



Gestão empresarial

Desafios do Crescimento

Atualmente, o Brasil é o sétimo país mais empreendedor do mundo. Segundo o [Ministério da Economia](#), no primeiro quadrimestre de 2022:



Mais de **1,3 milhão de novas** empresas foram criadas;



Existem mais de **19 milhões de empresas;**



99% é composto por **micro e pequenas empresas.**

Porém, mais da metade dessas empresas deixaram de existir nos primeiros anos por falta de planejamento e problemas de gestão. Vinicius Roveda, CEO da Conta Azul, quase entrou para as estatísticas dos negócios que fecham no primeiro ano de vida.

Pensando nisso e lembrando sempre da avó, que era empreendedora e enfrentava desafios como esse, Vinicius descobriu um propósito:



“Ajudar essas empresas a performar mais e transformar o Brasil por meio do empreendedorismo.

Tudo isso oferecendo o suporte necessário para que os negócios possam escalar mantendo suas finanças organizadas.”

Neste e-book, você vai conferir um pouco mais da história da Conta Azul e descobrir qual é a jornada de sucesso de Vinicius à frente de uma empresa de alto crescimento.

Continue a leitura para se inspirar.

Vivendo com um propósito

por Vinicius Roveda

“Quase um ano antes de lançar a Conta Azul para o mercado, quase desisti. Tinha voltado para a casa dos meus pais, deixado um emprego com salário certo e bom, estava pensando em vender meu carro. Já estava quase procurando outra coisa para fazer.

Mas seguia firme no propósito de criar uma solução simples, que facilitasse a gestão das empresas, como a loja da minha avó. Hoje, sei que cada capítulo desta história me deixou mais forte.



Vinicius Roveda e os sócios que fundaram a Conta Azul.

Pouco tempo depois, em 2011, consegui uma oportunidade com a empresa aceleradora americana 500 Startups para passar uns meses no Vale do Silício.

Nesse momento, eu entendi que o tempo não significava nada se você não souber o que fazer com ele. Em cinco meses no Vale do Silício, aprendemos o que não tínhamos entendido em 3 anos.

Minha filha, na época, tinha apenas três meses. Foi um período de muito sacrifício, suor e dedicação. E a Conta Azul nasceu.



Vinicius Roveda
lançou a Conta
Azul em 2012

O fato de ter trabalhado e tido outra empresa antes foi muito importante para eu conhecer as necessidades de vários tipos de negócios. Foi aproveitando essa oportunidade com todas as forças que a Conta Azul aconteceu.

Hoje, não há nenhum estado brasileiro sem um cliente da Conta Azul.”

Etapas da gestão empresarial de alto crescimento

Como Vinicius resumiu, a Conta Azul não se tornou um sucesso entre os empreendedores da noite para o dia: foi gradualmente e com um processo definido que a plataforma conquistou a posição que tem no mercado hoje.



Para compartilhar seus aprendizados de gestão empresarial durante essa jornada, Vinicius Roveda separou-a em etapas, de acordo com o crescimento da empresa. É esse o caminho que o CEO da Conta Azul trilhou para manter o alto crescimento da empresa e superar marcas importantes de faturamento.

Confira em detalhes cada uma dessas fases.

1

Vender primeiramente para os sócios

“A primeira venda da vida da gente é para os sócios.”

Na maioria das vezes, o empreendedor não consegue desenvolver uma ideia sozinho. Ele precisa de outros parceiros para apoiá-lo. E, nem sempre, essas pessoas serão amigos ou alguém da família.

Portanto, você precisará vender a ideia para outras pessoas que:



Acreditem no potencial do produto ou serviço;



Tenham aspectos positivos para acrescentar, indo além da questão financeira;



Estejam dispostos a entender o negócio e gerenciá-lo.

Com o apoio de bons sócios e outros parceiros, a jornada de sucesso da empresa poderá ser bem mais rápida.

Para que essa relação realmente dê certo, é preciso deixar claro os papéis de cada pessoa na empresa.

Então é importante buscar auxílio jurídico para elaboração dos contratos, com cláusulas detalhadas e que resguardecam a sua empresa e os seus interesses.

2

Validar mercado, problema e solução

“Eu aprendi bastante que, no momento inicial, é preciso ter velocidade e agilidade para validar o problema e a solução.”

Como você vai criar uma empresa sem saber se a ideia está realmente validada, ou seja, se resolve um problema real das pessoas de uma forma assertiva?

Por isso, se deseja empreender ou já está no mercado, analise se o problema que você está se propondo a resolver existe ou não.



Vinicius e os sócios passaram alguns meses estudando o negócio no Estados Unidos.

