

# NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS QUE TERÃO DESTAQUE PÓS-PANDEMIA





# **NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS QUE TERÃO DESTAQUE PÓS-PANDEMIA**



## Novos modelos de negócios que terão destaque pós-pandemia

A pandemia do novo coronavírus pegou o mundo desprevenido. Por mais que estudiosos do futuro já viessem prevendo os possíveis impactos de uma pandemia global, este evento parecia muito distante da realidade e não era de fato considerado no planejamento da maior parte dos negócios, sejam estes grandes ou pequenos.

Com sua concretização, o fenômeno da doença contagiosa se espalhando por todo o mundo obrigou governos, instituições, negócios, trabalhadores e famílias a reverem todas as suas prioridades e rotinas.

Desta forma, a **Covid-19** propagou ao redor do planeta uma mudança radical nos hábitos de consumo, o que obrigou os negócios a se adaptarem à nova realidade, a fim de continuarem relevantes e ativos durante a pandemia.

A crise gerada pela doença levantou também um debate sobre quais serviços são essenciais e quais não são. Sobre como a pausa das atividades em empresas não essenciais afeta a economia.

No ambiente de negócios, a discussão se estende até mesmo sobre uma análise acerca de como a manutenção ou suspensão de determinadas atividades pode afetar toda uma cadeia de suprimentos.

Mas o fato é que a longa duração da pandemia faz com que tais transformações nos modos de se vender e comprar tornem-se mais perenes. Por isso, pode-se esperar que muitas das mudanças e adaptações elaboradas para que as empresas continuem conseguindo atender seus clientes configurem-se como verdadeiras transformações no mercado.

Assim, inevitavelmente, novos modelos de negócio emergirão com o final da crise, como já se pode observar nos países onde a taxa de contágio apresenta redução e as pessoas começaram a voltar aos seus cotidianos normais.

Por isso, empresários que desejam manter seus negócios em um mundo pós-pandemia devem estar atentos às novas formas de atuar no mercado.

Quer saber mais sobre o assunto? Continue a leitura e veja a seguir novos modelos de negócios que terão destaque pós-pandemia!



## Até que ponto a pandemia pode afetar o ambiente de negócios?

Antes de tudo, é necessário compreender qual pode ser o escopo do impacto da **Covid-19** sobre um modelo de negócios.

Considere que um modelo de negócio estipula a forma pela qual uma empresa cria, entrega e recebe valor. Ou seja, ele fundamenta como será a produção e distribuição do produto ou serviço fornecido ao consumidor, a fim de gerar receita.

Com o fenômeno do distanciamento social, os meios de produção têm suas operações profundamente afetadas.

Assim, desde os insumos até a manutenção dos equipamentos necessários para a montagem de um produto final são afetados.

Isso pode levar a atrasos produtivos, falta de materiais no mercado e muitas outras consequências. Desta forma, até mesmo as linhas de produção mais mecanizadas podem sofrer quedas em sua eficiência.

No que se trata da entrega do produto ou serviço ao consumidor, não é preciso ir muito longe para compreender as dificuldades. Sempre que houver necessidade de contato para a entrega do bem de consumo ou para a prestação de serviço, uma situação de pandemia poderá interferir na rotina do negócio.

E quanto às receitas, basta analisar os efeitos da dificuldade no fornecimento de insumos e na produção, bem como no fornecimento do produto ou serviço em si. Com a eventual escassez de materiais no mercado, o preço da matéria-prima tende a subir.

Com as dificuldades em oferecer os produtos ao cliente, a receita tende a cair. E com a implementação de serviços como o delivery, os custos podem aumentar.

Além disso tudo, ainda é importante considerar como a redução na mobilidade, advinda da necessidade de isolamento, afeta a força de trabalho. Além de reduzir a produtividade nas indústrias e setores que abastecem outros mercados, impacta o fornecimento de produtos e serviços na linha de frente com o consumidor.

Desta forma, os efeitos de uma pandemia podem transformar todas as operações de um processo ou negócio. Por isso, aquelas empresas que estejam preparadas para reduzir sua dependência de outros mercados serão as menos afetadas por eventos como esse. E pequenas transformações na forma de produzir, entregar ou gerar valor a partir de um bem ou serviço já são suficientes para configurar novos modelos de negócios.



## 100% online

É verdade que o mundo já caminhava em direção a um panorama mais digital.

No entanto, se as empresas que ainda não lançavam mão dos recursos da internet estavam começando a ficar para trás, agora a mudança é irreversível e aquelas incapazes de se adaptar já serão obsoletas assim que a crise do **Coronavírus** chegar ao seu fim.

