

A Gazeta[®]

**DO MICRO
AO MÉDIO
EMPREENDEDOR**

110

DICAS

**PARA
SUPERAR
A CRISE**



**TUDO QUE
VOCÊ PRECISA
FAZER PARA
SUPERAR
A CRISE DA
COVID-19**



A crise provocada pela pandemia do coronavírus pegou milhares de empresários de surpresa. Com a redução das atividades ou queda na receita, micros, pequenos, médios e grandes negócios precisaram se reinventar para ter fôlego nesse novo cenário.

De acordo com informações do Sebrae, o Espírito Santo tem 442.526 empresas ativas, sendo 279.167 microempreendedores individuais (MEI) e 140.998 micro e pequenos empreendedores. Os dados são referentes ao mês de setembro de 2020.

Um levantamento da entidade mostra que 270.349 pessoas ainda trabalham por conta própria, mas na informalidade, como vendedores ambulantes, no comércio varejista com ponto fixo ou oferecendo serviços de porta em porta.



SUMÁRIO

- 5 DICAS GERAIS
- 9 COMÉRCIO
- 10 MATERIAL DE CONSTRUÇÃO
- 11 ÁREA DA BELEZA
- 13 MANICURE
- 14 NEGÓCIOS DE DOCES E SALGADOS
- 16 MARMITA
- 17 HOTÉIS E POUSADAS
- 17 TURISMO
- 18 BARES E RESTAURANTES
- 19 ACADEMIAS
- 20 ANIMAÇÃO DE FESTAS
- 21 LOGÍSTICA E TRANSPORTE
- 21 ARTESANATO
- 22 ECONOMIA CRIATIVA
- 23 REPAROS DOMÉSTICOS
(ELETRICISTA, PINTOR, BOMBEIRO
HIDRÁULICO, ENTRE OUTROS)
- 25 REPARO DE ROUPAS (COSTUREIRAS)
- 26 ESTÚDIO DE TATUAGEM
- 27 CORRETOR DE IMÓVEIS
- 27 STARTUPS
- 28 FOTOGRAFIA

Leia outros conteúdos
de Economia AQUI





DICAS GERAIS

- 1.** Amplie sua presença digital. Aproveite para intensificar o uso das redes sociais para divulgar produtos e serviços.
- 2.** Faça um planejamento de postagens nas redes sociais. Dê dicas de como seu produto pode ser consumido, informe como sua empresa está funcionando, seu cardápio, cuidados que está tendo com a higiene, entre outros.
- 3.** As postagens não podem ser limitadas a apenas um assunto. Aproveite para fazer uso dos anúncios para poder chegar a um público maior do que aquele que te acompanha, que são seus seguidores.
- 4.** Use a lista de clientes que tem no WhatsApp, poste seus produtos no Instagram e Facebook. É importante gerar conteúdo agregando valor para seus clientes.
- 5.** Aproveite para utilizar os canais on-line para manter as vendas e ampliar a receita. O atendimento remoto pode ser feito por telefone, WhatsApp e chamada de vídeo, por exemplo.



- 6.** Um canal de comunicação com os clientes para encomendas pode agilizar o atendimento.
- 7.** Dependendo da atividade, é possível implementar o home office. Em casa, dá para fazer reuniões virtuais com os funcionários.
- 8.** Neste período, é essencial manter o caixa equilibrado. Para isso, faça uma análise do que pode agregar valor ao cliente e o que pode ser reduzido nesse momento.
- 9.** É importante fazer uma relação de todos os custos e gastos. Este é o momento de reduzir e cortar o que não é necessário.
- 10.** Conversar com a equipe, funcionários e colaboradores pode ajudar nesse corte de custos. É muito importante deixar todos a par do que está acontecendo. Transparência é fundamental para que todos entendam as decisões da empresa.

**Internet revoluciona
negócios no ES e cria
empresas com DNA digital**





- 11.** Evite comprar muitas coisas de uma vez. Isso vai reduzir o investimento em estoque e minimizar perdas.
- 12.** A negociação com fornecedores é essencial, principalmente em casos de dificuldade de caixa e de capital de giro. Negocie prazos e entregas.
- 13.** Aproveite para levantar seu estoque e identificar os produtos que têm menos saída e realizar uma promoção desses itens, vender a valores próximos do preço de custo, se for possível.
- 14.** A iniciativa vai gerar um caixa para a empresa para pagar outras contas. Quando essa situação passar, a empresa pode pensar em recompor esse estoque.
- 15.** Busque clientes que já compraram da empresa para oferecer esses produtos a preço mais em conta. As pessoas vão ver a oportunidade e isso pode melhorar as vendas.
- 16.** O período de quarentena é uma boa oportunidade para investir em qualificação a distância. O Sebrae e outras instituições de ensino oferecem palestras, cursos e consultorias on-line de graça.



