44

dicas efetivas

PARA **REDUÇÃO DE CUSTOS** NA SUA EMPRESA

Formas simples de reduzir custos rapidamente e aumentar os lucros do negócio!

4blue

Este e-book tem como objetivo lhe apresentar dicas, em geral, extremamente simples e que podem ser aplicadas imediatamente em seu negócio.

Além da bagagem da equipe da 4blue, contamos com a co-laboração de diversos empreendedores que deram suas dicas sobre como cortar custos!

Portanto, leia cada dica com atenção e trabalhe em cima das sugestões para que seus lucros aumentem!

Obs.: ao final deste e-book haverá um presentinho para você ;)



Rápida contextualização

A 4blue é especialista em gestão financeira para Pequenas e Médias Empresas.

Apesar de finanças ser um assunto massante, nós procuramos tratá-lo da forma mais leve e prática possível.

Por conta disso, nós adaptamos diversos conceitos que vêm da academia para serem 100% aplicáveis para uma pequena empresa - eventualmente somos até criticados por acadêmicos por "distorcermos" conceitos, mas o que importa é a praticidade para seu negócio!

E, também, é importante você saber que somos bastante informais, legais e lindos.

Então não ligue para nossa comunicação mais descontraída e leve, ok?

Em nosso **site** você encontrará diversos materiais que irão lhe ajudar na gestão do negócio.

Agora sim, vamos que vamos!

Renan Kaminski



Antes de sair cortando custos loucamente, espere um pouco!!!

Existem 3 princípios essenciais que você precisa entender antes de prosseguir.

Os dois primeiros um pouco mais técnicos e o terceiro tem relação com a sua forma de pensar.

PRINCÍPIO 1

Um real de Despesa equivale a MAIS que um real de Receita

Ein?! Parece confuso, mas eu explico...

Nossa intuição nos diz que: se eu tive um gasto de um real, basta vender e receber um real que a conta fecha. Certo?

ERRADO!

Para cada um real de despesa do seu negócio, você precisa faturar mais que este um real para ficar no zero a zero.

Esta é a lógica do **Ponto de Equilíbrio**.

Meu objetivo aqui não é ensinar como fazer o cálculo, mas que você entenda a lógica, ok?

Para aprender a fazer o cálculo do Ponto de Equilíbrio, **acesse nossa área de materiais gratuitos** que temos um e-book lá que vai lhe ajudar.

EXEMPLO

Imagine que eu vendi uma unidade do meu produto por R$ 100,00. Se eu tenho 100 reais na mão, posso pagar uma despesa de 100 e ficar no zero a zero, correto?

Parece que sim, mas não! Acompanhe...

Receita	100
(-) Imposto s/ NF	5
(-) Comissão vendedor	10
(-) Matéria prima	45
= Margem do Produto	**50**

Custos Variáveis diretos da venda

Eu recebi R$ 100, mas tive vários custos variáveis atrelados ao processo. Logo, cadê meu dinheiro para pagar aquela despesa de 100 reais?

PARA **CADA REALZINHO**
QUE VOCÊ **GASTA,** VOCÊ
PRECISA **FATURAR MUITO**
MAIS APENAS PARA **PAGAR**
AQUELA CONTA.

PRINCÍPIO 2

1 real de aumento de venda não é 1 real de lucro. Mas 1 real de redução de custos, é 1 real de lucro.

Eita! Esse parece mais confuso ainda...
Mas é fácil de entender

O que acontece quando você vende, por exemplo, 1.000 reais a mais?

Seu faturamento aumenta em 1.000 reais. Ok.
Mas seus Custos Variáveis também irão aumentar.
+ Imposto
+ Taxa de cartão
+ Custo com Fornecedor
+ Comissão de vendas

... Logo, aqueles 1.000 não existem mais...

Ou seja, eu vendi 1.000 reais a mais, mas eu não tenho 1.000 reais a mais.

Percebe?

Agora, o que acontece se eu reduzo um gasto em 1.000 reais?
Uma redução de gasto é uma redução de gasto. Preto no branco.