Desta forma, muitos negócios irão tirar proveito das tecnologias digitais para se renovar de algum modo. Mas merecem destaque os modelos que adotarão se não integralmente, quase que a totalidade de sua força de trabalho em atuação remota.

Além de permitir a realização de suas atividades em uma realidade de baixo contato, estas empresas também se beneficiarão de uma queda de custos, como os de manutenção de espaço físico.



Agências de publicidade, escritórios de arquitetura e advocacia, serviços de programação e muitos outros setores podem até eliminar completamente seus escritórios físicos.

Outros setores poderão investir em espaços menores para atender apenas a alguns de seus processos.

Esta realidade facilitará, inclusive, a contratação de talentos de outras cidades, estados e até países para serviços permanentes ou temporários.





## Varejo revolucionado

O e-commerce já vinha ganhando cada vez mais destaque na rotina dos consumidores. Com a pandemia da **Covid-19**, muitos negócios que ainda não haviam investido em soluções de venda on-line, voltaram suas atenções para este tipo de serviço.

Em contrapartida, aqueles que já utilizavam estes recursos passaram a investir nas tecnologias virtuais para venda de seus produtos em uma escala muito maior. Além de a crise tirar as empresas de certa inércia, obrigando-as a priorizar estas demandas e adotar as novas ferramentas de vendas, ela irá alterar o modo como o segmento varejista utiliza estas soluções para aprimorar seus processos.

Assim, o Omnichannel, que já vinha se consolidando como solução para grandes empresas, passará a ser visto como um bom investimento também para os pequenos. Isso porque centralizar as operações de venda e de atendimento em canais únicos aumenta a eficiência no atendimento ao consumidor e permite não apenas a venda à distância, mas também a convergência de dados de estoque, informações sobre sazonalidade e comportamento do consumidor, além de relacionamento com parceiros e fornecedores, etc.



## A parceria ganha força

Entre as novas formas de se fazer negócio que ganharão destaque após a pandemia, um modelo que merece a atenção, principalmente dos donos de empresas de pequeno porte, é aquele baseado na parceria.

Como já vimos, alterações nos meios de produzir, trabalhar, vender e atender podem transformar toda a realidade de uma empresa e torná-la mais apta para competir no mercado **pós-Covid**.

No entanto, tais modificações implicam em investimentos financeiros, alteração das cadeias logísticas, dos processos e na forma de adquirir bens para a empresa.

Por este motivo, as empresas que dispõem de menos recursos para investimento nestes setores podem se beneficiar de parcerias com outros negócios.

Por meio de uma troca de serviços, as empresas podem aplicar tais modificações com menor impacto e maior eficiência.

Contar com fornecedores de tecnologia para equipar os escritórios remotos, dispor de parceiros em logística para viabilizar serviços de delivery e ter apoio de centros de tecnologia para digitalizar as operações são meios de se adaptar ao novo paradigma e manter a competitividade.





## Empresas que transformam negócios

Também é importante frisar que serviços novos irão surgir.

**Por exemplo,** diante da complexidade na adaptação de determinados processos para um mercado que funciona cada vez mais à distância, negócios de consultoria em digitalização empresarial terão a oportunidade de auxiliar outras empresas a migrar para o modelo com operações e serviços on-line.

Este tipo de serviço ganhará novas proporções e terá muitas oportunidades com o aumento da compreensão de empresários de todos os portes acerca das novas demandas do mercado.

O fornecimento de tecnologias voltadas especificamente para empresas com força de trabalho baseada em home office também será importante.

Serão imprescindíveis empresas que ajudem outros negócios a dimensionar suas necessidades em capacidade de processamento, largura de banda, equipamentos periféricos e outros itens fundamentais para que o trabalho remoto seja eficiente e contemple a legislação trabalhista brasileira, que, por sua vez, deve passar igualmente por transformações em um futuro próximo.

Os serviços de loja virtual, processamento em nuvem e tantos outros imprescindíveis para o atendimento a um público mais adaptado às compras virtuais também experimentarão aumento da procura. Toda atividade que puder simplificar as operações virtuais será valorizada.

A **Covid-19** acelerou mudanças que já vinham se mostrando no comportamento do consumidor e trará ainda outras alterações nas formas de fazer negócios. Assim, tais transformações devem ser alvo do interesse de qualquer empreendedor.

Além de preparar a empresa para um novo evento que cause necessidade de distanciamento social, estar atento a elas contribuirá inclusive para acelerar a retomada econômica de negócios que foram prejudicados pela redução do ritmo durante a pandemia.

Por isso, estude quais modificações sua empresa necessita fazer para se adaptar e quais podem trazer novas perspectivas em um ambiente de negócios que foi tão rapidamente modificado. Desta forma, você mantém a competitividade e sai na frente da concorrência.



[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

0800 570 0800

