



## Como administrar uma loja: confira 4 ações práticas

AGO  
**29**

em [ADMINISTRAÇÃO](#), [DICAS](#), [DICAS DIVERSAS](#), [EMPREENDEDORISMO](#) Tags [ADMINISTRAR UMA LOJA](#)

Atuar como lojista, através de um e-commerce ou em um ponto estratégico da sua cidade é uma alternativa promissora para empreender. Mas atenção: aprender **como administrar uma loja** exige planejamento e prática. Em um mercado cada vez mais competitivo, conhecer ações aplicáveis para impulsionar seu negócio faz toda a diferença.

Há uma série de aspectos a serem considerados antes mesmo da abertura da loja. "O gestor deve estar capacitado e saber como **administrar processos**, pessoas e vendas", destaca Marcus Marques, Diretor Executivo do Instituto Brasileiro de Coaching (IBC) e especialista em Gestão Empresarial.

### O que é necessário para abrir uma loja?

Uma questão importante é o **planejamento financeiro**. Marques ressalta que, para colocar uma loja em

As etapas mencionadas são apenas o básico se você deseja abrir uma loja. Lembre-se de que também é primordial estudar a concorrência, buscar um diferencial, conhecer seu **público-alvo**, focar na qualidade do produto ou serviço e prospectar o futuro do negócio. A partir daí, é possível colocar as estratégias em prática.

Se você pretende atuar no setor lojista, Marques já adianta uma dica. "O resultado de todo negócio tem a ver com **três pilares**: processos, pessoas e resultados. Processos (organizados e inteligentes) e pessoas (competentes e comprometidas) é que geram resultados", sustenta.

De forma geral, o especialista sugere que o empreendedor deixe claro aos funcionários as funções que devem desempenhar e suas responsabilidades, cada um com suas metas. E para isso, é fundamental comunicar, treinar, engajar e delegar. Com processos bem estabelecidos e **colaboradores** competentes, os resultados são inevitáveis.

### Como administrar uma loja com 4 ações práticas

A teoria é um diferencial para o sucesso do empreendimento, mas é na prática que os resultados da administração aparecem. No dia a dia, o gestor terá de lidar com os imprevistos e superar os **momentos de crise** para prosperar e se posicionar diante da concorrência. Mas como?

Abaixo, você vai conferir quatro ações **primordiais** para administrar uma loja. São eles que vão garantir a produtividade e os lucros do estabelecimento:

#### 1. CONTRATE AS PESSOAS CERTAS

O gestor precisa estar sempre atento ao perfil que cada função exige na loja. É importante contratar pessoas com as características necessárias para um bom desempenho naquela ocupação. "Um **vendedor** precisa ser comunicador, pró-ativo, resiliente, ter expressividade e foco em resultados", exemplifica Marques. Lembre-se de que as pessoas compõem a base do funcionamento de qualquer empresa.

#### 2. NÃO MISTURE FINANÇAS PESSOAIS E EMPRESARIAIS

Este costuma ser um erro típico dos empreendedores, que pode atrapalhar a **gestão financeira da loja**. Administração é sinônimo de organização. Para conseguir analisar com clareza suas vendas, verba para compras e retorno sobre investimentos, as **contas do estabelecimento** não podem estar emaranhadas com gastos pessoais.

Em síntese, a dica é: mantenha um controle dos custos e receitas, sem misturar suas despesas ou outras **fontes de renda** na gestão de finanças da loja. "Faça a sua retirada mensal e pague as contas pessoais separadamente", sugere Marques.

#### 3. TENHA UM POSICIONAMENTO CLARO

O que a seu estabelecimento oferece? Preços baixos? Diversidade? Qual é exatamente o consumidor-alvo? "Quem quer vender para todo mundo não vende pra ninguém. Por isso, é indispensável ter um posicionamento claro sobre as características da loja e sobre as **necessidades dos consumidores** que ela vai atender", afirma o diretor executivo do IBC.

Em linhas gerais, é necessário analisar o **mercado** para obter um posicionamento que o destaque da concorrência. Nessa empreitada, estar sempre atento ao cliente é um ponto absolutamente crucial.

"Hoje o marketing está muito ligado à **experiência de satisfação**. Não basta somente fazer propaganda. É preciso encantar os clientes, conhecer suas carências e superar as expectativas", salienta o executivo. Ele é categórico ao afirmar: "uma loja orientada ao cliente sempre vende muito mais".

#### 4. MANTENHA A EQUIPE MOTIVADA

O empreendedor, acima de tudo, precisa ser um **líder**. Isso não significa adotar uma postura de dono da verdade ou da razão. Muito pelo contrário. "Na prática, o gestor precisa dar espaço para que os funcionários coloquem suas ideias, além de fornecer um feedback para mantê-los motivados", recomenda Marques.

Tenha em mente, sempre, que colaboradores felizes são mais produtivos. Isso se reflete nas vendas e, consequentemente, na **lucratividade** do seu negócio.

### Erros comuns de administração

Agora que você já está por dentro das melhores dicas para gerir uma loja de sucesso, vale a pena ter atenção a alguns **erros comuns** de administração. Para o diretor executivo do IBC, um dos equívocos recorrentes entre empreendedores é a centralização das tarefas.

"Principalmente quando o estabelecimento começa crescer, há uma tendência do gestor não **distribuir responsabilidades**. É um erro clássico. A consequência é que o empreendedor fica sobrecarregado em atividades operacionais e não sobra tempo para se dedicar ao crescimento do negócio", alerta.

De certa forma, acumular todas as tarefas para si acaba prejudicando o **potencial de desenvolvimento** da loja. É necessário treinar constantemente a equipe, para que seus colaboradores possam assumir responsabilidades e desafios. "Assim, o gestor terá tempo para, de fato, gerir – e não apenas operar o negócio", diz ele.

Outro equívoco comum aos empreendedores é maltratar seus funcionários. "Hoje as pessoas querem se sentir valorizadas e acreditar que podem **ter um futuro** junto com ao negócio. É preciso explorar isso e liderar, não só mandar", conclui.

Ao evitar essas práticas e adotar as quatro **ações eficazes de gestão** mencionadas neste artigo – contratar as pessoas certas e motivá-las, ter um posicionamento claro e organização nas finanças – seu negócio tem tudo para dar certo.

Pesquisar no portal

Urna virtual para qualquer tipo de sorteio

**Participe você também, junte-se a nós!**

15 medalhas em Jogos Pan-Americanos

### NOTÍCIAS RECENTES

- Derma Nail** chega ao mercado de franquias esperando faturar R\$ 3 milhões até o final do...  
Postado em 13 de setembro de 2016
- Jovem empresária** lança nova rede de joias e semijoias, de olho nas microempreendedoras  
Postado em 12 de setembro de 2016
- Vovó Kel** busca novos franqueados na região Nordeste  
Postado em 12 de setembro de 2016

### CATEGORIAS DE NOTÍCIAS

Selecionar o mês

### TAGS

- FRANQUIAS
- MICROFRANQUIA
- STARTUP
- DÓLAR
- VAZOLI FRANCHISING
- IPCA
- MARIA BRASILEIRA
- INFLAÇÃO
- EMPREENDEDORISMO
- ENCONTRE SUA VIAGEM