MANUAL PARA

# EMPRENDEDORES

EN TIEMPOS DE CRISIS

Sesc

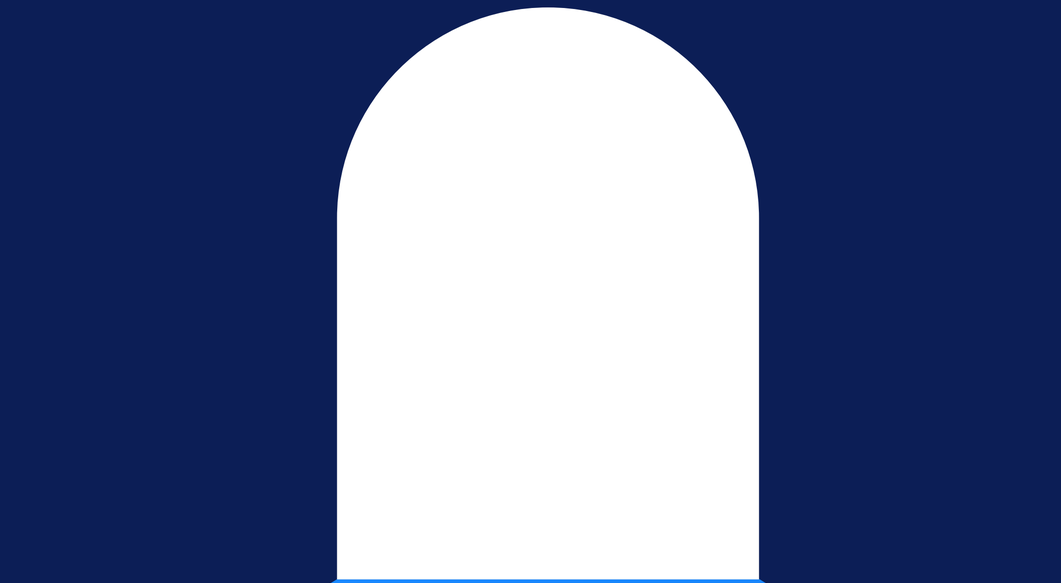
En tiempos de pandemia como la que estamos viviendo actualmente, con el nuevo Coronavirus, ser un emprendedor es más desafiante. Sabemos que las prioridades e intereses de los clientes están dirigidos a cuestiones más urgentes, sin embargo, no es decir que no existe posibilidades para los que tienen su empresa. La luz al final del túnel puede estar cuando el emprendedor comprende que necesita desarrollar nuevas estrategias de enfrentamiento e, incluso, tener en mente que esta adaptación es algo frecuente para quien trata de negocios.

Los retos siempre existirán en la vida de cualquier emprendedor y pensar en estrategias hay que ser una tarea constante.

Esta cartilla Sesc fue creada para dar soporte a los emprendedores, ayudándolos a pensar estrategias de gestión de crisis para enfrentar el escenario actual del coronavirus.

Lo más importante es: ¡no pare! Y para esto, vamos a ayudarle.

¿Vamos a luchar juntos por esto?



# 1

# NO DEDIQUE TIEMPO Y ENERGÍA PREOCUPÁNDOSE SOLAMENTE CON LOS PROBLEMAS, ENFÓQUESE EN SOLUCIONES.

Según los expertos, planear se vuelve en una herramienta importante en estos momentos. El emprendedor debe analizar los escenarios posibles, observando el comportamiento de la clientela para comprender y planear estrategias financieras específicas.

Además, es necesario pensar como adaptar sus prácticas de negocio a las plataformas de ventas online más adecuadas, bien como el uso de aplicativos de entrega, sobre todo, para empresas de alimentación y servicio.

# 2 REINVÉNTESE.

Haga un análisis de la coyuntura social y de mercado y piense como su negocio puede contribuir con nuevas soluciones para sus clientes.

Tenga en mente el lanzamiento de nuevos productos y servicios. Además, esté atento a las oportunidades de innovación.

# 3

## BUSQUE INFORMACIONES DE FUENTES CONFIABLES SOBRETODO LAS QUE PUEDEN BENEFICIAR SU NEGOCIO.

En medio a una avalancha de informaciones, es necesario saber cuales informaciones son importantes para su negocio. Busque sitios web y canales de comunicación oficiales, como las entidades especializadas y periódicos de gran circulación. Cuidado con las noticias falsas.

# 4

## APROVECHE EL TIEMPO DE AISLAMIENTO SOCIAL PARA CAPACITARSE.

Lea, haga cursos y reuniones online que le ayude a gestionar mejor su negocio.

