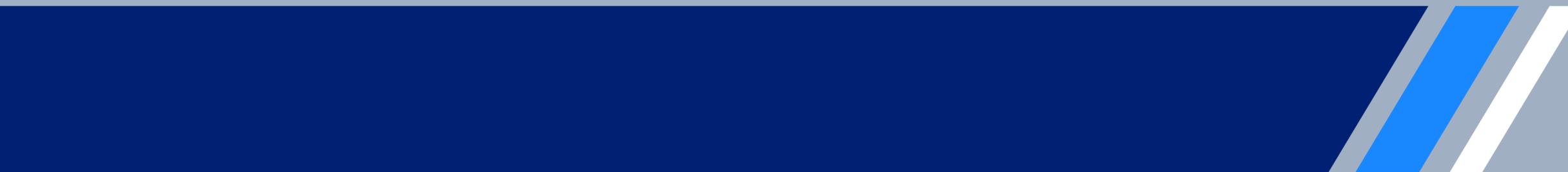




MANUAL PARA

EMPREENDEDORES

EM TEMPO DE CRISE



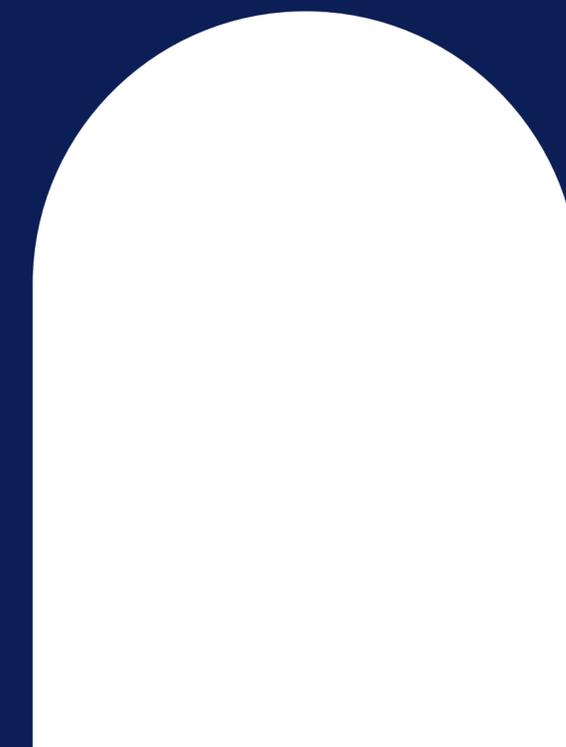


Em tempo de pandemia, como o que estamos vivendo com o novo coronavírus, empreender passa a ser um desafio ainda maior. Com tantas urgências, as prioridades e os interesses dos clientes estão voltados para outras questões. Mas isso não significa que não haja uma saída para quem tem um negócio.

O empreendedor pode enxergar uma luz no fim do túnel quando entender que é preciso lançar novas estratégias para enfrentar este momento. É importante ter em mente que a adaptação é característica essencial para quem lida com negócios, e que os desafios sempre irão existir na vida de qualquer empreendedor. Pensar em estratégias é uma tarefa constante.

Esta Cartilha Sesc foi criada para dar apoio ao empreendedor, ajudando a pensar em estratégias de gestão de crise para enfrentar o cenário atual.

Tenha resiliência e não pare. Isso é o mais importante. Nós vamos te ajudar.



1 NÃO GASTE ENERGIA PENSANDO SÓ NOS PROBLEMAS. FOCHE NAS SOLUÇÕES.

Conforme apontam os especialistas, o planejamento é uma importante ferramenta neste momento. O empreendedor deve analisar os cenários possíveis, observando o comportamento da clientela para entender e planejar estratégias financeiras e operacionais que podem ser utilizadas.

Além disso, pense em adaptar suas práticas de negócios a plataformas de vendas online e aplicativos de delivery (sobretudo para as áreas de alimentação e serviços). Entenda qual é mais adequada a sua necessidade.



2

REINVENTE-SE.

Faça uma análise da conjuntura social e do mercado e entenda como o seu negócio pode contribuir com novas soluções para os seus clientes. Fique atento às oportunidades de inovação e avalie a possibilidade de lançar novos produtos ou serviços.



3

BUSQUE INFORMAÇÕES DE FONTES CONFIÁVEIS A RESPEITO DO QUE PODE BENEFICIAR O SEU NEGÓCIO.

Em meio a uma avalanche de informações, saber filtrar as que são realmente importantes para você e seu negócio é fundamental. Busque canais de comunicação especializados ou oficiais, como de instituições especializadas e jornais de grande circulação. Tenha cuidado com as fake news.



