

SOLUÇÕES INOVADORAS

PARA MINIMIZAR OS DANOS
DA CRISE CAUSADA PELA
PANDEMIA DO CORONAVÍRUS





SOLUÇÕES INOVADORAS

**PARA MINIMIZAR OS DANOS
DA CRISE CAUSADA PELA
PANDEMIA DO CORONAVÍRUS**



Soluções inovadores para minimizar os danos da crise

A inesperada pandemia da nova Covid-19, causada pelo coronavírus, trouxe consigo muitos desafios, não apenas para os profissionais e as lideranças em saúde pública, mas também para a economia em geral.

Frente à ausência de vacina ou medicações capazes de combater a doença e, por conseguinte, a caracterização do distanciamento social como principal recomendação para o combate ao vírus, negócios de todos os portes e segmentos estão vivendo realidades nunca antes imaginadas.

E neste cenário, as soluções encontradas devem seguir a linha desta nova realidade e trazer inovações. Somente assim é possível que os negócios não apenas sobrevivam, mas prosperem diante desta crise.

Para inovar neste momento tão difícil, onde as incertezas aumentam a insegurança nos investimentos e na tomada de decisões, é importante ver as oportunidades que a situação traz consigo.

Pense bem: seu negócio se moldou em torno das necessidades do seu cliente. Quais são as novas necessidades agora? Não só dos seus clientes, mas de todo o mercado?

Este pensamento é a chave para iniciar um processo inovador e descobrir como o seu negócio pode minimizar os efeitos desta crise.

E para lhe ajudar com isso, vamos elencar a seguir algumas soluções inovadoras que podem trazer a inspiração que você precisa para reformular a sua empresa de acordo com o cenário atual.





A união faz a força

Não há dúvidas de que os principais negócios afetados pela crise trazida pelo Coronavírus são os de menor porte. Independentemente do setor, o isolamento social e a revisão das prioridades das pessoas e das empresas provocaram mudanças significativas nas formas de consumo, que continuarão enquanto a pandemia durar.

Neste contexto de necessidade de alteração no modo de atender, muitas vezes buscar o fortalecimento enquanto conjunto pode ser uma solução.

E tal fenômeno pode constituir-se como um empecilho na busca de novas formas de operar, visto que elas, muitas vezes, exigem investimentos. Para driblar este desafio, a união de negócios locais pode ser uma excelente saída.

Uma atuação em grupo pode se mostrar importante para o levantamento de fundos que permitam aos empresários descobrir e investir em novos meios de operação e sua divulgação adequada, além de propiciar conveniência para os clientes e potencialmente aumentar as vendas para todas as empresas envolvidas.

Imagine quantas vezes este tipo de cenário se repete:

O cliente precisa comprar um item na papelaria que fica ao lado do seu restaurante e acaba ficando para almoçar. Ou vai fazer um reparo na oficina e aguarda a finalização do serviço na loja de calçados que fica em frente.

Ou seja, muitos de seus clientes provavelmente já estão familiarizados, se não com os estabelecimentos, com as marcas de seus vizinhos. Assim como os consumidores das empresas ao lado que certamente já conhecem a sua fachada.



Assim, com um grupo de consumidores que estão próximos no fator localidade, empresas não só de alimentação, mas de vestuário, serviços e qualquer outro setor, que funcionem próximas umas das outras, podem atuar em conjunto para levantar recursos para divulgação, por exemplo.

É possível centralizar e custear uma equipe de marketing digital, bem como um centro de distribuição para fazer entregas. Essa é uma poderosa estratégia, principalmente no que tange ao atendimento de clientes mais fiéis de cada empresa.

Além disso, este modelo de adaptação gera valor para as marcas, propiciando não apenas a adequação de seu funcionamento, mas também mais comodidade para o cliente.

Isso pode gerar aumento nas vendas durante a pandemia e ainda ampliar a fidelização dos consumidores após este período difícil, o que vai acelerar a recuperação dos negócios afetados.



Descobrimo o atendimento à distância

Talvez você ainda não saiba como, mas seu negócio pode atender à distância. Prestadores de serviços como salões de beleza, academias e esteticistas têm sofrido com a paralisação de suas atividades. Contudo, há diversas formas de continuar atendendo seu cliente.

