

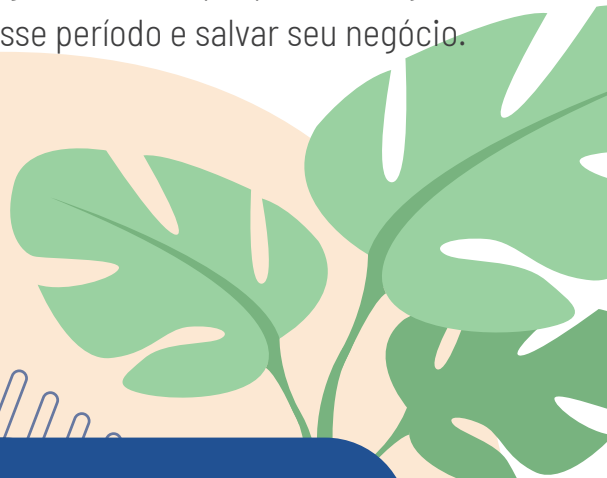


EMPREENDA NA CRISE

**UM GUIA NECESSÁRIO
PARA CRIAR
OPORTUNIDADES**



Empreender em tempos de pandemia não é tarefa fácil, além de exigir resiliência, disciplina e muita dedicação, para que seja 100% efetiva, precisa ser bem coordenada. Entendendo o impacto do último ano nas vendas do comércio e a dificuldade dos últimos dias com as restrições da pandemia, separamos algumas dicas que podem te ajudar a enfrentar esse período e salvar seu negócio.



1. FOCUE NO ONLINE



O online se tornou indispensável. Se antes essa modalidade já era considerada importante para vender e manter um bom relacionamento com o cliente, agora, é ainda mais. Para manter um bom negócio de forma online, você precisa estar atento aos seguintes tópicos:

FOTO DOS PRODUTOS

Para fazer uma boa foto não é preciso ter equipamentos de última geração, basta ter um celular com uma câmera que funcione e seguir estes passos para que você tenha boas fotos;

- Confira se as lentes estão limpas;
- Evite dar zoom na foto;
- Garanta que esteja bem iluminado ao redor do objeto. Quanto mais luz (natural ou artificial), melhor será a qualidade da imagem;

• Se não tiver um suporte de celular, segure o aparelho com as duas mãos para maior firmeza evitando que a imagem fique trêmula;

• Não esqueça de ajustar o foco. Na maioria dos celulares isso é possível tocando na tela ou apenas mantendo o celular parado.

E lembre-se: ***“a prática leva à perfeição”***, então, bora praticar!

DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS

Para não deixar seu cliente confuso, é muito importante que as informações dos produtos estejam adequadas ao seu público. Utilize uma linguagem clara e fácil de entender, evitando gírias e abreviações;

- ▶ Comece com um bom título;
- ▶ Pense na experiência do cliente (e se fosse você comprando?);
- ▶ Seja simples, objetivo e foque nas vantagens;
- ▶ Muito cuidado com erros de escrita;

EMBALAGEM

“A primeira impressão é a que fica”

Uma das etapas que torna a experiência do consumidor melhor, é ver um belo embrulho e o capricho na entrega. Esse detalhe, inclusive, pode ser decisivo na fidelização do seu cliente. Por isso:

- Capriche no embrulho;
- Garanta que o pacote seja adequado para o item do transporte (ninguém quer prejuízo com a entrega).

PAGAMENTO E PRAZOS DE ENTREGA

Oferecer diferentes formas de pagamentos, além facilitar na hora da compra, também é uma maneira de fidelizar o cliente.

- Avalie as possibilidades para aplicar o que for melhor para o seu negócio;
- Coloque na descrição a forma de cobrança de frete, formas de pagamento e prazos de entrega;
- Respeite os prazos de entrega estipulados, sempre igual ou menor que o prazo determinado.

CANAIS DE ATENDIMENTO





Manter contato com o cliente ficou mais fácil com a tecnologia. Por isso, use isso a seu favor.

- Disponibilize um contato para falar direto na sua loja. Pode ser um telefone fixo ou celular. Até mesmo um e-mail é importante!
- Esteja nas principais redes sociais (WhatsApp, Telegram, Facebook, Instagram ou outras redes)

- Aproveite as facilidades de aplicativos como WhatsApp e Telegram para criar grupo de divulgação dos seus produtos
- Utilize ferramentas como o QR Code para divulgar seus produtos e manter contato com seus clientes. É simples e prático.

VENDA ONLINE COM VETRINA

A Vetrina é uma plataforma GRATUITA, super intuitiva e que pode ajudar a potencializar o seu negócio de forma online.


