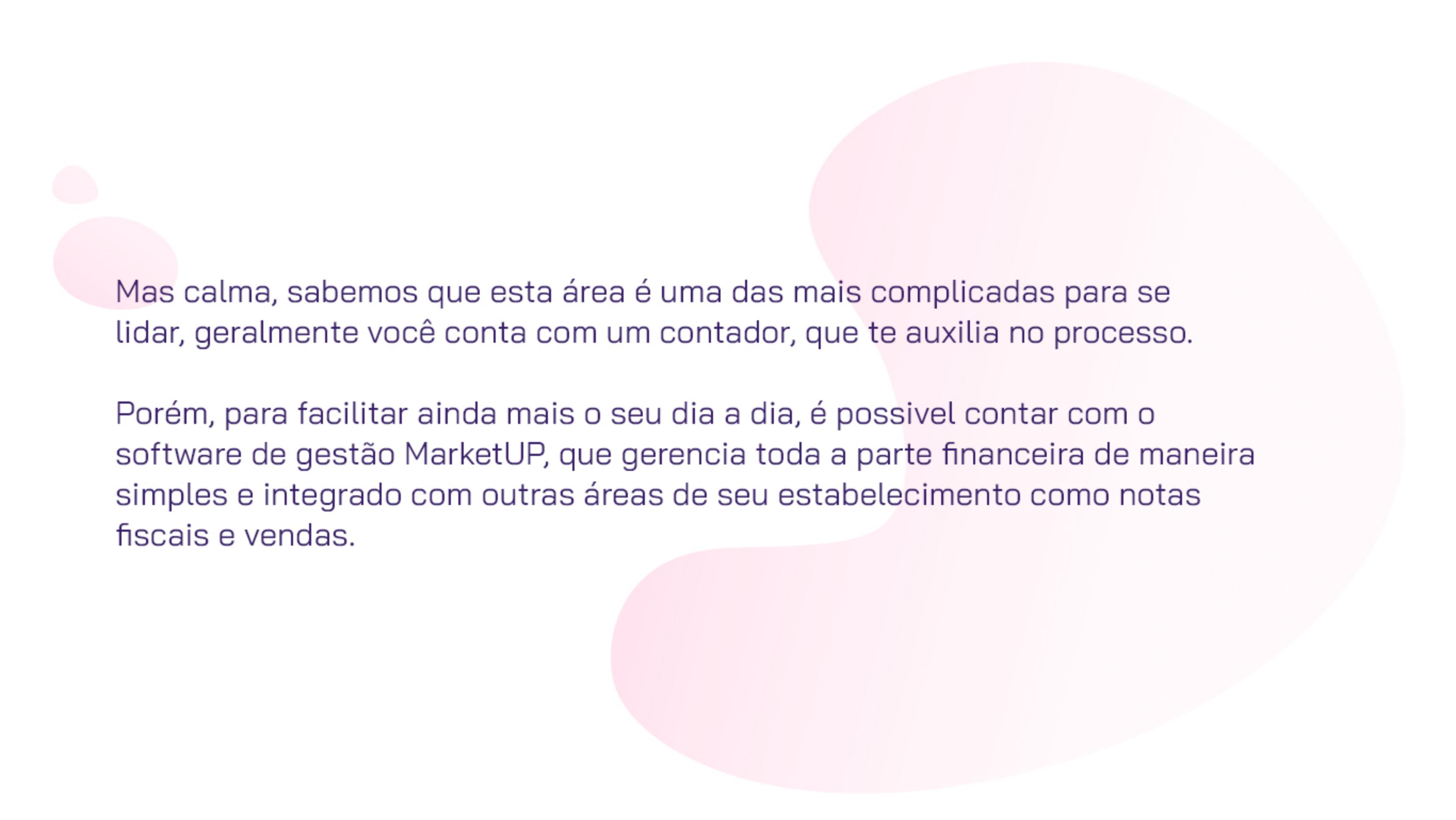


Um dos grandes problemas e causas para o fechamento das empresas, é a falta de conhecimento financeiro do negócio.

