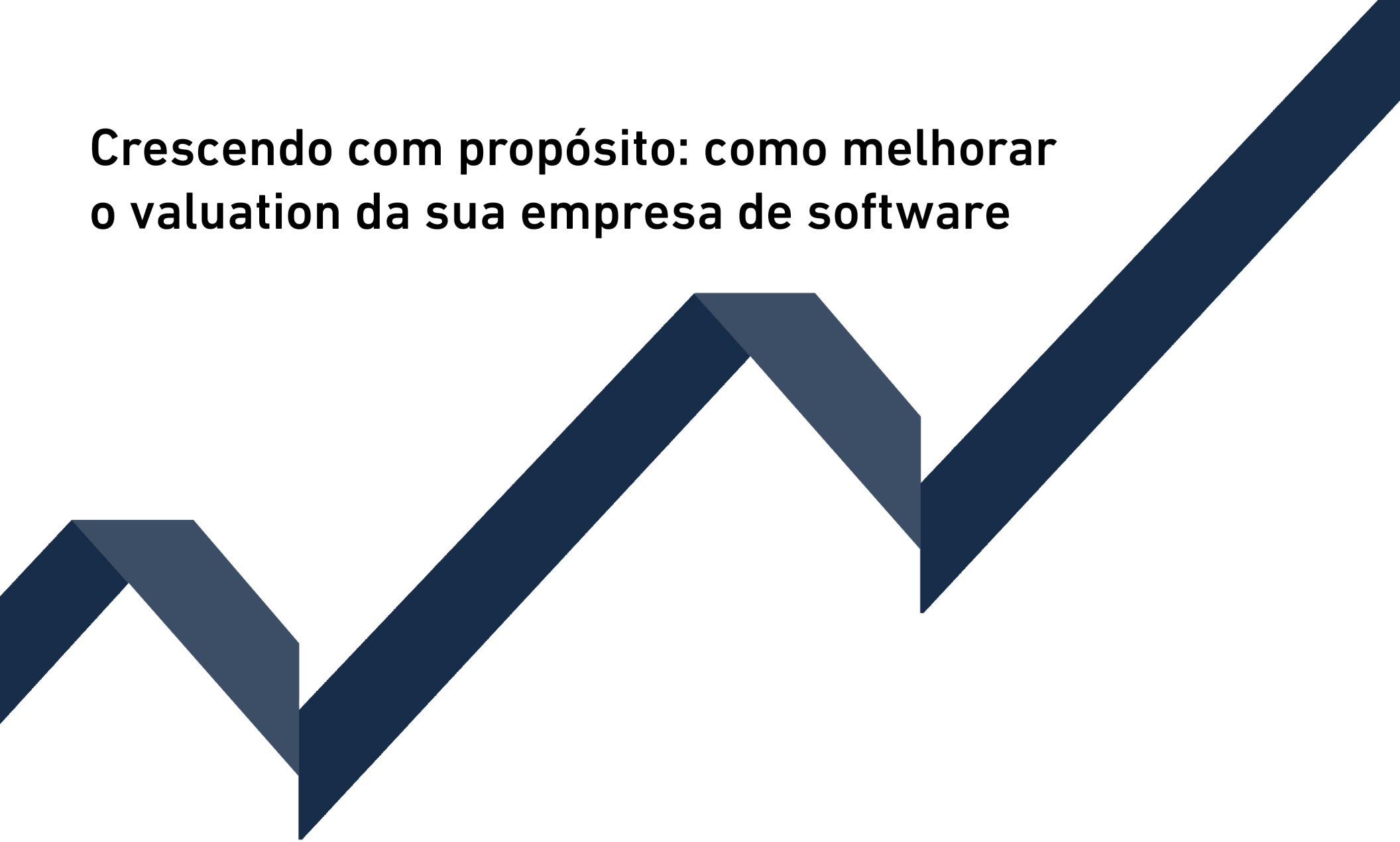
Crescendo com propósito: como melhorar o valuation da sua empresa de software

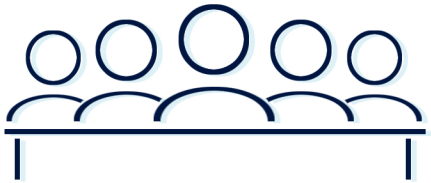


VOLARIS
Forever Invested

Empreendedores buscam construir empresas que sejam inovadoras, lucrativas e atraentes para serem adquiridas.

