



DICAS DE  
**SOBREVIVÊNCIA**  
PARA O MICROEMPREENDEDOR

**SEBRAE**



# FINANÇAS

Faça um levantamento da situação financeira do seu negócio e defina quais são os gastos indispensáveis, os dispensáveis no momento e aqueles que podem ser alterados. Este é um dos maiores problemas dos micro e pequenos empresários; portanto, compreender, organizar e revisar a situação financeira do seu negócio é imprescindível neste momento. Há uma série de cursos gratuitos no Sebrae que falam sobre medidas emergenciais que podem ser adotadas neste período, além de dicas de gestão e controle financeiro.

Preste atenção nos decretos, nas medidas provisórias, nos projetos de lei e nas ações que o governo federal, ou a sua cidade/estado, tem anunciado para auxiliar os negócios durante o cenário de pandemia e, posteriormente, na retomada. Fique atento às linhas de crédito, às iniciativas de auxílio emergencial e à prorrogação do prazo da Declaração Anual Simplificada (DAS) e dos tributos federais relativos ao Simples Nacional.



# NOVAS ESTRATÉGIAS

É importante observar o que os consumidores têm procurado, assim como a forma que consomem produtos e serviços. É possível, então, pensar em novas estratégias para adaptar o seu negócio aos novos hábitos ou mesmo adotar uma estratégia emergencial temporária. Há exemplos de restaurantes que têm buscado um modelo de financiamento coletivo através de assinaturas, isto é: as pessoas pagam um valor por mês e recebem refeições em suas casas todos os dias durante um tempo determinado. Microempresários do setor de moda e vestuário têm dedicado parte de sua produção para a confecção de máscaras, cervejarias artesanais têm produzido álcool em gel, empresas de acessórios têm se tornado em um "hub" de conteúdo, restaurantes têm passado a aceitar novos métodos de pagamento, como vale refeição/alimentação, por exemplo.

Converse com empresários do seu setor para melhor entender o que eles têm feito e as demandas que têm recebido, colabore também com as suas experiências e conhecimento, cooperação é essencial nesta época e ajuda a fortalecer o setor como um todo.



# NOVAS OPORTUNIDADES

São novos tempos para todos nós. As mudanças neste contexto de pandemia também trazem mudanças no comportamento do consumidor. Um levantamento feito pelo Nexo Jornal, por exemplo, observou um aumento na procura por uma série de itens no Google nestes últimos meses: pijamas, cadeiras para escritório, quebra cabeças, tinta para cabelo e chaleiras. É importante ficar atento a estas novas necessidades, entender onde o seu negócio se encaixa e o que você pode fazer para suprir estas novas demandas.

O Mercado Livre, um marketplace, observou um aumento de 84% nas vendas de itens da categoria de casa, móveis e jardim. Foi observado um aumento expressivo no número de pessoas que compram online (aproximadamente 40% em março, comparado ao mesmo mês em 2019) e usam meios de pagamento digitais, especialmente na categoria de alimentos e bebidas para consumo imediato. Aproveite para entender como inserir o seu negócio no universo digital e oferecer uma experiência para o seu cliente que vá além do consumo do seu produto/serviço.



# RELACIONAMENTO

Estar em contato com o seu cliente neste momento é essencial, principalmente se você precisou parar por completo as suas atividades. Forneça informações relevantes e comunique de forma objetiva de que maneira ele pode entrar em contato ou comprar o seu produto/serviço. Lembre-se que este também é um momento de incertezas e ansiedade para o seu consumidor: uma pesquisa realizada pelo Kantar, por exemplo, mostrou que a maioria dos entrevistados (83%) gostaria que as marcas oferecessem uma perspectiva positiva da situação pela qual estamos passando. Adotar estratégias que possam aproximar estes clientes e fazer com que eles sintam-se acolhidos é um bom caminho. Pense em novas formas de relacionamento e comunique os cuidados que tem tomado neste período. Estude sobre o sucesso do cliente = ou customer success - e observe o têm feito as empresas de sucesso.