- 17.** É importante pensar em alternativas para o cliente manter o que foi contratado. Uma boa saída é renegociar quantidades e sugerir soluções como congelamento de alimentos, por exemplo, no caso das empresas do ramo de comida.
- 18.** Considere oferecer promoções como “compre agora para usufruir depois”. Os vouchers podem ser utilizados por restaurantes, pousadas, cafeterias, entre outros tipos de serviço.
- 19.** As medidas de ajuda econômica anunciadas pelo governo e instituições financeiras devem ser acompanhadas de perto. Dentre as medidas estão a prorrogação de pagamento de impostos, ajuda a profissionais autônomos, adiamento do recolhimento do imposto do Simples Nacional, redução de juros no microcrédito, entre outros.
- 20.** Bancos, cooperativas e fundos estão fornecendo crédito para empresas e pessoas físicas que estão com juros mais baixos e com carência de até seis meses para pagamento da primeira parcela. Caso a empresa esteja saudável e com boas vendas antes da crise, vale a pena avaliar esses créditos.

- 21.** Lojas e restaurantes, por exemplo, podem adotar o serviço delivery. Há várias empresas no mercado que fazem entregas de produtos e vários sites que são marketplace. Essas plataformas já têm tudo preparado para que você possa ofertar produtos e serviços para o consumidor sem investir em tecnologia própria para isso

Gerente do Facebook dá dicas de negócios digitais em entrevista para A Gazeta



COMÉRCIO

- 22.** Ter um canal de vendas na internet se tornou ainda mais importante na pandemia. As redes sociais podem ser um canal de comercialização. Fique atento às regras de transparência, como divulgação de dados do produto e preços para evitar problemas com o Procon.



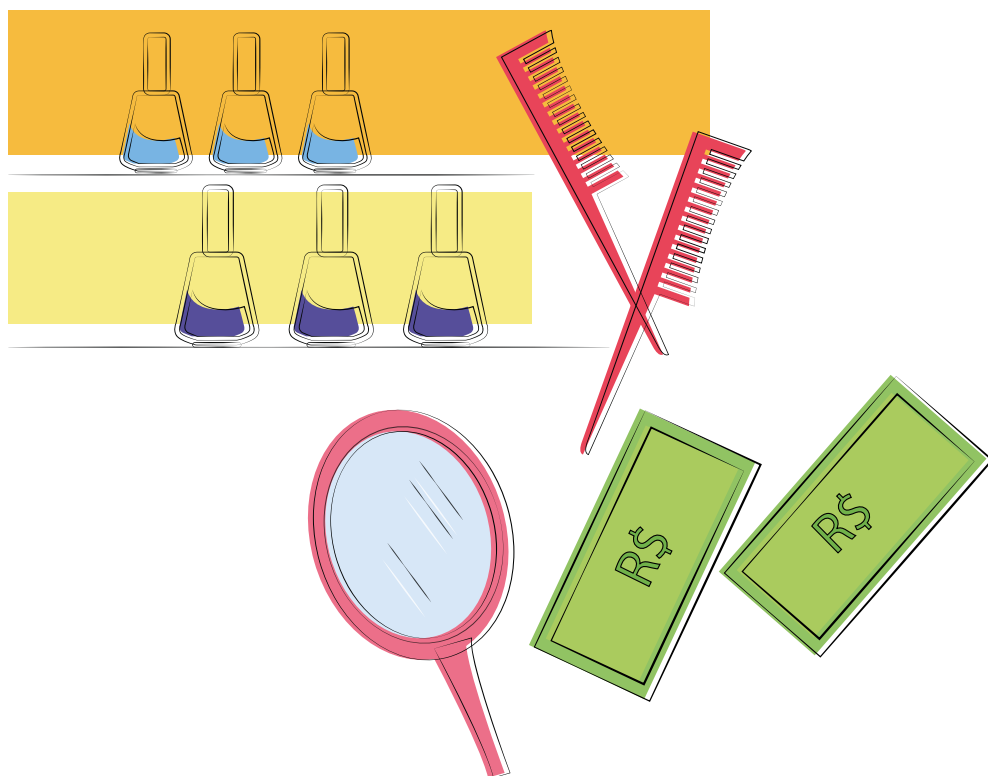
- 23.** Use as redes sociais para dar orientações aos clientes como dicas para encontrar o próprio estilo, criar looks com seus produtos, entre outras ações.
- 24.** Use a lista de clientes, atuais e antigos, e faça contato com eles. Reforce que você é um comerciante local, esse movimento está ganhando força.
- 25.** Aposte em desconto em produtos de menor rotatividade, olhe para o estoque e faça “queimão” do que circula menos, gere caixa.