Uma estratégia de crescimento assertiva deve manter sempre essa perspectiva, com o objetivo final de aumentar o valuation.

Neste relatório, destacamos as melhores práticas para impulsionar o crescimento de forma eficaz e elevar o valuation da sua empresa.



1 PREENCHA SEU CONSELHO COM OS MELHORES TALENTOS

Montar um conselho de administração de alta qualidade cria um impacto significativo e duradouro em sua organização. Um conselho eficaz é composto por membros influentes e proativos, que enxergam seu papel como um privilégio e têm o compromisso de longo prazo com a realização da visão da empresa. Aproveite o conhecimento e o know-how desses talentos para:

ENCONTRAR CLIENTES.

Um membro do conselho assertivo, com um apurado senso de negócios, contribui para identificar e assegurar novas oportunidades de mercado.

CAPACITAR PARCEIROS E TALENTOS.

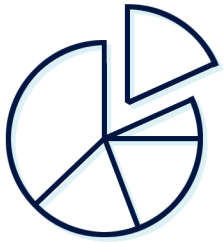
Um membro do conselho eficaz auxilia na seleção e abordagem dos melhores parceiros e talentos de gestão, utilizando sua influência para estabelecer conexões com os mais capacitados, impulsionando assim o crescimento da empresa.

CULTIVAR A EQUIPE DE LIDERANÇA.

O maior testemunho de um membro de conselho eficaz é a disposição de cultivar e promover o talento do diretor executivo, do fundador e da equipe de liderança. Encontrar pessoas desse calibre requer tempo e esforço.

É preciso trabalhar duro, superar desafios e constantemente provar que você merece a sabedoria por eles conquistada.

Um conselho eficaz é composto por defensores engajados e proativos, que reconhecem o privilégio de servir e a importância de um compromisso duradouro para transformar uma visão em realidade.



2 MELHORE O FLUXO DE CAIXA E O LUCRO ANTES DOS JUROS, IMPOSTOS, DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO (EBITDA)

Os compradores em potencial sempre irão querer examinar seus registros, então certifique-se de que suas demonstrações financeiras mostrem uma trajetória de crescimento positiva com um fluxo de caixa razoável.

Enquanto você busca agressivamente novos mercados e clientes, realize uma análise SWOT (Pontos Fortes, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) honesta para determinar onde sua empresa de software pode alavancar sua posição para reduzir custos. É possível que você esteja em uma situação única que justifique um preço mais baixo por parte dos fornecedores, ou sua cadeia de suprimentos pode estar enfrentando despesas redundantes que poderiam ser reduzidas ao optar por um fornecedor de menor custo. Analise sua estrutura interna e procure áreas onde as operações possam ser centralizadas ou se tornar mais produtivas, e considere introduzir novas tecnologias de longo prazo para economia de custos em inventário, produção e vendas.

3 DESENVOLVA UMA HISTÓRIA DE CRESCIMENTO

Uma "história de crescimento" é uma visão comum que orienta a trajetória da sua empresa de software. É a narrativa visionária que serve para motivar funcionários, clientes, parceiros e potenciais compradores. Para desenvolver uma história de crescimento eficaz:

CRIE UMA LINGUAGEM COMUM.

Uma linguagem compartilhada promove alinhamento, credibilidade e consistência, atuando como um facilitador fundamental para o crescimento impulsionado pela inovação. Cada organização possui sua própria terminologia para descrever sua trajetória de crescimento, conquistas, marcos e perspectivas futuras.

REALIZE UMA AVALIAÇÃO DETALHADA.

Forme uma equipe responsável por identificar as principais áreas com potencial para um progresso acelerado. Essa equipe deve elaborar um esboço inicial e um roteiro que guiem as ações a serem tomadas.

IDENTIFIQUE PROJETOS QUE DEMONSTRAM A VISÃO.

