



+30 ✕

segunda-feira, 25 de julho de 2011

Consultoria | Grudado Adesivos recebe metas do Choque de Gestão Exame PME



Sua empresa está crescendo e está naquela fase em que tudo está parecendo maravilhoso, vendas em alta, pedidos acima da capacidade de produção, essa é uma boa hora para refletir e [pensar](#) se realmente está no caminho certo. Também é a melhor fase para contratar uma ajuda profissional. É o momento que separa os empreendedores das primeiras barreiras ao crescimento, uma destas é você mesmo.

Como muitos empreendedores iniciantes, o mineiro Luiz Amaral, de 26 anos, tem um [negócio](#) ainda pouco estruturado. Dono da Grudado Adesivos, fabricante de adesivos



Receba o blog via e-mail:

Brazil Promotion Road Show BH



Seguir @mktmais

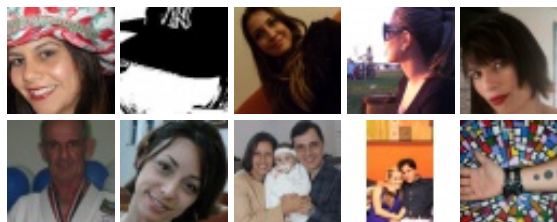
841 seguidores



MKTmais

Curtir

379 pessoas curtiram MKTmais.



Dicas do Jony Lan

Você tem dúvidas sobre gestão, estratégias, marketing e novos negócios? Mande sua pergunta, elas poderão ser publicadas no Blog. Quem sabe eu não possa lhe ajudar. jonylan@mktmais.com

Veja [aqui](#) algumas perguntas respondidas.

Abilio Diniz

Blog Archive

- ▶ 2013 (195)
- ▶ 2012 (630)
- ▼ 2011 (583)
 - Dezembro (51)
 - Novembro (43)
 - Outubro (53)
 - Setembro (42)
 - Agosto (59)
 - Julho (61)
 - Junho (39)

decorativos fundada há dois anos em [Belo Horizonte](#), ele não sabe ao certo as margens de lucro de cada produto, o perfil de seus clientes e quanto cada funcionário é capaz de render no [trabalho](#).

Mas tem uma certeza: isso tem de mudar. Foi essa a razão de ter ficado tão feliz quando soube, no final do mês de maio, que tinha sido o escolhido entre quatro candidatos que ficaram para a final do 2º Choque de Gestão Exame PME. "Estouramos champanhe no escritório para comemorar", diz.

Em seguida, Amaral embarcou para São Paulo para ter uma primeira conversa com os quatro consultores que vão ajudá-lo a vencer esses e outros desafios nas áreas de finanças, marketing, recursos humanos e gestão e estratégia.

Amaral deparou-se com questões difíceis dos consultores sobre esses quatro pilares fundamentais para a expansão de uma empresa emergente. Eles questionaram o dono da Grudado a respeito de assuntos como a vocação de seu negócio e as projeções de capital de giro nos próximos anos.

"Não estava preparado para responder a muitas das perguntas que eles fizeram", diz. "Nunca refleti tanto sobre meu negócio." Entre os participantes da reunião estavam os consultores Dorival Donadão, da DNConsult, encarregado dos aspectos relacionados à administração de pessoas, e Wilson Giglio, da Parceiro dos Empreendedores, que tratou dos aspectos financeiros.

Helio Moreira, da New Growing, foi o responsável pelas questões relacionadas ao marketing. Victor Báez, sócio da Heartman-House, abordou temas sobre gestão e estratégia.

A partir dessa reunião inicial, Amaral levantou, com a ajuda dos consultores, os principais pontos fortes e fracos de sua empresa. Eles elaboraram dois tipos de lista de tarefas a ser realizadas daqui para a



abilio_diniz

[abilio_diniz](#) Desejo a todos uma ótima Páscoa!