4

APROVEITE O TEMPO DE ISOLAMENTO SOCIAL PARA SE CAPACITAR.

Leia bastante e faça cursos e reuniões online que possam te dar mais habilidade para gerir o seu negócio.



5

PROCURE EXEMPLOS DE OUTROS EMPREENDEDORES.

Use como inspiração estratégias adotadas por outros empreendedores para enfrentar este momento.

Por exemplo:
shorturl.at/bnwGN

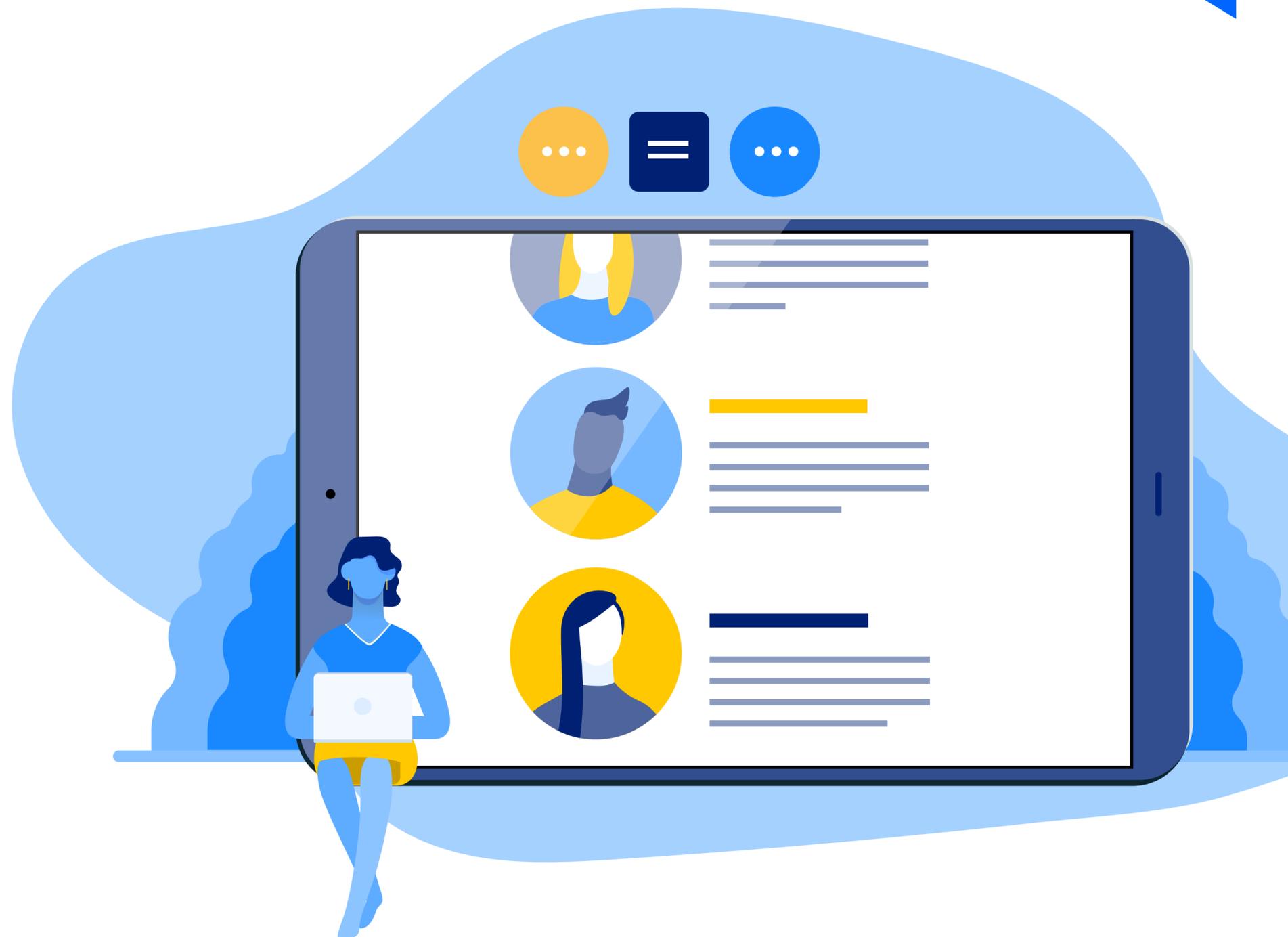


6

APROVEITE AS OPORTUNIDADES QUE AS REDES SOCIAIS PODEM TE DAR.