É preciso saber a movimentação do caixa, detalhes sobre as contas a pagar e receber, assim como, o fluxo de caixa, despesas, impostos etc.



# GESTÃO FINANCEIRA



Mas calma, sabemos que esta área é uma das mais complicadas para se lidar, geralmente você conta com um contador, que te auxilia no processo.

Porém, para facilitar ainda mais o seu dia a dia, é possível contar com o software de gestão MarketUP, que gerencia toda a parte financeira de maneira simples e integrado com outras áreas de seu estabelecimento como notas fiscais e vendas.



Não adianta ter os melhores serviços ou produtos se você não investe em Marketing! É preciso estar com esta área bem alinhada com os pontos fundamentais para os bons resultados de sua organização, como: o tipo de público, quais estratégias são necessárias para atrair o cliente para a sua marca e, principalmente, qual imagem e mensagem deseja transmitir com sua empresa.

O marketing certo traz sucesso e lucro, já o errado, pode destruir a boa reputação de um negócio.

**MARKETING**



A empresa está no caminho certo. Tudo estruturado, planejamento definido, boa equipe, finanças alinhadas; mas, e a área de vendas?

Essa é considerada uma das mais importantes áreas, porque é ela que resulta no lucro e nos resultados para o seu negócio.

Não basta quantidade e, sim, qualidade nas vendas. Isso significa que vender para ter uma boa margem no final do mês, se feito da maneira errada, pode causar danos e prejuízos ao seu estabelecimento.

