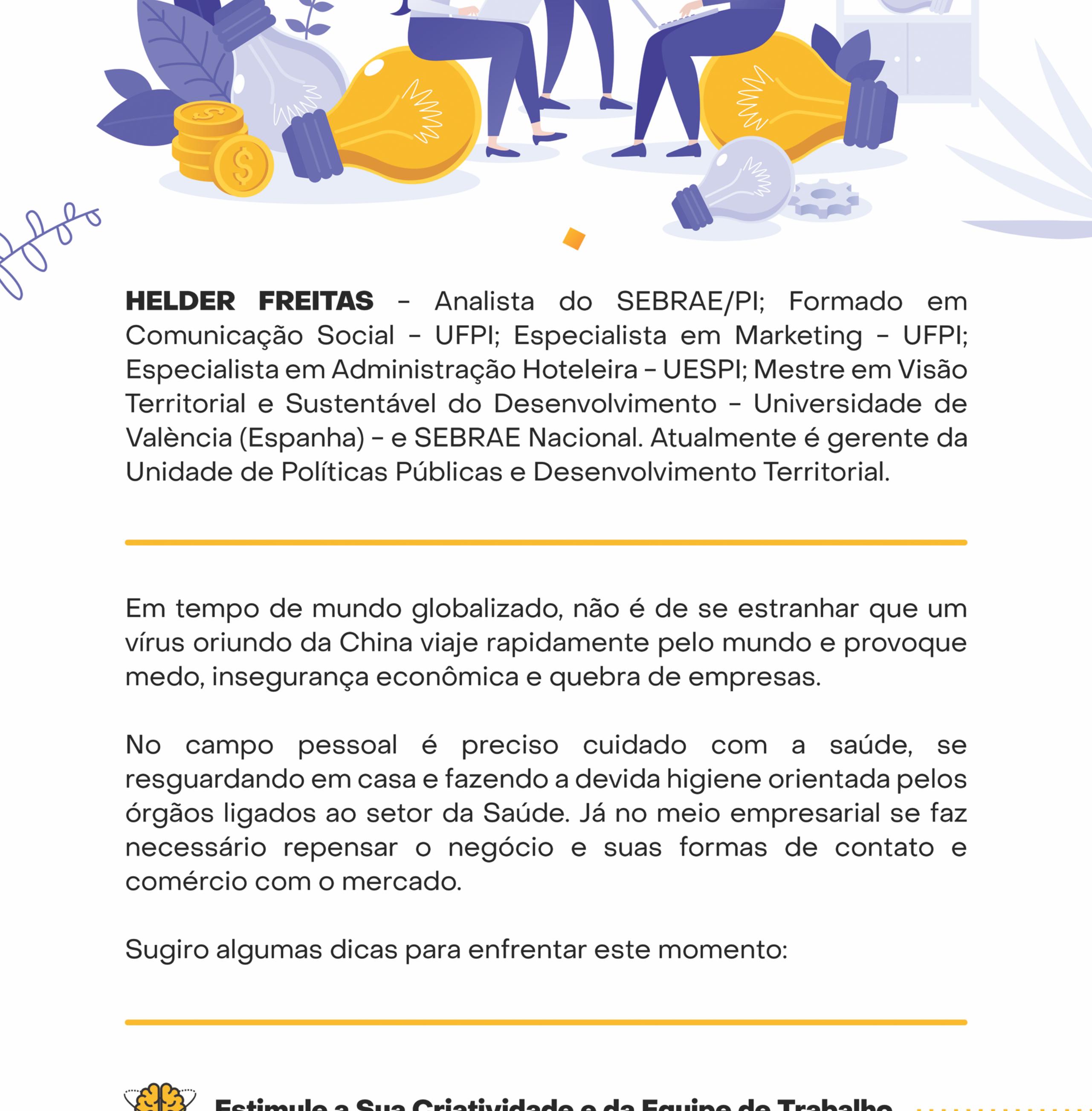


E-BOOK

O vírus da reinvenção afetou sua empresa?

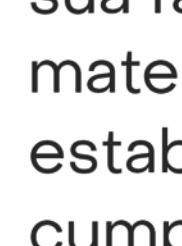
Helder Freitas

HELDER FREITAS - Analista do SEBRAE/PI; Formado em Comunicação Social - UFPI; Especialista em Marketing - UFPI; Especialista em Administração Hoteleira - UESPI; Mestre em Visão Territorial e Sustentável do Desenvolvimento - Universidade de València (Espanha) - e SEBRAE Nacional. Atualmente é gerente da Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial.

Em tempo de mundo globalizado, não é de se estranhar que um vírus oriundo da China viaje rapidamente pelo mundo e provoque medo, insegurança econômica e quebra de empresas.

No campo pessoal é preciso cuidado com a saúde, se resguardando em casa e fazendo a devida higiene orientada pelos órgãos ligados ao setor da Saúde. Já no meio empresarial se faz necessário repensar o negócio e suas formas de contato e comércio com o mercado.

Sugiro algumas dicas para enfrentar este momento:



Estimule a Sua Criatividade e da Equipe de Trabalho

Chegou o momento de repensar e/ou até reinventar o seu negócio, pois de alguma forma a sua empresa já foi afetada e terá que criar novos mecanismos de conquista e manutenção de clientes. Promova o envolvimento de seus colaboradores no envio de ideias inovadoras. Pesquise em sites especializados o que outras empresas estão fazendo. Veja as sugestões de especialistas em crises;



Evite Reuniões Presenciais

Videoconferências e/ou chats são a melhor forma de dar prosseguimento à comunicação mais efetiva com as equipes, sem colocar o(s) colega(s) de trabalho em risco;



Use as Mídias Sociais

O mundo virtual nos apresenta excelentes maneiras de vender, de comunicarmos as nossas empresas e até de prospectar e fidelizar clientes. Facebook, Instagram, Whatsapp, Google Ads, dentre outras, são formidáveis para esta finalidade. O ideal é ter e/ou contratar um free-lance para esta tarefa;



Educação On-line

Um maior conhecimento do mercado, da clientela, da gestão do negócio e dos vários processos inerentes à uma empresa lhe dará a capacidade de tomar as melhores decisões. Como presencialmente está inviabilizado, busque sua capacitação e também dos seus colaboradores através das plataformas EAD. Uma dica à mais: você, com sua expertise, pode até desenvolver conteúdos para capacitações e vender ao mercado via ferramentas on-line;



Serviços de Entrega

Você, certamente, já ouviu aquele ditado: se Maomé não vai à montanha, a montanha vai à Maomé. Desta forma, é hora de pensar na entrega do seu produto ao cliente. Seja através de veículo próprio e/ou os serviços de motoboys.



Loja Virtual

Tenho certeza que você já ouviu a seguinte frase: "se sua empresa não está on-line ela não existe". Se até hoje a sua empresa não estava presente neste mundo virtual, chegou o momento.

Contrate uma empresa e/ou um profissional especializado para este fim. Você vai precisar ter uma plataforma eficiente e um lay-out intuitivo; criar um boa estratégia de comunicação on-line e desenvolver uma logística eficiente.

SEBRAE*A força do empreendedor brasileiro*

WHATSAPP

(63) 9 9971-2198

INSTAGRAM

SEBRAETO

FACEBOOK

SEBRAETOCANTINS

CENTRAL DE RELACIONAMENTO

0800 570 0800

PORTAL SEBRAE

SEBRAE.COM.BR/TOCANTINS