# 5

## PROCURE EJEMPLOS DE EMPRENDEDORES QUE ESTÉN CREANDO ESTRATEGIAS DE ENFRENTAMIENTO COMO INSPIRACIÓN.

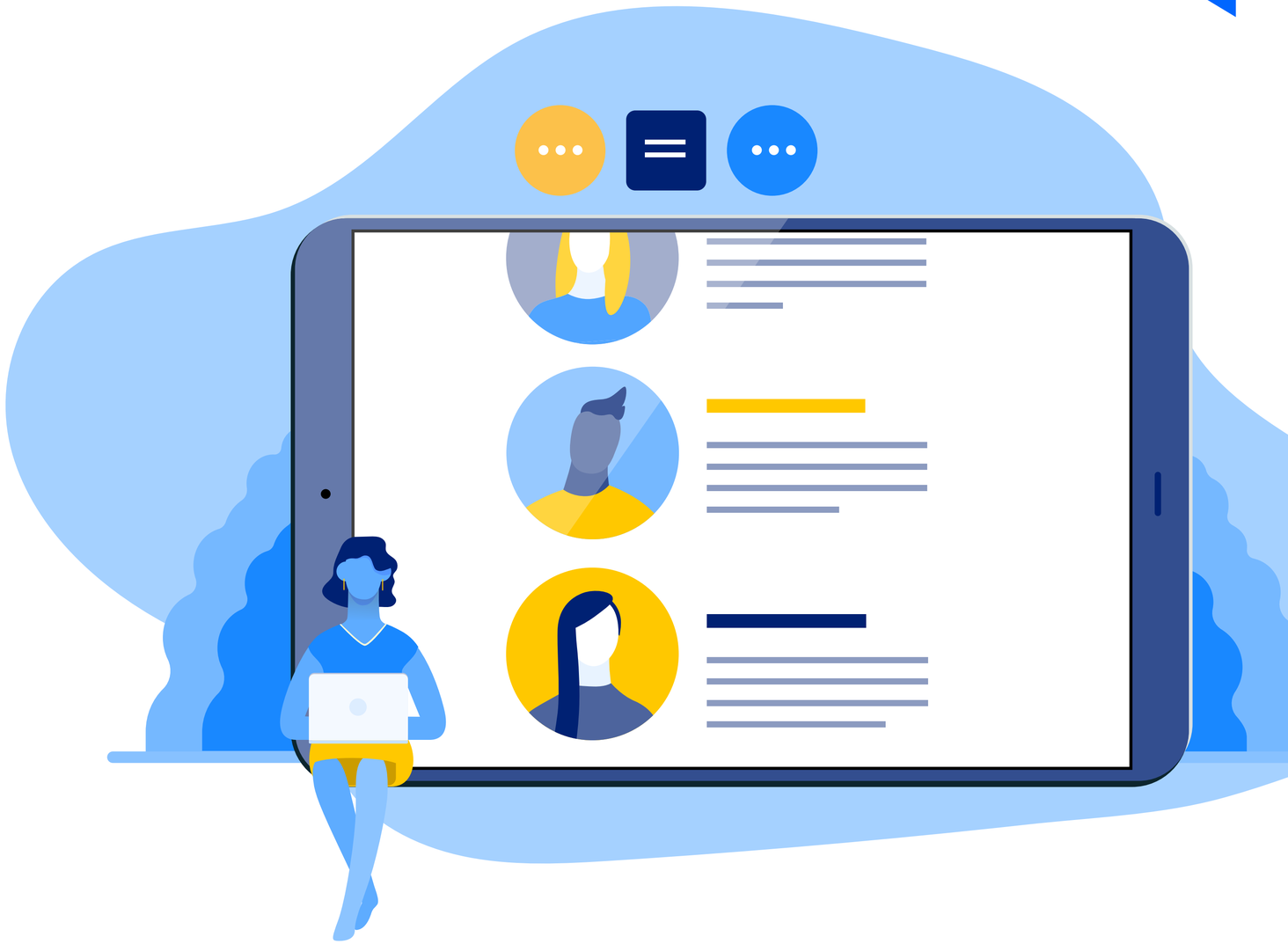
http://shorturl.at/bnwGN

# 6

# APROVECHE LAS OPORTUNIDADES QUE LAS REDES SOCIALES LE PUEDEN DAR.

En tiempos de aislamiento social, las herramientas digitales son grandes aliados para alcanzar la clientela. Tener y añadir perfiles en las redes sociales como el Facebook, Instagran y Linkedin, es fundamental.

Mejore su sitio web, fortalezca la comunicación y elabore videos y contenidos que promuevan su empresa.