Ou seja, se eu reduzi em 1.000 reais meus gastos, meu lucro aumentou em 1.000 reais.

CADA REAL DE AUMENTO DE VENDA, **NÃO REPRESENTA** 1 REAL A MAIS DE LUCRO.
MAS CADA REAL DE **REDUÇÃO DE CUSTOS**, REPRESENTA SIM **1 REAL A MAIS DE LUCRO.**

PRINCÍPIO 3

Não ignore os pequenos gastos!

Raramente você terá uma grande despesa que poderá ser eliminada (ou reduzida) e que por si só salvará a empresa.

Redução de Custos acontece em pequenas coisas.
Justamente por isso estamos lhe dando muitas (44) sugestões para reduzir custos.

Veja o que o Lucio Netto fala sobre o assunto:

“É preciso ser meticuloso e pensar em cortar aqueles pequenos gastos, mas que são constantes e persistentes. No final das contas, eles impactam e muito no orçamento de qualquer negócio!”

Lucio Netto – empreendedor desde 1998.

Pense que: uma redução de "apenas" 20 reais por mês, significa uma redução de R$ 240 ao ano.

Se você conseguir 5 reduções de "apenas" vintão mensais, significa que você estará economizando mais de 1.000 ao ano!

PORTANTO, **NÃO IGNORE**
OS VALORES **PEQUENOS!**
SOMADOS ELES FAZEM
UMA GRAAAANDE
DIFERENÇA!

Portanto, sempre tenha em mente estes três princípios:

Um real de Despesa equivale a MAIS que um real de Receita.

1 real de aumento de venda não é 1 real de lucro. Mas 1 real de redução de custos, é 1 real de lucro.

Não ignore os pequenos gastos!

VAMOS PRA FRENTE!

As dicas foram separadas em 5 grandes grupos:

ECONOMIA DE RECURSOS
ESTRUTURA FÍSICA
PESSOAS
PRESTADORES DE SERVIÇOS & FORNECEDORES
POLÍTICAS & GESTÃO



Dica: quando você ver este símbolo, é porque a dica também pode ser aplicada dentro da sua casa, ou seja, em suas finanças pessoais, ok?

PS: A grande maioria das dicas são válidas para toda e qualquer empresa. Apenas uma ou outra são mais específicas.

Lembre de não ignorar nenhuma dica. Pequenas otimizações podem ser muito significativas ao final do ano!

ECONOMIA DE RECURSOS

Aqui mostraremos dicas para economizar os recursos que sua empresa utiliza no dia a dia.

1

Desligar os monitores ao sair do escritório.

Também aplicável em casa!

Parece bobo, mas quase todas as pessoas deixam os monitores ligados – eles ficam com a luz piscando durante diversas horas.

O princípio vale para qualquer equipamento que tenha uma luzinha mesmo quando desligado.

Outra forma de economizar energia é trocando equipamentos muito velhos, como geladeiras, por exemplo, que consomem bastante eletricidade.

2

Redutores de pressão de água.

É um item muito barato e fácil de ser instalado em todas as torneiras do negócio e que diminui a vasão da água. Logo, diminui a sua conta!

Mesmo que seja apenas uma ou duas, vale a pena.

3

Elimine a política de rasgar os papéis.

Deixe na impressora os papéis rascunho (que já foram utilizados de um lado) e quando a impressão for importante, aí sim coloca-se o papel novo.

Com este simples gesto você pode economizar uma grande parte das compras de papel.

Importante também conscientizar a equipe que nem tudo precisa ser impresso. Já faz uma par de anos que a tecnologia chegou, sabe? ;)

4

Existe vida sem internet no celular.

Repense se realmente precisa de um plano de internet para o celular da empresa.

Não caia na tentação de adquirir um recurso que será subutilizado só "porque valia a pena dentro do plano" oferecido pelo vendedor.

5

Pare de ouvir o ronco do motor.

Ao utilizar o carro, troque a marcha na rotação 25rpm – esta troca "rápida" de marcha pode fazer você economizar até 50% de combustível!



