

## DICAS PARA MANTER AS VENDAS DURANTE A QUARENTENA

Um dos grandes desafios para negócios de diversos setores, é o de manter as vendas durante a quarentena contra o Coronavírus. Por isso, é importante desenvolver estratégias para adequar sua empresa a esta nova realidade, reduzindo ao máximo eventuais prejuízos.



### 1. Estude as restrições impostas pelo Governo

Dependendo do seu segmento e área de atuação, diferentes medidas restritivas podem ter sido impostas para o seu negócio. É extremamente importante estudá-las e entender como vão afetar seu funcionamento.

Estudar e respeitar as restrições é fundamental para:

- Auxiliar no enfrentamento da crise e na redução do período de isolamento;
- Evitar multas e outras sanções, que podem ser bastante onerosas e agravar os prejuízos do negócio;
- Elaborar um plano de ações viáveis para manter suas vendas.

### 2. Expanda seu mercado

Caso seu segmento tenha sido duramente afetado pelas restrições causadas pela pandemia, utilize essa limitação como oportunidade para expandir a sua área de atuação. Exemplos:

- Uma empresa de limpeza em domicílio pode passar a oferecer serviços de desinfecção e esterilização;
- Uma academia de ginástica pode oferecer videoaulas com novas modalidades e dicas para manutenção da saúde em casa, além de personal remoto e consultoria em treinamento, alimentação e qualidade de vida.



### 3. Descubra novos canais de vendas

Encontrar novas formas de vender também pode ajudar a posicionar seu negócio para uma melhor experiência do cliente após a crise. E nunca foi tão fácil explorar novos canais, visto que os avanços das telecomunicações abriram muitas possibilidades inéditas.

Ofereça seus produtos e soluções:

- Online;
- Via delivery;
- Para retirada no ponto de vendas, mediante agendamento;
- Por venda de voucher com desconto para utilização futura;
- Por telefone e serviços de mensagem.



### 4. Invista em tecnologia

Para reduzir os custos na migração para novos canais, aposte em tecnologias. Escolha aquelas que podem permanecer após a pandemia e facilitar o processo de vendas desonerando a equipe e a estrutura física, como:

- Chatbots;
- Lojas virtuais pré-programadas;
- Serviços de Voz Sobre IP (VoIP) e videoconferências.



### 5. Escute seus clientes

A melhor forma de vender é descobrir exatamente quais são as necessidades dos consumidores. E durante a pandemia da Covid-19, essas necessidades mudaram. Por isso, entre em contato com seus clientes e descubra como desejam ser atendidos.

Assim, você se posiciona como parceiro neste momento tão difícil e ainda descobre as melhores maneiras de não perder suas vendas.