# 7

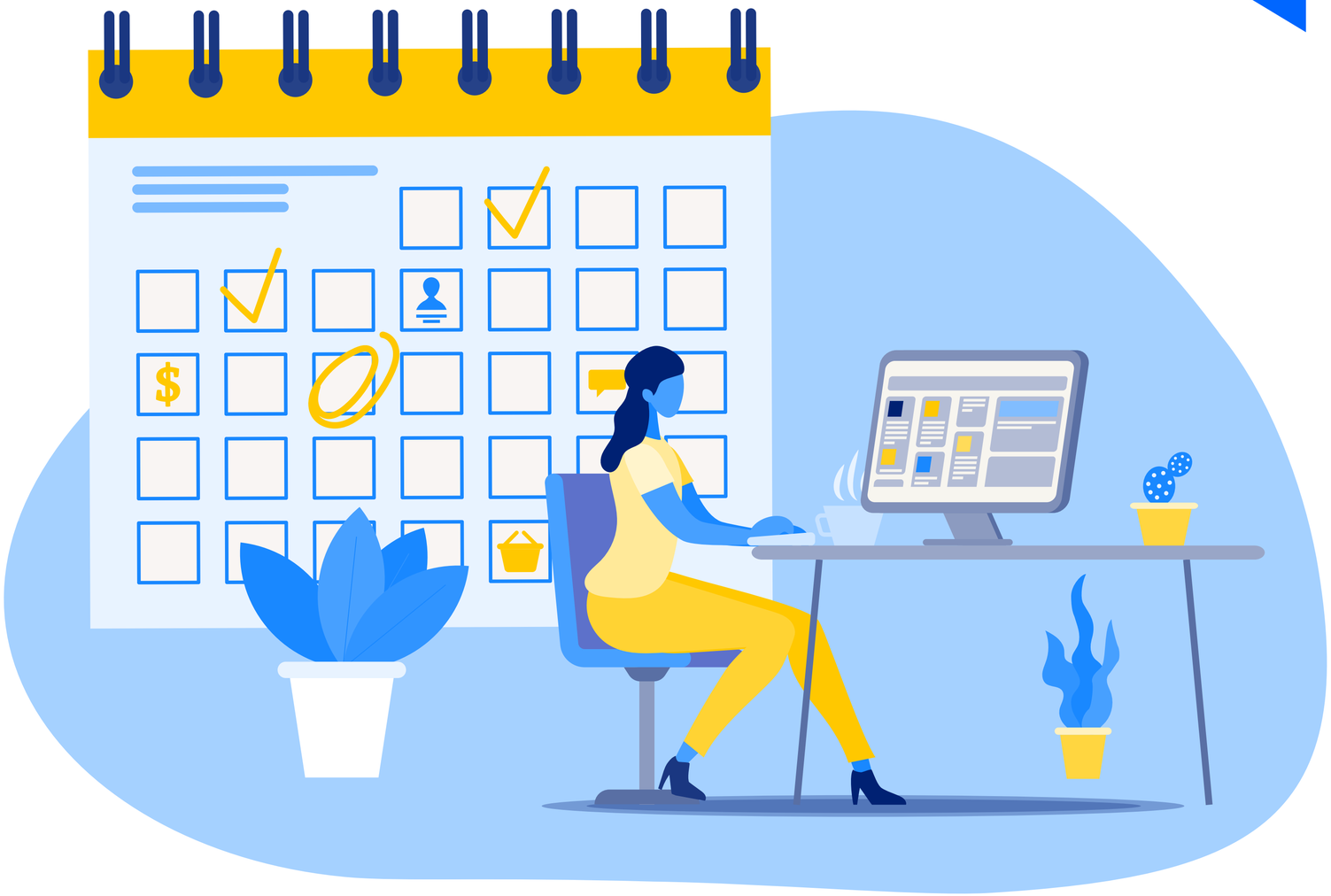
# APROVECHE EL TIEMPO DE AISLAMIENTO SOCIAL PARA CONOCER A SU CLIENTELA.

Es importante entender el público con el que se está trabajando. Piense en las formas más efectivas de comunicarse con este público por las redes sociales. Hable con sus principales clientes para tener un panorama sobre su negocio.

# 8

## ASEGURE QUE TODAS LAS METAS SE PUEDEN LOGRAR Y SON REALISTAS.

Haga una lista de prioridades y objetivos claros, estableciendo un plazo para alcanzarlos.



# Además:

Un emprendedor debe atentarse a los cambios, como:

- Identificar proveedores alternativos;
- Priorizar los intereses de los clientes o suspender temporalmente algunas operaciones;
- Llevar a cabo promociones como estrategias para la reducción del stock y fortalecer el vínculo con los clientes.