Em tempo de quarentena, as ferramentas digitais são importantes aliados para chegar até os clientes. É fundamental estar presente e incrementar ainda mais os conteúdos divulgados nas mídias sociais, como Facebook, Instagram e LinkedIn.

Aproveite para aprimorar seus canais, fortalecer a comunicação, elaborar vídeos atrativos e compartilhar conteúdos que agreguem valor a sua marca.



7 APROVEITE O TEMPO DE ISOLAMENTO PARA CONHECER SEU PÚBLICO.

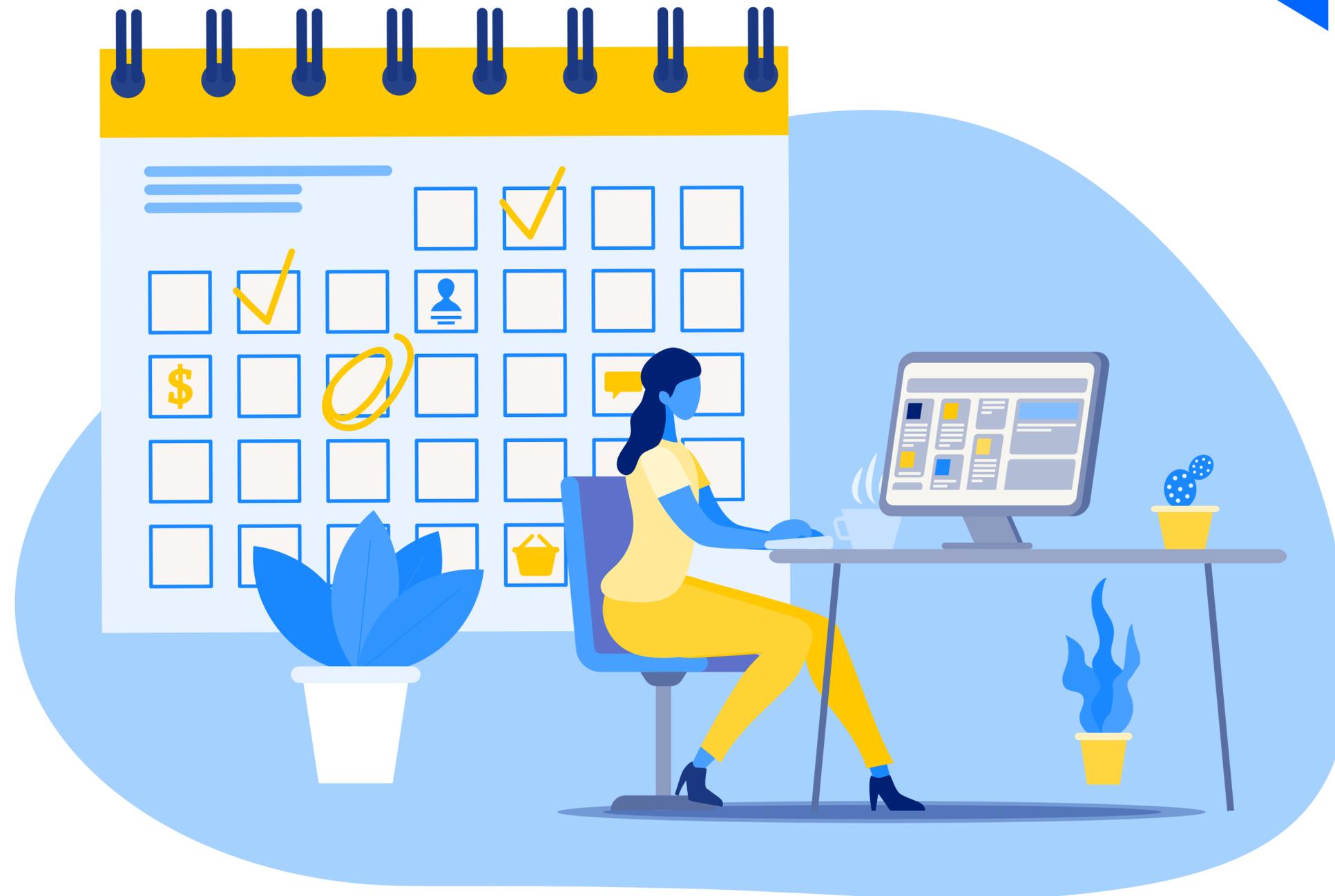
É importante conhecer seu público e estudar sobre ele. Pense em estratégias de captação de público através de redes sociais e converse com seus principais clientes para receber feedbacks sobre o seu negócio.



8

TRACE METAS ATINGÍVEIS.