Faça um levantamento em sua organização em busca de ideias inovadoras. Essas iniciativas podem ajudá-lo a identificar quais de suas capacidades estão impulsionando o crescimento e quais podem estar dificultando o seu progresso.

Analise sua estrutura interna e procure áreas onde as operações possam ser centralizadas ou se tornar mais produtivas, e considere a introdução de novas tecnologias de economia de custos a longo prazo para inventário, produção e vendas.

4 INVISTA EM UMA EQUIPE DE GESTÃO DE ALTA QUALIDADE COM JOGADORES DE EXCELÊNCIA.

No dinâmico mercado atual, o talento na gestão é a sua principal vantagem competitiva. Não se pode subestimar a importância de investir em profissionais de alto nível. Forme uma equipe de gestão de excelência que proporcione à sua organização uma combinação única de:

PENSAMENTO DE LONGO PRAZO.

Profissionais com uma compreensão informada da empresa, da indústria, do cenário competitivo e da economia.

MENTORIA E TREINAMENTO.

Gerentes experientes capazes de desenvolver equipes para garantir uma vitória geral para toda a empresa.

CORREDORES DE LONGA DISTÂNCIA.

O caminho é longo. Seus líderes devem ter uma resistência elevada para superar os obstáculos que se interpõem na sua estratégia de crescimento.

PAIXÃO E DEDICAÇÃO.

Profissionais com um histórico comprovado de abraçar desafios e se dedicar para alcançar o melhor resultado possível.

CORAGEM.

Sua estratégia de crescimento leva sua equipe a territórios desconhecidos, e sua equipe de gestão deve definir o tom para garantir que todos avancem com confiança.

TOQUE PESSOAL.

Sua estratégia de crescimento deve contribuir para aumentar seu valuation, mas o sucesso da sua negociação de aquisição depende fundamentalmente das relações humanas. Sua equipe de gestão deve ter o toque pessoal necessário para transmitir confiança e conforto aos potenciais compradores em relação às suas decisões.

5 DIVERSIFIQUE SUA BASE DE CLIENTES

Empresas que dependem excessivamente de um único cliente ou setor enfrentam um risco elevado de declínio em seus negócios. Adote as seguintes medidas para diversificar sua base de clientes:

DIVERSIFIQUE SEU TALENTO.

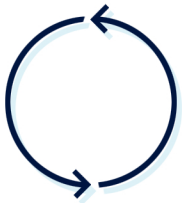
Amplie seu pool de talentos recrutando profissionais que entendam as necessidades, desejos e valores dos setores que você deseja atingir.

CONCENTRE-SE NO PODER DA IMPRENSA.

A cobertura da mídia atua como uma forma de publicidade gratuita, gerando impressões em potenciais clientes, enquanto os veículos de comunicação estão constantemente em busca de conteúdo. Elabore uma estratégia direcionada de relacionamento com a mídia e conecte suas histórias de sucesso aos temas atuais nas notícias.

USE AS REDES SOCIAIS.

Se você ainda não está aproveitando as redes sociais, pode estar deixando passar uma oportunidade valiosa de se conectar com um público mais amplo. Utilize as ferramentas dessas plataformas para divulgar suas histórias de sucesso e atrair potenciais novos clientes.



6 DESENVOLVA FONTES DE RECEITA RECORRENTES

O valuation de uma empresa de software tende a aumentar quando seus fluxos de receita são estáveis, previsíveis e têm alta probabilidade de se manterem no futuro. Proteja suas receitas identificando oportunidades para:

CONTRATOS DE VENDA DE LONGO PRAZO.

Ofereça incentivos aos clientes para assinar contratos de várias compras ou vários anos. Pense no exemplo da indústria de comunicações sem fio – as operadoras oferecem aos clientes um dispositivo a um preço razoável em troca de contratos de longo prazo.

OFERTAS BASEADAS EM ASSINATURA.

Busque oportunidades onde os clientes pagam uma taxa mensal, como uma assinatura, para ter acesso contínuo a seus recursos, tais como suporte ao cliente, guias online ou webinars instrutivos.

TAXAS DE TREINAMENTO DE PRODUTOS.