**El periódico Diário do Comércio, presentó algunas informaciones de enfrentamiento del Coronavirus, según los sectores específicos:**

# ALIMENTACIÓN

- Fortalezca el correcto funcionamiento, seguridad y cumplimiento de las normas de higiene en las cocinas;
- Reduzca un tercio de las mesas en el establecimiento y las mantenga separadas por una distancia de dos metros;
- Haga un mayor uso de la práctica de entregas o estimule el cliente a buscar en el restaurante;
- Negocie con las aplicaciones móviles la reducción de la tasa de cobro;
- Busque nuevas fuentes de aprovisionamiento, diversificando su cartera de proveedores, preferentemente locales;
- Verifique el tipo de transporte para reducir el tiempo de reaprovisionamiento.
- Ponga atención en la ampliación del plazo de entrega. Evalúe  el rendimiento y la capacidad de acuerdo con los proveedores y la entrega a los clientes.

**El periódico Diário do Comércio, presentó algunas informaciones de enfrentamiento del Coronavirus, según los sectores específicos:**

# BELLEZA

- Redoble su esfuerzo para aumentar la higienización del sitio;
- Limpie las superficies que se tocan comúnmente con alcohol 70%: pomos, mostrador, bancada, sillas  incluso sus reposabrazos y el lavabo;
- Ofrezca alcohol 70% para todos los clientes;
- Reforzar la importancia del cambio de toallas y del manto para cada cliente;
- Reforzar la obligatoriedad del uso de autoclave en objetos cortantes y punzantes, mostrándoles los envases a los clientes antes de abrirlos.
- Aumente la distancia de, por lo menos, un metro y medio entre los lavabos;
- Promocione, en las redes sociales, que su establecimiento sigue normas estrictas para evitar contaminaciones;
- No despidas a alguien en este momento, para que no pierda un profesional calificado y no genere costo con demisión. Si necesario, les anticipe las vacaciones.
- Promueva la venta de cosméticos domiciliarios, elaborando kits de productos que satisface las necesidades de los clientes. Aú mejor si estos son personalizados, según el histórico de procedimientos.

**El periódico Diário do Comércio, presentó algunas informaciones de enfrentamiento del Coronavirus, según los sectores específicos:**

# FERIA LIBRE

- Planifique el trabajo de entregas, mismo que temporariamente.
- Planifique con sus proveedores, alternativas de aprovisionamiento, en caso de paro de las actividades en los centros de aprovisionamiento.
- Adopte una política de atendimiento directo a los clientes, por teléfono o Whatsapp.

**El periódico Diário do Comércio, presentó algunas informaciones de enfrentamiento del Coronavirus, según los sectores específicos:**

# LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

- Aumente el flujo de aire en los sitios de producción. En caso de uso del aire acondicionado, compruebe si los filtros están limpios y sin obstrucciones;
- Priorice los proveedores locales para que no le falte nada y no haya retrasos en las entregas.

**El periódico Diário do Comércio, presentó algunas informaciones de enfrentamiento del Coronavirus, según los sectores específicos:**

# MODA - INDUSTRIA Y RETAIL

- Aumentar la ventilación natural del espacio de producción. Si necesita usar aire acondicionado, verifique que los filtros estén limpios.
- Priorice a los proveedores locales para evitar la falta o demora en la entrega.

**El periódico Diário do Comércio, presentó algunas informaciones de enfrentamiento del Coronavirus, según los sectores específicos:**

# TURISMO

- Aprovecha el momento e invierte en infraestructura;
- Defina una política de aplazamiento o cancelación de reservas;
- Defina y aplique la comunicación eficaz con sus clientes y proveedores;
- Comunique a su cliente como puede aplazar el viaje para no cancelar.

**El periódico Diário do Comércio, presentó algunas informaciones de enfrentamiento del Coronavirus, según los sectores específicos:**

# ECONOMÍA CREATIVA

- Distribuya los contenidos por los servicios de streaming;
- Transforme los eventos presenciales en transmisiones en vivo, alineadas al movimiento de los MOOCS (cursos online masivos y abiertos).

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

# SUGERENCIAS DE CURSOS:

### Perestroika

La escuela de métodos creativos ha puesto gratuitamente los cursos online CLIP, de economía colaborativa.

https://bit.ly/3a74Cgx.

### Resultados Digitales

La organizadora de RD Summit preparó y ha puesto un kit de sugerencias para crear relación entre marketing y ventas.

https://bit.ly/kitalinhamentofb.

### Universidad de Havard

Una de las más fuertes y reputadas universidades del mundo, ha puesto más de 100 cursos online y sin costos. Además, certifica a los participantes.

https://bit.ly/2vGAIX6.

### SEBRAE

La reconocida institución de apoyo al micro emprendedor ofrece variados cursos online de orientación para negocios.

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

Además de estos cursos, SEBRAE ha lanzado recientemente una guía de gestión financiera para pequeños negocios.

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