

# Inovação e gestão para driblar a crise

## 1. Inovação nas operações e boa gestão são fundamentais para driblar crise

- O Coronavírus impõe condições desfavoráveis a vários empreendimentos brasileiros;
- Os primeiros efeitos mais perceptíveis estão relacionados à queda de demanda por produtos e serviços;
- Diante da maior escassez de recursos, empresas precisam inovar para oferecer soluções aos clientes e manter a demanda;
- Ao mesmo tempo, aprimorar a gestão administrativa permite à empresa, operar com menos custos e sobreviver à pandemia.

## 2. Implemente ações inovadoras para seu empreendimento prosperar

- Pequenas medidas podem transformar modelos de negócios tradicionais em empreendimentos mais arrojados;
- Migrar parte de sua operação para o online, na medida do possível, pode permitir a entrada de receita em tempos de pandemia;
- O delivery é uma saída possível para empresas que comercializam produtos para o consumidor final;
- Crie um app para a sua empresa ou aprimore os recursos do aplicativo que ela já possui;
- Adapte seu produto ou serviço para as necessidades que os clientes podem ter durante a quarentena;
- Pode-se aproveitar o marketplace de grandes redes de varejo com condições especiais, oferecidas durante a pandemia.

## 3. Gestão enxuta e moderna pode manter a saúde financeira da sua empresa

- Políticas de contenção de gastos são fundamentais para este momento de crise;
- Toda despesa não necessária deve ser imediatamente eliminada do orçamento da empresa;
- Permita o home office a todos os funcionários cuja atividade possa ser desempenhada de casa, isso possibilita economias com energia elétrica, água e outros recursos que compõem os gastos fixos da empresa;
- Dê férias a todos os funcionários cuja atividade não for totalmente indispensável neste momento;
- Faça uma avaliação minuciosa de suas dívidas e veja quais podem ser postergadas ou parceladas junto ao credor, caso necessário;

## 4. Outras medidas que podem ajudar sua empresa a sobreviver melhor à crise

- Faça uma pesquisa de mercado para tentar mapear a mudança de hábitos do público e as ações da concorrência;
- Busque parcerias e acordos especiais com fornecedores para manter ou ajustar o suprimento de estoque às novas necessidades da empresa;
- Invista recursos em Marketing Digital e nas redes sociais para atingir o público que está de quarentena em casa;
- Mantenha um discurso corporativo a favor das medidas de segurança e saúde, associado ao esforço de entregar ao mercado soluções adaptadas.