GARGALOS DE NEGÓCIOS: COMO IDENTIFICAR E SUPERAR

MILWAUKEE – Jeani Ringkob fundou a StoryBuilt Growth Strategy & Marketing após quase uma década no negócio de pavimentação asfáltica e ajudou diversos negócios a crescer e se desenvolver no mundo da construção civil. Em sua palestra no World of Asphalt 2022, "Superando o gargalo no seu negócio: como identificá-lo rápido e corrigi-lo direito, sempre", ela explicou que as empresas são muito parecidas com aviões.

Ringkob explicou em Nashville que tanto as empresas quanto os aviões exigem atenção constante, manutenção regular, melhoria periódica e reparos obedientees para se manterem no ar. Identificar gargalos em um negócio é tão importante quanto identificar falhas em um avião: Não fazê-lo pode resultar em um acidente.

Ringkob quebrou o processo anti-gargalo para três estágios:

1. 1. Identificar
2. 2. Investigar
3. 3. Implemento

Quando se trata de identificar gargalos, ela disse que muito disso se resume a examinar a tomada de decisões. Os líderes do negócio estão tomando a decisão certa na hora certa? Se não, ela explica que pode levar a recursos desperdiçados, oportunidades perdidas, funcionários medíocres, erros caros... Afunilamentos.

A *razão pela qual* a tomada de decisões ineficientes pode levar a gargalos é que ela pode tirar o foco da liderança do crescimento, a tomada de decisões confiantes, o investimento, novos produtos e muito mais, e, em vez disso, forçar os líderes a se concentrarem na sobrevivência. Empresas bem-sucedidas se concentram no crescimento, as empresas paralisadas se concentram em manter as luzes acesas amanhã.

Uma vez identificado o problema, Ringkob diz que o próximo passo é investigar o que foi encontrado. Foi encontrado alinhamento entre empresa, produto e cliente? O que foi encontrado sobre os pontos fortes e fracos da empresa, e os da concorrência? Como é a estratégia de pré-compra, compra e pós-compra da empresa? O que pode ser feito para melhorar o que foi encontrado?

O que quer que a investigação tenha encontrado como uma solução potencial para o gargalo identificado, essa solução precisará ser implementada estrategicamente. Ringkob recomenda o teste "O.M.E.N.".

- **O**bjective: Definir o resultado que o negócio pretende alcançar.
- **M**easurement: Como o progresso será medido?
- **Avaliação e**: A frequência em que a medição será revisada.
- **N**urture: Como o negócio vai ajustar as coisas à medida que novos dados entram.

Em última análise, Ringkob enfatizou muito depende da comunicação. Ela diz que a comunicação *deve* ser simples, e *deve* funcionar, tanto internamente *quanto* externamente.

Para mais informações sobre Jeani Ringkob, ela apresentará "Recrutamento e Retenção de Melhores Talentos em Todos os Níveis" e "Tomada de Decisão Estratégica para Margens Aumentadas" no CONEXPO-CON/AGG , que acontece de 14 a 18 de março de 2023 no Centro de Convenções de Las Vegas. A CONEXPO-CON/AGG oferece trilhas de educação inteiras para ajudar as empresas "Atrair, Engajar & Reter Talentos" e "Práticas Recomendadas de Negócios". Visite conexpoconagg.com para saber mais.

Sobre o Mundo do Asfalto

Realizada todos os anos, exceto durante os anos conexpo-CON/AGG, o World of Asphalt é a principal feira e conferência focada nas indústrias de asfalto e pavimentação, cuja edição mais recente foi reconhecida pelo *Executivo da Feira* como uma das feiras de crescimento "

Mais Rápidas
50
". A mostra apresenta a melhor educação, e equipamentos, produtos, serviços e tecnologias de última geração para as indústrias de asfalto e pavimentação. O próximo World of Asphalt, co-localizado com a AGG1 Academy & Expo, será realizado de 25 a 27 de março de 2024 no Music City Center em Nashville, Tenn. Para mais informações sobre o Mundo do Asfalto, visite www.WorldOfAsphalt.com.

Sobre a Associação dos Fabricantes de Equipamentos (AEM)

A AEM é o grupo de comércio internacional com sede na América do Norte que representa fabricantes e fornecedores de equipamentos off-road com mais de 1.000 empresas e mais de 200 linhas de produtos nos setores da indústria agrícola e da construção civil em todo o mundo. A indústria de fabricação de equipamentos nos Estados Unidos suporta 2,8 milhões de empregos e contribui com cerca de US$ 288 bilhões para a economia a cada ano.

Sobre a Associação Nacional de Pavimento Asfáltico (NAPA)

A Associação Nacional de Pavimento Asfáltico (NAPA) é a única associação comercial que representa exclusivamente os interesses do produtor/contratante de asfalto em nível nacional com o Congresso, órgãos governamentais e outras organizações nacionais de comércio e negócios. A NAPA apoia um programa de pesquisa ativo destinado a melhorar a qualidade das pavimentações asfálticas e técnicas de pavimentação utilizadas na construção de estradas, ruas, rodovias, estacionamentos, aeroportos e instalações ambientais e recreativas. A associação fornece materiais e informações técnicas, educacionais e de marketing aos seus associados; fornece informações sobre produtos aos usuários e especificadores de materiais de pavimentação; e realiza cursos de treinamento. A associação, que conta com mais de 1.200 empresas como membros, foi fundada em 1955.