E ainda que as novas modalidades não gerem a mesma receita, elas são importantes para manter você em contato com sua carteira de clientes.

Utilize as plataformas virtuais para fazer atendimentos à distância, alugue ou empreste equipamentos, comercialize kits fáceis de usar, etc.

Se você trabalha com educação física, pode investir em aulas virtuais personalizadas para os seus clientes, que também podem ser realizadas em grupos, por um preço maior.

Para aprimorar a experiência, inclua na taxa o uso de seus equipamentos, que você pode levar ou enviar para o cliente com algumas horas de antecedência.

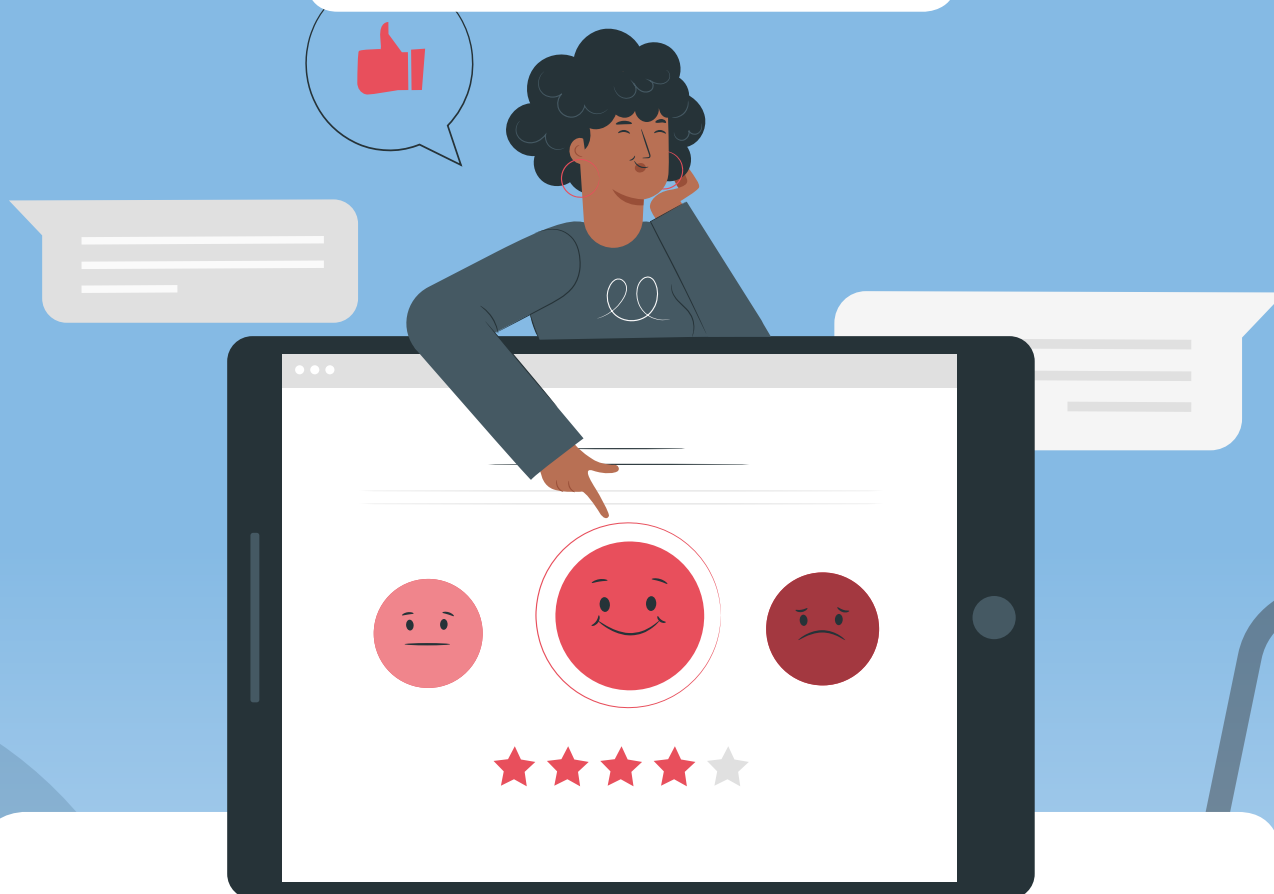
Se você trabalha com beleza, não tenha medo de ensinar seus clientes a se virar sozinhos. Os homens, especialmente, têm sofrido com a falta de barbeiros. Que tal atender em um formato virtual, no qual você ensine ao vivo como os familiares podem fazer o corte?

