

## DICAS PARA PEQUENOS NEGÓCIOS ENFRENTAREM A CRISE



### 1 Pequenos negócios precisam de atenção especial para enfrentar a crise da Covid-19

- Pequenos e micro empreendimentos não contam com o mesmo volume de capital de uma grande empresa para suportar a crise;
- Nesse momento, é fundamental buscar o máximo de receita possível e reduzir ao máximo o volume de despesas;
- Pequenos negócios que atuam localmente devem investir em delivery e parcerias empresariais para continuar vendendo;
- A gestão precisa atuar de maneira austera para conter gastos e manter eficiência.

### 2 O Marketing Digital ajuda a sua pequena empresa a continuar vendendo

- Estratégias de Marketing Digital custam mais barato do que investir em Marketing Tradicional com publicidade na mídia;
- Com a maioria da população em quarentena, a quantidade média de horas na internet por dia aumentou. Seus posts podem ser mais vistos;
- Use o Marketing Digital para atrair mais clientes em sua região, receber pedidos e anunciar promoções para os consumidores.



### 3 Delivery e trabalho remoto

- Seja por força de decreto ou por falta de demanda, muitas empresas estão recorrendo ao delivery. Na medida do possível, seu negócio também pode contar com esta ferramenta através de telefone, WhatsApp e aplicativos específicos;
- Considere a possibilidade de vender via marketplace de grandes redes, para expandir suas possibilidades de venda;
- Permita o home office aos seus funcionários para cortar custos e reduzir o contágio com a doença.



### 4 Adapte suas operações em todas as pontas

- Negocie condições especiais de compra junto a fornecedores. Assim, você não fica sem estoque e não deixa o seu fornecedor na mão;
- Evite demitir. Férias coletivas e suspensões temporárias de contrato são soluções possíveis para passar pela crise sem causar desemprego;
- Adapte toda a sua operação para ser mais econômica: reduza gastos com água, luz, combustível e outros gastos fixos de valor variável;
- Mais do que nunca, neste momento, cativar o cliente é fundamental para se diferenciar da concorrência. Invista em relacionamento com o cliente.



### 5 Aproveite oportunidades com visão estratégica

- Avalie se a sua empresa pode oferecer produtos ou serviços cuja demanda tenha aumentado devido à quarentena ou à doença.
- Setores de alimentação, higiene e saúde têm sido os mais beneficiados.
- Lance novos produtos ou serviços adaptados às necessidades de consumidores em quarentena.