

4Rs para o desenvolvimento dos negócios

Por Flavio Paim Rodrigues

Manter um negócio em desenvolvimento e crescimento é um grande desafio para líderes de negócios dos mais variados segmentos. O mercado atual é cada vez mais competitivo e com mudanças cada vez mais intensas.

Nesse cenário, para se sobressair no mercado, um negócio deve rever e desafiar as suas crenças, práticas e diferenciais constantemente. Logicamente, essa não é uma tarefa das mais simples, pois não são raras as vezes em que negócios acabam “se conformando” com as situações em que se encontram, sejam elas, confortáveis ou não.

O processo de desenvolvimento de um negócio deve ser contínuo e permanente. Uma forma interessante e prática para se pensar isso é a adoção de um modelo de pensamento chamado “4Rs do Crescimento”, que são a sigla para Reconhecimento, Repetição, Recomendação e Resultados

Esse modelo de pensamento pode ajudar os líderes de negócios no entendimento de sua realidade e implantação de soluções e melhorias na organização. A dinâmica pode ser realizada da seguinte forma:

Reconhecimento: para melhorar qualquer coisa, é preciso antes de tudo, reconhecer que há a necessidade de novas ideias, práticas ou estratégias. É necessário observar as forças e fraquezas do negócio com a intenção de compreender, reconhecendo que eventuais falhas podem acontecer e também de que os pontos fortes de um negócio não duram para sempre.

Recomendação: após reconhecer suas necessidades específicas, a organização que deseja desenvolvimento constante necessita que os seus colaboradores e gestores recomendem as melhorias a todos os interessados. É fundamental que exista fluidez na comunicação, essa fluidez se dá através da recomendação da necessidade de mudança ou melhoria a todos os envolvidos.

Repetição: para que uma mudança possa ser significativa em uma organização, é essencial que exista frequência, habitualidade. Um pensamento de mudança eventual nada mais é do que um devaneio, que não terá resultado algum. Para que os bons resultados se tornem rotina no negócio, é imprescindível que as boas práticas sejam repetidas.

Resultado: o último dos Rs é uma consequência óbvia dos demais, se a empresa reconhece as suas forças e fraquezas, recomenda ações e mudanças e as repete com habitualidade, o resultado acontece, invariavelmente.

Um negócio que deseja se manter relevante no mercado necessita se desafiar constantemente, não é mais possível adotar as mesmas práticas de décadas passadas, o mundo está em constante evolução. Os negócios que não acompanharem essa evolução acabarão perdendo a sua relevância e, certamente, serão extintos com o passar dos anos.