DINO - Divulgador de Notícias

# Modernizar sua empresa pode ser o fator decisivo para o crescimento – confira algumas dicas com Flavio Maluf

## Logotipo ultrapassado, papéis acumulados em cima de uma mesa, problemas de comunicação - tudo pode estar atrasando o sucesso do seu empreendimento

**13/06/2017 11:46:09**

Engana-se quem pensa que abrir a empresa é o trabalho mais difícil - é preciso também mantê-la em pé e acompanhar as mudanças do mercado. Modernização, segundo especialistas, é um passo importante, reporta o presidente das empresas Eucatex, o empresário e executivo Flavio Maluf. Pense, por exemplo, em como você criou o logotipo - planejou as cores, a tipografia ou foi tudo de forma aleatória?

Atualmente, uma identidade visual adequada é fundamental e existem profissionais especializados para cuidar disso – “Eles podem criar um símbolo ou logotipo novo, definir todo o jogo de cores que será usado no material de comunicação e até redefinir fachadas e uniformes. Depois, podem aplicar testes com público para avaliar a efetividade das mudanças”, explica a revista Exame, especializada em economia e negócios, publicada pela Editora Abril.

E a papelada acumulada? Bom, obviamente, isso não é bom e é um sinal claro de que a empresa precisa ser modernizada, garante o Chief Marketing Officer (CMO) - em português, diretor de Marketing - do site de criação de Logotipo Online, We Do Logos, Pedro Renan.

“É claro que existem coisas que são impossíveis de digitalizar, mas se você notar que eles [os papeis] já começam a incomodar e a ocupar espaços que não deviam, trazendo custos desnecessários (sem falar no impacto ambiental) está na hora de adotar um espaço de armazenamento de arquivos na nuvem, como o Google Drive for Work ou o Microsoft Azure”, alerta Renan.

Flavio Maluf reporta que, segundo o CMO da We Do Logos, as empresas também precisam ter uma boa ferramenta de Customer Relationship Management (CRM). O termo, traduzido para o português, significa “Gestão do Relacionamento com o Cliente” - e serve tanto para organizar equipes de vendas, atender melhor o cliente, trazer dados de controle de metas, quanto “descobrir o que seu cliente mais quer, mais gosta e mais usa. E também do que ele mais reclama, o que quer ver

melhorado”, esclarece Pedro Renan.

Para o diretor da ZIP Automação, Joannes Righetto, investir em automação é outro ponto crucial, ressalta o presidente das empresas Eucatex Flavio Maluf. Righetto enfatiza que ela “reduz tempo e minimiza erros de controles e lançamentos manuais em processos”. Ele acrescenta ainda que “em alguns estados, por exemplo, a emissão de NFC-e (Nota Fiscal de Consumidor eletrônica) é obrigatória e, portanto, a automação também se torna obrigatória, além de importante para otimizar processos e economizar tempo e dinheiro”.

Aqui, diversas mudanças podem ser feitas, desde o leitor de código de barras até o software para controle de vendas, sobressai Flavio Maluf.
E claro, não esqueça de investir nas redes sociais. De acordo com um estudo da We Are Social, empresa voltada para o marketing de mídia social, publicado em janeiro de 2016, no Brasil existem 103 milhões de contas ativas nas redes sociais, sendo que 88 milhões de conexões são feitas via aplicativos de social media para dispositivos móveis. Ou seja, marcas que não estiverem presentes no ambiente virtual estarão perdendo um mercado em expansão - é lá que as pessoas passam boa parte de seu tempo.

Contudo, nada disso adianta se você não tiver um bom grupo de profissionais, evidencia Flavio Maluf. Para a Revista Exame, possuir uma equipe bem montada com pessoas qualificadas para todas as funções é decisivo para o crescimento do negócio – “Investimentos não serão úteis sem funcionários que consigam acompanhar as inovações”, reforça a publicação.