MATERIAL DE CONSTRUÇÃO

- 26.** Este é o momento em que muitas pessoas estão em casa e muitos estão cuidando e melhorando suas residências. Uma empresa de produtos decorativos pode dar dicas para as pessoas do que elas podem fazer em casa, pequenos reparos, decoração e melhorias no imóvel.
- 27.** Busque cursos específicos para gerenciar seus estoques neste período de crise (arrumação, organização, entre outros).



- 28.** Procure ainda buscar informações com pessoas técnicas que conheçam do setor/segmento.
- 29.** Outra dica é criar novas ou intensificar as modalidades de frete para as entregas.
- 30.** Grupos de WhatsApp específicos para clientes, fornecedores e lojistas nas comunidades podem ajudar a impulsionar as vendas.



ÁREA DA BELEZA

- 31.** Revise os custos fixos do salão. Faça uma lista com todos os gastos mensais, tais como telefone, internet, TV a cabo, manutenção de



equipamentos. Se for dispensável, é hora de cortar ou suspender assinaturas.

- 32.** Faça uma reorganização administrativa. O momento é de colocar a casa em ordem do ponto de vista da gestão.
- 33.** Faça um levantamento minucioso do estoque, reveja o planejamento de compras. Ordene, pelo prazo de validade, os produtos que devem ser usados primeiro.
- 34.** Repense todos os gastos. Caso precise de um empréstimo para se manter em funcionamento, busque auxílio de agentes bancários especializados.
- 35.** Aproveite o tempo livre para conhecer melhor o perfil de quem procura o seu salão.
- 36.** Para isso, conte com ajuda de seus colaboradores. Façam uma videoconferência e estabeleçam as principais características dos clientes: onde moram, quais serviços são mais procurados, preferências por produtos, entre outros pontos.
- 37.** Construa, com essas informações, os próximos passos e quais são os clientes mais fiéis.



- 38.** Mantenha ativo o contato com os clientes. Se o seu salão ainda não tem redes sociais, este é o momento de criar seus perfis.
- 39.** Mantenha esses perfis sempre atualizados, publique informações sobre cuidados com a beleza, de acordo com os serviços que seu salão oferece.
- 40.** Use o WhatsApp para enviar dicas para os clientes, além de disponibilizar produtos de beleza para venda on-line.
- 41.** Dê uma repaginada na loja. Faça uma boa faxina no espaço, procure pintar uma parede, mudar a disposição do mobiliário, comprar um item de decoração charmoso. Pequenas ações fazem a diferença.

