

COMPRE DO PEQUENO

RETOMADA
PÓS-PANDEMIA:
COMO SE
PREPARAR?

 **SEBRAE OPOVO**

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



A UNIÃO FAZ A FORÇA

Compre do Pequeno é um projeto do O POVO em parceria com o Sebrae. Neste cenário de profunda crise, o Compre do Pequeno vai impulsionar o movimento solidário que incentiva que todo mundo faça suas compras de pequenos empreendedores. E também vai qualificar cada vez mais essa parcela de empreendedores.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



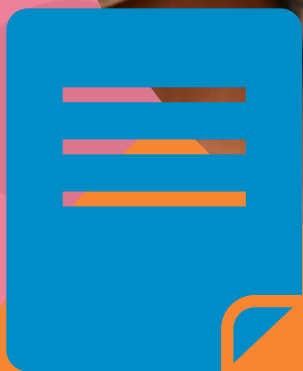
PLATAFORMA COMPRE DO PEQUENO

Compre do Pequeno é uma plataforma online que une pequenos e médios empresários a compradores conscientes.

O objetivo é impulsionar a economia local através do incentivo a consumo de pequenos e médios e da capacitação cada vez maior desses negócios. Acesse: www.compredopequeno.opovo.com.br

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



CENÁRIO

Com o Ceará voltando gradualmente às atividades econômicas, ainda há muitas questões sobre como proceder na retomada, especialmente para pequenos empreendedores. Quais são, afinal, os principais pontos a serem analisados na volta à rotina? Como se adaptar ao novo perfil do consumidor? Quais hábitos devem permanecer após a pandemia? Como se recuperar em meio a um momento de recessão? Especialistas do Sebrae/CE responderam esses e outros questionamentos para auxiliar empresários à frente de micro e pequenos negócios nessa nova realidade.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



AVALIAÇÃO

O primeiro passo para considerar mudanças no pós-retomada é fazer uma avaliação completa do cenário de seu negócio e, mais ainda, do seu mercado, já que cada setor foi impactado de maneira diferente pela pandemia. Para o analista do Sebrae-CE, Édio Callou, é necessário compreender quais as perspectivas de consumo locais – e se seu produto ou serviço se adequa a elas, sendo importante considerar mudanças na estratégia de vendas.

“É preciso ficar atento a estudos e pesquisas de entidades representativas estaduais e nacionais para compreender o que o consumidor vai precisar e como o seu negócio pode se encaixar nisso, inclusive, se necessário, modificando o mix de produtos”, explica.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



CRÉDITO

Outra orientação de Callou diz respeito à busca por crédito para a recuperação financeira do negócio. Segundo o analista, é possível que alguns empreendedores demorem pelo menos seis meses para chegar aos indicadores que possuíam antes da pandemia e, por isso, é preciso estudar quais os melhores caminhos para manter a empresa em funcionamento.

“Há várias alternativas de crédito que podem dar o fôlego necessário para que o empreendedor se recoloca nesse momento. Inclusive, a maioria dos bancos têm concedido linhas de crédito especiais, com pagamento a partir de seis meses ou mais, a depender do avanço da Covid-19”, lembra.

Além disso, o analista recomenda que caso necessário, os empregadores se utilizem de todos os mecanismos relacionados à negociação de alugueis e de contratos trabalhistas possibilitados pelo momento.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



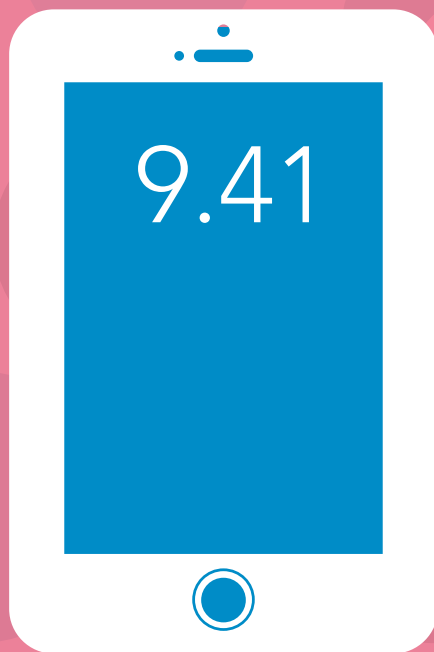
PERFIL DO CONSUMIDOR

Segundo o gerente da Unidade de Competitividade do Sebrae Ceará, Reginaldo Lobo, o primeiro ponto importante a ser analisado é a mudança no perfil do seu consumidor. Com a pandemia, clientes que não consumiam tanto no ambiente digital precisaram se adaptar ao e-commerce, o que pode gerar rupturas em seus hábitos e até no que ele consome.

