



14 DICAS PARA MERCADINHOS EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS



14 DICAS

PARA MERCADINHOS EM

TEMPOS DE CORONAVÍRUS



14 DICAS PARA MERCADINHOS EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS

Assim como as grandes redes de supermercados, os mercadinhos também precisam ter cuidados e atenção especiais para conter o aumento da contaminação pelo novo coronavírus.

Para isso, é importante tomar precauções em relação aos clientes, para que eles possam:

- a)** Respeitar a distância entre as pessoas na fila;
- b)** Evitar tocar nos produtos que não levará para casa;
- c)** Manter sempre a higiene das mãos.

E para os funcionários é importante que eles:

- a)** Usem equipamentos de proteção para evitar que estejam expostos aos riscos de contaminação;
- b)** Lavem bem as mãos sempre que chegar ao trabalho e, também, em qualquer intervalo ao longo do dia na empresa, bem como quando chegar em casa;
- c)** Passem álcool gel sempre que organizar produtos, encostar em equipamentos ou em dinheiro ou quando não houver tempo de lavar as mãos.

A seguir, o Sebrae te dará algumas dicas para você utilizar no seu mercadinho para manter seus funcionários e seus clientes mais protegidos contra o vírus.

**1**

Limpeza

- Mantenha seu mercadinho limpo e higienizado o tempo inteiro, principalmente daquelas áreas utilizadas com maior frequência, tais como: caixas, máquinas de cartão, esteiras, balcões de serviços, balcões de alimentação.
- As prateleiras também devem ser limpas antes do seu reabastecimento.
- Quanto aos banheiros, deverão ser limpos com muito mais frequência do que antes dessa crise.
- Carrinhos e cestas de compras deverão ser desinfetados após o uso por um cliente, de forma que o próximo cliente pegue o equipamento livre de possível infecção.
- Os gastos com limpeza poderão aumentar, entretanto, seus clientes irão valorizar as suas atitudes e poderão se manter fiel ao seu mercadinho.
- Disponibilize álcool, reabastecendo sempre que precisar. O reabastecimento de sabonete líquido em todas as pias do mercadinho também é uma atitude imprescindível.

2 Uniforme para quem está na linha de frente

- Investir no uniforme de quem fará a entrega, é essencial e dará mais segurança aos clientes.
- O uso de calça, camisa, sapatos fechados, máscara e luvas é essencial para as pessoas que estão nessa linha de frente.

3 Máquinas de Cartão de Crédito

- Se for receber o pagamento por meio de cartão de crédito ou débito, cubra a máquina com um saco de plástico transparente, para que o cliente digite em cima do plástico e não toque na máquina.
- Ao final do processo, descarte o saco plástico e ofereça álcool para higienização das mãos do cliente.

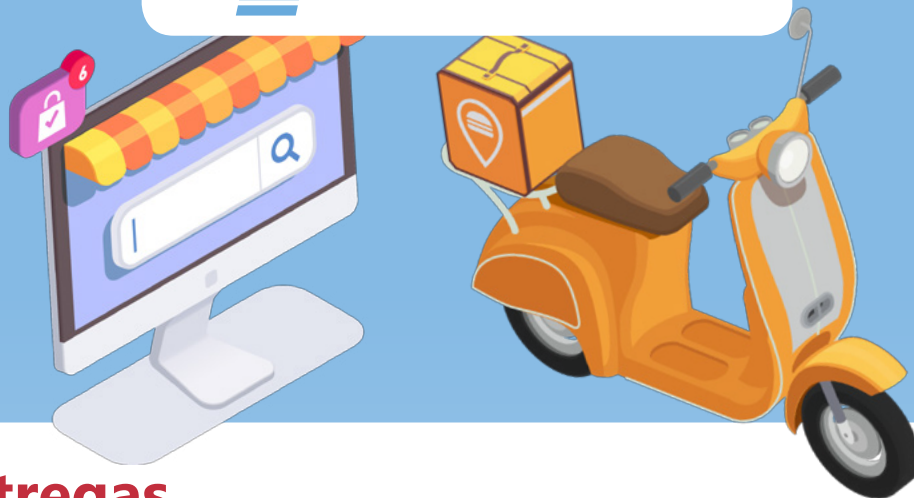
4 Uso de WhatsApp Business

- Baixe o aplicativo e crie lista de clientes.
- Dê informações sobre os serviços que está oferecendo, dos produtos disponíveis. Com isso, você vai criar hábitos no seu cliente e todo dia ele terá uma interação com o seu mercadinho.

