

Saiba como uma consultoria gera resultados para pequenas e médias empresas fugirem da crise

Recessão afeta o país desde o início do ano; empresários buscam medidas rápidas e efetivas junto de profissionais capacitados

10/08/2016 09:12:33

Desde o início do ano, a pauta mais recorrente nos principais portais de notícia é a crise econômica. Agora, já no segundo semestre, o assunto não deixou de ser relevante - e complexo. Que a situação do mercado é crítica em diversas partes do mundo, de fato, não é mais notícia. Contudo, o que se espera ler são justamente as alternativas e soluções que as muitas empresas encontram a cada momento para não sucumbirem à piora do quadro econômico.

Ser empreendedor e enfrentar a crise sozinho pode ser bem angustiante. Primeiro pelo cenário pessimista, segundo pela concorrência cada vez mais acirrada. Contudo, manter-se focado e com os negócios em constante atividade por ser - na maioria dos casos - a única maneira de sobreviver comercialmente falando. “O ideal é procurar especialistas que possam atuar junto a empresa para tirar ela do buraco. Para isso agilidade, velocidade, facilidade, foco em resultados e tomada de decisão é a virada que todo dono de negócio precisa este ano”, afirma Caio Firmino, sócio da MF Consultoria, empresa especializada em gestão que atua em diversos setores da economia.

Firmino, por meio da MF, identifica as necessidades sempre buscando entender o problema e as causas. “O ponto de partida é ver qual conta que não fecha. Sem esse diagnóstico fica difícil propor qualquer solução”, diz o empresário. Por isso, segundo Firmino, a empresa tem que ir a fundo para oferecer ações de correção e implementação junto ao cliente. “Porém, não basta apenas fazer sua parte e largar na mão do cliente. O ideal é que a consultoria acompanhe para caso haja alguma anomalia. Às vezes, pode acontecer algo fora do roteiro”, completa Leila Marques, sócia de Firmino na MF Consultoria.

Segundo os empresários, o trabalho e consultoria está aliado à capacidade que os próprios empresários têm de detectar seus pontos fracos e optarem por ajuda profissional antes que os resultados passem a ser apenas negativos. Com a metodologia de melhoria contínua, Coaching, Design Thinking e Customer Development, por exemplo, há como estruturar uma estratégia eficiente que, além de conter os impactos da crise, ainda abre espaço para a criação de novos projetos e serviços - diversificando a oferta para os clientes mesmo em tempos de escassez comercial.

A MF atua em diversas áreas, entre elas: operacionalização do Planejamento Estratégico, gestão da manutenção, gerenciamento da qualidade total, reestruturação de processos, melhoria da eficiência global, coaching, ISO 9001, capacitações, palestras, treinamentos e gestão financeira. A ideia é sempre trabalhar junto ao cliente buscando resultados de forma consciente, explica Firmino. “ A MF nasceu para alcançar resultados surpreendentes onde atua. Conseguindo isso com uma metodologia própria, trabalhando processos e pessoas, e retorno financeiro garantido, fazendo junto e alcançando o sucesso juntos!”.

Para conhecer melhor os cases e as soluções oferecidas pela empresa, acesse www.mfconsultoria.adm.br e acompanhe as tendências do mercado na fanpage da marca [www.fb.com/mfconsultoria2](https://www.facebook.com/mfconsultoria2)