



# Como controlar e administrar corretamente sua empresa

## Saiba como controlar uma empresa de uma maneira fácil e produtiva

A vida de uma pequena empresa é cheia de desafios: primeiro, os gestores, muitas vezes, desempenham múltiplos papéis: o gerente administrativo acumula as funções de finanças e departamento pessoal, enquanto o gerente comercial acumula o RH.

Além disso, cada gerente tem uma jornada de trabalho mais longa e atrapalhada justamente porque não consegue [aumentar sua produtividade](#), nem sabe [como organizar seu tempo](#).

No meio disso tudo, quando os gerentes estão se contorcendo para cumprir os diferentes papéis dentro de uma pequena empresa, ainda é preciso acompanhar metas de vendas, controle de estoque e gestão.

**Nesse contexto, como administrar uma pequena empresa?**

Só de ler até aqui você já deve ter ficado cansado, não é mesmo? Afinal, **a rotina de controle de uma pequena empresa é mesmo tarefa árdua** e, pode acabar afetando diretamente a produtividade e os resultados.

Para que você possa tomar as rédeas e o controle de uma empresa, é preciso ter o máximo de informação disponível. E para ajudar você a encontrar isso e outras facilidades de gestão, selecionamos **4 dicas de como controlar uma empresa com ajuda da tecnologia**.

## **Como administrar uma pequena empresa com ajuda da tecnologia**

Não tem como gerenciar uma empresa sem o auxílio da tecnologia da informação. Ainda mais a pequena empresa, que não pode parar. É preciso crescer e, no meio disso tudo, é preciso não perder o controle! Ou então tudo pode ir por água abaixo.

Mas hoje, as pequenas empresas têm vantagens que não existiam até pouco tempo atrás. Os gestores podem lançar mão da tecnologia para os auxiliar a garantir a qualidade do seu trabalho por meio de [softwares colaborativos](#) e das facilidades que a computação em nuvem tem trazido, com a possibilidade de usar aplicativos de [empresas SaaS](#), isto é: [vendidos como serviços de assinatura mensal](#) (com ótimos preços!), que você usa na mediada certa e para o número exato de colaboradores que precisam deles.

Nós sabemos o quanto o assunto **produtividade e gestão podem ser um desafio para as pequenas empresas** e, por esse motivo,

trouxemos algumas dicas de um conhecido sistema de gerenciamento financeiro e contábil, o [Nibo](#), e outras sugestões de administração empresarial, para ajudar a administrar sua empresa.



O Agendor é uma plataforma de aprimoramento em vendas que ajuda milhares de vendedores a alcançarem todo seu potencial.

[Veja como pode te ajudar](#)

## O que é o Nibo?

O [Nibo](#) é um sistema de gestão financeira para micro e pequenas empresas, autônomos e profissionais liberais, que oferece um excelente controle de gestão para as empresas que precisam de mais organização financeira.

Além disso, a ferramenta pode ser acessada também via *mobile*, com versões para [Android](#) e [iOS](#).

Agora que você já conheceu um pouco mais sobre o Nibo, veja como você pode sair ganhando ao trabalhar com essa ferramenta e o Agendor.

Assista este vídeo e entenda todas as vantagens do Nibo:

## 1. Facilite a comunicação entre vendas e financeiro

Toda equipe de vendas que se preze conhece bem o processo de vendas de seus clientes. Afinal é justamente esse processo que determina se os clientes estão prontos para a compra.

Por isso, o [processo de vendas](#) é o caminho que o vendedor deve percorrer para fechar um novo contrato e manter o cliente. Em

outras palavras, quando um vendedor profissional se depara com um prospect, ele tem uma ideia das etapas necessárias para a efetivação da venda e para a fidelização do cliente.

O problema é que frequentemente vendedores acabam se esquecendo dos clientes depois de fechar a venda. E, por outro lado, depois que o vendedor tira a venda, o departamento administrativo fica perdido, procurando e solicitando informações sobre o cliente para a equipe de vendas. Não tem como controlar uma empresa sem disponibilizar essas informações!

Ao usar o **Nibo** e o **Agendor** de forma inteligente, o vendedor pode até emitir a primeira nota fiscal, depois do fechamento. E se fizer isso corretamente, passando todas as informações do Agendor para o Nibo, elas já ficarão disponíveis para o departamento financeiro dar sequência ao recebimento e, caso ocorram novas vendas, todas as informações já estarão disponíveis em ambas as ferramentas.