5

Canal de comunicação e redes sociais

- Crie um canal de comunicação com o seu cliente, podendo ser o WhatsApp Business, o Instagram, o Facebook ou apenas o contato telefônico mesmo, mostrando que o seu mercadinho está realizando entregas.
- Crie um perfil do seu negócio nas redes sociais, caso ainda não tenha. Se não tiver, não perca mais tempo, pois, pode ser a diferença entre perder ou ganhar clientes.
- Se puder, faça lives nessas redes sociais apresentando seu mercadinho, ressaltando a higiene do seu negócio e mostrando para seus clientes que você está tomando todos os cuidados básicos para entregar o melhor para todos.
- Publique nas suas redes sociais os seus horários de funcionamento e de entrega.
- Oriente os colaboradores a não se cumprimentarem e deixe claro que caso algum funcionário esteja com febre ou suspeita de contágio pelo coronavírus, será necessário que ele fique em casa. E acompanhe a saúde do seu colaborador.
- Por fim, não se esqueça de fazer campanhas para conscientizar os seus funcionários e clientes em estarem sempre higienizando suas mãos e dos principais cuidados que precisam ter para evitar contaminação do vírus.

**6**

Entregas

- Ofereça serviços de entrega para o seu cliente.
- Mas deixe que ele escolha o modo de entrega dos seus produtos: se delivery, entrega no carro, cliente passando na frente da loja (drive thru), ou outra alternativa que se apresente viável neste momento.

7

Formas de Pagamento

- Crie formas de pagamento on-line para evitar contato manual com dinheiro ou máquinas de cartão. Existem diversos formatos tais como: Paypall, Mercado Pago, transferência bancária, ou plataformas de entrega (como iFood, Rappi, entre outros).
- Quanto a moedas e notas de papel, estes podem ser grandes transmissores de vírus, portanto, o uso de aplicativo para troco no CPF do cliente poderá prevenir o contato com o dinheiro e moedas e, consequentemente, de uma possível transmissão de coronavírus.



8

Ventilação

- Mantenha janelas abertas do seu mercadinho, sempre que possível.
- O uso constante de ar condicionado faz com que o vírus continue no ambiente, contaminando quem estiver nele, uma vez que a maioria dos aparelhos apenas recirculam o ar.

9

Fornecedores

- O contato com os fornecedores do seu mercadinho pode ser realizado a distância. Existem diversos meios para isso.
- A realização de compras remotas já é uma realidade, mesmo antes da crise do coronavírus.

10

Filas

- Evite ao máximo as filas no seu mercadinho, pois, quanto mais ágil for o processo de compra pelo cliente, menos aglomeração terá a fila.
- E alinhe o processo com os colaboradores, para que eles atuem de forma mais rápida e os clientes fiquem na fila o menor tempo possível.
- Limitar número de cliente e manter distância entre as pessoas dentro do seu mercadinho é fundamental. Mas dependerá do tamanho do seu espaço. Importante cumprir as regras publicadas pela prefeitura da sua cidade.

O espaçamento entre as pessoas nas filas é muito importante neste momento. Portanto, delimite ao menos 1 metro de um cliente para outro, podendo fazer isso, marcando no chão onde cada cliente deverá permanecer.

11

Home Office

- Caso seu mercadinho possua algum setor como compras, administrativo, fiscal, financeiro, recursos humanos, etc, estes podem continuar operando por meio do home office, com acesso remoto ao sistema da empresa, evitando contaminar outros funcionários e clientes.

12

Controle de estoque

- Não deixe que produtos essenciais falte no seu mercadinho.
- Por isso, monitore de perto o seu estoque e mantenha sempre nas prateleiras os produtos de alta demanda, tais como sabão líquido, desinfetante, água sanitária, toalhas de papel, papel higiênico, álcool e outros produtos para limpeza.
- Em último caso, para evitar uma possível escassez do estoque, limite a quantidade de determinados produtos por compra.

13

Vendas on-line

- Se ainda não possui esta modalidade, esta é a hora de implantar um serviço de ecommerce no seu mercadinho.
- Caso já tenha, é importante que se faça promoções e campanhas para que os clientes comprem pela loja virtual e diminuam, assim, a chance de contágio ao irem presencialmente na loja física.
- Essa é uma grande oportunidade para atender os seus clientes e trazer novos consumidores para a sua loja.
- O Sebrae pode te ajudar na implantação do ecommerce. Procure o Sebrae mais próximo e solicite esse serviço.



14 Preços dos produtos

- Mesmo com a possibilidade de desabastecimento de alguns produtos, é preciso ter muita cautela na hora de pensar em aumentar o preço dos produtos.
- Seu mercadinho precisa ter uma visão mais solidária neste momento de crise e, portanto, pensar em apenas ter lucro e sair ganhando poderá manchar a imagem da sua empresa. Com isso, você poderá perder clientes que jamais voltarão para a sua loja. Assim, pense na sustentabilidade do seu negócio nos médio e longo prazos, não apenas no curto prazo. A crise acabará, mas sua empresa permanecerá.
- Sensatez é a palavra de ordem nesse momento, principalmente com produtos que estejam com muita saída, como o álcool em gel, papel higiênico e demais produtos de higiene em geral.



www.sebrae.com.br

0800 570 0800