6

Seja mais estratégico com sua papelaria de marketing.

Folders, flyers e cartões de visita devem ser distribuídos estrategicamente.

Sair entregando para qualquer um que apareça na frente pode ser apenas um desperdício de dinheiro.

7

Elimine os copinhos descartáveis.

Que tal trocar por canecas?

O bolso da empresa agradece e o planeta também!

ESTRUTURA FÍSICA

Aqui mostraremos dicas para economizar dinheiro em aspectos estruturais do seu negócio. Aqui encontram-se oportunidades de boas economias de dinheiro!

8

Não faça compras com uma visão de conforto pessoal.

Será que a empresa precisa trocar de carro com tanta constância?
Ou então, será que ela precisa de um carro tão potente?
A empresa realmente precisa de um iphone?
A empresa precisa pagar um plano de TV a cabo?
Será que você precisa se hospedar num hotel caro? Ou quem sabe não optar pela Gol porque não serve lanchinho nos voos?

Muitas vezes o empreendedor faz compras para a empresa pensando com a cabeça de pessoa física, pagando caro por luxos que são irrelevantes para os negócios.

Poderíamos citar vários casos que já presenciamos, mas talvez você mesmo já tenha se acusado nesse aspecto! ;)

9

Repense sua estrutura física.

Aluguel e condomínio são um gasto expressivo nas empresas. Logo, uma ótima oportunidade de redução!

É possível trabalhar em home office?
Ou quem sabe em coworkings?
É possível dividir o escritório com alguma outra empresa?
Você tem espaço físico ocioso? - Se a empresa tem espaço demais, significa que está pagando um aluguel maior do que de fato precisaria.

Com exceção de negócios que precisam atender clientes fisicamente (lojas locais, dentistas, médicos, etc.), a grande maioria dos negócios pode repensar toda sua estrutura física.

A 4blue, por exemplo, não tem escritório físico e não pretende ter! É plenamente possível sim!

10

Reuniões online.

Muitas vezes você pode substituir uma reunião presencial, na qual você teria que se deslocar, por uma reunião por Skype.

Você economiza o dinheiro do transporte e muito tempo - que também vale dinheiro.

11

Você tem carteira de moto?

O meio de locomoção individual mais barato que existe é a BIZ/Scooter.

É rápido e extremamente econômico. Você pode repensar o seu carro e talvez adotar esta motinha.



PESSOAS

Aqui mostraremos dicas para economizar dinheiro em relação a equipe – aqui além da economia de dinheiro, você terá dicas de economia de tempo também, que como sabemos, também vale dinheiro!

12

Não faça a economia burra de não pagar os tributos em dia e de forma correta.

Em especial relacionado a pessoas. A curto prazo pode representar economia de dinheiro, mas quando seu funcionário sair, há grandes chances de ele entrar com um processo contra sua empresa.

Tome cuidado também com a "terceirização fixa" de colaboradores, ou seja, quando você transforma o sujeito CLT em CNPJ. Na maioria dos casos caracteriza-se como vínculo empregatício e a empresa pode se dar mal.

13

Elimine ao máximo as horas extras.

Dependendo do contrato de trabalho, você pode trocar as horas extras por banco de horas, mas ainda assim, o certo é eliminar essa política.

A cultura de horas extras (ou banco de horas) acaba fazendo o funcionário se acostumar com aquele dinheirinho extra e por muitas vezes faz com que ele inconscientemente (as vezes de forma bem consciente!) produza menos durante o expediente normal.

14

Estagiários podem ser uma boa saída para atividades simples e operacionais.

Você, em geral, paga um salário mais em conta e não tem os impostos que incidem sobre os salários CLT.

Mas é importante lembrar que o estagiário também tem direitos e não pode fazer uma carga horária superior a 6h.

15

Faça o possível para reduzir a rotatividade da equipe.

O custo da rescisão + procura por novo colaborador + treinamento pode, literalmente, acabar com o seu negócio.