Faça uma lista de prioridades e objetivos, colocando prazos para que possam ser cumpridos. Se for necessário, faça uma lista diária e compare no final da semana as necessidades que aparecem todos os dias.



Outras dicas importantes:

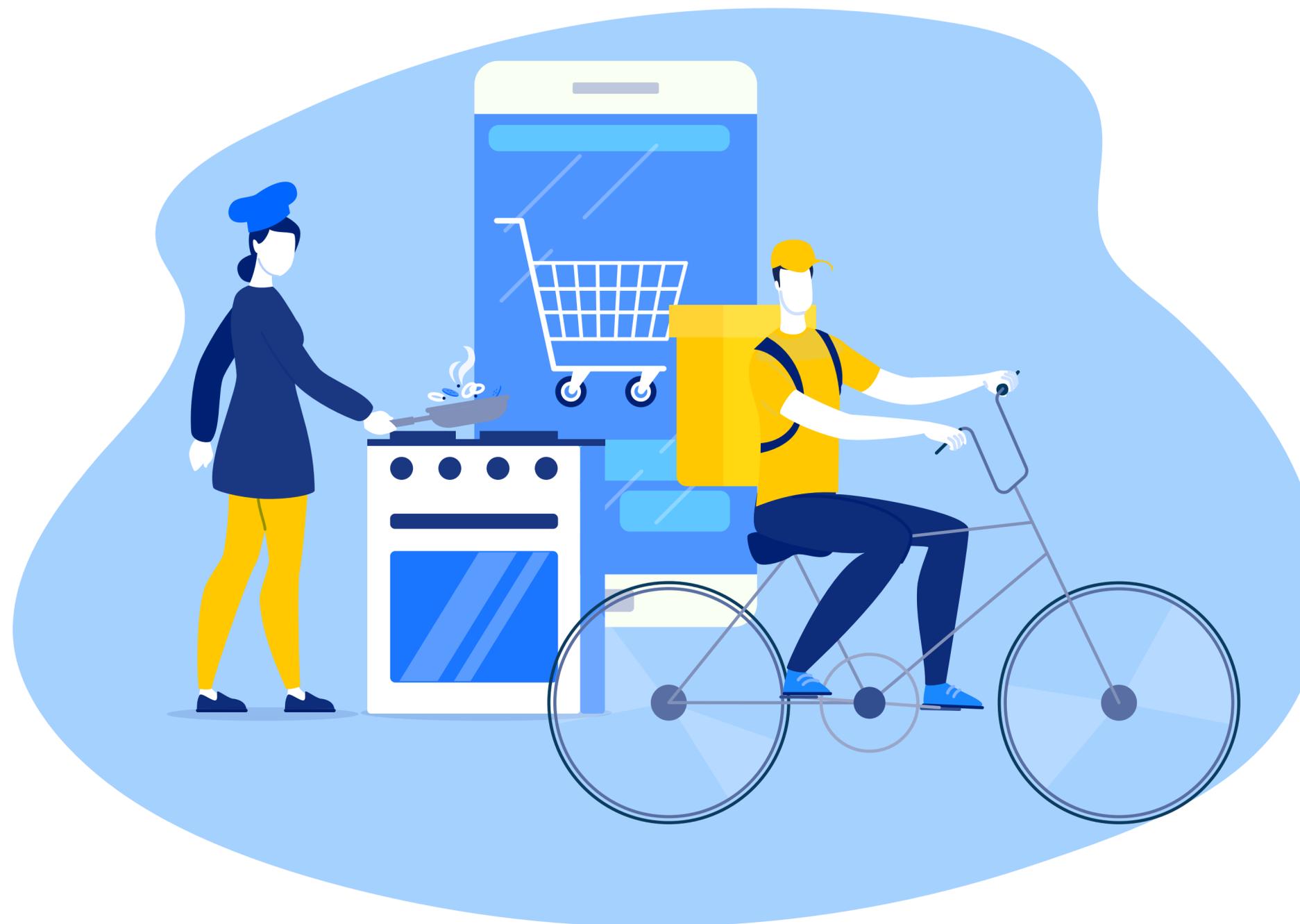
Como empreendedor, esteja atento e acompanhe as mudanças:

- Identifique fornecedores alternativos;
- Priorize clientes ou suspenda temporariamente algumas de suas operações;
- Faça promoções como estratégia para reduzir o estoque e fortalecer o relacionamento com os clientes.