Se seus clientes podem obter mais valor de seus produtos através de treinamento, então oferecer um programa de treinamento pago é uma boa opção.

7 REFINE SEU "DISCURSO"

Empresas vencedoras têm histórias convincentes que criam uma conexão emocional com o público. Para refinar o pitch da sua empresa:

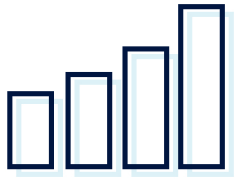
• Desenvolva uma história que seja emocional e notável. Considere quais problemas seus clientes enfrentam e como você trabalhará para resolvê-los.

• Declare um grande propósito. Os clientes se relacionam com empresas que existem por razões além de simplesmente fazer dinheiro.

• Aprofunde-se no que realmente importa. Mostre como você melhora a vida das pessoas.

• Dê à sua marca uma voz humana. Determine seus valores centrais e use-os para humanizar seu negócio. Pense sobre o tipo de pessoa que você deseja projetar e faça isso acontecer.

• Demonstre sua proposta de valor única e como você se diferencia de seus concorrentes. Delineie cuidadosamente o que o torna diferente e como sua filosofia e produtos são superiores, mas aja com elegância, evitando críticas de mau gosto aos seus concorrentes.



8 AUMENTE O INTERESSE EM SUA EMPRESA DE SOFTWARE

Seu valuation pode aumentar à medida que o interesse em sua empresa e seus produtos cresce.

Um interesse real e legítimo é o ponto de partida e o fator impulsionador por trás de uma aquisição bem-sucedida, portanto, concentre-se em criar esse impulso positivo para aumentar sua credibilidade dentro do setor.

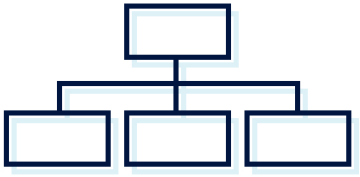
As táticas de comunicação neste relatório de melhores práticas – desenvolver uma história de crescimento sólida, refinar o discurso e construir uma presença nas redes sociais, juntamente com os benefícios comerciais que vêm da gestão talentosa, receitas recorrentes e excelência do produto – podem aumentar o interesse em sua empresa e garantir que as pessoas certas invistam em seu futuro.

9 FAÇA SUA DUE DILIGENCE PREVENTIVA

Potenciais compradores realizam a due diligence quanto aos aspectos financeiros, legais e operacionais de uma empresa, e surpresas inesperadas sempre impactam o acordo final.

Realize sua própria due diligence antes que um adquirente o faça e aborde quaisquer lacunas significativas com antecedência. Acione seus sistemas de apoio – contadores, advogados e fornecedores – e peça ajuda para identificar as vulnerabilidades da sua empresa.

Aborde isso como o equivalente empresarial a uma inspeção imobiliária. Essas percepções estratégicas podem ajudar a determinar seu valuation.



10 SIMPLIFIQUE SUA ESTRUTURA DE PROPRIEDADE

Estruturas proprietárias complicadas aumentam os custos e impõem um conjunto extra de obstáculos a uma aquisição que, de outra forma, seria tranquila.

Simplificar essa estrutura reduz custos com administração, auditorias estatutárias e conformidade regulatória.

Embora os benefícios diretos das economias possam ser substanciais, os benefícios indiretos de se tornar uma organização mais flexível e responsável tornam sua empresa de software ainda mais atraente.

11 CONHEÇA SEUS CONCORRENTES

Para mostrar que seu produto de software é o melhor da categoria, você deve entender as tendências, atividades e soluções da sua indústria.

- Quem são seus concorrentes?
- O que torna o produto deles menos eficaz?
- Por que os clientes escolhem o produto deles em vez do seu?

12 ESTEJA PREPARADO

Vender sua empresa representa o maior acordo financeiro que você pode realizar, e esse objetivo deve ser sempre uma parte central da sua visão estratégica. É essencial inovar e crescer com a meta de atingir o valuation que reflita a dedicação e as habilidades que impulsionaram o crescimento da sua empresa.

Continue a se desenvolver com um propósito claro e esteja preparado para essa etapa decisiva