Entenda a jornada do seu cliente, isto é, o caminho que ele percorreu até consumir o seu produto/serviço e pense em formas inovadoras de facilitar este processo.



# PLATAFORMAS

Há uma série de plataformas gratuitas que podem auxiliar na gestão do seu negócio e no relacionamento com os clientes. Busque também por iniciativas locais que tenham como objetivo o desenvolvimento de soluções que facilitem o trabalho dos microempreendedores. No Recife, é o caso das plataformas "No Bairro Tem" e "Rango em Casa". As redes sociais, tais como Instagram, WhatsApp Business, Facebook, Youtube, Tik Tok e LinkedIn dispõem de uma série de recursos para que você possa expor a sua marca. Há uma série de plataformas de marketplace, que são como shopping centers virtuais, que oferecem toda uma estrutura para que você possa vender online, tanto serviços quanto produtos.

Existem marketplaces de todos os tipos: para produtos de várias categorias (Amazon, Magazine Luiza, Lojas Americanas, Mercado Livre) específicos para setores (Netshoes, Elo7), para produtos usados (enojei e tô vendendo, OLX), para serviços (Rappi, James, GetNinjas, StarofService), para restaurantes (iFood, UberEats). Para se comunicar com o seu cliente, além das redes sociais, também há plataformas que podem dar suporte a atendimentos e reuniões: Zoom, Google Meet e Webex Meetings, por exemplo.



# FERRAMENTAS

Há uma série de ferramentas gratuitas que podem ajudar a organizar o seu negócio e o relacionamento com os clientes:

Canva - Ferramenta para a produção de vídeos, imagens e peças gráficas no geral.

Fotor - Ferramenta online para editar fotos.

Google Trends - Ferramenta para monitorar o que as pessoas estão buscando no Google. Que tal descobrir como tem sido a busca pelo seu produto/serviço nestas últimas semanas?

Google Meu Negócio - Permite adicionar informações sobre o seu negócio para que os clientes possam encontrar quando pesquisarem por você no Google.

Google Forms, Typeform e Survey Monkey - Ferramentas simples que possibilitam a criação de pesquisas com os seus clientes e a análise dos resultados.

Portal e App do Sebrae - Encontre estudos, ebooks, vídeos, dicas, cursos e demais materiais para ajudá-lo a entender o cenário e estratégias adequadas para o momento.

# PREPARE-SE PARA O FUTURO

Como será a retomada? Como preparar o seu negócio para o "novo normal"? Quais serão as regulamentações necessárias para o seu setor? E os cuidados a serem tomados? O que tem acontecido nos outros países? Quais são os estímulos que o governo tem planejado para os microempreendedores? Estas são perguntas que precisaremos ficar atentos às respostas. Em primeiro lugar, é necessário pensar nas adaptações pelas quais o seu negócio precisará passar: você presta algum serviço na residência do cliente, por exemplo? Como deixá-lo seguro de que a sua empresa está tomando medidas necessárias para garantir a segurança dele? Se você é um microempreendedor do setor de alimentação, qual a mudança nos hábitos de alimentação você tem notado? Como você pode se antecipar a estas mudanças? Pensar e planejar o futuro do seu negócio nesta época é uma tarefa desafiadora, mas necessária.

Uma pesquisa da EY, por exemplo, mostrou que grande parte dos entrevistados afirmou que irá prestar mais atenção no que consome e nos impactos socioambientais do produto/serviço; a máxima "menos é mais" parece ganhar espaço. Outras tendências aceleradas pela pandemia, como a educação à distância, o comércio eletrônico, o delivery (de restaurantes e mercados), o cuidado com alimentação e saúde também são pontos de atenção para este novo mundo que encontraremos.

Dúvidas?  
Ligue **0800 570 0800**  
Whatsapp **(81) 99194-6690**



Baixe o nosso  
aplicativo.



**SEBRAE**