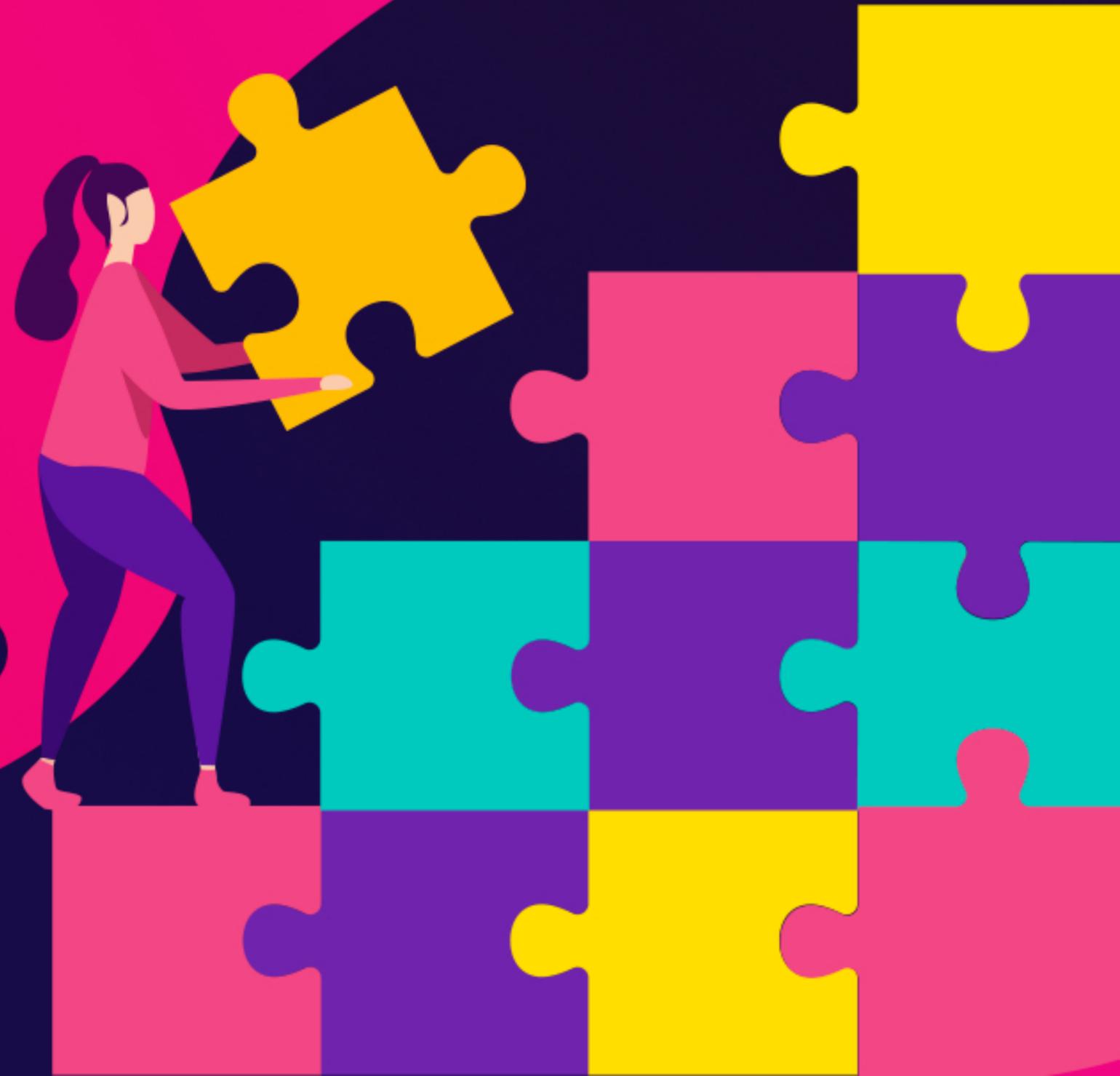


# VENDAS

# INTEGRE PROCESSOS EM SUA EMPRESA

Agora que você já sabe boa parte de como administrar da melhor forma sua empresa, percebeu que é preciso muita dedicação, empenho e conhecimento para que haja um bom funcionamento do negócio, não é mesmo?

Mas como a tecnologia é uma realidade presente e nosso dia a dia, usá-la a nosso favor é uma atitude inteligente.



Por mais que sua empresa seja de micro ou pequeno porte, é preciso garantir que todas as áreas esteja integradas e alinhadas.

É aí que entra o sistema de gestão em seu empreendimento. Com ele, o gerenciamento fica mais simples e rápido, facilitando ainda mais o seu trabalho como gestor.

Vamos a um exemplo simples na rotina de um estabelecimento: as vendas.



The background features a vibrant pink and purple color scheme. On the right side, there is a vertical stack of interlocking puzzle pieces in yellow, purple, cyan, and pink. Scattered across the background are several dark blue circles of varying sizes.

Sempre que um produto é vendido ou um serviço realizado, isto gera informação ao financeiro, certo? E se estamos falando de uma mercadoria, há também um aviso ao estoque. E se isso demandar uma nova compra, o responsável pelo departamento de compras também deve ser avisado.

Agora vamos lá, você percebeu como uma simples venda é interligada com diversas áreas de um estabelecimento? E o melhor, como garantir que a informação desta venda transite por todos estes departamentos, de forma eficiente e rápida?

Resposta simples:

## COM O SISTEMA DE GESTÃO E VENDAS

Um ERP (Enterprise Resource Planning ou Planejamento dos Recursos da Empresa) como também é chamado, é capaz de automatizar todo esse processo, trazendo maior controle e tranquilidade ao administrador.



# E, É POR ISSO, QUE A MARKETUP EXISTE!

**MarketUP**<sup>®</sup>

Queremos levar aos empreendedores do país uma solução tecnológica, completamente online e inteligente, capaz de levar às pequenas empresas mais organização, controle e tempo.

Trabalhamos para tornar o processo operacional mais simples. Usamos através da tecnologia, soluções que vão desde o gerenciamento do seu negócio, às estratégias que melhoram suas vendas e reposição do estoque, até o relacionamento com seus clientes.

ENTRE EM CONTATO

MarketUP<sup>®</sup>.com

✉ [comercial@marketup.com](mailto:comercial@marketup.com)



[Marketupoficial](#)



[Marketup.brasil](#)



[Marketup.brasil](#)