COMO GERIR O SEU NEGÓCIO EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS?

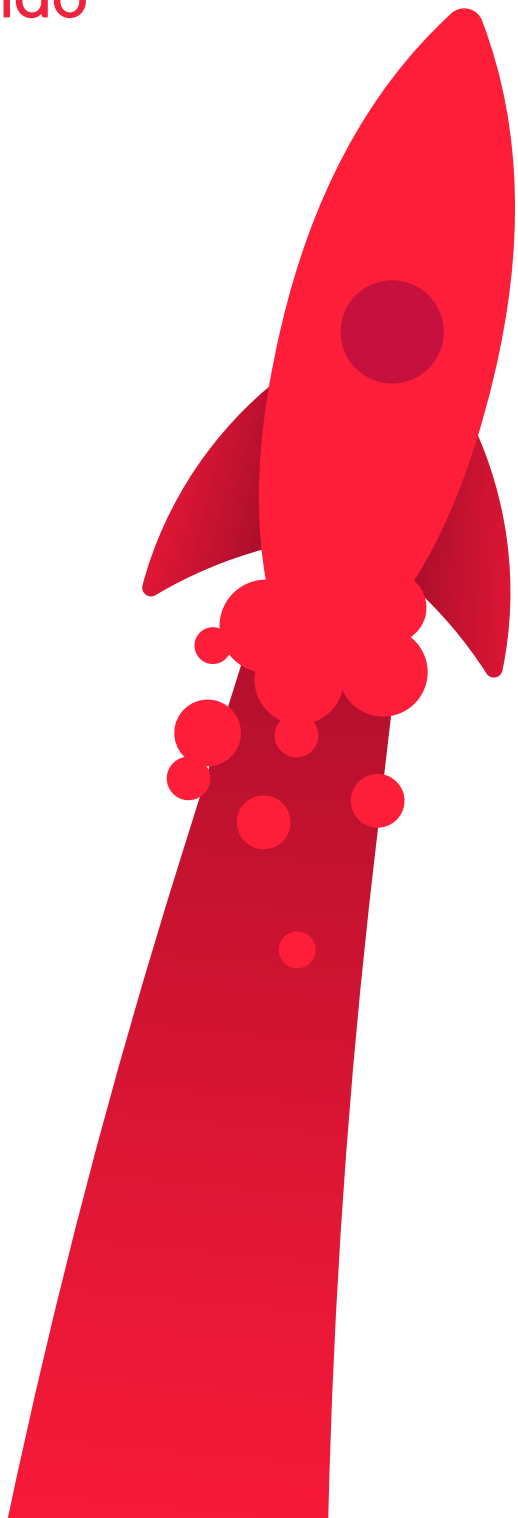
SUMÁRIO

01 O que estamos enfrentando?

04 Nem tudo está perdido
Dicas de Gestão

12 Agora é só agir

14 A Chianca



O QUE ESTAMOS ENFREN-TANDO?

O Coronavírus (COVID-19) já está causando impactos significativos no Brasil, e obviamente, isso também tem se refletido nos negócios esse momento é de tensão preocupação.

Agora a gente vai falar um pouquinho do impacto econômico que essa crise vem causando nas MPE'S (Micro e Pequenas Empresas).

Nós trouxemos alguns dados para tentarmos entender o que está acontecendo, recentemente o SEBRAE soltou essa estatística:

- 98% dos negócios formalizados são MPE'S
- 55% dos empregos são gerados através deles

A grande maioria da geração de empregos estão nesses números, mas calma, a intenção não é desesperar ninguém e sim ajudar! Não é o momento de abaixar a cabeça e sim de se reinventar, e a gente trouxe alguns insights para você agir nesse momento.

Antes de ir para as dicas, nós queriamos relembrar umas coisas que dissemos lá em dezembro, na nossa primeira LIVE, logo depois do evento CASE:

Uma das coisas que foi falada, é que estamos na era 4.0

a era mais digital e de maior valor agregado que já passamos. Falamos também sobre Chatbots, inteligência artificial, e em como as empresas estão se adaptando a isso, por que em, no máximo, 2040, segundo os especialistas, a tendência seria a tecnologia estar com força total.

Lila, nossa Líder de CXP, trouxe uma frase de Murilo Gun e que ele disse lá, e quer que vocês nunca esqueçam, ele disse:

"Isso vai ser incrível, por que as pessoas vão deixar de serem máquinas e passaram a agir como pessoas."

Mas espera aí, o que ele quis dizer com isso? É que as pessoas passaram a serem mentes pensantes, intra empreendedoras, estratégicas e não permanecer eternamente naquelas atividades manuais e burocráticas, pois a tecnologia viria para resolver isso.