“O cliente conseguiu uma tranquilidade maior mudando sua forma de comprar, mais comodidade, mais segurança. Essa mudança foi muito forte e deve permanecer. Por isso, é necessário desenvolver estratégias para que o cliente que não quer mais sair de casa o tempo todo possa manter essa opção”, ressalta Reginaldo. É importante, portanto, prover opções de pagamento mais práticas e com menor contato, como o uso de cartões e apps.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



CANAIS DIGITAIS

Justamente por causa dessa mudança de perfil, é cada vez mais importante estar em canais digitais que podem atrair público. Além de aplicativos de delivery como iFood, Rappi e outros, também há a possibilidade de participar de plataformas que acolhem pequenos negócios online para venda de seus produtos, como as do Magazine Luiza, Americanas e Amazon, que permitem a hospedagem de lojas a partir do pagamento de uma taxa.

“Nesse momento também é importante lembrar a questão da coletividade. Como algumas plataformas cobram caro pela hospedagem, uma boa opção para o pequeno empresário é se associar a outros empreendedores ou a associações e sindicatos para desenvolver uma plataforma própria, com custo bem menor”, pontua Reginaldo Lobo.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



ATENDIMENTO PRESENCIAL

Ainda que o atendimento digital seja uma tendência, os cuidados com o atendimento presencial também terão que ser redobrados e repensados, especialmente porque o medo deve ser um sentimento presente no cotidiano de muitos clientes mesmo após a estabilização da pandemia.

No varejo, por exemplo, há uma projeção de que os clientes vão preferir manter uma certa distância dos produtos, preferindo que os produtos cheguem até eles. “Nada substitui a presença física, mas acreditamos que as lojas físicas passem a ser mais vitrines do que um local de compra, ou seja, o cliente irá até as lojas para conhecer o produto, mas pode preferir comprá-lo pela internet”, explica Reginaldo Lobo.

Esse tipo de mudança também pode afetar outro segmento, como hotéis, que podem ter que se adaptar a novos hábitos, como solicitar que os clientes conduzam suas próprias malas para evitar contato físico entre clientes e colaboradores. Por isso, equipes também terão que ser treinadas para atender aos novos protocolos de segurança.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



GESTÃO BASEADA EM DADOS

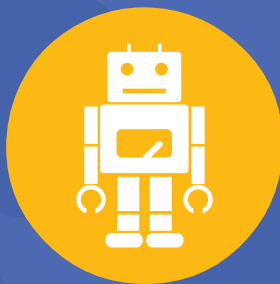
De acordo com Lobo, o novo momento da economia exigirá do empreendedor uma gestão cada vez mais baseada em análise de dados, utilizando-se de consultorias, pesquisas e inteligência artificial para compreender seu público-alvo e do que ele necessita.

“O empresário que não busca conteúdos novos e informações sobre o que acontece ao seu redor já se prejudicava financeiramente, e agora poderá se prejudicar ainda mais. É necessário investir em capacitação para compreender como os dados podem ajudar o gestor a identificar o volume de consumidores em cada bairro, o ticket médio dos concorrentes, qual o diferencial do seu negócio”, afirma.

Para auxiliar os empresários, o Sebrae já conta com uma plataforma de consultoria que pode ser acessada por qualquer pessoa, o DataSebrae, que contém informações demográficas sobre os consumidores de cada cidade do Estado, como faixa etária e bairro. “O público consumidor aprendeu a consumir muito mais nas suas proximidades, o que fortalecerá a dinâmica do mercado de vizinhança e pode auxiliar os pequenos negócios”, completa Reginaldo.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



TECNOLOGIAS HUMANAS

Segundo Felipe Melo, articulador da Unidade de Gestão da Estratégia do Sebrae CE, além das tecnologias digitais que devem ser modernizadas e incluídas no processo de vendas e relacionamento com o cliente, é necessário também investir em mudança nas tecnologias humanas. Essa mudança diz respeito, especialmente, à uma alteração nas relações com o público interno da empresa.