Sabemos que não é fácil, mas realmente tome ações para manter os bons colaboradores na equipe.

É melhor pagar bem um ótimo funcionário do que ficar trocando a todo o tempo funcionários que recebem pouco.

16

Eduque os colaboradores.

Faça com que eles entendam os dois princípios explicados no início deste e-book – sobre a lógica do Ponto de Equilíbrio e sobre a importância de não ignorar os pequenos gastos.

A maioria das pessoas não tem cuidado nem com o próprio dinheiro, quem dirá com o dinheiro da empresa!

17

Pergunte aos colaboradores onde é possível reduzir custos e ser mais produtivo.

As vezes as soluções mais simples e óbvias estão na cabeça dos funcionários, porém você nunca os perguntou.

Que tal mandar um e-mail para eles agora pedindo sugestões?

18

Redução de Equipe.

Não adianta querer escapar, esta sempre é a alternativa que pode gerar maiores reduções. **Mas é necessário que seja feito com muito cuidado!**

Avalie as seguintes questões:

Existe ociosidade na equipe? É possível que um colaborador eficiente assuma uma ou outra função adicional?
É possível criar melhores rotinas que deixem todo o trabalho mais rápido? Existem softwares que podem susbtituir parte do trabalho de alguém? (iremos abordar isso mais para frente)
É possível terceirizar o trabalho de algum colaborador de forma que você tenha o custo apenas quando há a receita garantida?

Muitas empresas pagam caro por serem improdutivas (seja por rotinas ruins ou mesmo por equipe ruim). Avalie com cuidado a possibilidade de redução da equipe de forma a não prejudicar as operações. Mas ao mesmo tempo, jamais mantenha um colaborador ruim só porque "eu gosto dele" ou "porque ele é da família"...

Uma breve pausa...
mas por um bom motivo!

Como são muuuuitas dicas e não dá para sair aplicando tudo ao mesmo tempo, nós criamos uma **ferramenta** que vai lhe ajudar com todas estas sugestões.

Criamos uma **Planilha de Plano de Ação para Redução de Custos**.

Esta ferramenta contém todas as sugestões e nela você poderá colocar prioridades e prazos. Assim ficará mais fácil de estabelecer as ações para serem executadas.

Basta clicar aqui para fazer o download

PRESTADORES DE SERVIÇOS & FORNECEDORES

Aqui daremos algumas dicas essenciais para economizar dinheiro nas contratações que sua empresa faz.

19

Sempre negocie com as operadoras de telefone fixo, celular e internet.

A concorrência é grande e de tempos em tempos você pode conseguir melhores condições.

Atente-se que alguns consultores comerciais destas empresas podem vir com aquela história de "você vai precisar contratar XYZ (desnecessário pra você), mas daqui um mês eu cancelo para você".

E aí passa um mês e o sujeito não consegue cancelar ou talvez desapareça do mapa. Tome cuidado com tais promessas!

20

Procure planos de telefonia de pessoa física também.

Algumas operadoras telefônicas têm planos melhores na pessoa física do que na pessoa jurídica.

Então, para empresas que tem apenas um ou dois celulares, vale a pena investigar se o plano para pessoa física não sai mais vantajoso que a jurídica.

21

Para qualquer compra faça três orçamentos e negocie com os fornecedores.

Já presenciamos casos de empresas que há anos não faziam um novo orçamento com um fornecedor. Jamais deixe isso acontecer!

22

Ao contratar prestadores de serviços, preste mais atenção ainda, pois a diferença de preços pode ser MUITO significativa.

Numa contratação que fizemos há alguns anos, para o mesmo serviço houve uma diferença de 40 mil reais entre orçamentos diferentes!!!

Justamente por ser algo intangível, não há padrão entre os preços de prestadores de serviços. Você não vai necessariamente contratar o mais barato, mas também não precisa pagar 40 mil a mais!

23

Renegocie aumentos de fornecedores e prestadores de serviços.

É comum haver reajustes anuais em alguns serviços e fornecedores.

