

REALIZAÇÃO:

PATROCÍNIO:



SEU NEGÓCIO EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS



TEMA

Varejo

DICA 1

Entenda o momento do consumidor e como o 'distanciamento social' afetará suas vendas. A pandemia do coronavírus afetará vendas no varejo de maneiras diferentes, enquanto alguns podem ter redução de vendas, outros podem ter aumento. Este período afetará as vendas principalmente do comércio físico.



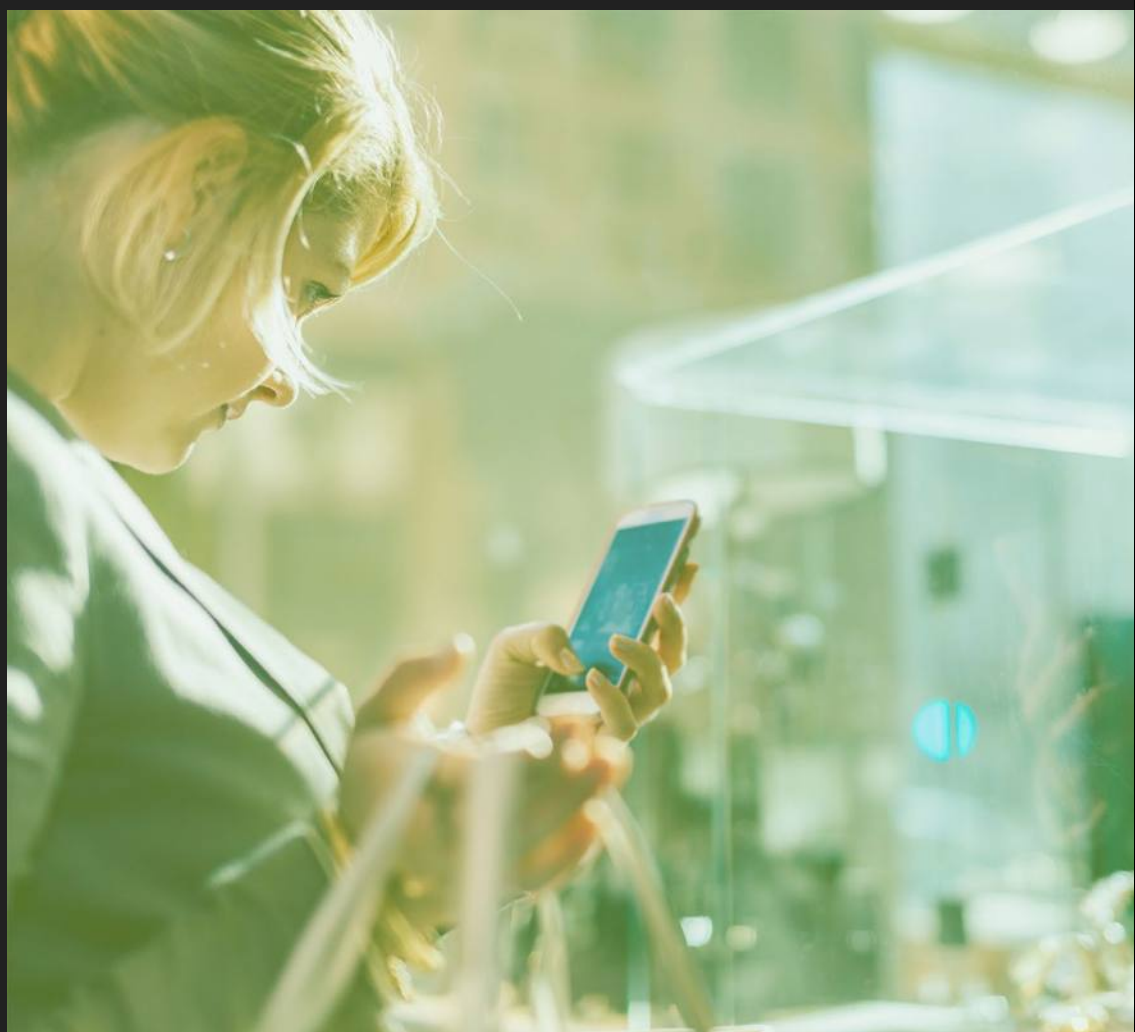
DICA 2

Comércio eletrônico: este canal será a grande alternativa para se aproximar dos clientes durante esse período. Se não estiver no comércio digital avalie as alternativas que já existem no mercado (por exemplo market places) e escolha a que oferece mais facilidade de acesso ao cliente e rapidez para viabilização. Não é a hora de realizar investimentos altos em e-commerces próprios que exigem alta customização e muito tempo para serem lançados no mercado.



