

Como se preparar para o crescimento

Você está preparado para crescer? Ou está suportando o peso do trabalho sozinho em suas costas?



Por Enrico Cardoso em segunda-feira, 3 de novembro de 2014



Talvez tenhamos trabalho. Talvez a demanda se mantenha em alta, e as pessoas continuem querendo trabalhar com a sua empresa.

Então, por que você está tão estressado? Pode ser devido a diferentes escolhas organizacionais, que levam a caminhos diferentes para o crescimento.

Vamos considerar o trabalho de um pintor. Seu negócio sempre foi bem, mas graças a sua habilidade e um *boom* da construção local, os trabalhos continuam aparecendo.

O método tradicional é: ele compra a matéria prima, leva suas ferramentas para o local de trabalho, faz o trabalho, e recebe por ele.

A boa notícia é que, como *freelancer*, ele é super flexível e pode suportar os tempos difíceis. Mas nesse ambiente, todo o tipo de problema vai atingir você.

Primeiro, há um problema de fluxo de caixa. Novas oportunidades de trabalho significam gastos com tintas e outros materiais, mas é preciso comprar isso com seu próprio dinheiro.

Em segundo lugar, novos trabalhos significam mais trabalho, mas se o pintor é o único funcionário, ele acabando trabalhando muito mais horas. Sem dinheiro, sem tempo, sem alegrias.

Uma alternativa é que o pintor crie um sistema escalável. Ele pode exigir um pagamento por cada trabalho, um montante calculado para cobrir todos os custos de caixa.

Em segundo lugar, ele poderia passar o tempo construindo uma equipe de pintores que possam ajudá-lo e fazer parte da equipe, quando ele precisar.

Nesse cenário, o pintor se torna um mestre de obras, e não um pintor.

Ou, considere, um passo além, que o pintor contrata agora, vários mestres de obra: cada um responsável pelos próprios trabalhos.

Agora, o nosso pintor é um CEO, um vendedor, o arquiteto de uma marca, uma organização em crescimento. Mas isso ainda envolve uma série de riscos.

Por último, podemos aperfeiçoar o sistema, e em vez de trabalhar como proprietário, ele pode encontrar parceiros e licenciá-los no sistema.

O sistema pode incluir a sua marca, a sua abordagem de vendas, um programa de marketing e um livro de regras que permite que as pessoas que não têm a mesma iniciativa do empreendedor, possam entrar no negócio.

Não há uma resposta certa para qual o melhor caminho.

Nem todo mundo deve gerir uma empresa de pintura. A chave da compreensão é sentir a dor que uma escolha organizacional leva a corrigir e que, em vez de meramente perseguir a demanda e abraçar as oportunidades.

As coisas mais importantes que você tem que se concentrar são:

- Fluxo de caixa.
- Aprimoramento da demanda.
- Aumento na capacidade de manter suas promessas, investindo em novos talentos.
- Lembre-se porque você está fazendo as coisas, em primeiro lugar.

Este artigo foi adaptado do original, "[*Organizing for growth*](#)", do blog do Seth Godin.