

An aerial night photograph of the Toronto skyline, featuring the CN Tower prominently in the center-right. The city lights are visible, and the overall tone is dark and moody.

*CONHECENDO
CONCORRENTES
E
FORNECEDORES*

FILIPPE CARNEIRO COSTA

Na busca pela realização de iniciar a carreira profissional, montar o próprio negócio ou expandir suas atividades, é necessário avaliar as oportunidades do mercado. Assim, além de conhecer seus clientes, é preciso analisar concorrentes e fornecedores. Por isso, neste e-book, você compreenderá a importância destes dois atores, pois eles influenciam diretamente o seu potencial competitivo.

Você compreenderá quem são os concorrentes e aprenderá que eles se dividem em diretos e indiretos.

Você entenderá quem são os fornecedores e aprenderá a importância de analisá-los visando garantir a qualidade dos seus produtos e/ou serviços.

Ter conhecimento sobre o mercado concorrente e sobre o fornecedor dá maiores chances de ter um negócio de sucesso.

Sumário

Capa

Sumário

Apresentação

Você sabe o que é concorrente?

Identificando a concorrência

Tipos de concorrentes

Analisando a concorrência

Elaborando um formulário

Jogo da Análise da Concorrência

Momento de reflexão

Você sabe o que é concorrente?

Ao iniciar um negócio, você deve estar atento aos seus possíveis concorrentes. Mas você sabe o que é isso?

Concorrentes são pessoas ou empresas que atuam no mesmo ramo de atividade que você e que buscam satisfazer as necessidades dos seus clientes.

Para compreender melhor, veja o exemplo a seguir:

Identificando a concorrência

A esposa do Fernando vai fazer aniversário e ele tem algumas alternativas para presentear-la. Cinema - Fernando sabe que a esposa adora ir ao cinema. Essa é uma das possibilidades que ele tem para presentear-la. No entanto, o cinema fica distante da sua casa.

Loja de roupas - A esposa do Fernando, Cristina, também gosta de estar na moda. A loja de roupas vende, além de vestidos, saias e camisas, muitos acessórios, como bolsas, brincos, colares e pulseiras. A vantagem dessa loja é ficar no mesmo bairro onde eles moram.

Loja de sapatos - Assim como a loja de roupas, esse estabelecimento também vende acessórios como bolsas, brincos, colares e pulseiras, além, é claro, dos sapatos. Fica ainda no mesmo bairro onde eles moram e Cristina já fez compras lá.

Restaurante - Uma outra opção que Fernando tem para presentear a esposa é convidá-la para um jantar romântico em um restaurante que fica no bairro ao lado. Os dois já ouviram falar muito bem do local.

Floricultura - Cristina adora flores, ela mantém vários vasos em casa, por isso Fernando também cogita escolher um bom arranjo para a esposa na floricultura próxima à casa deles.

Tipos de concorrentes - Por meio do exemplo que você acabou de ver, não importa se as empresas são do mesmo ramo ou não, se estão no mesmo bairro ou não, todos são concorrentes!

Então, podemos concluir que existem dois tipos de concorrentes: Diretos Indiretos

Assim, o seu concorrente não é apenas aquela empresa que presta o mesmo tipo de serviço ou comercializa o mesmo produto que você. Hoje, a concorrência é genérica: todos os produtos e serviços estão concorrendo pela escolha do consumidor.

Analisando a concorrência Agora pense no seu futuro ou atual negócio, você já fez uma análise da sua concorrência? Sabe o que é um roteiro padronizado?

Bom, se você ainda não fez uma análise da concorrência, está na hora de realizá-la. E para isso pode ser utilizado um roteiro padronizado. O roteiro padronizado é um formulário estruturado para a coleta de informações sobre os seus concorrentes.

Elaborando um formulário

O formulário que você viu é apenas um modelo. Você poderá construir sua própria ferramenta para analisar a concorrência, observando as especificidades do seu negócio e do mercado no qual você atua. Você pode colocar nele, por exemplo, os produtos ou serviços que foram lançados há algum tempo e foram aceitos no mercado, entretanto, que não sofreram modificações ao longo do tempo.

Momento de Reflexão E então? O que achou sobre conhecer a concorrência? Lembre-se de sempre pesquisar sobre seus concorrentes e esteja preparado para aprender com eles. Nem sempre eles fornecerão as respostas que você procura, mas a atividade de pesquisa requer persistência e comprometimento.