ALIMENTAÇÃO

- Reforce a importância de seguir os procedimentos de higiene na cozinha, no salão e no escritório.
- Reduza em 1/3 a quantidade de mesas e estabeleça uma distância de 2m entre elas.
- Aumente a entrega por delivery ou incentive o consumidor a retirar no restaurante (Grab and Go).
- Negocie com aplicativos de delivery a redução da cobrança de taxa.
- Busque fontes alternativas de suprimentos e diversifique os fornecedores, dando preferência aos locais.
- Verifique o modal de transporte para reduzir o tempo de reposição.
- Preste atenção no prolongamento dos prazos de entrega. Avalie o desempenho e a capacidade do seu negócio, levando em conta as promessas do fornecedor e a entrega ao cliente.



BELEZA

- Intensifique a higienização diária. Limpe periodicamente todas as superfícies com álcool em gel 70%: maçanetas, balcão, recepção, bancadas, cadeiras (inclusive braços) e lavatório.
- Ofereça álcool em gel 70% para todos os clientes na entrada do estabelecimento e a todos os parceiros e colaboradores.
- Reforce a importância da troca de toalhas e capas a cada cliente.
- Reforce a obrigatoriedade de uso de autoclave para os perfurocortantes, abrindo a embalagem na frente do cliente.
- Aumente a distância entre as cadeiras e os lavatórios para o mínimo de 1,5m.
- Divulgue nas redes sociais todas as medidas de contenção da propagação do COVID-19 que o ambiente segue.
- Não faça demissões neste primeiro momento para não perder empregados já preparados e ter que assumir custos de demissão. Antecipar as férias pode ser uma alternativa, se necessário.
- Promova a venda delivery de cosméticos home care elaborando kits de produtos que atendam às necessidades dos clientes. Melhor ainda se forem personalizados, conforme histórico de procedimentos.



O jornal Diário do Comércio deu algumas dicas de enfrentamento da COVID-19 de acordo com setores específicos:

FEIRAS LIVRES

- Faça um planejamento emergencial de modo que você possa trabalhar com delivery, mesmo que de forma temporária.
- Planeje com seus fornecedores alternativas de abastecimento no caso da paralisação de atividades dos centros de abastecimento.
- Adote uma política de atendimento direto ao cliente via telefone ou WhatsApp.



LOGÍSTICA E TRANSPORTE

- Limpe e desinfete seu veículo. Preste atenção especial às superfícies com as quais você e os usuários entram em contato frequentemente (especialmente motoristas de transporte individual).
- Mantenha as janelas do automóvel abertas para deixar o ar circular melhor.



O jornal Diário do Comércio deu algumas dicas de enfrentamento da COVID-19 de acordo com setores específicos:



MODA – INDÚSTRIA E VAREJO

- Aumente a ventilação natural do espaço de produção. Caso precise usar ar-condicionado, verifique se os filtros estão limpos.
- Priorize os fornecedores locais para evitar falta ou atraso de entrega.



O jornal Diário do Comércio deu algumas dicas de enfrentamento da COVID-19 de acordo com setores específicos:

TURISMO

- Aproveite o momento de baixa para fazer melhorias na infraestrutura.
- Defina políticas de cancelamento e adiamento das reservas dos serviços.
- Defina e implemente uma forma de comunicação com clientes e fornecedores.
- Procure alternativas para que o cliente adie a viagem em vez de cancelar.



O jornal Diário do Comércio deu algumas dicas de enfrentamento da COVID-19 de acordo com setores específicos:



ECONOMIA CRIATIVA

- Distribua conteúdos via serviços de streaming.
- Transforme eventos presenciais em transmissões online, alinhadas ao movimento dos MOOCS (Massive Open Online Courses).



Fonte:

<https://diariodocomercio.com.br/coronavirus/dicas-para-pequenos-negocios-amenizarem-os-impactos-do-coronavirus/>

SUGESTÕES DE CURSOS:

Perestroika

A escola de métodos criativos disponibilizou gratuitamente o curso online CLIP, de economia colaborativa.

<https://bit.ly/3a74Cgx>.

Resultados Digitais

A organizadora do RD Summit preparou e disponibilizou um kit com dicas para criar sinergia entre marketing e vendas.

<https://bit.ly/kitalinhamentofb>.

Universidade de Harvard

Uma das universidades mais conceituadas do mundo disponibilizou mais de 100 cursos online gratuitos. Há certificados.

<https://bit.ly/2vGAIx6>.

Sebrae

A instituição referência de apoio ao microempreendedor oferece diversos cursos online de orientação para negócios.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Além dos cursos, o Sebrae recentemente lançou um guia de gestão financeira para pequenos negócios:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/guia-de-gestao-financieira-para-pequenos-negocios,c080fad29efe0710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