Ok, reajuste pode até ser justo, mas não quer dizer que você não deva negociar e até mesmo seguir a dica anterior de buscar novos orçamentos.

...

Comprar a vista também pode gerar bons descontos e, ainda, deixar o controle financeiro mais fácil:

Maria Eduarda de Moura Compras à vista seria uma redução de custo? Meus pais tem uma microempresa e compravam muitos produtos parcelados e viviam atolados em contas. Desde que começaram a administrar o dinheiro e comprar à vista, melhoraram (+/-) a situação financeira

24

Avalie opções de contabilidade online.

Nos últimos anos houve uma mudança no modelo de negócios de escritórios de contabilidade. Criou-se a contabilidade online, que se utiliza da tecnologia para otimizar seus processos e deixar o preço muito mais acessível.

Para empresas optantes do Simples e com uma operação bastante simples pode ser uma boa opção. Algumas destas contabilidade prometem redução de custos de até 4 mil reais no ano!

Mas pesquise bem antes de sair contratando um contador mais barato ein? O tiro pode sair pela culatra se você contratar um mal profissional ou uma empresa ruim!

25

Softwares podem sair bastante em conta.

Constantemente novas startups estão sendo lançadas e outras estão crescendo muito.

A alta escala que essas empresas conseguem alcançar permite que elas cobrem valores bastante em conta para sistemas de alta qualidade – porém raramente esses sistemas serão customizáveis para sua empresa.

Dica: o yampa, software de controle financeiro da 4blue, é o mais completo e cumpre com maestria as necessidades da sua empresa. **Confere aqui.**

O Daniel e o Gustavo dão o seu atestado:

Daniel Pryjma Sistemas online de ERP e geração automática de nota fiscal. Não reduz custo, mas reduz tempo gasto com coisas simples...

Gustavo Braga Concordo com o Daniel. Essas ferramentas tornam as pessoas mais produtivas, reduzindo a necessidade de empregados, o que costuma ser um custo fixo alto

26

Busque por bancos que tenham tarifas bancárias (mensalidade) mais baixas.

Falaremos mais sobre bancos, eles são um grande sugador de dinheiro.

As cooperativas de crédito tendem a ter taxas mais baixas e, em geral, serviços iguais aos outros bancos. Além disso, os bancos online estão ganhando muito espaço. Aqui na 4blue nós usamos o Banco Inter.

Outra dica: na maioria dos casos só fará sentido ter conta em mais de um banco se sua empresa precisar de empréstimos (preferencialmente empréstimos voltados para investimentos no negócio). Do contrário, não há porque ter várias contas bancárias e pagar taxas adicionais.

Importante também: negociar com as operadoras de cartão de crédito. Parece pouco, mas 0,5% de redução na taxa pode fazer boa diferença!

As contas digitais são uma ótima opção também.

Na pessoa física, o banco que mais tem crescido é o Banco Inter. Até o momento em que escrevo, é 100% isento de tarifas.

O próprio Banco Inter tem uma modalidade de conta para Pessoa Jurídica.

Vale conferir!

27

Cuidado com custos com boletos, principalmente os registrados....

Nos boletos registrados você paga para emitir, paga para trocar a data, paga se o sujeito não paga, paga até se olhar torto para o boleto...

Ainda vou falar sobre isso, mas existem empresas que intermediam esta emissão de boleto de forma não registrada, logo, você tem o custo do boleto apenas se o cliente fizer o pagamento.

28

Tenha um único cartão de crédito para a empresa.

Alguns negócios precisam ter um cartão de crédito, principalmente aqueles que utilizam-se de serviços que cobram mensalidade (ferramentas, por exemplo) ou que fazem investimentos em mídias online (Google Ads, etc.).

Nestes casos, busque negociar um crédito maior com este banco para não ficar pagando várias anuidades.

...

A Juliana deu várias sugestões, incluindo esta do cartão de crédito...