A observação bem estruturada dos seus concorrentes também permitirá o levantamento de informações relevantes sobre o funcionamento do mercado.

Você compreendeu que existem os concorrentes diretos e indiretos.

Relembre o que você leu:

Os concorrentes diretos são aqueles que atuam no mesmo ramo ou na mesma localidade. Os concorrentes indiretos não atuam na mesma área ou se atuam, estão em localidades diferentes. O roteiro padronizado consiste num formulário estruturado para a análise da concorrência. A concorrência pode ajudar você a melhorar o seu negócio.

Avalie: você compreendeu a importância de analisar a concorrência?

Os fornecedores

Sumário

Apresentação

Conceito de fornecedor

Elementos para melhoria da qualidade

Desenvolvendo parcerias

Planilha de análise

Elaborando a planilha

Modelo de planilha

A análise de fornecedores

Fórum

Você viu a importância de conhecer e analisar os concorrentes. Agora, é a vez de conhecer mais um importante ator: o fornecedor.

A relevância de um bom relacionamento com os fornecedores é subestimada por alguns empreendedores, mas na verdade, eles são a garantia de estabilidade no processo operacional do empreendimento.

Por isso, aqui, você verá como fazer uma análise dessa figura que é indispensável em qualquer empresa.

Conceito de fornecedor

Quando um empreendedor decide iniciar um negócio, um dos pontos que ele deve analisar é: Quem será o responsável pela qualidade dos produtos e serviços prestados pela minha empresa? Para oferecer um produto ou prestar um serviço, as empresas utilizam insumos, que podemos simplificar chamando de componentes.

Estes componentes são entregues pelo fornecedor, que é uma pessoa ou empresa que fornece os elementos necessários para que um negócio possa gerar produtos e/ou serviços que atendam às necessidades dos clientes.

Por isso é importante que o empreendedor aprenda a ver com os olhos do comprador, buscando fornecedores que trabalhem com insumos de qualidade.

Elementos para melhoria da qualidade

Muitas empresas que adotam a gestão da qualidade total estabelecem uma relação de confiança e parceria com seus fornecedores, colocando em prática programas de melhoria da qualidade do fornecedor, que envolvem três elementos principais: Incluir fornecedores-chave nos processos de revisão de projetos da empresa.

Exigir dos fornecedores a adoção da filosofia da melhoria contínua, fundada na gestão da qualidade total. Convidar fornecedores-chave que têm adotado a abordagem da qualidade total a se tornarem parceiros que compartilhem riscos no desenvolvimento de novos projetos significativos para os clientes.

Desenvolvendo parcerias

É muito importante que o empreendedor pense em longo prazo. Por isso, é preciso desenvolver parcerias duradouras, que incluam um fluxo constante, ainda que pequeno, de compras e pagamentos em dia. Isso, é claro, dependerá muito do seu ramo de atividade e do processo operacional da sua empresa. É fundamental escolher muito bem seus fornecedores antes de começar a trabalhar com eles. A troca de um fornecedor, durante o processo operacional da empresa, joga por terra todo o trabalho de desenvolvimento de uma parceria, além de frequentemente atingir os clientes, em função dos problemas comuns a uma mudança desse tipo. Mas é possível saber se um fornecedor é bom, sem nunca ter trabalhado com ele? Sim! Siga adiante e descubra como chegar a essa conclusão.

Planilha de análise

Para avaliar um possível fornecedor, você pode elaborar uma planilha de análise de mercado para fornecedores. Um comprador, ou seja, o empreendedor deve pesquisar e saber muito sobre a empresa fornecedora. Isso mostra que ele está realmente se preocupando com o assunto e quer fazer uma parceria longa. Muitos fornecedores poderão omitir algumas respostas. Nem sempre você conseguirá as informações que procura com facilidade. Mas a qualidade empreendedora está com aqueles que encontram saídas diante dos obstáculos, com persistência. É importante que seja criada uma planilha própria para cada negócio, pois cada empresa tem uma realidade diferente. Além disso, são muitas as informações que devem ser obtidas junto aos possíveis fornecedores de um negócio.