**Quer empreender? Veja
5 lições de como começar
no empreendedorismo**

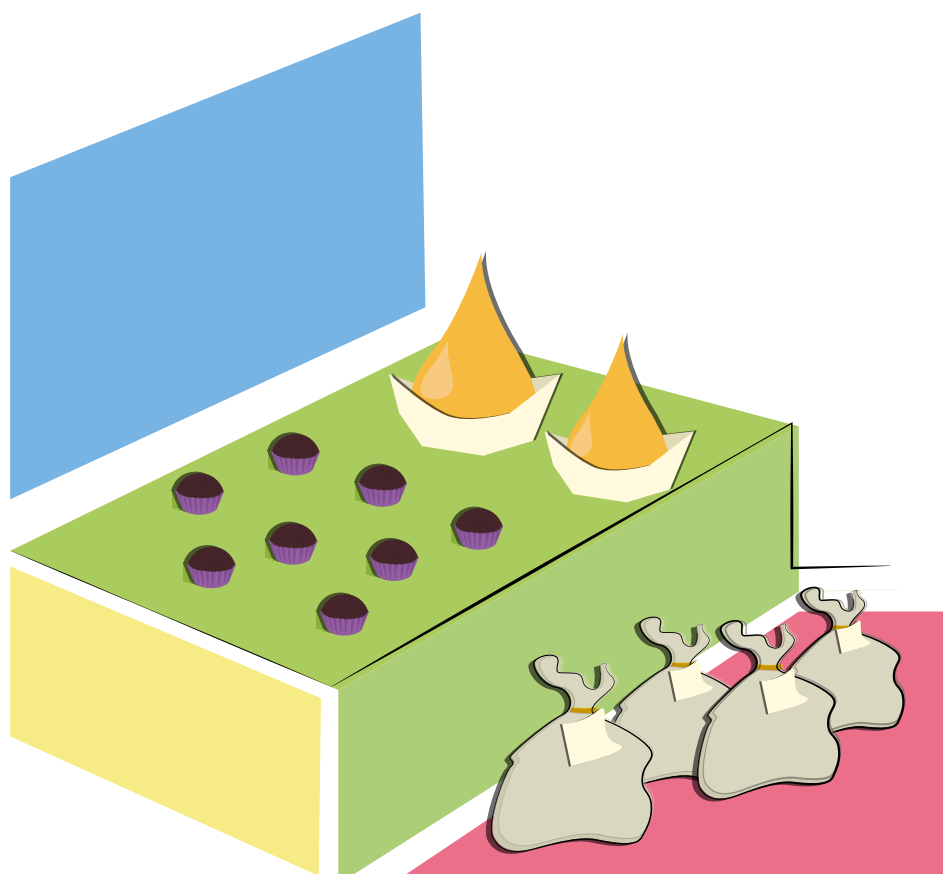


MANICURE

- 42.** Contatar clientes para verificar necessidades de atendimento.



- 43.** Atendimento tanto na casa do cliente quanto no salão precisa atender as regras sanitárias.
- 44.** Faça uma lista de transmissão para os clientes informando que está disponível para o atendimento.



NEGÓCIOS DE DOCES E SALGADOS

- 45.** Os empreendedores devem rever os seus gastos e cuidar do controle do fluxo de caixa, além de repensar as expectativas de vendas, evitando compras desnecessárias.



- 46.** Se o empreendedor trabalha com encomendas, o ideal é pedir mais prazo de produção para o cliente.
- 47.** Se há contas em aberto com fornecedores, a hora é de negociar prazos de pagamentos.
- 48.** Caso haja necessidade, reduza sua oferta (mix) de produtos, trabalhando apenas com aqueles que garantem boa margem de lucro, priorizando liquidar o estoque acumulado e não fazer compras arriscadas.

Governo do ES vai qualificar 25 mil mulheres empreendedoras



- 49.** Quem trabalha com alimentação deve cumprir as Boas Práticas de Fabricação (BPF) e manipulação de alimentos. No cenário atual, as BPFs devem ser revistas e implementadas, conforme estabelece a RDC ANVISA nº 216/04.
- 50.** Os cuidados com a saúde são fundamentais. É preciso que você ou seu colaborador se afaste totalmente da produção caso haja suspeita da doença ou de contato com doentes, ainda que a princípio pareça um leve resfriado.



- 51.** Para a confeitaria, o ideal é que os produtos sejam protegidos (embalados individualmente).
- 52.** A confeitaria apresenta muitos produtos de tamanhos menores, e apostar nessas opções, embalando-as individualmente, é uma oportunidade. Nessa linha de produtos, entram os brownies, cupcakes, pão de mel, docinhos, bolo no pote, dentre outros.

Histórias de quem superou a crise e se reinventou com negócios digitais

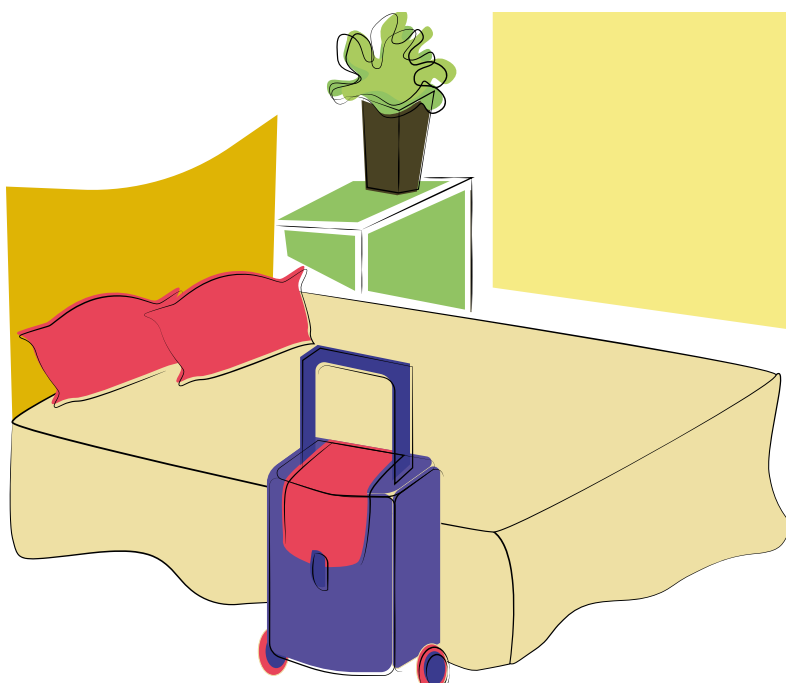


MARMITA

- 53.** Procure fazer um curso de boas práticas de manipulação de alimentos e bebidas.
- 54.** Faça fichas técnicas do cardápio, para mostrar aos clientes o detalhamento dos pratos.
- 55.** Busque fazer cadastro em sites e aplicativos de venda e entrega de alimentos para ampliar sua clientela e facilitar a logística.

