



Marcela Villar*

texto
redacao@correio24ho-
ras.com.br

● VEJA COMO SE DESTACAR NO MERCADO

Tanto as vendas quanto o marketing estão focados, principalmente, em trazer novos negócios para a empresa. O guia selecionou algumas orientações para você se destacar no mercado:

Cliente Tenha empatia, crie uma interação verdadeira com seu público. Coloque-se no lugar do seu cliente e entenda as suas expectativas, necessidades e desejos.

Sustentabilidade Tenha práticas éticas e sustentáveis. O público está mais consciente e tem dado preferência a empresas responsáveis com o social e o meio ambiente

Pequeno O hábito de comprar do pequeno comerciante local está cada vez mais valorizado pelo consumidor. Se você tem um negócio desse porte, aproveite essa maré boa

Passado A nostalgia por objetos simples será acelerada pela pandemia. O resgate do passado pode ser uma boa estratégia

● VENDAS PELA INTERNET

Sem ganância Evite estratégias caras. É possível começar a vender on-line de forma simples e sem grandes investimentos

Faça propaganda Comunique-se com os seus clientes. Não adianta nada fazer delivery se o seu consumidor não souber disso

Telefone Diversifique os canais de venda. Também vale receber os pedidos pelo telefone para atender os menos familiarizados com a tecnologia. Quanto mais canais de comunicação, melhor!

Longo prazo A compra pelo digital vai ser mais comum no futuro do que a compra em espaços físicos. Avalie qual o melhor modelo de venda virtual para o seu negócio

● MARKETING DIGITAL

Aposte nas redes sociais Entenda como cada uma funciona, planeje suas postagens e monitore seus resultados. Fique atento às datas comemorativas e quais os melhores horários para sua audiência.

Instagram Tire fotos de qualidade, faça sorteios promocionais em sua página e abuse das #hashtags, assim fica mais fácil para o público encontrar seu produto

WhatsApp Invista em um número exclusivo para sua empresa e use-o como canal de vendas

Facebook Crie uma página para sua empresa com a própria identidade, participe de grupos, use o marketplace e faça anúncios

Um guia para sobreviver à crise

Empreendedorismo Prefeitura de Salvador lança guia de apoio aos pequenos e médios empresários baianos

Empreender nestes tempos de pandemia tem sido uma tarefa bem difícil. O faturamento caiu, lojas fecharam, muitas demissões, e milhares de pequenos e médios empresários, assombrados, tentando se reinventar para sobreviver em meio à maior crise econômica das últimas décadas. Para ajudar os empreendedores baianos a atravessar esses tempos difíceis, a Prefeitura de Salvador lançou, nessa sexta-feira (5), o Guia de Apoio ao Empreendedor Durante e Pós-pandemia.

A ferramenta já está disponível para consulta e download no site www.guiadoempreendedor.salvador.ba.gov.br. O guia traz dicas de como gerir o negócio em meio à crise, investindo no marketing digital e na divulgação em redes sociais, já que os serviços presenciais estão suspensos. Mostra ainda como obter crédito, traz dicas de redução de custos e como negociar com clientes e fornecedores.

O projeto é uma iniciativa da Prefeitura de Salvador, por meio da Secretaria de Sustentabilidade, Inovação e Resiliência (Secis), e tem apoio do Sebrae, Fecomércio-BA, CDL Salvador (Câmara de Dirigentes Lojistas de Salvador), Associação Comercial da Bahia, Federação das Indústrias (Fieb), Finep e Banco do Nordeste.

A ferramenta foi apresentada pelo prefeito ACM Neto, durante uma coletiva virtual. Na ocasião, ele ressaltou a preocupação com os impactos econômicos causados pelo novo coronavírus, principalmente devido ao cenário do Brasil nessa área. "No caso de Salvador, a preocupação é ainda maior, por ser uma cidade que vive da prestação de serviços e o trabalho feito para fomentar o turismo. Por isso, temos tido um diálogo permanente com os representantes das atividades econômicas para avaliar essa questão", disse o gestor.

*COM SUPERVISÃO DA SUBEDITORA FERNANDA VARELA.