DICA 3

Redes sociais: tendo em vista a redução de acesso à loja física, identifique as redes sociais mais utilizadas pelo seu cliente e se comunique com ele por esses meios. Lembre-se de que muitos usarão quase exclusivamente as redes sociais para se relacionar.



DICA 4

Evite aumentar o preço. Essa estratégia se mostrou negativa em outros países com casos de coronavírus (ex: Amazon se posicionou para que as vendas em seu marketplace não aumentem seus preços tendo em vista a percepção de oportunismo para seus clientes). Essa situação pode aumentar as vendas de alguns segmentos de varejo, mas lembre-se de que essa crise vai passar e depois, os clientes terão uma percepção positiva ou negativa de acordo com suas ações neste período.



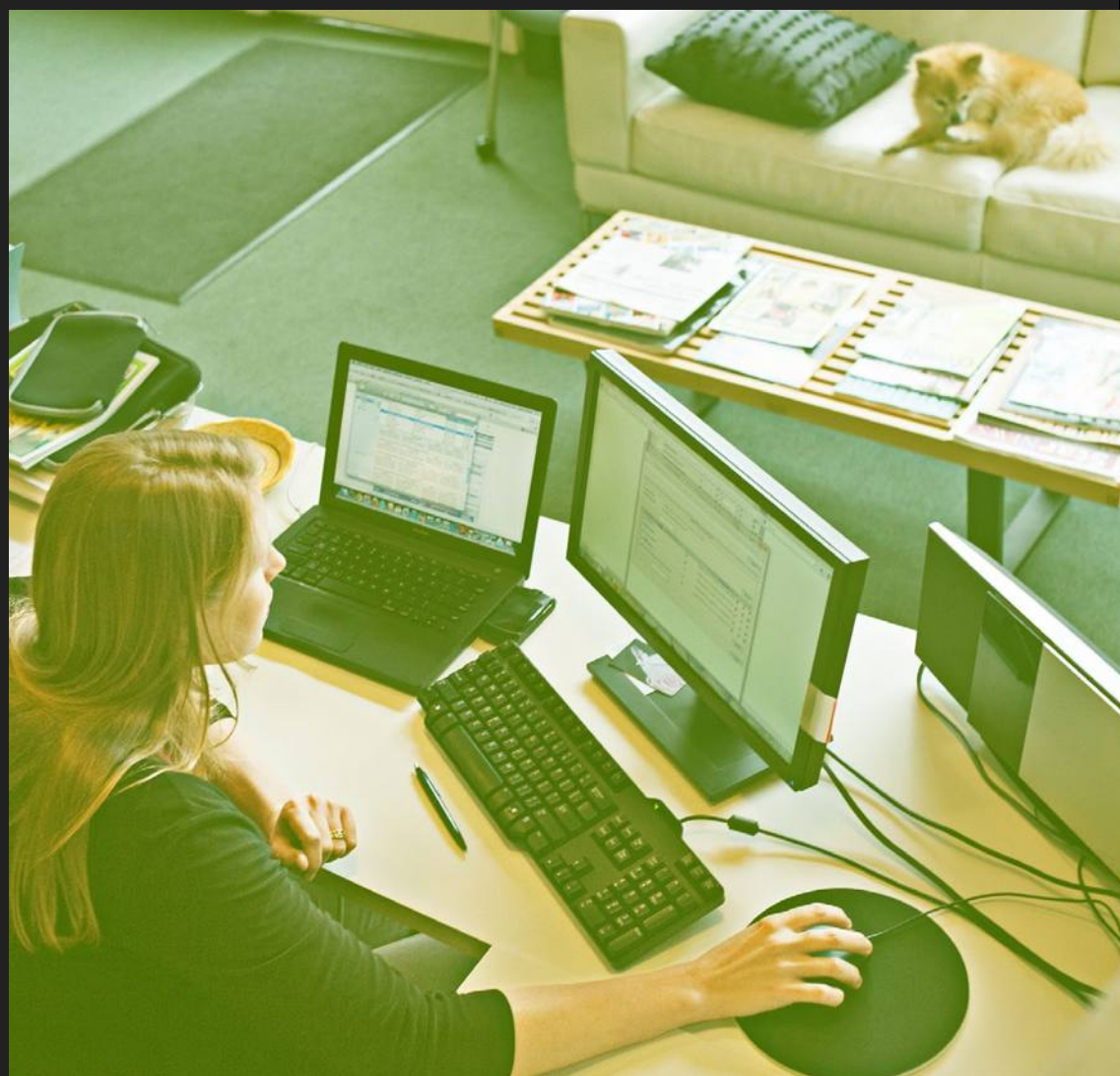
DICA 5

Não espere ficar no vermelho, analise agora seu fluxo de caixa. Caso identifique necessidade, adiante-se e entre em contatos com os fornecedores para renegociar prazos de pagamento. Se não for possível, entre em contato com os bancos para avaliar créditos.