HOTÉIS E POUSADAS

- 56.** Evite cobrar taxas de cancelamento e remarcação. Busque uma forma flexível de lidar com essa questão. A situação está ruim para todos.



- 57.** Ofereça a seu consumidor outros serviços, upgrade para seus pacotes, por exemplo, se eles fizeram a remarcação da hospedagem.

TURISMO

- 58.** Analisar e aplicar ao seu negócio, naquilo que couber, os benefícios das medidas governamentais, especialmente os compreendidos

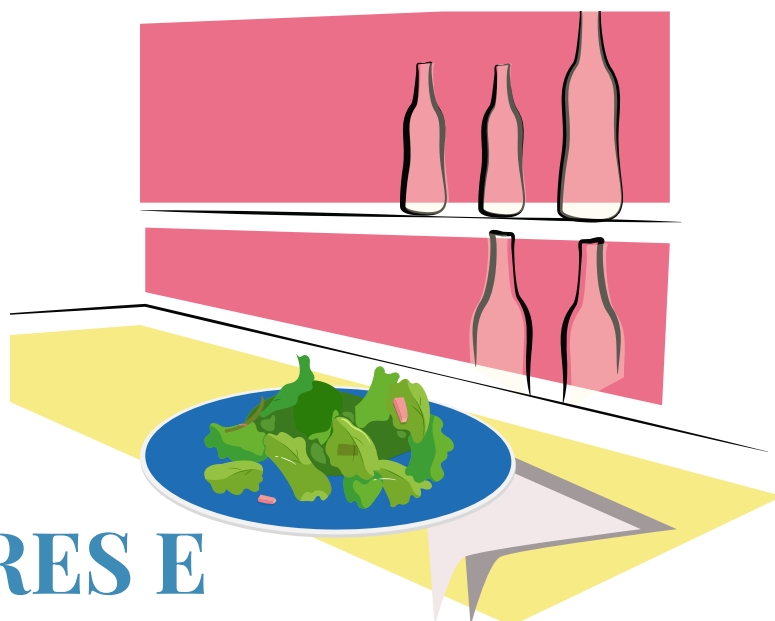


na MP 936 (LEI N° 14.020/2020), que permite a redução de jornada e salário ou a suspensão de contrato de funcionários.

Clique aqui para ler mais



- 59.** Renegociar valores de contratos para minimizar custos atuais e futuros.
- 60.** Manter a comunicação, por meio das mídias sociais, com mensagens que fortalecem a sua marca junto ao cliente.



BARES E RESTAURANTES

- 61.** Aproveite as redes sociais para falar sobre a importância de uma boa alimentação, dê dicas de pratos para as pessoas fazerem em casa.



- 62.** Aposte em um cardápio para entrega, pense em fazer produtos que podem ser congelados e na venda de kits semanais para seus consumidores. Faça delivery.
- 63.** Avalie a opção de fazer pacotes. Uma opção é o programa de “assinatura” de duas semanas com desconto ou outros benefícios, como entrega gratuita todos os dias, alguma bebida junto ou sobremesa.

