

O ciclo de vida dos negócios e o que isso significa para você.

Cada etapa de um negócio apresenta desafios únicos. Ao reconhecer em que fase o seu negócio se encontra, você poderá mapear melhor as suas metas e planejar para o futuro.

Fase 1: Abertura

É aqui que você pesquisa, planeja e lança seu empreendimento. Esta fase inicial geralmente dura entre um mês e um ano.

Objetivos a atingir

- Escolha um financiamento seguro;
- Construa uma base de clientes;
- Comece a aumentar as vendas; e
- identifique maneiras de aumentar o fluxo de caixa

Ações a empreender

- Pesquise o mercado e concorrentes;
- Elabore um plano de negócios;
- Comece a divulgar sua empresa;
- Escolha um nome e registre; e
- Acompanhe o fluxo de caixa.



Fase 2: Crescimento

Uma vez que sua empresa atingiu metas iniciais importantes, e estabeleceu uma base de clientes, é hora de se concentrar no crescimento.

Objetivos a atingir

- Aumente a quantidade de serviços ou produtos que você fornece;
- Aumente a renda e os lucros;
- Expanda a base de clientes;
- Pague as dívidas;

Ações a empreender

- Invista em equipamentos;
- Busque mais financiamento, se necessário;
- Identifique novos produtos ou serviços para oferecer; e
- Comece a delegar tarefas aos funcionários.



Fase 3: Maturidade

Alguns anos depois, sua empresa pode ter atingido um estágio de maturidade, onde desfruta de estabilidade e lucro.

Objetivos a atingir

- Mantenha uma forte base de clientes;
- Melhore o reconhecimento da marca;

Ações a empreender

- Delegue tarefas aos funcionários e concentre-se no quadro geral;
- Continue a refinar e expandir seus esforços de marketing, utilizando ferramentas mais sofisticadas para rastrear campanhas e monitorar o alcance.



Fase 4: Transição

Nesta fase, sua empresa pode enfrentar mudanças positivas ou negativas, em função de muitos fatores, incluindo queda nas vendas, mudanças de mercado ou novas oportunidades de crescimento.

Objetivos a atingir

- Refina ou expanda as ofertas para atender à demanda do mercado;
- Crie promoções com as condições do mercado em mente;
- Expanda o financiamento para estimular o crescimento;
- Comece a seguir seu plano estratégico.

Ações a empreender

- Acompanhe sua receita para identificar grandes variações;
- Observe as novas condições de mercado;
- Monitore as mudanças nas preferências do cliente;
- Crie um plano estratégico para o futuro; e
- Encontre novas oportunidades de parceria.



Fase 5: Sucessão

O fim do ciclo de vida do negócio ocorre quando um proprietário decide fechar, vender ou trazer um sucessor para assumir sua empresa.

Objetivos a atingir

- Tome decisões, com base em objetivos pessoais e de negócios;
- Pesquise e escolha as opções com bastante antecedência;
- Certifique-se de que está protegido; consulte um advogado empresarial, se possível.

Ações a empreender

- Escolha um amigo, familiar ou funcionário para assumir a gestão;
- Venda o negócio;
- Mantenha uma participação acionária; ou
- Encerre as operações por necessidade ou porque deseja se aposentar ou iniciar algo novo.