DICA 6

Defina o formato de trabalho da sua equipe. As pessoas que podem realizar suas atividades em formato home office devem ser orientadas para isso, de forma a reduzir sua exposição ao vírus.



DICA 7

Analise a viabilidade de realizar delivery de seus produtos. Embora tradicional, este modelo se torna muito interessante nesse período, bem como as “malinhas” utilizadas por alguns segmentos do varejo. Independente do formato, o importante é facilitar o acesso do cliente a seus produtos.



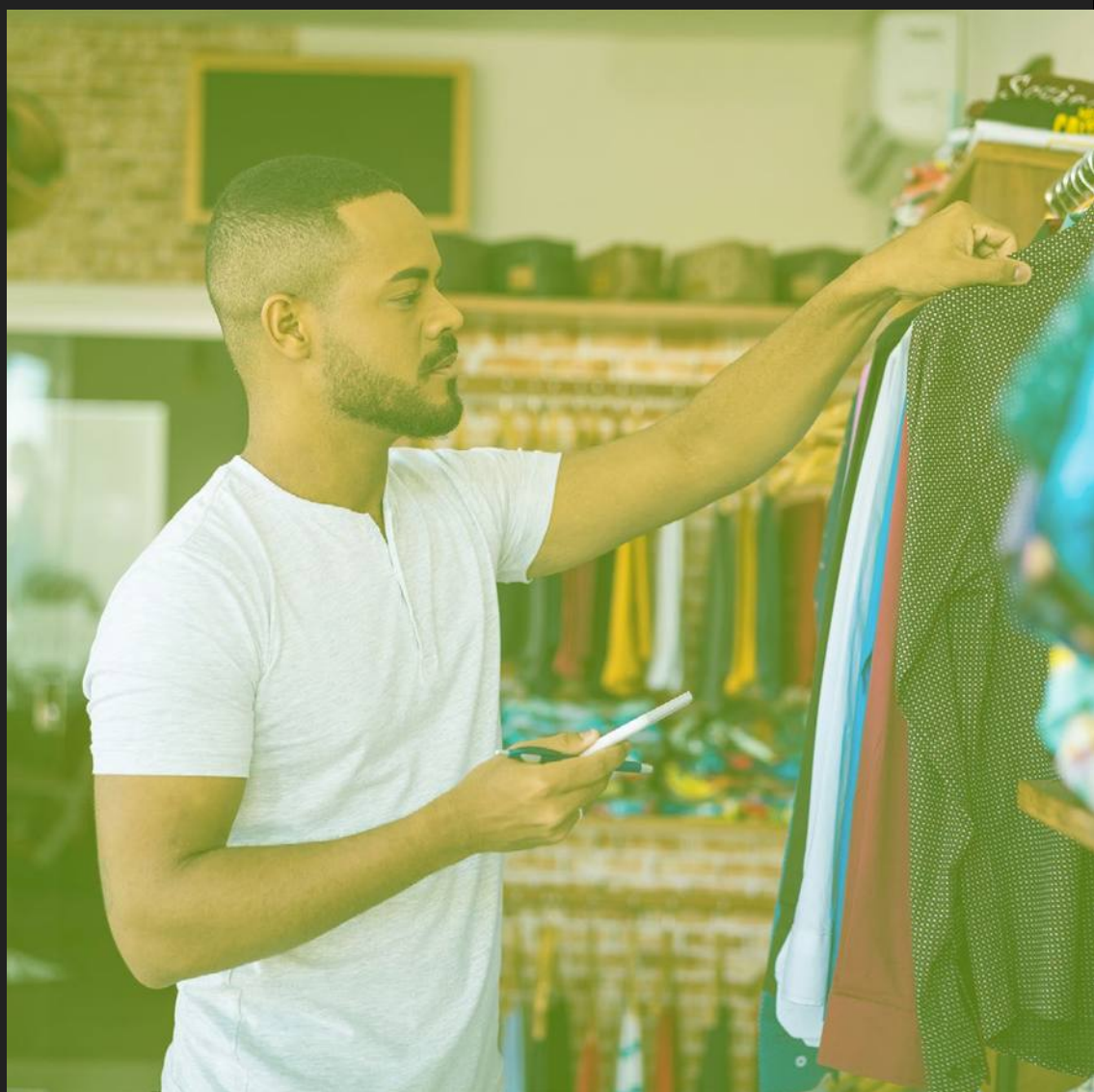
DICA 8

Entre em contato com sua base de clientes. Não deixe para contatá-los somente para ações de vendas. Sua base de clientes precisa estar ativa para converter as vendas.