Outra coisa importante é que as pessoas começaram a "ensinar as máquinas" a serem mais "humanas" "sociais".

Gente, o futuro se antecipou e ele é HOJE. como disse uma filósofa contemporânea (lá dos bbb passado) é hora de levantar a cabeça princesa se não a coroa cai. Então aproveite as dicas e **#BoraAgir**

NEM TUDO ESTÁ PERDIDO!

Você sabia que existem algumas ações muito importantes a serem tomadas neste período?

Apesar de ser um período difícil para as indústrias, comércios e serviços, especialistas destacam que este é um momento em que a criatividade pode salvar os negócios, e já existem empresas mantendo suas vendas online.

Elas estão fazendo isso por meio dos sites e redes sociais, utilizando o serviço de delivery para fazer as entregas. Essa é uma opção para quem trabalha com restaurantes, lojas de roupas e calçados, por exemplo.

Use as redes sociais como estratégia para mostrar as ações que a sua empresa está fazendo nesse momento, já imaginou o que o cliente vai achar se ele ver que você se preocupa tanto com o bem estar dele que vai levar o produto até a sua residência? É só sucesso! Mas o segredo também é persistir se não der certo de primeira.

Não estamos dizendo que no início será fácil, mas se reinventar e continuar se mantendo relevante no mercado em meio a crise é essencial, é hora de traçar uma planejamento para valorizar o seu negócio e o seu produto, separamos algumas dicas para você gerir sua empresa neste momento delicado.

HOME OFFICE

Então, para começar a adaptação uma galera começou a trabalhar Home Office, quem não é muito adaptado ao trabalho em casa começou a aprender estratégias de ser mais produtivo, inclusive o **TEAM CHIANCA HOME** que tá arrasando muito nisso! Parabéns, vocês são inspiração.

CAPACITAÇÕES PARA A EQUIPE

Não tome atitudes precipitadas, sua equipe é extremamente necessária, enquanto os dias estão incertos, conheça-os, capacite-os.

Uma hora a crise vai passar. E quando a situação melhorar, os empresários e empreendedores mais capacitados vão ter condições de sair na frente e se reerguer mais rapidamente.

PROJETAR RECEITAS E DESPESAS DOS PRÓXIMOS MESES

Se possível, tente separar as despesas por tipo de gasto. Assim, será possível saber quanto vai ser preciso gastar com cada despesa e quanto dinheiro será preciso para manter o negócio pelos próximos meses.

CONFIANÇA NA EQUIPE É EXCEPCIONAL

Veja o seu team como os melhores, confiem na sua galera, vejam as suas atitudes, visualize as coisas acontecendo por que eles são, desculpa a palavra: **FODAS**!

TENTAR REDUZIR CUSTOS

Em tempos de baixa arrecadação, a primeira medida é reduzir os custos – tentar renegociar contratos de aluguel e de empresas terceirizadas, diminuir a conta de energia, pode ser uma boa medida para controlar o caixa.

MEIOS DE PAGAMENTOS

A OMS desaconselha o uso de cédulas devido ao seu alto nível de contaminação (muita circulação). Diante disso, vamos explorar o ITI e as soluções digitais (M-CHPag, e-CHPag).

DELIVERY

Com o lockdown, não resta alternativa aos comerciantes a não ser aderir ao delivery. Uma alternativa para baratear esse serviço que está com uma alta demanda agora e não é acessível a todos, e contrate

"bikeboys" que fazem o mesmo serviço porém o custo é menor. É excelente para distâncias curtas.

Desde que respeitados os critérios de higiene e de controle do coronavírus, empresas podem seguir entregando seus produtos aos clientes por meio do sistema de delivery e mantendo as vendas por Instagram e até WhatsApp, a gente vai te dar mais pra frente outras dicas sobre como adaptar o seu negócio!

ECOMMERCE

Lá vai mais um dado importante: 56% das compras presenciais iniciam na internet. Em fevereiro/2020 saiu um dado que entre 5 e 6% são consolidadas através de e-commerce.

Tem muitas plataformas que integram esse tipo de solução, a Chianca faz isso. Somos parceira de uma empresa de sites e oferecemos esse serviço para você cliente Chianca, gestor, empreendedor.

FAZER PROMOÇÕES

É um período de baixo consumo não há como negar, mas você pode aproveitar para fazer promoções e vender os produtos que já estão há muito tempo em estoque,

estoque, se é um produto que tem data de validade, priorize aqueles que estão mais perto de vencer. Avalie se é possível diversificar o negócio aumentando o mix de produtos.

