

COMO MEU NEGÓCIO PODE ENFRENTAR O CORONAVÍRUS?

8 passos para ajudar você e sua
empresa a enfrentar essa crise



comu
nica
ção_

GS3 Comunicação



O QUE FAZER E COMO ENFRENTAR ESSE MOMENTO?

O impacto econômico da crise gerada pelo coronavírus é ainda maior para os autônomos, microempreendedores e nas pequenas e médias empresas.

Para ajudar, separamos algumas informações e dicas para você e seu negócio enfrentarem os desafios que estão por aí.



comu
nica
ção_

01 SE PLANEJE E ORGANIZE A CASA

Reduza seus custos

Avalie seus custos e veja quais podem ser reduzidos nesse momento.

Economize recursos

Reveja suas contas para economizar água, energia e outros gastos dispensáveis neste momento.

Negocie com fornecedores

Em eventuais compras de matéria prima ou outros recursos, para otimizar seu caixa e capital de giro, faça negociações com seus fornecedores.



comu
nica
ção_

02 MELHORE O QUE FAZ E AMPLIE O QUE FOR POSSÍVEL

Atendimento e qualidade do serviço

É agora que seus clientes mais podem precisar de seus produtos ou serviços. Mantenha-se ainda mais próximo deles em seu atendimento e não diminua a qualidade.

Mantenha-se presente digitalmente

Suas redes sociais, site e outros canais de vendas e atendimento online podem ajudar seu faturamento nesse momento.

Delivery ou retirada de produtos

Se já tem o delivery, aumente sua divulgação! Se você ainda não possui o serviço, esse pode ser o momento de utilizá-lo, além de oferecer a opção de retirada em sua empresa.



comu
nica
ção_

03 FAÇA AS CONTAS, CRIE PROMOÇÕES E DIVULGUE ONLINE PARA TODOS

Faça promoções e outras ações de marketing

Crie promoções pontuais, pacotes especiais, descontos em pedidos ou vouchers para seus clientes usarem no futuro. Entregas grátis ou desconto para retiradas também podem ser atrativas neste momento.

Divulgue e mantenha seu negócio em evidência

Aumente a frequência de comunicação com seus clientes: aumente as postagens nas redes sociais, atualize seu site ou loja virtual e faça divulgação no WhatsApp. Mas não exagere! Se possível, separe uma verba para anúncios no Facebook, Instagram ou Google.



comu
nica
ção_

04 ESTEJA SEMPRE ONLINE E ATIVO: NESTE MOMENTO A INTERNET É A SUA VITRINE

Faça barulho nas redes sociais

Divulgue seus produtos e serviços nos canais sociais da sua empresa, grupos, WhatsApp ou sites de anúncios.

WhatsApp

Hoje o contato por esse canal é um dos mais importantes: mantenha-se sempre ativo, seja cordial, ofereça respostas claras e rápidas.

SMS e e-mail marketing

Use sua lista de e-mails para o envio de promoções ou envie SMS para seus clientes.



comu
nica
ção_

05 OBA, MAIS UMA VENDA! AGORA NÃO ESTRAGUE A EXPERIÊNCIA DO SEU CLIENTE COM SUA EMPRESA

Não atrase suas entregas

O delivery faz parte ainda do seu processo de venda, não estrague com atrasos. Se vende online, faça o envio dos seus produtos o mais rápido possível.

Ofereça algo mais

Se puder, envie um mimo como agradecimento pela compra: um bombom, um molho extra ou mesmo um recado agradecendo o apoio neste momento faz o cliente se sentir valorizado.

O cliente tem sempre razão

Lide bem com as reclamações neste momento: analise o que houve para melhorar os processos, informe a equipe e ofereça algo para compensar o cliente.



comu
nica
ção_

06 INOVE E PENSE EM NOVAS FORMAS DE OFERECER SEUS SERVIÇOS

Atendimento online

Para algumas empresas ou profissionais como psicólogos, personal trainers ou vendedores, o atendimento presencial é indispensável. Realize reuniões ou encontros virtuais, envie vídeos com treinamentos ou outras formas para manter seu cliente próximo e coberto pelos seus serviços.

Já pensou em alugar?

Alguns setores como academias foram esvaziados com a quarentena. Que tal alugar as esteiras ou bicicletas ergométricas para os alunos? Essa é uma forma de manter a receita neste momento. Sua empresa ou serviço pode ser adaptado desta forma?



comu
nica
ção_

07 APROVEITE A PAUSA FORÇADA PARA ORGANIZAR AS IDEIAS E ESTUDAR

Cursos online

Faça cursos ou treinamentos online em sua área para se qualificar e sair melhor depois da crise. Diversos sites estão oferecendo cursos grátis ou descontos especiais.

Pesquise e planeje mudanças para o futuro

Repense e organize processos, custos e outros fatores do seu negócio para aplicá-los agora e após a crise. Busque novos serviços ou melhore os atuais. Procure em canais como o Sebrae outras formas de organizar melhor seu negócio e saia fortalecido após esse momento.



comu
nica
ção_

08 RESPIRE E NÃO PIRE! A CRISE VAI PASSAR

Invista na sua saúde mental

Relaxe um pouco e aproveite para curtir a família, ler livros ou assista filmes e séries. Desconecte-se um pouco do bombardeio de notícias.

Seja otimista

Pensar positivo e organizar os passos a serem tomados ajuda a passar por essa crise com mais facilidade. Planeje algumas medidas e cenários para estar preparado. Será difícil, mas iremos superar!



comu
nica
ção_

**Seu negócio precisa
de ajuda extra?
Conte com a gente.**

**_Gestão de redes sociais
_Marketing digital
_Criação de sites
_Publicidade online**



comu
nica
ção_

GS3 Comunicação