Juliana Vlastuin Fazer acordos prévios pra diminuir o prazo de recebimento, fazer cobranças pro-ativas, cortar operações de quem atrasa, negociar prazos maiores pra pagamento, pagar contas 1x por semana, evitar multas por atraso, negociar com o gerente do banco o aumento do limite do cartão para centralizar tudo em um e evitar ficar pagando anuidades , "recompensar" com alguma coisa, p. Ex., uma caixa de chocolate os seus melhores fornecedores e parceiros para negociar.

POLÍTICAS & GESTÃO

Aqui estão dicas relacionadas à sua forma, como empreendedor, de administrar o dinheiro. Algumas regrinhas e ações podem lhe economizar um bom dinheiro!

29

O pro-labore dos sócios pode matar a empresa.

Principalmente quando o dono da empresa não retira um salário fixo, ou seja, mistura suas contas pessoais com as contas da empresa.

É urgente que isso seja resolvido!

E por mais que você, empreendedor, retire um valor fixo mensal, atente-se se ele não está alto demais em relação ao faturamento da sua empresa.

Obs.: se você retira um salário excessivamente baixo e sua empresa já existe há algum tempo, então mais do que ninguém você precisa implementar todas estas dicas!!!

30

Crie vídeo-treinamentos para os funcionários.

Acima falamos de evitar a rotatividade, mas por mais que você reduza, sempre haverá troca de funcionários - e até mesmo o crescimento da equipe.

Sabe aquele treinamento que você sempre dá aos colaboradores? Que tal transformá-lo num vídeo?

Você vai poupar muito o seu tempo, como empreendedor. Depois, basta sentar com o colaborador para tirar as dúvidas e dar os toques finais.

31

Evite ao máximo entrar no cheque especial e não pagar a fatura inteira do cartão de crédito.

Às vezes, pequenos valores de juros mensais tornam-se grandes valores. Se por mês sua empresa paga R$ 200 de juros, significa que você está queimando 2.400 reais no ano!

É melhor você renegociar com um fornecedor dizendo que vai ter que atrasar uma parcela do que pagar os juros do cheque especial.

Obs.: se for atrasar uma conta, avise antes de o fato ocorrer. Assim você mantém um bom relacionamento e quem sabe até evita os juros e as multas.

32

Troque dívidas caras por outras menos caras.

Se a empresa já está endividada no cartão ou no cheque especial, busque trocar esta dívida cara por um empréstimo mais barato.

Nestes casos, você precisa eliminar o cheque especial e cartão, pois se você se endividou uma vez, possivelmente vá se endividar de novo.

Se você não tiver esses recursos, você dará seus pulos para pagar as contas.

A pior coisa que pode acontecer é você realizar um empréstimo para quitar uma dívida, mas depois criar uma nova dívida e ficar com duas!!

33

Cuidado com o excesso de DOCs e TEDs.

Tente fazer com que os fornecedores / contratados emitam boletos bancários.

Você pode realizar pagamentos com cheques também para evitar o tempo de ir ao banco fazer pagamentos.

E não somos apenas nós que dizemos isso:

Ludyson Gustavo Klayn Tarifas bancárias.
As vezes os gastos com despesas bancárias (mensalidade, Ted, doc, boletos, etc) podem ser reduzidos pela metade se monitorados corretamente.

34

Cuidado com renovações automáticas.

Geralmente são contas assinadas no cartão de crédito.

Programe na sua agenda um lembrete para decidir se você vai querer continuar com este gasto ou não.

35

Tenha o equivalente a 6 meses de despesas fixas reservado.

Obviamente este dinheiro estará aplicado em algum CDB com liquidez diária, de forma que você possa resgatar esse dinheiro a qualquer momento.

Esta reserva garante que você não precise recorrer a empréstimos ou entrar no cheque especial em casos de imprevistos, baixas nas vendas ou mesmo de alguma boa oportunidade que surgir.

36

Faça provisões para despesas sazonais.

Tais como 13º e férias. Assim não precisará recorrer a empréstimos para pagar estas contas.

37

Um Seguro pode evitar a morte da sua empresa.