Internet revoluciona negócios no ES e cria empresas com DNA digital



Curso grátis para mulheres empreendedoras está com inscrições abertas

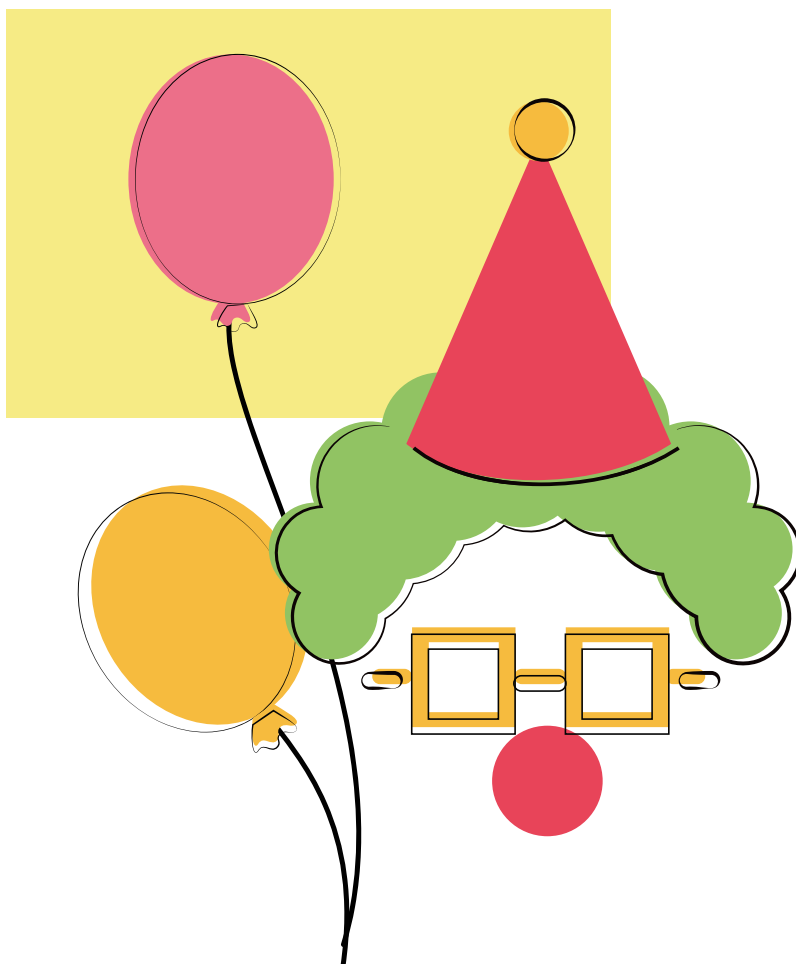


ACADEMIAS

- 64.** Ofereça aulas on-line de alongamento, ginástica laboral e exercícios funcionais.
- 65.** Buscar aplicativos do setor para orientações complementares.



- 66.** É possível também divulgar videoaulas nas plataformas digitais.

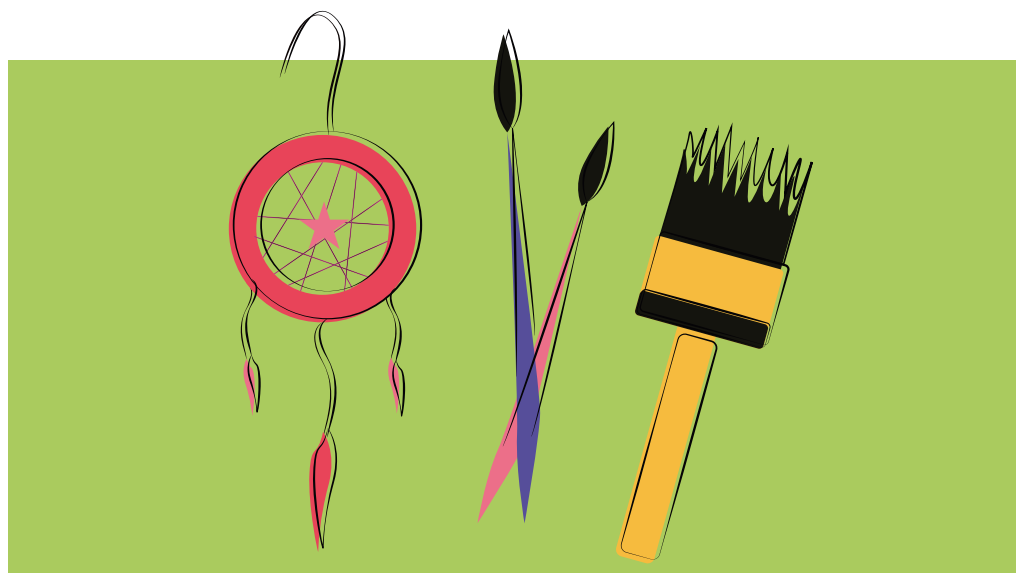


ANIMAÇÃO DE FESTAS

- 67.** Fazer oficinas de construção de brinquedos com itens do cotidiano
- 68.** Vídeos de historinhas com fantoches, experiências, atividades e brincadeiras.
- 69.** Lives para dar ideias para os pais de como entreter as crianças em casa.

LOGÍSTICA E TRANSPORTE

- 70.** Se você trabalha com entrega, pode se inscrever em plataformas de vendas e entrega.
- 71.** Motoristas de aplicativos podem entregar as compras de quem faz parte do grupo de risco e que ainda não pode sair de casa por conta da pandemia.



ARTESANATO

- 72.** Use esse período para repensar expectativas de vendas, evitando compras desnecessárias.
- 73.** Caso trabalhe com encomendas, é possível negociar o pagamento à vista.