- ▶ Acesse: <https://app.vetrina.com.br/vetrina>
- ▶ Clique no botão  **CRIE SUA VETRINA GRÁTIS**
- ▶ Preencha as informações de cadastro 
- ▶ Preencha as informações da sua loja 
- ▶ Cadastre seus produtos e divulgue 

2. PLANO DE NEGÓCIOS



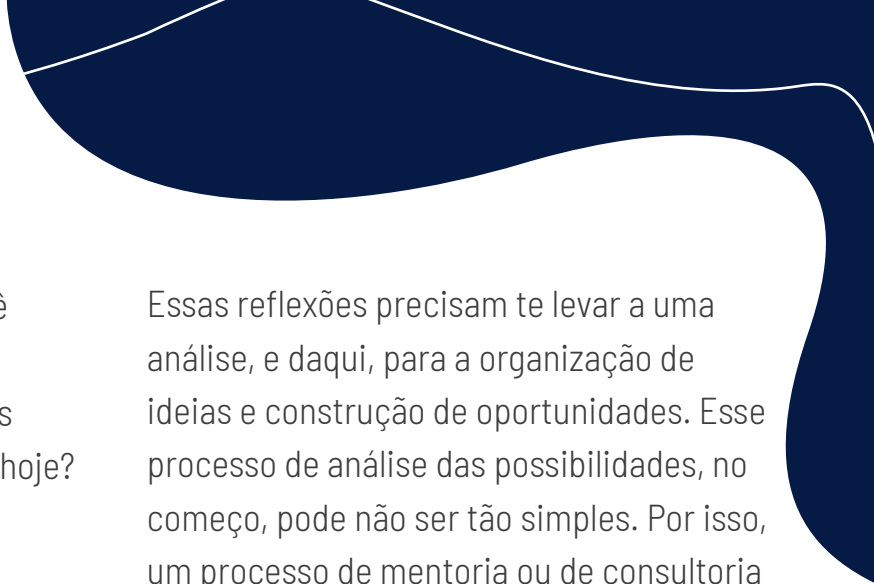
É sempre muito importante, com certa frequência, dar um passo atrás e lembrar da proposta de valor da sua empresa. Olhe para o seu negócio e se pergunte:

- Como foi lá atrás? Lá no início?
- Qual era a sua solução para o mercado?
- O que você ia oferecer e vender para os seus clientes?



Esse passo é importante para que você reflita sobre:

- Sua oferta está adequada aos tempos atuais? Ela faz sentido para os dias de hoje?
- Como você pode aprimorá-la nesse momento de crise?
- Como você pode se tornar indispensável para os seus clientes?
- O que você deve fazer para incrementar seus produtos ou serviços para atender seu cliente e o mercado?



Essas reflexões precisam te levar a uma análise, e daqui, para a organização de ideias e construção de oportunidades. Esse processo de análise das possibilidades, no começo, pode não ser tão simples. Por isso, um processo de mentoria ou de consultoria pode te ajudar.

Caso precise de orientações, a Secretaria de Desenvolvimento Econômico pode te auxiliar.

Não se esqueça: ***“às vezes é preciso dar um passo atrás para depois dar dois à frente”.***



3. *GESTÃO DA EMPRESA*

Gerir é administrar. Como você tem administrado seu negócio nos últimos anos, meses, semanas e até mesmo, dias? Não menos importante que trabalhar no online e planejar os negócios, está a gestão da empresa. Veja a seguir algumas dicas práticas para ser um bom gestor do seu negócio;





Cuidado com as COMPRAS!

