

#SebraeMT

E-BOOK
SEBRAE



Dicas de Gestão em tempos de Crise





Identifique as Necessidades (Remodele seu Negócio) Aproveite o tempo para fazer as “tarefas de casa”

Reserve um tempo para:

- Analisar seu estoque;
- Analisar seu modelo de negócio;
- Analisar seu posicionamento de vendas;
- Analisar seu ambiente financeiro: contas a pagar, receber, fornecedores, taxas de cartão de crédito e débito; taxas e tarifas bancárias;
- Suas políticas de venda e cobrança





01

Analise o seu Contas a Pagar e o Contas a Receber:

Identifique nessa análise:

- a) Potenciais fornecedores ou clientes que são mais propensos a negociação. Sejam elas no sentido de postergar pagamentos ou manter recebimentos.
- b) Essa informação será usada para equilibrar seu fluxo financeiro após o levantamento dos dados.

02

Construa o Fluxo Financeiro

Com o Fluxo de Caixa dos próximos meses em mãos, você terá condições de tomar decisões mais assertivas.

Exemplo:

Vender ou não aquele ativo "pouco utilizado".
Ex. Vender Máquina que não está sendo usada.
Reduzir ou não a Margem de Lucro em alguns produtos e continuar vendendo para manter o fluxo financeiro equilibrado (famoso queimar estoque).

OBS.: não se esqueça de considerar no seu fluxo:

Folha de pagamento;
Impostos; Aluguéis;
Sistemas de Informática e dados;
Contas de Telefone e demais Despesas recorrentes que não estão lançadas no contas a pagar.



03



Crie uma política coerente para negociação e renegociação de valores presentes e futuros.

Trabalhe com o que você tem no momento (a Pagar e a Receber), mas, não se esqueça que novas compras e vendas virão.

- a) Seja transparente com seus pares (Fornecedores e Clientes); Tenha claro sua capacidade e sua necessidade;
- b) Faça propostas possíveis de serem cumpridas por você e capazes de serem aceitas pelos clientes e fornecedores.
- c) Busque regular suas compras na medida necessária para manutenção das vendas (não é momento de fazer estoque para a maioria dos negócios).

Lembre-se: *Suas decisões precisam de coerência entre o “passado” e o “futuro”.*

04

Avalie gastos desnecessários ou que podem ser adiados

- a) Avalie reformas, compras de veículos, máquinas e equipamentos, viagens, construção de sede própria.
- b) Avalie custo que antes eram fixos e que podem ser convertidos em variáveis.
- c) Identifique o que é ou não essencial.
- d) Inclusive avalie o seu pró-labore.



05

Avalie o seu estoque e o “Show Room” assim que for possível:

Tire um tempo para visitar o estoque da sua empresa e avaliar “qualidade” desse estoque (ela dirá muito sobre o potencial de vendas que você terá nas mãos).

- a) Nesse momento “pouco adianta” possuir um grande estoque que não gira;
- b) Identifique produtos de baixo giro e evite novas compras;
- c) Identifique produtos que se vendem “sozinho” e crie campanhas inteligentes com outros produtos, cujas as vendas requeram maior esforço.



Vá para linha de frente com os vendedores:

- a) Avalie o seu Show Room;
- b) Identifique gargalos ou situações que podem ser melhoradas sem que existam gastos;
- c) Se necessário, reorganize o ambiente de circulação dos clientes.
- d) Reposicione os produtos, gôndolas e expositores.





06

Renegociação com Bancos e Operadoras de Cartão de Crédito (taxas, tarifas, empréstimos).

- a) Procure o seu gerente e busque adequar a cesta de serviço da sua conta (empresarial ou pessoal) ao seu perfil de necessidade;
- b) Se você ou sua empresa, possuem empréstimos ou financiamento, trabalhe a possibilidade de renegociação tanto de taxas, quanto de prazos, de tal modo que o valor encaixe no seu fluxo atual.
- c) Com as operadoras de cartão, negocie ou renegocie: taxas de serviços, taxas de antecipação e a quantidade de parcelas que seu negócio pratica (isso porque o alongamento do parcelamento para o seu cliente pode ser uma das ferramentas necessárias para manter suas vendas.
- d) Busque conhecer os serviços financeiros e ferramentas digitais que podem atender o seu negócio nesse momento.

Afine sua equipe para o momento de retomada das atividades.

- a) Se a sua empresa está em quarentena (por força do COVID-19), aproveite para ensaiar com sua equipe a música que será tocada para os seus clientes.
- b) Aproveite esse tempo para realizar reuniões virtuais com seus colaboradores (Zoom; Skype; WhatsApp).
- c) Nessas reuniões ouça seus colaboradores e esteja aberto a ideias e sugestões. Delege responsabilidades, faça alinhamento das funções e atividades, combine com cada colaborador os “limites” da atuação de cada um.
- d) Desenvolva um sistema treinamento coletivo, onde cada colaborador possa ensinar o que sabe e aprender o que precisa.





Conheça as medidas governamentais e como elas podem interferir no seu negócio.

Conheça as medidas tomadas pelo governo e utilize na medida do possível, faça o uso dessas medidas para ajudar seu negócio.

Converse com o seu contador e tome decisões mais assertivas.



Ficha técnica:

José Guilherme Barbosa Ribeiro - **Diretor Superintendente**
Eliane Ribeiro Chaves - **Diretora Técnica**
Eneida Maria de Oliveira - **Diretora Administrativa Financeira**

Gerência de Desenvolvimento de Seres Humanos
Gerência de Marketing, Comunicação e Relacionamento

Marcelo Alexandre Ferreira - **Conteudista**
Analista de Negócios na unidade do Sebrae em Sorriso



E-BOOK SEBRAE



WHATSAPP
(63) 9 9971-2198



INSTAGRAM
SEBRAETO



FACEBOOK
SEBRAETOCANTINS



CENTRAL DE RELACIONAMENTO
0800 570 0800



PORTAL SEBRAE
SEBRAE.COM.BR/TOCANTINS

**Ebook produzido e cedido
pelo Sebrae Mato Grosso**