“Eu vejo vários empreendedores ‘criando problemas que não existem para abrir um negócio...”

A validação da solução, seja ela um produto ou serviço, deve ser feita de forma ágil e com o mínimo de recursos. Isso porque você não precisa ter tudo perfeito para começar: comece com o que você pode.

3

Definir a Cultura, Princípios e Valores

“O segredo do sucesso de qualquer empresa que deseja dar certo é definir a sua cultura.”

Quando cultura, princípios e valores estão bem alinhados, atingir os objetivos da empresa fica mais fácil. Além disso, o dia a dia do trabalho também fica mais leve.

Portanto, mesmo que você esteja iniciando no empreendedorismo e com muitas atividades, não deixe de definir pelo menos:



Propósito;



Missão, visão e valores;



Comportamentos valorizados e não valorizados.

Para Vinicius, uma cultura forte não significa ter quadros nas paredes ou discursos bonitos: o foco deve estar nos comportamentos valorizados pela empresa. Segundo ele, as boas atitudes começam com os sócios.

Vale lembrar também que a empresa deve garantir que todos os colaboradores entendam o que cada aspecto significa.

4

Conte com colaboradores e parceiros alinhados com o que você acredita

"Gente boa atrai gente boa."

Sabe aqueles colaboradores que, mesmo sendo extremamente competentes e cheios de habilidades técnicas, não sabem lidar com pessoas? Pois bem, esse é um exemplo claro de pessoas que não estão alinhadas com seu propósito, valores e cultura.



A Conta Azul possui mais de 500 funcionários.

Quando todo mundo na empresa fala a mesma língua, é bem mais simples conduzir o dia a dia e o relacionamento interpessoal. E, quanto mais você tiver pessoas alinhadas com seu propósito, maiores são as chances de atrair colaboradores que pensam igual.

"Pessoas são o gargalo de qualquer negócio. Por causa disso, para escalar a sua empresa, é necessário manter a cultura forte. Sem isso, é impossível passar para as próximas fases."

5

Construir novas vias de crescimento

“Mesmo propósito, mesma missão: o sucesso do nosso cliente.”

À medida que os anos passam, as metas e objetivos da empresa podem sofrer modificações. No entanto, a missão, o propósito e os valores devem se manter. Mas somente isso não é suficiente para escalar a empresa.

É preciso criar conexões com outros parceiros de negócio que possam contribuir positivamente para o crescimento da empresa.



Vinicius na edição de 2022 da Conta Azul CON, maior conferência de contabilidade e tecnologia da América Latina.

Embora você sinta a necessidade de crescer, não deixe de manter e acompanhar a excelência operacional do negócio. Isso deve ser feito de forma contínua, em paralelo com o crescimento do negócio.

A evolução por meio de um ecossistema

Como já vimos, os desafios de empreender são enormes. Além de boas parcerias e obstinação, para alcançar o sucesso, o dono de negócio precisa ter muito planejamento.

Nessa jornada, o crescimento da empresa e do gestor acontecem simultaneamente. Enquanto busca pessoas e soluções para desenvolver o produto ou serviço, o empreendedor deve investir também em sua própria qualificação, adquirindo novos conhecimentos.

Essa escalada traz novos e maiores desafios, que podem ser enfrentados pelos donos de negócio com a ajuda de uma grande aliada: a tecnologia. E foi com a missão de usá-la para facilitar o desafio da organização que a Conta Azul nasceu.

Todo o ecossistema da Conta Azul foi pensado para facilitar a vida dos empreendedores e contadores, além de tornar o processo de gestão empresarial mais eficiente.



De um lado, temos a Conta Azul Pro, plataforma online para gestão de empresas que integra todos os setores do negócio em um único local.



Do outro, a Conta Azul Mais, o ERP da Conta Azul que permite a conexão entre o contador e cliente de forma automática.

A Conta Azul Pro elimina os erros de digitação, as eternas conferências de documentos e as planilhas complicadas. Isso porque tudo que acontece em um setor é registrado pelos demais.

Assim, não é necessário que você emita uma nota fiscal, imprima o documento e envie ao contador via malotes, por exemplo, pois todo esse processo é feito automaticamente.

O controle do estoque, das vendas e do financeiro (contas a pagar e a receber) é realizado de forma simples e em tempo real, para que você não perca nada que acontece no seu negócio.

Gerenciar a sua empresa pode ser simples!

Clique aqui para testar grátis todas as funcionalidades da Conta Azul Pro!

[Clique aqui para testar grátis](#)

Conta Azul[®]

Clique e experimente grátis

Comercialização proibida.
Reprodução somente com autorização prévia.