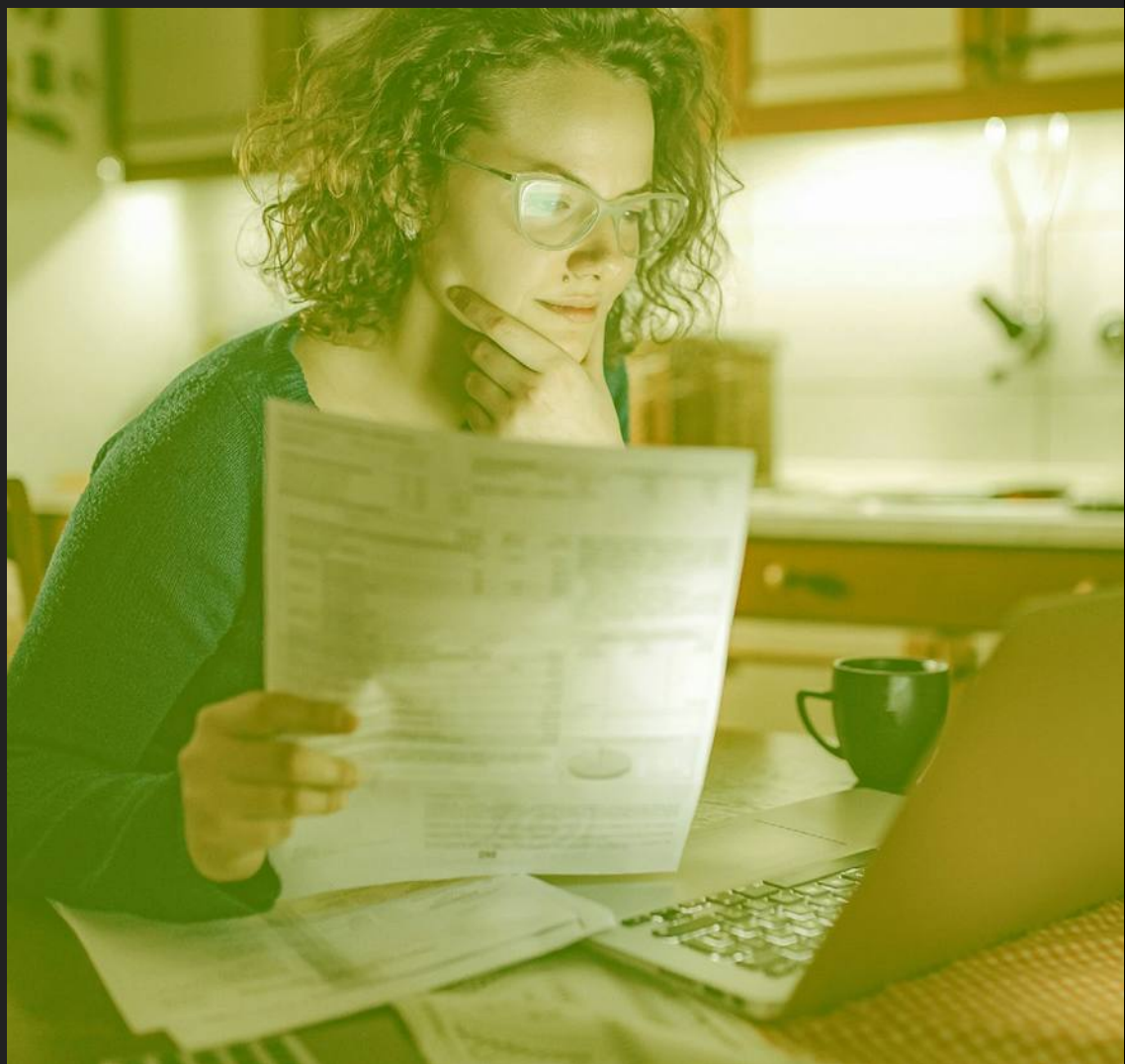
DICA 9

Desenvolva promoções com pacotes de produtos com foco no aumento do tíquete médio por compra e outras promoções direcionadas para captação de novos clientes.



DICA 10

Não faça grandes investimentos em compras de produtos para estoque. Utilize a cautela para o abastecimento. Se você não sabe analisar seu fluxo de caixa e montar promoções de vendas, agende uma conversa online com um consultor do Sebrae.



REALIZAÇÃO:



PATROCÍNIO:



SEU NEGÓCIO
EM TEMPOS DE
CORONAVÍRUS

CONTEUDISTA:
Bruno Zamith de Souza