Se você preferir, pode apenas criar um procedimento em que sempre que o vendedor fechar a primeira venda com um cliente, ele deve cadastrar esse cliente no Nibo e notificar o financeiro para emitir a nota fiscal e gerar os boletos de cobrança, por exemplo.

Veja também este importante tópico para o controle de uma empresa: [0 que é produtividade no trabalho e como atingi-la](#)



Como administrar sua empresa com Agendor e Nibo

## 2. Nunca se esqueça dos seus clientes

Nós vivemos falando aqui no blog que um grande problema do vendedor é esquecer de seus clientes. E ressaltamos que ele não faz isso por mal, apenas porque é humanamente impossível

gerenciar uma carteira de clientes usando apenas o cérebro.

**0 Agendor ajuda o vendedor a nunca se esquecer do seu cliente**, uma vez que é possível agendar alertas com antecedência para um telefonema, reunião, sugestão de compra, ou apenas para se relacionar com seus clientes. Inclusive, ele pode criar um aviso como este:

*Cadastrar novo cliente no Nibo e avisar o financeiro.*

Dessa forma, o vendedor e o cliente ficam sempre em contato, fazendo com que o relacionamento aconteça e os vínculos entre cliente e vendedor se estreitem cada vez mais. E o financeiro se mantém informado de todas as ações.

A consequência disso é que o cliente começa a conhecer e confiar muito mais na empresa e, com isso, novas oportunidades vão surgindo.

#### **4. Aumente sua base de e-mail marketing**

Aumentar a base de e-mail marketing é o desejo de toda a empresa. Mas, muitas vezes, acabamos nos esquecendo de incluir nossos clientes e as pessoas que se comunicam conosco por e-mail em nosso mailing.

Ao cadastrar seu cliente no Agendor é possível criar listas de clientes com filtros que irão ajudar a **umentar sua base de e-mails de maneira simples e funcional**.

Com isso, sua empresa consegue ampliar a base de e-mails sem precisar que cada vendedor crie uma lista com nomes e respectivos contatos. Para isso, é só consultar seus clientes e filtrar nomes, empresas e e-mails.

Assim, além de controlar os dados de seus clientes de maneira segura, você ainda pode colocar um pouco de automação de marketing dentro da sua rotina e **umentar vendas usando a internet**.



O Agendor possui filtros que auxiliam a aumentar seu mailing.

Responda sinceramente: [Você sabe mesmo o que é marketing viral?](#)

#### 4. Fique de olho no estoque

Pode parecer loucura, mas todo vendedor já vendeu algo que não tinha no estoque, mas **constava no sistema**, não é mesmo?

Sendo assim, quando o vendedor vendia, ele não dava baixa nas quantidades para que o produto pudesse ficar inativo quando acabasse.

Por isso, o ideal é contar com um program de controle de estoques também, como o [NEX](#) ou o [GranMoney](#). Percebe como controlar uma empresa dessa maneira fica mais fácil?

Com isso, **fica mais ágil administrar as vendas, recebimentos e até mesmo o estoque.**

Veja algumas dicas do próprio Nibo sobre isso: [Controle de Estoque: algumas dicas simples para o dia a dia](#)



É preciso manter o controle sobre pedidos, estoque e contas a receber.

## Tenha o controle de uma empresa sabendo tudo que acontece

Como controlar uma empresa sem controlar vendas, estoque, contas a pagar e receber, fornecedores e tudo mais que acontece ao seu redor? Sim, isso é um grande desafio. Afinal, muitas informações vêm de todos os lados e é preciso estar preparado para lidar com elas.

**Com o Agendor, o gestor comercial** tem o controle total sobre a rotina de vendas e sobre o desempenho comercial da empresa. **Com o Nibo, o administrador** consegue controlar as informações estratégicas de maneira descomplicada, principalmente se contar também com um sistema de controle de estoques.

Ao aliar o desempenho e as funcionalidades do Agendor com o auxílio contábil e financeiro do Nibo, é possível obter o

maior desempenho e performance não apenas de equipes, mas também de como administrar uma micro ou pequena empresa **em direção ao crescimento.**

Quer saber mais sobre uma importante etapa do controle de uma empresa? Baixe nosso e-book: Guia: [como elaborar e implementar um processo de vendas em sua startup](#) e tire o processo de vendas do papel para colocá-lo em prática.