Elaborando a planilha

Primeiramente, deve ser feito um apanhado de quais são os fornecedores, e descobrir o que eles oferecem. Depois disso, em sua planilha, você poderá questionar: Quais as condições de fornecimento, de pagamento e a localização? Para quais concorrentes fornecem? Costumam trabalhar com empresas de pequeno porte? São flexíveis quanto a prazos de pagamento e descontos para pagamento à vista? Costumam ter problemas de fornecimento, como falta de produtos ou demora na entrega?

Mesmo que você escolha um entre os vários possíveis fornecedores do seu mercado, é importante manter contato com todos eles, ou pelo menos com os principais, de tempos em tempos. Nunca é possível prever quando o seu fornecedor enfrentará dificuldades que poderão se refletir em seu negócio, deixando a empresa sem possibilidades de manter o fluxo de insumos que você necessita.

Exemplo:

A análise de fornecedores para a barbearia

Que tal entender como aplicar esses conhecimentos na prática?

Acompanhe mais um trecho da história do Fernando. Antes de abrir sua barbearia, Fernando pesquisou sobre os seus futuros fornecedores.

Ele listou os produtos que necessitaria no decorrer da sua atividade: Xampus e condicionadores para barba Espuma de barbear Pós-barba Talco Algodão Lâminas de barbear Álcool Xampu e condicionadores para cabelo Creme para hidratação Tinturas.

Depois de identificados os produtos que necessita, Fernando buscou os fornecedores que poderiam atendê-lo. Ele encontrou muitos possíveis fornecedores, mas de todos selecionou apenas 3 para analisar, que eram os que trabalham com marcas de maior qualidade. Uma das estratégias de Fernando era trabalhar com produtos de qualidade, assim ele teria maiores chances de satisfazer seus clientes e fidelizá-los. Para conhecer esses fornecedores, Fernando aplicou a planilha de análise do mercado consumidor.

Após a análise, Fernando chegou a conclusão que a empresa Quartzo Azul era a mais indicada para ser a sua fornecedora. Isso porque ela tem experiência em vender produtos para pequenos negócios, fica próxima ao seu futuro empreendimento e também oferece as melhores condições de pagamento.

O vendedor da Quartzo Azul também deixou Fernando satisfeito, pois disse que a empresa promove eventos na área de barbearia, com palestras sobre tendências de cortes masculinos. Esse foi um diferencial que chamou bastante a atenção do empreendedor. Além disso, tanto a empresa fornecedora como Fernando deixaram claro que a intenção é formar uma parceria duradoura. Viu como analisar os fornecedores pode ser vantajoso para um negócio?

Fórum

Faça uma reflexão sobre o que leu e responda aos seguintes questionamentos: Você acredita que cabe ao empreendedor a iniciativa de obter informações? Acha que conhecer os fornecedores pessoalmente faz alguma diferença? Reflita sobre essas perguntas.

O fornecedor é uma pessoa ou empresa que fornece insumos para o desenvolvimento de produtos ou serviços. A empresa pode desenvolver programas para melhoria contínua da qualidade do fornecedor, isso impactará em melhores produtos. As parcerias com fornecedores são vitais para o negócio, já que mantêm a garantia de abastecimento e a qualidade dos insumos. Para analisar os fornecedores existe a planilha de análise, nela você adicionará as questões que deseja conhecer a respeito do fornecedor.

Chegou a hora de analisar seus concorrentes e fornecedores! Seja qual for o seu ramo de atuação, você poderá aprender lições importantes observando a atuação da concorrência. Por isso, nesta parte do plano de negócio, identifique quem são seus principais concorrentes.

Além disso, faça também um levantamento de quem serão seus fornecedores. Você deve preencher o plano com os dados dos fornecedores e descrever os itens que serão adquiridos. Esta é mais uma etapa essencial de preparação para a abertura do seu futuro negócio. Caso você já tenha um empreendimento, poderá melhorá-lo!

Lembre-se: a concorrência também tem o seu lado positivo. Bons concorrentes servem como parâmetro de comparação e de parceria, além de ser uma fonte de estímulo à melhoria. Já quanto aos fornecedores, a comparação de preços facilita a coleta de informações sobre aquilo que se deseja adquirir, aumentando as chances de tomar decisões mais acertadas.

Por isso, não deixe de acompanhar os passos da concorrência e nunca subestime a importância dos fornecedores. Um empreendedor de sucesso estuda constantemente todos os elementos do mercado, para que assim possa atuar de forma competitiva!