

PRESS RELEASE

## Sage partilha cinco dicas para acelerar o crescimento do negócio

*Jennifer Warawa, EVP para Parceiros, Contabilistas e Alianças na Sage, recomenda algumas práticas para impulsionar o sucesso das empresas*

**Lisboa, 18 de julho de 2018** – Existe atualmente nas empresas a necessidade constante de continuarem a reposicionar-se e a reformular as suas estratégias na procura pelo sucesso. De acordo com um recente estudo da PWC - [2017 CEO Survey](#) -, cerca de um quarto dos CEOs aponta a inovação como a sua principal prioridade para 2018 – ultrapassando prioridades como o capital humano, a concorrência, a experiência do cliente e as capacidades tecnológicas. No entanto, esta intenção de inovação e crescimento é frequentemente mais fácil na teoria do que na prática. Trabalhar no sentido de identificar novas áreas de crescimento, novas oportunidades e estabelecer planos para o sucesso a longo prazo, pode ser uma proposta complicada para as organizações, novas ou já existentes.

Existem algumas formas de estruturar e planear este processo de aceleração do crescimento do negócio, que a Sage resume nestas cinco dicas:

### **1. Contrate as pessoas certas**

Diz-se frequentemente que uma empresa é tão boa quanto os seus colaboradores, no entanto, contratar as pessoas certas para a sua empresa implica um planeamento cuidadoso. É fundamental estabelecer os tipos específicos de capacidades e conhecimento que necessita para o seu negócio e a função e equipa para onde está a recrutar.

Pondere se pretende reforçar a sua equipa com pessoas com recursos gerais que podem ser moldadas para diferentes áreas do seu negócio, ou procurar recursos com experiência e conhecimentos específicos que preencham lacunas existentes ou ajudem a impulsionar o negócio em novas áreas de produto ou mercados.

Uma equipa de trabalho deve ser tão diversificada quanto os clientes da empresa. Contar com pessoas de diferentes origens (género, etnia, nacionalidade, experiência) irá ajudar o seu negócio a ganhar maior conhecimento e perspetiva para oferecer produtos e serviços a sociedades cada vez mais diversificadas. Por exemplo, um estudo

recente de McKinsey, “Why diversity Matters”, sugere que empresas com géneros diferentes atingem normalmente um retorno financeiro 15% superior e empresas com diferentes géneros e etnias obtêm de retorno 35%.

## **2. Foco no cliente**

O sucesso a curto e a longo prazo depende da definição de novas e fiéis bases de clientes. As empresas centradas nos clientes são 60% mais rentáveis. No início dos seus percursos a estratégia das empresas está orientada para o cliente, e o único foco é ganhar clientes e mantê-los satisfeitos. No entanto, à medida que as empresas crescem, pode ser fácil perder o foco nos seus clientes e permitir que outros processos interfiram.

Existem soluções para enfrentar este problema. Analise a sua base de clientes atual para identificar forças e fraquezas na forma como a sua empresa atua quando retém clientes. Preste bastante atenção às tendências de mercado. Realize estudos, entreviste clientes novos, atuais e antigos, e sobretudo oiça – e responda a – todas as preocupações e feedback do cliente. O Net Promoter Score (NPS), por exemplo, é uma excelente forma de analisar a experiência do cliente e prever o crescimento do negócio. Ao adotar o NPS, as empresas podem fazer as questões certas para descobrirem os clientes promotores e detratores, produzindo uma medida do desempenho da organização através dos olhos dos clientes.

Graças às redes sociais e aos fóruns online, existem atualmente mais formas de comunicar com os seus clientes, criar conversações bidirecionais e desenvolver uma comunidade ativa. Isto poderá significar um investimento em novas opções no seu website ou uma reestruturação do suporte prestado ao cliente - mas os investimentos irão ajudar a desenvolver confiança e fidelidade por parte dos seus clientes.

## **3. Adapte-se às mudanças tecnológicas**

Existem diversas formas de as empresas tirarem melhor proveito das tecnologias, serviços e sistemas modernos que reforçam o seu funcionamento e ajudam a apoiar o crescimento.

Adotar serviços baseados na cloud, por exemplo, é uma forma de reduzir a infraestrutura de TI da sua empresa. Não só reduz os custos e melhora a eficiência, como liberta a sua equipa de TI para explorar outras formas de utilizar a tecnologia emergente que pode melhorar o negócio ao invés de ser apenas uma ferramenta de resposta aos problemas.