MANTER CONTATO COM OS CLIENTES

É essencial e super simples, se você é um profissionais que vende serviços, e não produtos, também podem utilizar as redes sociais para manter os contatos com os clientes. Um personal trainer, por exemplo, pode passar séries de exercícios utilizando apenas o peso do corpo dos alunos. O importante é não ficar parado!

INVESTIR EM BOXES

Qualquer dessas lojas de varejo pode apostar naqueles boxes onde a pessoa compra o que precisa e recebe um brinde surpresa que geralmente é personalizado. É um diferencial competitivo e demonstra cuidado e atenção que o cliente adora receber.

INICIATIVAS DE CUNHO SOCIAS

Elas são as que mais atraem o público: "comprando o produto tal, voçê estará doando o item tal às famílias que

estão em situação de vulnerabilidade social" e etc. Isso atesta a preocupação da marca com a sustentabilidade social e nutre uma imagem positiva da marca atual e futuramente. Os clientes lembrarão disso!

CONHECIMENTO DO PRÓPRIO NEGÓCIO

É hora de arrumar a casa, entender, e ver como está a sua gestão, principalmente, sua gestão de caixa, que é uma informação tão precisa mas ao mesmo tempo uma gestão tão frágil, onde pouquíssimos gestores possuem uma boa reserva de capital.

Então lá vai mais um dado importante: cerca de **6%** dos gestores possuem uma reserva financeira, a média de giro disso são de 27 dias, por isso que esse é o momento de **organizar a casa**, puxar seus relatórios, entender suas finanças, seu estoque, como estão seus fornecedores.

Isso é um fator crucial para o sucesso de empresas, por meio de uma boa gestão é possível se destacar em meio a concorrência, desenvolver métodos de inovação e alcançar metas de crescimento.

ENTENDIMENTO QUE O PLANEJAMENTO ESSENCIAL

Lembra que falamos nas nossas lives sobre se planejar? *"Ah, mas ninguém contava com a pandemia!"*. Sabemos disso, nos piores cenários eu não tinha como visualizar isso, nem de longe.. não vamos mentir pra agradar, mas partindo dai, lá vai outra dica, quando for rever seu planejamento analisa 3 cenários:

1. Cenário PESSIMISTA (o pior mesmo)
2. Cenário MAIS ou MENOS
3. Cenário OTIMISTA (e potencializa)

Observe, faça um estudo de mercado considerando os seus principais concorrentes. Dê foco, principalmente, para as soluções que eles têm colocado em práticas e analise também como essas empresas estão enfrentando esses momentos de dificuldade. Em seguida, reúna a sua equipe para que juntos montem um bom planejamento de contenção de crises.

E nunca se esqueça que o principal objetivo desse planejamento é manter a segurança e também a manutenção da empresa durante esse momento, por isso, tudo precisa estar bem detalhado no que se refere aos recursos financeiros, tecnológicos e humanos.

AGORA É SÓ AGIR!

Administrar uma empresa nunca foi tarefa fácil. Atualmente, devido à turbulência que estamos vivenciando, esse trabalho ficou ainda mais complicado. Além dessas dificuldades, ainda temos que nos adaptar a uma economia fragilizada.

Mas é preciso enfrentar as adversidades e perceber que crise também é um momento de oportunidades.

Por isso, estamos sempre aqui para agilizar e otimizar a gestão dos nossos clientes e parceiros, para que possamos juntos acelerar os seus resultados com as melhores soluções.

E não vai esquecer de nos seguir nas nossa redes sociais e nosso site chianca.com.br/blog que por lá tem várias dicas legais também para você continuar por dentro de todas as novidades.

A CHIANCA

Em constante inovação e adaptação às novidades tecnológicas, a Chianca Softwares, desde 2003, vem otimizando a gestão de empresas através de soluções inovadoras, desenvolvidas para automatizar e tornar mais prático e ágil os processos no seu negócio.

Formada por uma equipe que ama o que faz, criamos soluções inovadoras, para transformar o dia a dia das empresas e ajudá-las a superar os desafios oferecendo o que há de melhor e mais moderno em tecnologia para nossos clientes de diversos segmentos, com controle e produtividade.

Usamos a tecnologia para simplificar o que é complexo e burocrático na sua gestão, facilitando a vida de seus usuários. Assim, o gestor têm mais tempo para criar, aprender, empreender e ter um desenvolvimento nos seus resultados. Em todo tempo, nós da Chianca Softwares estamos trabalhando formas de auxiliar nossos parceiros para enfrentar o mundo dos negócios, simplificando a sua rotina de gestão, para que você economize tempo e faça seus lucros decolarem!!

Qualidade, eficiência, Tecnologia e inovação.

chiancasoftwares

83 4062.9001

chianca.com.br