

Por que pequenas empresas devem fazer parcerias

Entenda como parcerias podem ajudar a alavancar seus negócios.

06/09/2016 17:14:46

O meio empresarial brasileiro vive tempos de crise e isso reflete em desigualdade nas oportunidades que são oferecidas para as pequenas e médias empresas.

Todo empresário deseja que sua empresa tenha sucesso, mas, não basta apenas uma boa ideia ou um bom produto, é necessário criar vínculos e parcerias saudáveis e duradouras.

As parcerias são uma das melhores alternativas, pois são elas que irão dar suporte ao crescimento sustentável para todos os setores da empresa, gerando mais lucros, otimizando algumas funções, alavancando o nome da empresa a fim de aumentar a divulgação dos produtos de maneira mais competitiva no mercado.

As pequenas e médias empresas ao estabelecerem parcerias alcançam muitos benefícios. Sejam eles em relação ao aumento da fidelização de clientes, a redução de custos com marketing, a conquista de abertura de novos mercados ou mesmo para lidar com o mercado que a cada dia se torna mais competitivo, e com os clientes que estão cada vez mais ativos e exigentes.

Não são necessários grandes investimentos para firmar parcerias, mas, as alianças devem ser adequadas às necessidades de cada empresa, sempre atreladas às estratégias e objetivos. As parcerias são instrumentos facilitadores e otimizadores para o sucesso, pois aumentam a área de atuação ao oferecer uma gama maior de produtos.

Temos inúmeros exemplos de parcerias que deram certo. Um desses exemplos é a parceria entre Sadia e Perdigão, empresas do ramo alimentício, que se uniram com o objetivo de otimizar os procedimentos de suas exportações em escala mundial.

Essa parceria deu tão certo que é encarada como uma terceira empresa, que cuida exclusivamente da elaboração de metas e objetivos ligados às vendas dos produtos para o exterior, cuidando de toda a parte burocrática necessária para o embarque e entrega dos produtos, sempre com a finalidade de aumentar a qualidade reduzindo os custos.

Outro exemplo de parceria de sucesso, que reafirma que as pequenas e médias empresas podem ter muitos benefícios ao se unirem, é a parceria entre a Total Soluções, uma empresa do interior da Bahia, com a Rede, uma empresa de máquinas de cartões e soluções de pagamento online,

mundialmente conhecida.

A Total é especialista no desenvolvimento de softwares de automação comercial, além de oferecer soluções para os negócios de seus clientes e buscou essa parceria com o objetivo de atender as necessidades dos micro e pequenos empresários oferecendo um produto que os possibilitassem maior controle e uma operação mais completa dos seus negócios.

Portanto, se você, pequeno e médio empresário, deseja que sua empresa alcance bons resultados com uma parceria, busque por empresas que possam desenvolver estratégias que tragam benefícios ao seu produto ou serviço.

E lembre-se de que para uma parceria funcionar não depende só das condições do mercado e dos concorrentes, mas também da disponibilidade e atuação dos administradores das empresas parceiras.

A cooperação e confiança entre as empresas que estabelecem parcerias são essenciais para que as estratégias e os objetivos as auxiliem a conquistar o sucesso no mercado em que atuam.