- 74.** Caso tenha contas em aberto com fornecedores, renegocie prazos e pagamentos.
- 75.** Reduza seu mix de produtos, trabalhando apenas com aqueles que garantem boa margem de lucro, priorizando acabar com o estoque acumulado e não ter que fazer novas compras.
- 76.** Quem trabalha com sistema de entregas pode ampliar esse foco.

Mulheres poderão fazer curso de graça na área de informática



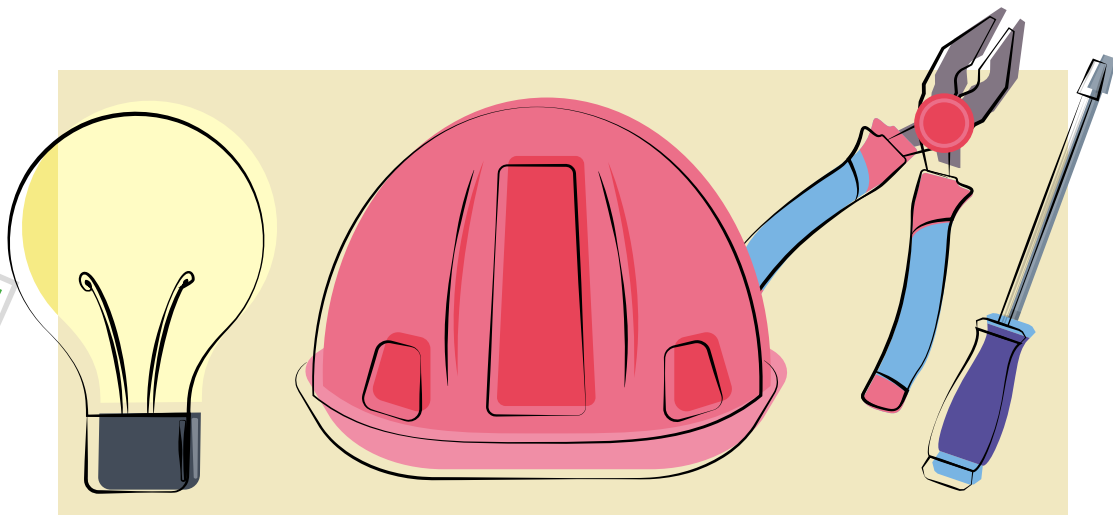
ECONOMIA CRIATIVA

- 77.** Uma opção interessante é transformar eventos presenciais em lives (transmissões on-line) ou fazer distribuição de conteúdo via serviços de streaming.
- 78.** Nos últimos meses, o mercado de lives tem alcançado recordes.

REPAROS DOMÉSTICOS

(ELETRICISTA, PINTOR, BOMBEIRO
HIDRÁULICO, ENTRE OUTROS)

- 79.** Estar paramentado com máscara e luvas, levar consigo uma solução de água sanitária diluída em água nas proporções recomendadas pelos órgão da saúde para aplicar no calçado antes de entrar nas residências.
- 80.** Evite tocar em maçanetas e locais que não são relacionados ao serviço.



- 81.** Lembre-se de utilizar as próprias ferramentas, limpando-as antes e após o uso.
- 82.** Se possível, leve também seu próprio copo e suprimento de água. Assim, pode minimizar seu o risco de contaminação.



- 83.** Entrar em contato apenas por telefone não será mais tão eficaz. O momento exige um outro tipo de abordagem.
- 84.** Aproveite esse período de isolamento social para pesquisar e aprimorar seus conhecimentos.
- 85.** Aproveite a tecnologia para ampliar a comunicação com os clientes. Aprenda a fazer vendas pelo WhatsApp ou Instagram.
- 86.** Uma boa dica pode ser elaborar um tutorial de como fazer uma manutenção do registro de água ou conserto de uma torneira.
- 87.** Um pintor pode enviar áudios ou vídeo com orientação sobre cores das paredes.
- 88.** Isso vai ajudar o profissional a se tornar uma referência entre os clientes. Lembre-se que você não vende serviços, vende o que tem importância para a vida das pessoas.
- 89.** Um profissional que instala varal ou faz detização precisa também se importar com outras formas de comunicação que não sejam apenas folderes.

