

Administração de empresa: 7 dicas de sucesso para o profissional liberal

O profissional liberal enfrenta diversos desafios ao comandar o seu negócio, e é preciso ter certo conhecimento em administração de empresa para que a gestão financeira, a [gestão de pessoas](#) e outras áreas funcionem bem.

Um [estudo realizado pelo Sebrae](#) constatou que uma em cada três empresas abertas no Brasil fecha em cerca de dois anos. Um dos principais fatores para isso é a falta de conhecimento dos empreendedores e dos profissionais liberais.

É essencial conhecer as boas práticas e se atualizar sobre a gestão de um negócio. Dessa forma, você poderá adotar estratégias e ferramentas que garantam um bom fluxo de caixa, a produtividade da equipe e a competitividade, por exemplo.

Quer saber mais sobre administração de empresa e ver o que você pode fazer para ter sucesso com o seu empreendimento? Continue a leitura e confira as dicas que separamos neste post!

1. Prepare um plano de negócios

Por mais que a sua ideia seja promissora, é fundamental estabelecer os passos necessários para concretizá-la. Por isso, uma das regras básicas para administração de empresas é montar um plano de negócios.

O instrumento é uma maneira de esclarecer os objetivos da companhia e as estratégias para alcançá-los. Ele deve apresentar informações como:

- descrição do negócio;
- análise do mercado (perfil dos clientes, concorrentes e fornecedores);
- capital humano;
- estratégia de precificação;
- ações de comunicação e divulgação;
- plano financeiro (investimentos, despesas fixas e variáveis).

O plano de negócios funciona como um guia que deve ser consultado e atualizado para minimizar riscos, acompanhar a evolução do mercado e direcionar os próximos passos da empresa. Se você tiver outras dúvidas sobre como realizá-lo, o Sebrae preparou um [manual](#) que pode ajudar nisso.

2. Estabeleça estratégias de divulgação

Ao fazer o plano de negócios, você terá de pensar em formas de divulgação. Trata-se de uma etapa significativa para o sucesso do empreendimento.

Engana-se quem pensa que as ações de comunicação e divulgação são voltadas apenas para grandes organizações. Profissionais liberais e pequenas empresas podem (e devem) investir em ferramentas para a divulgação de produtos e serviços, bem como para o relacionamento com os clientes.

Entre as estratégias nesse sentido estão:

- uso de redes sociais;
- anúncios online;
- anúncios em revistas e/ou jornais de bairros;
- envio de newsletter.

Antes de definir as melhores estratégias e ferramentas, lembre-se de que será necessário entender o

perfil de seus clientes, onde eles estão, qual a faixa etária e os principais interesses deles. A partir daí, será mais fácil planejar ações de comunicação adequadas.

3. Faça uma boa gestão financeira

Quando falamos em administração de empresa, geralmente uma das principais dificuldades dos novos empreendedores é quanto à [gestão financeira](#). E como você deve imaginar, deslizos nessa etapa podem representar o fim de um negócio.

Um dos passos para conseguir uma boa organização financeira é ter um capital de giro. Ele servirá para arcar com os pagamentos iniciais enquanto você não alcança o retorno desejado, e também como uma reserva em momentos críticos com baixo faturamento.

Outra ação de grande importância é estabelecer um fluxo de caixa com entradas e saídas de recursos. Esse gerenciamento pode ser feito por planilhas ou softwares específicos e deve apresentar dados como:

- contas a receber;
- pagamento de impostos e salários;
- compra de materiais;
- despesas com aluguel, água, internet etc..

Ao realizar essa etapa de forma adequada, você terá dados mais concretos das despesas e dos lucros. Se o caixa estiver no vermelho, você precisará adotar estratégias para resolver esse problema. Em caso de lucro, procure reservar um montante para investir no crescimento do negócio.

Outra dica é não misturar as contas pessoais com as empresariais. Muitos profissionais liberais enfrentam dificuldades nesse quesito e acabam comprometendo o planejamento, o orçamento e a sustentabilidade do negócio.

4. Delege tarefas

Uma recomendação para uma boa administração de empresa é delegar tarefas. O gerenciamento de um negócio exige tempo, dedicação e conhecimento em diferentes áreas. Agora, se você tiver o apoio de profissionais especializados, poderá fazer esse trabalho de modo mais eficiente.

Dedique-se ao que você sabe fazer de melhor e ao crescimento do negócio. Deixe que outras pessoas assumam as responsabilidades de algumas das atividades corporativas, tais como finanças, [vendas](#), atendimento e [gestão de RH](#).

Contudo, para delegar tarefas e ter uma equipe qualificada, é essencial fazer um processo de recrutamento e seleção de qualidade. Ele envolve [descrição de cargos](#), anúncios de vaga, análise de currículos e [entrevistas](#).

5. Treine a sua equipe

Mais uma dica relevante sobre administração de empresa está relacionada ao treinamento dos colaboradores. A estratégia é positiva para negócios de todos os portes.

Não basta delegar tarefas: é preciso garantir que os profissionais tenham o conhecimento adequado e estejam engajados com os objetivos da companhia. Para tanto, vale investir em [treinamentos](#) como workshops para atualização, processo de integração para novos colaboradores, treinamentos para [estagiários](#), entre outros.

6. Tenha uma boa comunicação interna

As ações de comunicação para o público interno são tão importantes quanto aquelas voltadas para o bom relacionamento com os clientes. Manter uma comunicação clara e eficaz é excelente para disseminar a missão e os valores da empresa, engajar e motivar a equipe, além de contribuir com [o clima e a cultura organizacional](#).

Algumas ações de comunicação interna são:

- intranet;
- blog corporativo;
- jornal mural;
- eventos internos.

7. Invista em estratégias para otimizar as tarefas

O processo para ter um bom desempenho passa por treinamentos, motivação dos colaboradores e boa comunicação. Mas, além disso, outras maneiras de contribuir com a produtividade da equipe são os investimentos em estratégias e em tecnologias para [otimizar as atividades](#).

Software para controle financeiro ou de estoque e ferramentas para gerenciamento de projetos, por exemplo, são aliados de peso. Invista neles para agregar praticidade à rotina da empresa.

Muitos empreendedores sofrem para se estabelecerem no mercado porque não realizam um planejamento estratégico com informações sobre clientes, concorrentes, custos, entre outros dados. O melhor caminho é buscar qualificação e conhecimento para fazer uma boa administração de empresa, minimizar os riscos e garantir o sucesso do negócio.

Gostou das dicas? Deseja contratar estagiários para a sua equipe? [Entre em contato](#) e conheça os nossos serviços!