



**FORNECEDORES DE BELEZA
- RELACIONAMENTO
COM CLIENTES
NO CONTEXTO COVID 19**

SEBRAE



O cenário mudou! A Gestão dos espaços de beleza, antes voltadas para a realização de serviços, geração de vendas e lucratividade, começa a sentir os impactos de uma das maiores crises já enfrentada pelo setor. Liderança, agilidade, implementação de processos, mudança de cultura, novas formas de trabalho, home-office, são iniciativas que até três semanas atrás, ainda eram apresentadas como um modelo de negócio inovador. Hoje, é parte fundamental da sobrevivência das empresas.

Como pensar em possibilidade de negócios para o setor da beleza, nesse mundo isolado? Como administrar a necessidade de se fazer presente na vida dos clientes de maneira rápida, criativa e lucrativa? Estamos vivenciando uma nova concepção desse mercado, no qual temos que repensar, replanejar, readequar... Para que isso aconteça, o papel do fornecedor enquanto parceiro estratégico é de fundamental importância!

A relação de compras deve migrar para um relacionamento que apoie uma política de vendas capaz de propiciar a continuidade da empresa. Nesse caso, o fornecedor poderá disponibilizar **brindes para compras** que ultrapassem determinado valor, apoiar **campanhas nas Redes Sociais**, **premiar os colaboradores** que mais vendem seus produtos, os clientes mais assíduos, entre **outros incentivos** que propicie as empresas estabelecer uma relação afetiva com seus clientes.



Também, os fornecedores, ao conhecer o perfil de compra dos espaços de beleza, poderão criar, sugerir ou comercializar combos de produtos para manutenção dos serviços, bem como fornecer subsídios para a implementação da venda de produtos on-line, delivery ou de forma personalizada. Essa é uma forma de potencializar os lucros, uma vez que as vendas através da Internet vieram para ficar permanentemente entre nós.

Importante ressaltar que a venda de combos propicia fazer mais negócios com os mesmos clientes. Outrossim, possibilitar a continuidade dos tratamentos - em casa - é agregar valor e, nesse sentido, não se pode esquecer que fazer o cliente ganhar é provocar o próprio ganho.

A impossibilidade de atendimento nos espaços de beleza, pode acarretar dificuldade financeira. Caso os pagamentos, boletos e as contas estejam atrasadas e necessitem ser renegociados, cabe ao fornecedor propor uma renegociação e até mesmo a devolução do estoque que tiver pouco giro. Contudo, em se tratando de uma renegociação de prazos de pagamentos, faz se necessário que os empresários da beleza cumpram o acordo negociado.

Confiança, vínculo e partilha são indispensáveis agora e para sempre! Vídeos e artigos que gerem conhecimento, partilha de técnicas que possibilite qualidade na prestação dos serviços e geração de confiança entre os fornecedores e os públicos envolvidos com a empresa é o alicerce para o estabelecimento de vínculos duradouros, inovação continuada, melhoria dos serviços prestados e o engajamento dos profissionais com a empresa e com a marca desses produtos.

* Por: Adriany Carvalho, Ph.D., consultora parceira Sebrae



 81 991946690

 Central de Relacionamento
0800 570 0800

    /sebraepe

Baixe o nosso aplicativo.

