



## ▶ Como a sua empresa pode reagir a COVID-19



**Por: Elias Mondlane**

Encontre novas formas de fazer negócios, evitando prejuízos neste momento de emergência devido à rápida propagação do novo Coronavírus:

### **5 Dicas de gestão para pequenos negócios enfrentarem o coronavírus**

A situação provocada pela pandemia do coronavírus tem causado enormes prejuízos à economia global e atingindo a saúde das empresas, que se veem diante de uma queda do volume de vendas.

Para ajudar os pequenos negócios a superar esse momento, a CTA através do seu Gabinete de Apoio ao Empresário-GAE, está desenvolvendo um conjunto de soluções voltadas a atender a cada um dos segmentos mais atingidos. De acordo com o GAE, a crise pode ser uma oportunidade para o empreendedor criar soluções inovadoras, que contribuam com o desenvolvimento e a profissionalização do seu negócio.

No passado, as grandes empresas engoliam as pequenas. Hoje, nós vemos que são as empresas mais ágeis que superam as mais lentas. E, nesse sentido, o pequeno negócio tem mais agilidade e pode se adequar mais rapidamente e dar respostas mais rápidas, no contexto de crise. A crise é causada fundamentalmente por um problema de caixa. Na medida em que a população se vê forçada a circular menos e evita sair de casa, por

causa do COVID 19, o consumo de produtos e serviços tende a ter uma queda significativa. Se o problema é de caixa, precisamos buscar o equilíbrio, isso passa por tentar reforçar as receitas (através de vendas online), por um lado e reduzir os custos de outro.

Confira cinco dicas para aumentar as vendas e reduzir os custos no momento de crise:

### **I. Uso de mídias sociais**

No momento em que o cliente se retraiu e está praticamente recluso em casa, os donos de pequenos negócios precisam usar ferramentas digitais para chegar até o público. Uma solução rápida e de baixo custo é investir na criação de perfis da empresa nas principais mídias sociais (Instagram e Facebook).

#### ***Utilize o WhatsApp Business para manter as vendas***

O WhatsApp Business é uma ferramenta criada para auxiliar o processo de comunicação dos negócios. Em tempos de coronavírus, adotar essa ferramenta pode ser solução para garantir as vendas da sua empresa. Afinal, o aplicativo permite continuar a atender os seus clientes, tudo a distância, para que eles continuem comprando, de suas empresas como de casa.

### **2. Plataforma de vendas online**

Se a sua empresa ainda não conta com ferramentas de venda online, esse é o momento de tomar essa atitude. Avalie qual das diferentes plataformas disponíveis no mercado mais se adequa às suas necessidades.

### **3. Aplicativo de delivery**

Prestadores de serviço e negócios de alimentação fora do lar começam a sofrer com a ausência de clientes. Neste caso, é melhor o empresário se adequar para pagar as taxas cobradas pelos aplicativos de delivery do que não vender nada.

No segmento de alimentação, a adesão dos bares e restaurantes a esses aplicativos se tornou praticamente uma necessidade neste momento de crise. Se você ainda tinha alguma resistência a esse modelo, essa é a hora de repensar sua estratégia de vendas.

#### **4. Avalie seus custos**

É fundamental que o empresário conheça profundamente os custos da sua empresa e seja capaz de avaliar quais são aqueles imprescindíveis para manter o negócio operando. Em um contexto de queda da faturação, ele precisa priorizar aqueles que são realmente fundamentais e cortar ou reduzir os demais.

#### **5. Negocie com seus fornecedores**

Com a queda da faturação, o empresário vai precisar negociar com seus fornecedores um melhor prazo para cumprir seus compromissos. Essa negociação pode trazer o alívio necessário para manter em dia aqueles gastos e despesas que não podem ser adiados.