A mesma tecnologia pode também proporcionar aos colaboradores a flexibilidade de trabalharem em movimento ou remotamente. Isto dá-lhes a oportunidade de terem a

flexibilidade de gerir as suas atividades diárias ou procurarem novas oportunidades de negócio.

Sistemas avançados com machine learning e inteligência artificial podem automatizar tarefas morosas de gestão ou processamento de dados. Este tipo de tecnologia pode libertar as equipas para tarefas mais inovadoras e estratégicas que reforcem diretamente o crescimento do negócio e o resultado final.

Se utilizada sabiamente, a tecnologia pode ajudar a tornar a sua empresa mais inovadora, produtiva e proporcionar as bases para a próxima fase de crescimento.

#### **4. Mantenha-se na vanguarda**

Potenciar as vendas a curto prazo através de promoções e de novos produtos e serviços irá ajudar a aumentar as receitas, mas não é a melhor forma de posicionar a sua empresa para um futuro crescimento a longo prazo. As empresas devem ter uma visão global e criar estratégias para se manterem a par das tendências do mercado e dos clientes, e à frente da concorrência.

Isto requer uma perspetiva mais completa e a longo prazo do funcionamento da empresa e do negócio - a visão da empresa, as estratégias de vendas, o posicionamento de mercado, o mercado de trabalho, a infraestrutura tecnológica e processos, etc.

Por exemplo, a sua cadeia de distribuição poderia ser mais eficiente? Existem mercados em que pode apostar e onde os seus concorrentes ainda não estão? Tem um portfólio de produto demasiado complexo? Está a investir o suficiente em marketing?

Estas análises podem ajudá-lo a encontrar formas de tornar o seu negócio mais eficiente e eficaz, bem como encontrar novas oportunidades de lucro. Mas, podem também ajudar a identificar formas de reduzir os riscos operacionais da empresa.

#### **5. Centre-se no seu negócio, não na concorrência**

Em vez de se centrar na concorrência, invista tempo e recursos a tentar compreender melhor o seu negócio. Desenvolva e cuide da sua equipa para aumentar o envolvimento dos colaboradores - e isto não significa apenas pizzas e mesas de ping-pong. [Um relatório sobre o compromisso dos colaboradores](#) indica que estes preferem sentir-se valorizados e reconhecidos do que receber determinados benefícios. O mesmo relatório sugere que um crescimento de 50% no compromisso dos colaboradores equivale a um crescimento de 3% de receitas no ano seguinte.

Impulsionar o crescimento do negócio não se faz com a oferta de gadgets e benefícios imediatos. É uma atitude que deve estar presente em todos os departamentos e colaboradores. Desde as pessoas à tecnologia, das operações aos processos, ao assumirem esta abordagem as empresas podem garantir o crescimento a longo prazo que todos desejam.

- FIM -

**Para mais informações, contactar:**

Nânci Martinez

910 939 847 / 213 245 019

[nanci.martinez@teamlewis.com](mailto:nanci.martinez@teamlewis.com)

Ana Catarina Marcelino

213 245 019

[anacatarina.marcelino@teamlewis.com](mailto:anacatarina.marcelino@teamlewis.com)

**Sobre a Sage:**

A Sage (FTSE: SGE) é líder global no fornecimento de tecnologia que ajuda empresas de todas as dimensões na sua gestão empresarial diária, desde os recursos financeiros aos humanos – quer sejam uma start-up, scale-up ou grande empresa. Fazemo-lo através da Sage Business Cloud – a única solução de gestão empresarial de que os clientes precisam, que inclui as áreas de Contabilidade, Financeiro, Gestão Empresarial, Recursos Humanos e Salários, Pagamentos & Banking.

A nossa missão é libertar os empreendedores dos encargos administrativos, para que possam ter mais tempo disponível para fazer o que mais gostam – e fazemo-lo todos os dias para três milhões de clientes em 23 países, através de 13.000 colaboradores e uma rede abrangente de contabilistas e parceiros. Comprometemo-nos em trabalhar de uma forma ética e correta, apoiando as comunidades locais através da Sage Foundation. Para mais informação, visite [www.sage.pt](http://www.sage.pt).