● FINANÇAS

Neste momento, ter pleno controle sobre os números do seu negócio é fundamental. Segundo o guia, este controle permite decisões objetivas e com resultados positivos.

Controle seus gastos Faça planilhas e levantamentos mensais para verificar quais custos caíram, quais aumentaram ou surgiram

Tente reduzir seus custos Avalie a necessidade do pessoal, ajuste a carga horária, tente renegociar aluguéis de local e contratos de prestação de serviços

Crédito Conheça as linha de crédito dos bancos e qual a melhor para seu negócio. Caso não consiga negociar com seu banco, veja se há como fazer a portabilidade da dívida da operação para outra instituição com condições melhores

Bancos Os bancos públicos e privados aderiram à prorrogação de dívidas. As parcelas podem ser prorrogadas de 60 a 180 dias. Para isso, esteja em dia com o pagamento das parcelas até o mês de fevereiro de 2020.

● CLIENTE E PÚBLICO-ALVO

Relacionamento Tenha um bom relacionamento com o cliente e entenda as necessidade de seu público-alvo

Sem fiado Negocie com seu cliente e evite vender fiado; dê preferência para pagamentos à vista ou por cartão

Preços Pratique preços justos e fuja descontos exclusivos. Mostre ao cliente que seu produto ou serviço tem valor e que atende às necessidades dele

Renegocie Caso seja uma renegociação de dívida do cliente, procure obter um valor de entrada à vista e feche valores e prazos de parcela que sejam realizáveis

Legislação Respeitando as regras de Defesa do Consumidor, nunca deixe de procurar negociar com um cliente inadimplente

● TENDÊNCIAS PARA A PÓS-PANDEMIA

Novos hábitos de consumo Redução do consumo de bens considerados não essenciais ou supérfluos

Sem contato Diminuição do contato físico

Mais negócios pela internet Aceleração da transformação digital

Suprimento Regionalização das cadeias de suprimento

Mais proteção Medidas sanitárias no local de trabalho

Comunicação Melhor comunicação com os clientes e fornecedores

INOVAR É PRECISO

1

INOVE TODA SEMANA OU TODO MÊS

É IMPORTANTE REPETIR EM PEQUENOS CICLOS, TALVEZ SEMANALMENTE, O QUE PODE SER MELHORADO HOJE. CRIE DIFERENCIAIS, PEQUENOS AJUSTES E TESTE

2

FAÇA PEQUENOS PROTÓTIPOS

ELABORE NOVOS PRODUTOS E TESTE, SEM GRANDES ORÇAMENTOS GASTADOS NO MOMENTO. ISSO PODE FAZER UMA GRANDE DIFERENÇA NA EVOLUÇÃO DO SEU NEGÓCIO

3

MENTALIDADE INOVADORA

AO ENFRENTAR UM PROBLEMA OU UM DESAFIO, EM VEZ DE PROCURAR A SOLUÇÃO MAIS ÓBIVA, A MENTALIDADE INOVADORA (A) FAZ BUSCAR OPÇÕES DIFERENTES DE TUDO QUE JÁ FOI TESTADO

4

TENHA UMA CULTURA DE INOVAÇÃO

TODOS DEVEM PENSAR DE FORMA INOVADORA, E PAPEL DOS GESTORES PROMOVER UM ESPAÇO DE TROCA, ONDE TODOS SE SINTAM LIVRES PARA EXPOR SUAS IDEIAS NO TRABALHO

5

INVISTA NA CAPACITAÇÃO

A CAPACITAÇÃO TIRA O PROFISSIONAL DA ZONA DE CONFORTO E O COLOCA EM CONTATO COM NOVAS FERRAMENTAS, O BENEFÍCIO DESSA ESTRATÉGIA É QUE VOCE NÃO PRECISA INVESTIR DINHEIRO. EXISTEM DIVERSOS CURSOS GRATUITOS

86%

das empresas baianas tiveram sua receita reduzida com a pandemia do novo coronavírus, segundo levantamento do Sebrae

95%

das empresas registradas no Brasil se enquadram como micro e pequenas

50

ações concretas serão implementadas, após a pandemia, pela Prefeitura de Salvador para dar apoio aos setores econômicos mais afetados pela crise