Você ainda pode comercializar um kit para procedimento e finalização, lucrando com isso. Ademais, o serviço pode ser promovido como uma atividade para entreter e unir a família durante os dias de quarentena.

O mesmo vale para procedimentos na pele, nas unhas, massagens, coloração, etc. E não tenha medo, você não vai perder seus clientes ensinando-os a se virar sozinhos.

Esta é uma estratégia que agrega valor à sua marca e grava o seu nome na memória do cliente, proporcionando uma experiência de consumo completamente nova e criada sob medida para atender às necessidades de cada pessoa.

Com estes exemplos, imagine de que forma o seu negócio pode aderir a tais modelos para continuar presente na vida dos consumidores e fornecendo soluções faturáveis.



Pergunte ao seu cliente

Se você não sabe muito bem como atender ao seu cliente durante este período difícil, nada melhor do que perguntar a quem mais entende deste assunto: o próprio cliente.

E nunca foi tão fácil se comunicar com seus consumidores: as mídias sociais permitem um alcance segmentado e volumoso, possibilidade que nenhum outro veículo de comunicação proporciona.

Além disso, redes sociais propiciam uma comunicação em um nível muito mais pessoal e sensível, fatores críticos em uma ocasião que traz sofrimento para muitas pessoas. Por isso, tire proveito dos recursos tecnológicos e coloque-se lado a lado com o seu cliente.

Utilize recursos como lives, enquetes, stories e muito mais para informar seu consumidor, participar de sua vida e descobrir como seu negócio pode ajudá-lo.

Se a sua empresa não tem uma grande base de seguidores, não desanime, pois este pode ser um bom momento para começar a atuar nas redes sociais de forma mais consistente e investir em anúncios.

As publicações patrocinadas podem ajudar a sua empresa a alcançar potenciais clientes e divulgar as novas soluções que a sua empresa fornece. Elas, inclusive, podem ser utilizadas para demonstrar que o seu negócio quer saber como ajudar o cliente, o que vai chamar a atenção para os seus produtos e serviços de modo positivo.

E os benefícios destas estratégias podem ser duradouros.

Quando você aumenta sua participação nas redes sociais e usa recursos mais sofisticados como as lives, as ferramentas compreendem seu negócio como relevante, melhorando seu posicionamento no algoritmo e aumentando sua exposição na internet.

Tais modificações podem, inclusive, continuar beneficiando sua empresa quando a pandemia acabar.



Sem atendimento ao cliente, mas nem por isso parado

Pode ser que não exista melhor alternativa para o seu negócio do que paralisar temporariamente o atendimento. Mas isso não significa que a empresa deve parar por completo. Utilize este período para investir em atividades que podem melhorar os procedimentos e operações quando tudo voltar ao normal.

Afinal, sempre há habilidades a desenvolver nos colaboradores, desafios a serem abordados e muitos outros pequenos gargalos que são deixados de lado por causa de assuntos mais urgentes. Utilizar este período para resolver estas pequenas pendências pode ser um grande investimento no seu negócio.

Para tratar destes assuntos, elabore uma pauta com cada ação que você deseja tomar e cada assunto que precisa ser abordado.

Para colocá-los em prática, existem diversas plataformas de reuniões e vídeo chamadas que você pode utilizar para se conectar com membros da equipe. Aproveite para fazer análises de desempenho, aumentar o engajamento entre os membros, debater novas formas de atuar no mercado, alinhar o trabalho, definir novas metas, etc.

Você também pode criar parcerias com outros negócios para realizar treinamentos e certificações sem aumentar os custos. Pode ser uma boa oportunidade para aprimorar as competências de seus funcionários, da elaboração e utilização de planilhas ao desempenho de novas funções.

Deste modo, quando as atividades retornarem, você terá uma equipe pronta para trabalhar, e, com certeza, terá resolvido alguns problemas antigos. que muitas vezes têm suas soluções postergadas em função das prioridades na rotina normal do negócio.



www.sebrae.com.br

0800 570 0800