Em casos de imprevistos (todos estamos sujeitos a), um seguro pode fazer com que sua empresa não tenha que fechar.

Principalmente empresas que tem muitos ativos físicos, um sinistro pode simplesmente arruinar com tudo.

Mas também existem seguros que protegem um médico, por exemplo, que depende de suas condição física de trabalhar.

38

Não deixe a inadimplência acontecer e muito menos aumentar.

Você fazer uma venda e não receber por ela é muito pior do que nem sequer vender.

Muitas empresas encontram-se em situação difícil justamente porque estão com clientes inadimplentes.

Boletos têm uma taxa de pagamento maior do que transferências (é mais provável o cliente esquecer de fazer uma transferência do que de pagar um boleto).

Dica: existem serviços de emissão de boletos independentes do banco. Esses sistemas enviam automaticamente e-mails e SMS de lembrete e até de cobrança para o seu cliente.

39

Tenha processos e rotinas bem estabelecidos.

Uma equipe mais produtiva significa que você precisará de menos pessoas para fazer todo o trabalho.

Sem falar que as coisas ficam melhor feitas e com menor chances de erros.

Você tem bons processos e rotinas para as principais atividades da empresa?! Softwares também podem ajudar a economizar muito trabalho!

40

Melhore sua gestão de estoques.

Para comércios que trabalham com produtos perecíveis, muita atenção na gestão dos estoques. É inaceitável ter de jogar produtos fora porque eles estragaram.

Também repense o estoque de produtos que não tem giro. Você já terminou de pagar o fornecedor, a lua mudou e o produto continua lá, encalhado – e o seu dinheiro também, totalmente parado.

A empresária Taline também atenta para a gestão de matérias-primas:

Taline Pinheiro da Silva No caso de empresas que trabalham com produção (de qualquer coisa), ter ficha técnica é essencial para guiar as compras (evitando compras em excesso) e identificar desperdícios de matéria-prima durante o processo (tipo, "opa, deveria ter usado X para fazer isso, mas usei 2X)! 😉

41

Seu enquadramento tributário é o melhor possível?

Você precisa verificar isso com o seu contador.

Recentemente alguns tipos de empresa que não se enquadravam no Simples Nacional passaram a ser enquadradas. Mas dependendo do caso e do número de funcionários, pode ser que não valha a pena elas serem Simples.

Da mesma forma empresas que são lucro presumido e que tem baixas margens, possivelmente seja válido se enquadrar no lucro real.

42

Tenha a certeza de que está fidelizando seus clientes.

Captar um novo cliente sai muito mais caro do que manter os atuais - estudos apontam que é 6x mais caro captar um novo cliente.

Ao mesmo tempo, sua eficiência na hora de fechar um novo cliente é extremamente importante. Já cansei de tentar contratar ou comprar algo, mas a ineficiência do fornecedor (demora para responder, descaso, mau atendimento, má vontade, etc...) me fez desistir de efetivar a compra.

43

Controle financeiro até os centavinhos.

Se você não conhecer os custos, fica mais difícil de cortá-los, concorda?

Portanto ao ter um controle financeiro exato, suas chances de reduzir os custos – logo, aumentar os lucros – aumentam muito!

*** Por sinal, eu conheço uma empresa que é especialista em gestão financeira para pequenas empresas e pode te ajudar nisso... Uma tal de 4blue...**

O empresário Marcelo lembra que além do controle, precisamos ter um bom planejamento financeiro também!

Marcelo Mattuella
Outra dica que eu dou é: planejamento financeiro! Elaborar a sua meta de gastos anuais (ou mensais) e fazer uma segunda meta mais arrojada, buscando sempre crescimento negativo de custos fixos.

44

Pare de pagar juros e multas por desorganização.

É inaceitável uma empresa pagar juros e multas porque o empreendedor esqueceu de pagar a conta – havia dinheiro, mas por falta de organização a conta não foi paga.

Tenha o seu controle de contas a pagar e a receber muito bem organizado!

UFA!

LÁ SE FORAM AS 44 DICAS
NOS CINCO GRANDES GRUPOS!