[yesterday](#) · [reply](#) · [retweet](#) · [favorite](#)



Join the conversation



[Maio](#) (44)
[Abril](#) (41)
[Março](#) (44)
[Fevereiro](#) (50)
[Janeiro](#) (56)
▶ [2010](#) (778)
▶ [2009](#) (541)
▶ [2008](#) (5)

Blogs e Links

[CasamentoClick](#)

[Executivos Brasil](#)

[Calendário Feiras 2013](#)

Google+

Assuntos

[Atendimento ao cliente](#)

[Branding](#)

[Canais de vendas](#)

[Case](#)

[Comportamento](#)

[Comunicação](#)

[Criatividade](#)

[Design](#)

[Distribuição](#)

[Diversificação](#)

[E-](#)

[Commerce](#)

[Embalagem](#)

[Estratégia](#)

[Estratégia Terrorista](#)

[Feira e eventos](#)

[Fidelização](#)

[Franquias](#)

[Fusões e](#)

[Aquisições](#)

[Governos](#)

[Identidade visual](#)

[Inovação](#)

[Interatividade](#)

[Internet](#)

[Logomarca](#)

[Luxe](#)

[Marcas](#)

[Market](#)

[Share](#)

[Marketing de](#)

[Guerrilha](#)

[Marketing de](#)

[Luxe](#)

[Marketing de](#)

[Relacionamento](#)

[Marketing](#)

[Experience](#)

[Marketing](#)

[Promocional](#)

[Merchandising](#)

[Mobile](#)

[Marketing](#)

[moda](#)

[Mídia](#)

[Negócios](#)

[Novos](#)

[Produtos](#)

[Oportunidades](#)

[Pesquisa](#)

[Propaganda](#)

[Redes](#)

[Sociais](#)

[Segmento](#)

[Socialmente](#)

[Responsável](#)

[Tecnologia](#)

[Tendência](#)

[Top of Mind](#)

[Trade](#)

[Marketing](#)

[Vantagem](#)

[Competitiva](#)

[Varejo](#)

>9.999



frente — uma com atividades programadas para este ano e outra com sugestões para 2012.

Entre o que deve ser colocado em prática na Grudado nos próximos meses está a revisão do preço dos produtos, o estabelecimento de metas de produtividade para os funcionários e o desenvolvimento de uma pesquisa para descobrir quem são e o que querem os clientes que compram os adesivos produzidos pela empresa.

"Acredito que isso vai nos ajudar muito a organizar o negócio", afirma Amaral. "Assim, teremos condições de manter o crescimento de forma sustentável."

Em 2010, a Grudado faturou 2,1 milhões de reais, o triplo do ano anterior. A cada mês, são fabricados mais de 1 000 adesivos, que podem ser colados na parede ou em superfícies de vidro.

Cerca de 90% das vendas vêm do site da empresa. Para aumentar a produção, recentemente Amaral investiu em máquinas novas e fechou contrato para fornecer seus produtos a grandes redes de varejo, como Walmart e Ricardo Eletro. "Estou descobrindo que esse setor é muito interessante, até pela carência de empresas sólidas", diz.

Indiretamente, os negócios de Amaral se beneficiam da expansão do mercado de construção civil. Boa parte de seus adesivos é usada para decorar quartos e salas de casas e apartamentos da nova classe média.

Segundo um estudo recente do Instituto Data Popular, especializado nos hábitos de consumo das classes C, D e E, no final do ano passado, mais de 26 milhões de famílias brasileiras pretendiam comprar, trocar ou reformar sua casa até o final de 2011.

A Grudado nasceu de uma paixão. Amaral conheceu a designer colombiana Nadia Carolina Reys Pico Amaral, de 26 anos, em um bate-papo na internet. Ela veio ao Brasil

MKTmaisTV

Postagens populares



[Marketing Experience | Heineken coloca roda gigante no evento Lollapalooza em SP](#)

em 2009 para conhecê-lo e, depois de alguns meses, eles estavam casados.

"Comecei a observar o mercado em que Nadia trabalhava e notei que os adesivos estavam na moda", diz Amaral. "Parecia um bom negócio e decidi investir."

Até então, ele mantinha uma loja online de componentes de computadores em Belo Horizonte, que havia fundado para [aproveitar](#) o conhecimento de dois anos em um curso superior de informática. "Não terminei a faculdade porque me tornei empreendedor muito jovem, com 22 anos", afirma.

Com menos de 30 anos e já dono de seu segundo negócio, Amaral tem uma inquietação que faz com que queira se mover sempre. Agora, parece ser o momento ideal para uma reflexão sobre os negócios. Uma de suas dúvidas é se esse é o melhor momento para entrar num novo mercado.

A Grudado cresceu muito, mas depende basicamente de consumidores interessados em decorar a casa de uma nova maneira. Ele cogita aproveitar suas máquinas para produzir também papel de parede e banners publicitários e, assim, diversificar os negócios.

