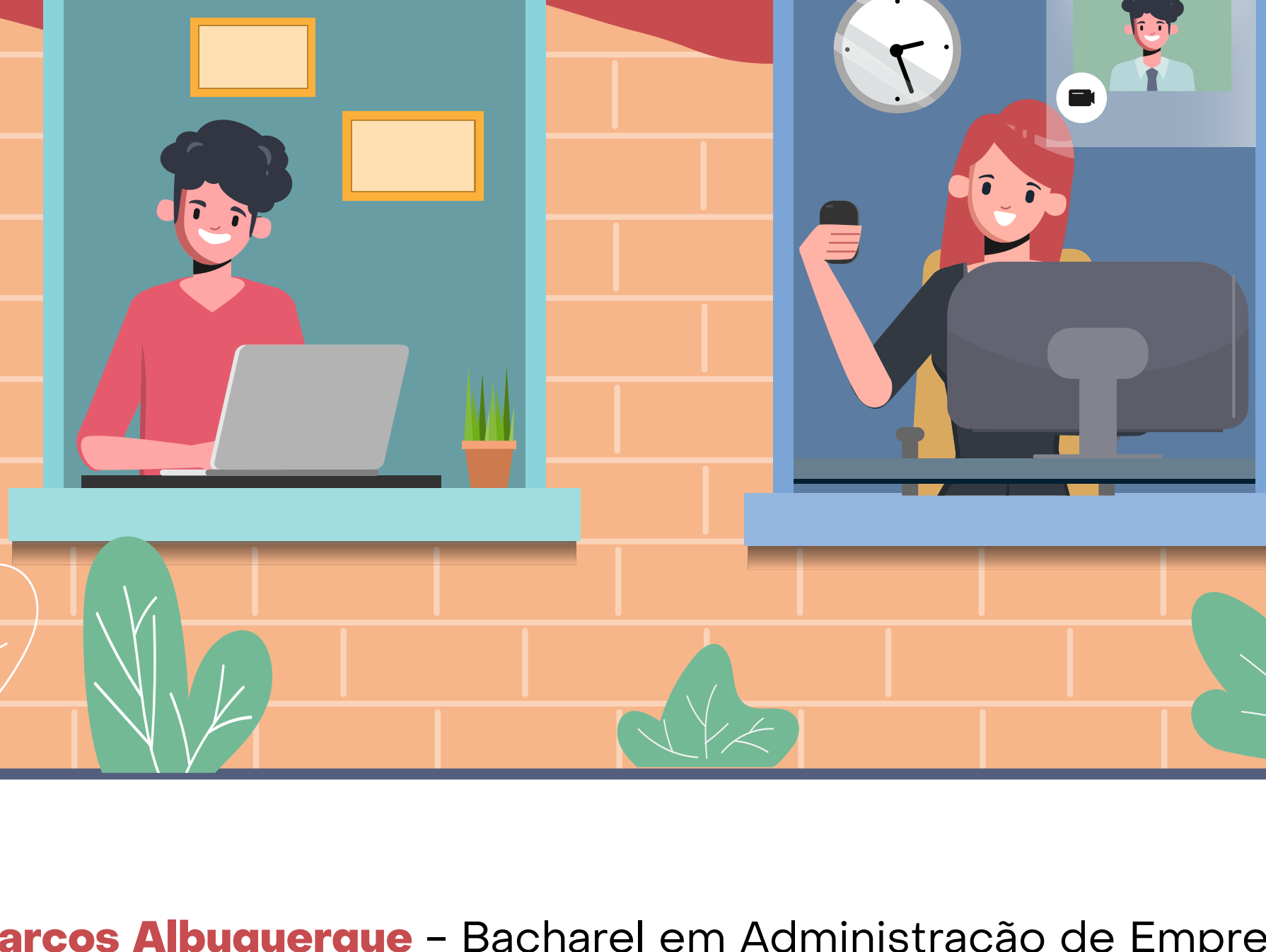


E-BOOK

Como diminuir os impactos do COVID-19 na sua empresa

Marcos Albuquerque



Marcos Albuquerque – Bacharel em Administração de Empresas, Empresário e Consultor de Negócios no SEBRAE/PI.

Em janeiro estávamos cheios de esperanças, 2020 seria um ano de superação e recuperação da economia e logo após o carnaval um espirito nos obrigou a mudar todos os nossos planos...

E agora José?

Pequenos Negócios respondem por 54% dos empregos do País e que somam 99% dos empreendimentos do Brasil. Continuar como está não dá mais, inovação e criatividade são ingredientes indispensáveis para atravessarmos esse momento. Para momentos de crise o remédio é reinvenção. Está na hora de se adaptar, criando novas formas de sobrevivência no mercado e acelerar o processo de mudança de canais de vendas e recebimentos.

A seguir veremos 06 passos que podem te ajudar a se sobressair, lucrar e se fortalecer com tudo isso:

Primeiro passo: Conheça-te

- Você conhece os custos do seu negócio?
- Quanto precisará para manter seu negócio aberto nos próximos 3 meses? 5, 10, 15.000,00 reais?
- Como está seu estoque?
- E os perecíveis, tem o controle da validade?
- Você tem um sistema de controle de vendas e financeiro?