ECONOMIA DE RECURSOS
ESTRUTURA FÍSICA
PESSOAS
PRESTADORES DE SERVIÇOS & FORNECEDORES
POLÍTICAS & GESTÃO

A Raquel mostra muito bem como é que se faz:

Raquel Santos Tenho uma empresa de software e todo inicio de ano vejo as contas que mais pesaram no orçamento e parto para a redução. Em uma única troca de fornecedor economizei 8 mil reais no ano. Com outro obtive um desconto na mensalidade do serviço q representou uma economia de quase 3 mil reais. Mas tomo pequenas medidas diárias tb como manter o ar condicionado na temperatura 23 (e com isso a conta de energia reduziu em 2%). A faxina q era semanal passou a ser quinzenal (para um escritório com 3 pessoas n fez a menor diferença e o escritório está sempre limpo). Negocio sempre com operadoras de celular e telefonia fixa além da internet. Evito pagar multas e taxas desnecessárias por isso as contas são pagas na data e sempre questiono as cobrança bancárias a minha gerente. Controlo o financeiro da empresa no dente hahahaha.

CONTROLE VOCÊ TAMBÉM O FINANCEIRO DA EMPRESA NO DENTE!

"A estratégia de redução de custos é muito comum, mas é geralmente empregada durante tempos de crise como último recurso. Porém, a globalização dos negócios significa que você está competindo com fornecedores de baixo custo de todos os cantos da terra. Pressuponha um Crescimento Zero de Custos Operacionais. Isso significa a eliminação de custos desnecessários como um meio de vida – um princípio estratégico – e não apenas um instrumento a ser usado no curto prazo como primeiros socorros"

James Kilts – Ex-CEO da Gillete



UM PRESENTE PARA VOCÊ!

Nós criamos uma planilha com todas estas dicas para lhe ajudar na implementação.
Nela você poderá colocar prioridades e prazos para cada uma das dicas – além de adicionar sugestões próprias. Assim ficará mais fácil de estabelecer as ações para serem executadas.

Quero minha planilha de Plano de Ação para Reduzir os Custos e Lucrar Mais!

Obs.: para fazer o download pediremos apenas para você compartilhar este e-book de redução de custos no Face, blz? ;)

UMA ÚLTIMA **DICA EXTRA**

Para finalizar, vou compartilhar uma dica extra oferecida pelo empresário Demitrios:

Demitrios de Souza Mas falando sério, tenho uma dica fantástica para reduzir custos: Gaste MAIS! Gaste consciente e pare com a economia porca. Um exemplo bobo: Imprima seus folhetos em papel sulfite e gaste um terço do que custaria em couchê 180g, mas quando seu prospectivo receber o folder ele terá a sensação que a empresa deve ter um serviço tão meia-boca quanto esse folder, e não te contratará, portanto seu RÓI será significativamente menor... Pense nesse exemplo em inúmeros outros cenários e descobrirá onde anda sua economia porca. Acabe com ela e aumente sua taxa de fechamentos.

Ou seja, **gaste mais**!

Mas gaste mais naquilo que realmente importa e que vai trazer um retorno superior. Economizar dinheiro é essencial, porém você precisa evitar as economias burras!

AGORA É HORA DA AÇÃO!

Defina três dicas que você vai implementar nos próximos três dias.

Baixe nossa planilha para ajudar neste plano de ação, arregace as mangas e mãos a obra!

Para aumentar os lucros ou você aumenta o faturamento ou reduz custos. Aumentar o faturamento depende de uma série de coisas, porém reduzir custos depende apenas de você.

Comece agora mesmo! Grande abraço e continue acompanhando os conteúdos da 4lue!

Renan Kaminski

Entre no grupo VIP para conhecer nossos produtos e ter acesso a uma condição especial para colocar a 4blue na sua empresa: **www.4blue.com.br/vip**

Clique aqui para falar com a 4blue sobre os produtos: **4blue.com.br/falecom**

4blue

www.4blue.com.br

contato@4blue.com.br