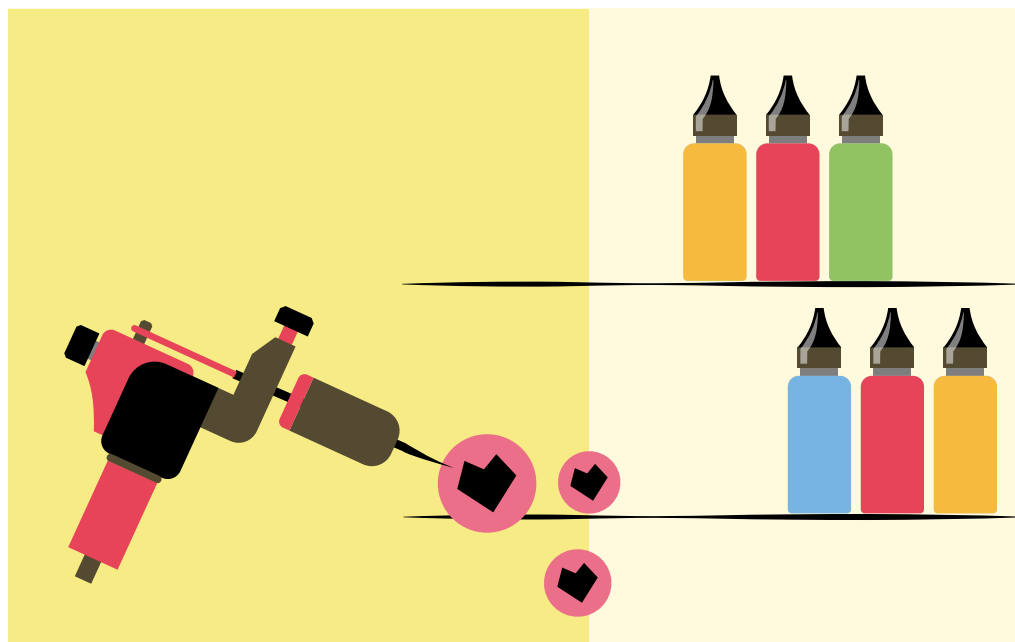


- 90.** Amplie como será a forma de recebimento pelo serviço: aplicativo, máquina de cartão, depósito em conta, entre outros.

REPARO DE ROUPAS (COSTUREIRAS)

- 91.** Verificar os programas de incentivo para produção de máscaras.
- 92.** Utilizar máscara e higienizar bem as mãos antes e após a manipulação do tecido, realizar a limpeza das bancadas e das máquinas com solução higienizadora toda vez que fizer a mudança do tecido ou peça de roupa manipulada.
- 93.** Fazer divulgação em redes sociais de vídeos com ajustes simples e práticos.
- 94.** As redes sociais podem se usadas com outras abordagens, como dicas para tirar mofo de roupas ou o que fazer para evitar traças.
- 95.** Procure oferecer serviços delivery para evitar aglomerações . Preocupe-se, por exemplo com a higienização do seu espaço,

acondicionamento das roupas que chegam ao local e até formas de atendimento via delivery para buscar e levar os itens até o cliente.



ESTÚDIO DE TATUAGEM

- 96.** Entre em contato com pessoas que tinham serviços agendados antes do período de pandemia para marcar uma nova data.
- 97.** Realização de divulgação de fotos de tatuagens dos clientes em redes sociais.
- 98.** Reforço de marca por meio de ações de mídia.
- 99.** É possível elaborar temáticas de apresentação das áreas que o tatuador tem mais familiaridade



CORRETOR DE IMÓVEIS

- 100.** Faça a atualização dos sites e redes sociais.
- 101.** Faça o agendamento de visitas para outra data.
- 102.** Analise o perfil dos imóveis disponíveis e que tenham a ver com cada perfil de cliente. Não adianta tentar vender um apartamento de quatro quartos para uma pessoa solteira, por exemplo.
- 103.** Tente ampliar seu portfólio com opções para venda e aluguel para ampliar a cartela de clientes.

STARTUPS

- 104.** Por trabalharem com tecnologia, as startups tendem a não terem sido tão impactadas pela crise.
- 105.** Aproveite para fazer uma análise do modelo de negócio e para ampliar seu leque de possibilidades.



- 106.** Um bom exemplo é a empresa que trabalha com impressão 3D que pode aproveitar o momento para imprimir máscaras cirúrgicas.

FOTOGRAFIA

- 107.** A crise pode ser usada para o profissional se reinventar.
- 108.** Aproveite esse tempo para divulgar o seu trabalho nas redes sociais.
- 109.** Elabore tutoriais ensinando as pessoas a fazerem suas próprias fotos e ofereça o serviço de tratamento de imagem.
- 110.** Também é possível fazer uma edição de fotos que o cliente já tem.

A Gazeta[©]

TEXTO

Diná Sanchotene

EDITORA DE ECONOMIA

Mikaella Campos

REVISÃO

Flávia Martins

DIAGRAMAÇÃO

Geraldo Neto

ILUSTRAÇÃO

Larissa Pereira

FONTES

Sebrae

Henrique Hameski

Professor de empreendedorismo da Faesa

Carlos Perrim

Analista do Sebrae-ES

Jefferson Cabral

Professor da UVV