A dica é: ponha tudo no papel ou crie uma tabela de controle em seu computador, na internet é possível encontrar vários modelos que podem ser muito úteis.

Façamos uma conta simples:

Custo trimestral / clientes = quantidade de clientes ou combos necessários –Temos um número X

Segundo passo: Quem são seus clientes?

- Quem são seus clientes?
- Você tem o cadastro deles?
- Qual o perfil de consumo?
- Tem esses dados?

A dica é: procure obter o máximo de informações sobre os seus clientes, nome, contato, o que mais costuma consumir/comprar, em que região da cidade mora, se tem redes sociais, etc. – Entre em contato com todos aqueles com os quais você puder, por WhatsApp, redes sociais, através de outros clientes – nesse momento eles precisam sentir que sua empresa é parceira e está gerando valor, oferecendo um serviço personalizado e, quem sabe, até reduzindo a margem de lucro para não deixar de atendê-los da melhor forma.

Terceiro passo: É hora de arregañar as mangas e buscar parcerias

- Atente para mudança comportamental do seu público alvo e defina perfil de consumo. Sugestão: monte combos de produtos.
- Combo de produtos trimestrais com entregas fracionadas (semanal/mensal), convém parcelar no cartão de crédito em até 3x a compra desses combos; o intuito é antecipar a venda e garantir receita para o trimestre.

Busque Parcerias – exemplos:



Comércio de alimentos

Parceria com padarias, distribuidoras de gás, água, açougues e outros.

Ex.: entrega diárias de pães + leite, café e outros do seu comércio.

Atente para sua capacidade de vendas, entregas e raio de atuação.

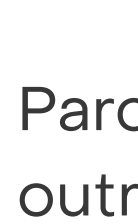


Loja de Roupas

Parceria com costureiras (manutenção de roupas), lojas de roupas íntimas, loja de roupas infantis,

Loja de roupas masculinas, Cama, Mesa e Banho e outros. Assim terão acesso a clientela um do outro, parceria no sentido amplo.

Monte malas para demonstração e prova das peças de acordo com o perfil de cada cliente e deixe na casa, marque horário para retorno.



Casa de Bolos

Parceria com casa de sucos, padaria, salgadinhos e docinhos e outros. A família toda está em casa, o que oferecer para o público infantil?



Loja de Móveis

Parceria com autorizadas de eletros, manutenção de condicionador de ar. Oferecer revisões gratuitas e gerar possíveis demandas. O Montador de móveis poderá fazer ajustes em móveis comprados na sua loja e executar limpeza externa (lustra móveis), pós-venda e fortalecimento da relação. Deixar catálogo.



Cabelereiro

Busque parcerias com manicure, podólogos, massoterapeutas, depiladoras e outros.

Quarto passo: Defina metas

Lembra do número que chegamos no passo 1? Ele será nossa meta. Monte combos (dê atenção aos perecíveis). Teremos um número a seguir seja com Combos, Kits ou visitas.

Exemplo:

Custo trimestral / clientes = quantidade de clientes ou combos necessários

Temos um número X

Se seu custo for R\$ 10.000,00 e seu combo custar R\$ 250,00
 $10.000,00/250 = 40$

Sua meta é comercializar 40 combos

Sendo assim até o planejamento de compras dos próximos 03 meses estará feito.

Quinto passo: Reduza custos

- Reduzir equipe não é uma boa ideia e poderá te prejudicar principalmente nesse novo formato. Sugiro que altere hábitos básicos, como adotar horário corrido de 06 horas, 07:00 às 13:00 ou 08:00 às 14:00. Assim, economizará imediatamente em energia, água e ajuda de custos da equipe.
- Portas e janelas abertas, desligue os condicionadores de ar.
- Reveja as compras e evite estoque desnecessário.

Sexto passo: Delivery

Fortaleça o delivery, se não tem, adote um urgentemente. Seja de bicicleta, moto ou por aplicativos. Tenha um!

- Analise custos do serviço
- Defina se assumirá os custos, se repassará ou dividirá com seus clientes.
- Defina raio de atuação.

Lembre-se é hora de fortalecer relacionamento com seus clientes e criar novos, a pandemia vai passar e você pode crescer ou não, a decisão é sua. Escolha adotar novas estratégias e execute-as.

#NenhumaEmpresaAMenos

O importante é não entrar em pânico, seguir as recomendações da OMS, dar mais segurança para os clientes e diminuir os riscos do negócio.

As atividades de capacitação presenciais do Sebrae estão suspensas neste período, mas, **você pode nos procurar** em nossa EAD, participar dos mais de 100 cursos gratuitos que estão disponibilizados, bem como dos treinamentos oferecidos pela ABRASEL, parceira do SEBRAE e das micro e pequenas empresas de alimentação fora do lar.

O Sebrae Piauí também está à sua disposição pelos canais:

Central de Relacionamento
0800 570 0800



(86) 99583-4586



instagram.com/sebraepi



facebook.com/sebraepiaui



twitter.com/pi_sebrae



Sebrae Piauí

bit.ly/sebraepi