Também vem pensando se é mesmo uma boa estratégia vender para grandes magazines, canal que deve representar 20% das vendas neste ano. "São questões determinantes para o futuro da empresa, mas qualquer decisão precisa ser muito bem embasada", diz o consultor Wilson Giglio.

"Numa empresa em fase de expansão como a Grudado, qualquer erro de estratégia pode consumir recursos preciosos para outras áreas do negócio."

Por recomendação de Giglio, Amaral começou a preparar relatórios financeiros. Vem listando todos os custos, como gastos com máquinas, compra de matéria-prima e encargos sociais.

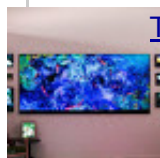
[Negócios | quanto faturam franquias de marcas famosas como Havaianas, Bob's e Giraffas?](#)



[Concorrentes declarados | quem são os maiores rivais no mundo dos negócios](#)



[Pergunta: Qual a estratégia de Marketing da Natura?](#)



[Tecnologia | Microsoft desenvolve maior TV do planeta, por enquanto](#)



São informações primordiais que vão ajudá-lo a descobrir o caminho para um futuro rentável. Desse esforço, Amaral poderá descobrir, por exemplo, se o prazo de pagamento que ele concede à maioria de seus clientes causa reflexos negativos no fluxo do caixa da empresa.

Quem compra adesivos pelo site com cartão de crédito pode parcelar em até seis vezes. "O problema é que Amaral paga seus fornecedores de matéria-prima à vista", diz Giglio. "É preciso analisar se esse negócio continua sendo lucrativo."

Talvez Amaral precise renegociar suas condições de pagamento com os fornecedores — ou reduzir o prazo dado aos clientes. "São muitos desafios que terei de enfrentar nos próximos meses", afirma Amaral. "Tenho muito trabalho pela frente, mas vou chegar lá".

Abs,

Jony Lan

Especialista em estratégia, marketing e novos negócios
jonylan@mktmais.com

Fonte: EXAME PME

Tweet { 2

Share { 0

0

Postado por Jony Lan às [11:45](#)

Marcadores: [Consultoria](#), [Estratégia](#), [Financeiro](#), [Gestão](#), [Marketing](#)

0 comentários:

[Postar um comentário](#)

[Postagem mais recente](#) [Início](#)
[Postagem mais antiga](#)

Assinar: [Postar comentários \(Atom\)](#)

[Curso de Hardware](#)

www.impacta.com.br/CursoHardware

Estude Hardware na Impacta. Cursos básicos e avançados. Confira agora!



Anúncios Google

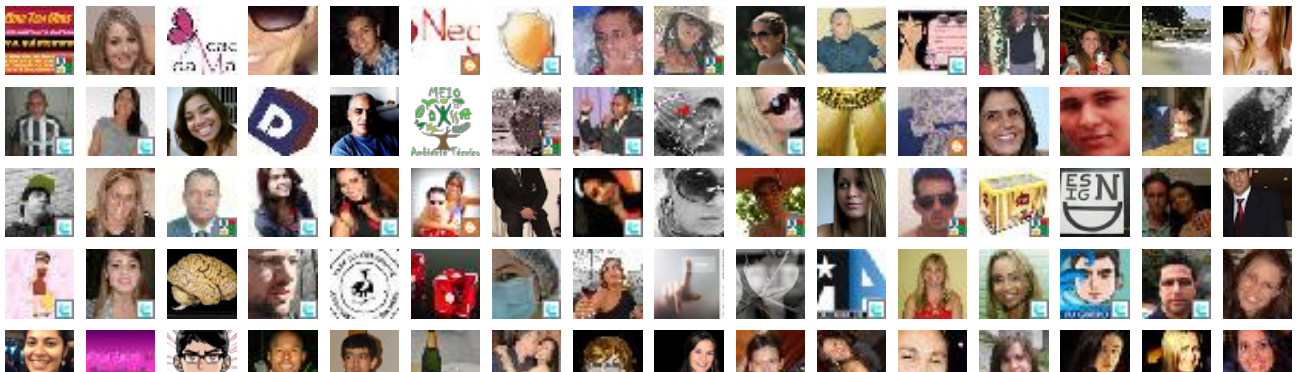
Copyright © 2009-2013 Jony Lan - Todos os direitos reservados.

Participar deste site

Google Friend Connect



Membros (197) [Mais »](#)



MKTmais.com by Jony Lan is licensed under a Creative Commons Atribuição-Uso Não-Comercial-Vedada a Criação de Obras Derivadas 2.5 Brasil License.