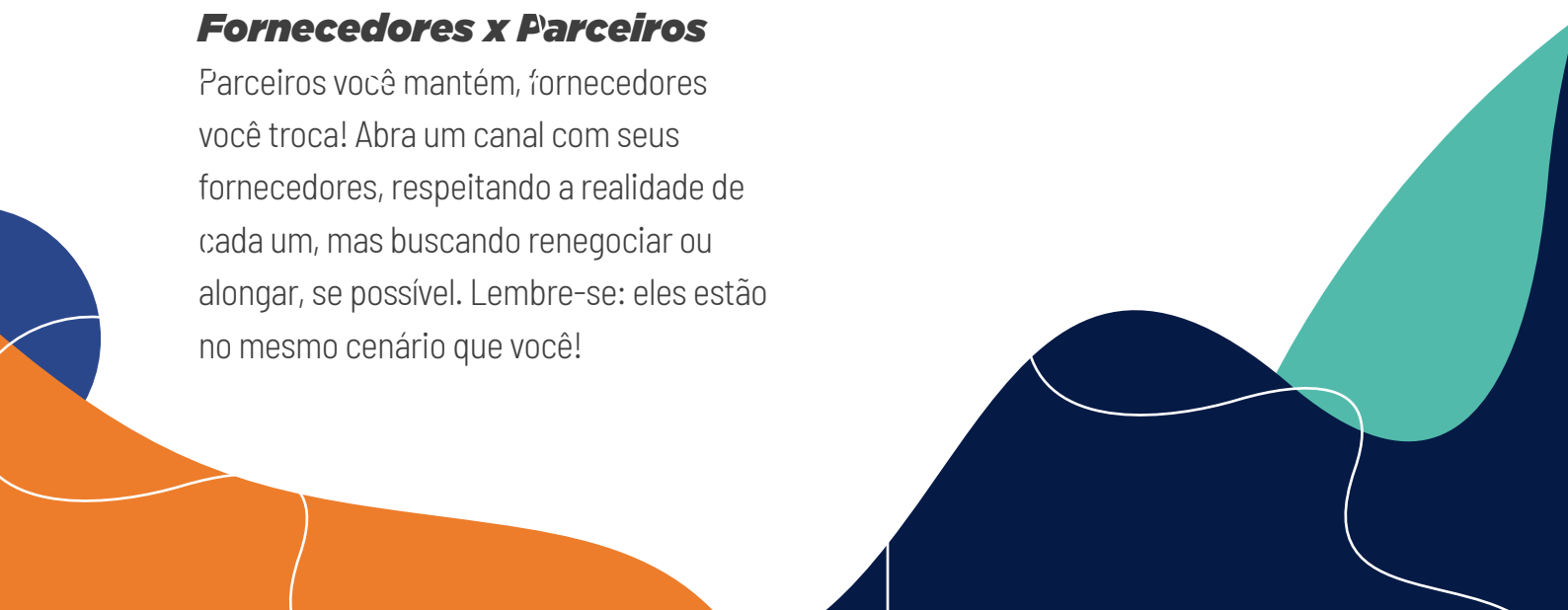
Não compre mais que o necessário!
Se não der para fracionar, compre de forma coletiva. Deixar dinheiro parado em um estoque alto pode ser arriscado dependendo da sua atividade.

Fornecedores x Parceiros

Parceiros você mantém, fornecedores você troca! Abra um canal com seus fornecedores, respeitando a realidade de cada um, mas buscando renegociar ou alongar, se possível. Lembre-se: eles estão no mesmo cenário que você!

Despesa e unha a gente corta todo dia!

Só tome cuidado para não **“cortar os dedos”**! Avalie tudo o que você pode diminuir neste momento e coloque dentro de um Programa de Redução de Custos.





Dá pra fazer diferente e melhor!

O que poderia tornar o seu negócio mais eficiente? Essa é a resposta para ser diferente e melhor. As grandes soluções são aquelas que nascem de momentos como estes.

Olhando DENTRO e FORA!

Conheça as suas **FORÇAS** e **FRAQUEZAS**.

Potencialize o que há de bom mas cuidado com o que não é. Não deixe de perceber o que acontece à sua volta! Oportunidades surgem e ameaças também. Assim, quem sobrevive é aquele que “melhor” se adapta.

Respeito e Ética sempre!

Não faço com os outros o que não gostaria que fizessem a você! Estamos todos no mesmo barco. Tenha um canal aberto com clientes e fornecedores, não se omita e não se aproveite de nenhuma situação.

Ah, as Metas!


Defina, monitore e recompense aqueles que chegarem lá! E ao serem alcançadas, defina novas - este é o caminho para o crescimento contínuo!

Avalie seus Resultados

Muito mais do que simplesmente fazer, é importante saber se o que está sendo feito tem gerado os resultados que você busca. Então, avalie os seus resultados de forma consistente, sempre.

Networking é uma chave poderosa!

Relacione-se, sempre! Esteja próximo de outros empresários, converse com empreendedores de outros segmentos e mercados. Crie uma rede que prospera - isso lhe permitirá indicar e ser indicado!



Não se esqueça: analise o cenário atual, trace seus principais objetivos e metas, estabeleça ações e, por fim,

EXECUTE!

Ah! É muito importante que você monitore as ações e avalie os resultados.



PREFEITURA DE
MOGI DAS CRUZES

Dúvidas?
Fale com a gente.
desenvolvimento@pmmc.com.br
4798-5077

Este e-book foi elaborado pela equipe técnica da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, com a colaboração de empresários da cidade e produzido pela Coordenadoria de Comunicação.