“A gente se habituou a exercer relações de trabalho de uma maneira muito analógica e única, uma só forma de parceria, de contrato, de associação. Acredito que agora o pequeno empresário vai pensar em formas mais criativas de se associar e entender melhor como seu funcionário pode render mais, estar mais presente, a partir de uma mudança de mentalidade empresarial”, conta.

Apesar de os pequenos negócios serem geralmente comandados por jovens – o que pressupõe maior adaptabilidade –, a crise mostrou que nem sempre a adaptação é uma característica forte desses empresários. “Não é preciso investir apenas capital financeiro, mas capital estratégico, humano”, completa Felipe.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



RESPONSABILIDADE SOCIAL

A pandemia trouxe um momento de reflexão que estimulou um grande levante de ações de respeito, caridade e coletividade em todo o mundo. Esses valores também devem refletir na mudança de consumo, com consumidores mais atentos a marcas que se comprometem com ações de responsabilidade social.

Os principais pontos para serem observados nesse sentido são o uso de mão de obra adequada e bem remunerada, a atenção com o meio ambiente e os animais, a busca pela sustentabilidade. Por isso, empresas que investirem em ações e comunicação efetivas com valores atrelados à sua missão terão mais sucesso na retomada.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



SERVIÇOS NÃO ESSENCIAIS

Segundo Édio Callou, empresários dos setores de serviços não essenciais, como moda e turismo, podem enfrentar desafios específicos dessa área, visto que foram os mais impactados pela pandemia – e podem continuar com evolução lenta por vários meses após o fim da crise.

“Será necessário que empresários repensem formas de como manter seu relacionamento com o cliente ativo através de ações online e de responsabilidade social, para que suas marcas não sejam esquecidas”, explica. Um bom exemplo, para o especialista, são empresas que têm desenvolvido ações digitais que estimulam a caridade e a sustentabilidade, ou que ofertam serviços gratuitos para os clientes, como academias que disponibilizam lives com exercícios.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



REEDUCAÇÃO FINANCEIRA E REPLANEJAMENTO

Passado o momento mais delicado de recuperação, é essencial que empreendedores busquem, cada vez mais, se informar sobre educação financeira, buscando sempre que possível replanejar os negócios de maneira a manter um caixa emergencial. Afinal, como lembra o gerente de Unidade Competitiva do Sebrae, Reginaldo Lobo, a pandemia pode não ser a única crise enfrentada pelos pequenos empresários brasileiros.

“Vivemos em um país em que as empresas não têm condições de ter poupança, e é necessário um conhecimento muito forte nessa área caso venham novas crises. Por isso, é importante que empresários busquem refinar melhor a gestão financeira de seus negócios, fazendo os recursos locais circularem em nosso bairro, em nossa cidade e gerando riqueza para os nossos”.

Além disso, para Felipe Melo, pequenos empreendedores devem moldar seus planos de negócio tendo a incerteza como algo inerente ao setor produtivo e buscar, periodicamente, uma análise profunda sobre suas despesas e o lucro obtido.

“Às vezes, o cliente busca apenas um tipo de produto e você oferece além do que o necessário, minando seus recursos. Uma boa opção para evitar esse desgaste é sempre realizar pesquisas online ou presenciais, de maneira a entender completamente o seu cliente e encantá-lo para torná-lo fiel”.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

EXPEDIENTE

RETOMADA PÓS-PANDEMIA: COMO SE PREPARAR?

É um produto produzido pelo Labeta – estúdio de branded content do Grupo de Comunicação O POVO

Gerente-geral: GIL DICELLI

Editores-executivos: PAULA LIMA e RAPHAEL GÓES

Editora-adjunta: AMANDA ARAÚJO

Textos: ANA BEATRIZ CALDAS

Projeto gráfico: GIL DICELLI

Edição de arte: JOÃO MAROPO e NATASHA ELLEN

PROJETO COMPRE DO PEQUENO

Concepção: JIMMY LUCAS

Coordenação geral: WAGNER MENDES

Direção Geral de Comunicação e Negócios: MARCUS SOARES

Gerência de Marketing: NATERCIA MELO

Gerência de Produção: GILVANA MARQUES