

CORONAVÍRUS

Brasil decreta emergência

GESTÃO DE NEGÓCIOS

EM TEMPOS DE CRISE



SOBE PARA NOVE O NÚMERO DE CASOS CONFIRMADOS
AULAS EM ESCOLAS PÚBLICAS SÃO SUSPENSAS POR 15 DIAS
ESTADO SOLICITA SUSPENSÃO DE VOOS INTERNACIONAIS

Gestão de Negócios em TEMPOS DE CRISE

Não podemos negar que uma crise global não é algo que os empresários, em geral, estão preparados para lidar. Isso porque, muitas vezes, o dono do negócio está focado no que acontece na sua empresa diariamente e consegue enxergar três, seis ou um ano para frente, no máximo. Mas e quando você entra, sem se preparar, em uma crise que impacta diretamente nas suas vendas presenciais, na sua forma de gerir o time, mantendo a produtividade, e nos controles financeiros? **Aí é hora de correr contra o tempo, inovar e se preparar para novos desafios.**

A Seja Alta Performance é uma aceleradora de negócios e resultados que tem como missão ajudar o máximo de empresas e profissionais a atingirem resultados extraordinários. Marcos Freitas é o CEO da Alta Performance, com referência em gestão para pequenas

e médias empresas. Já treinou mais de 2.500 empresas e 26.000 pessoas. Com base na sua experiência prática de 20 anos como gestor de grandes empresas, criou o método Marcos Freitas de Alta Performance, com treinamentos que abrangem todos os níveis de uma empresa.

Pensando em continuar com a nossa missão, mesmo durante às incertezas por conta da Pandemia Coronavírus (COVID-19), preparamos um material exclusivo com as informações que você precisa para gerir o seu negócio em tempos de crise. A seguir, você entenderá o contexto geral da atual situação econômica mundial, os principais aspectos que serão sentidos nesse cenário e soluções que você pode aplicar no seu negócio para sair dessa crise com o mínimo de impactos possíveis.

CORONAVÍRUS e os impactos na economia

No atual cenário que nos encontramos com a crise do Coronavírus, precisamos pensar em novas estratégias de atuação para manter a saúde da empresa em tempos de incertezas. Mas é preciso entender o impacto que essa Pandemia já causou e está causando na economia mundial.

Para você entender melhor e de forma direta, a China, que é o epicentro de contágio do Coronavírus, é hoje a segunda maior economia do mundo. Com 1,4 bilhões de habitantes e um PIB de mais de US\$12 trilhões, a China é uma potência – e praticamente qualquer movimento seu afeta os demais países.

Um paralelo do ponto de vista econômico é o cenário da SARS, uma epidemia também causada por um

coronavírus (SARS-CoV) entre novembro de 2002 e julho de 2003.

Na época, a economia chinesa desacelerou (vinha crescendo 10,5% e registrou apenas 8,9% no segundo trimestre de 2003), mas conseguiu se recuperar – especialmente no ano seguinte. O cenário, claro, era diferente – a China ainda não era a potência que é hoje e a economia global estava se reaquecendo da grande crise dos anos 2000.

Agora vamos trazer esses dados e olhar para o factual. Chegamos na quinta queda consecutiva do indicador de crescimento econômico do Brasil. O número passou de 1,99% para 1,68%, reduzindo as expectativas de crescimento para 2020.

Além disso, a expectativa de inflação do mercado para este ano segue abaixo da meta central, de 4%. O intervalo de tolerância do sistema de metas varia de 2,5% a 5,5%. Quanto ao dólar, a projeção para a taxa de câmbio no fim de 2020 subiu de R\$ 4,20 para R\$ 4,35 por dólar. Para o fechamento de 2021, ficou estável em R\$ 4,20 por dólar.

Feita a contextualização, queremos trazer as interferências causadas na economia para dentro do seu negócio e ajudar você a entender que esse é o momento de se reinventar e inovar. Para tanto, é preciso focar nas oportunidades que estão ao seu redor, prontas para serem exploradas. Você está disposto a surfar essa onda e driblar a crise em tempos de incerteza?

OPERAÇÕES ATINGIDAS no seu negócio

01. Diminuição das vendas presenciais

Quando se fala em crise, já associamos, até de forma automática, a diminuição das vendas presenciais, deixando o empresário inseguro e em alerta. Durante os treinamentos da Seja Alta Performance, sempre reforçamos a necessidade, e porque não obrigatoriedade, das empresas estarem na internet buscando novas formas e chegar ao cliente e expandir sua marca. São estratégias de criação de novos canais de vendas que se fazem fundamentais para a manutenção do negócio.

No momento em que o cliente se retraiu e está praticamente recluso em casa, os donos de empresas precisam usar ferramentas digitais para chegar até o público. Uma solução rápida e de baixo custo é investir na criação de novos conteúdos nas mídias sociais (Instagram e Facebook). Aqui, vale a criatividade e posicionamento da marca sobre a atual crise vivenciada, deixando claro que os clientes sempre estarão em primeiro lugar.





Se a sua empresa ainda não conta com ferramentas de venda online, esse é o momento de tomar essa atitude. Avalie qual das diferentes plataformas disponíveis no mercado mais se adequa às suas necessidades.

É preciso falar também dos aplicativos de Delivery. Prestadores de serviço e negócios de alimentação fora do lar começam a sofrer com a ausência de clientes. Neste caso, é melhor o empresário se adequar para pagar as taxas cobradas pelos aplicativos de delivery do que não vender nada.

No segmento de alimentação, a adesão dos bares e restaurantes a esses aplicativos se tornou praticamente

uma necessidade neste momento de crise provocada pelo coronavírus. Se você ainda tinha alguma resistência a esse modelo, essa é a hora de repensar sua estratégia.

Uma grande oportunidade nesse cenário é intensificar os esforços no E-commerce da empresa. Sua loja virtual pode ser sua válvula de escape. E atente-se também ao Marketplace, que é, de forma resumida, um shopping virtual onde as grandes redes varejistas fecham parceria. É como já disse o cientista Charles Darwin: "Não é o mais forte ou o mais inteligente que sobrevive, mas sim o que consegue lidar melhor com a mudança".

02. Gestão de equipe à distância

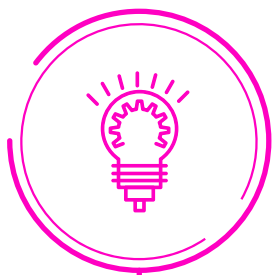
Home Office, e agora? Nós sabemos que esse método de trabalho é novo para muitos empresários e de imediato surgem dúvidas comuns: “será que o meu colaborador vai ter computador e internet de qualidade para executar as tarefas?”, “e se a família atrapalhar a produtividade dele?”, “será que ele não vai desviar o foco e acabar assistindo filmes e séries?”. Sim, são questões que precisam ser levadas em consideração. Mas calma que vamos ajudar você a encontrar as melhores soluções em tempos de incertezas.

Para começar, é preciso entender que clareza é fundamental. Precisa ficar

muito claro o que a empresa espera do colaborador e o que o colaborador espera da empresa durante o período Home Office, pois só assim a empresa vai ter o direito de cobrar e metrificar os resultados mediante o que já foi acordado. Esse acordo nada mais é que a delimitação das tarefas e dos prazos necessários para que sejam executadas.

Depois da comunicação clara estabelecida, vamos ao passo a passo para a gestão da equipe Home Office:

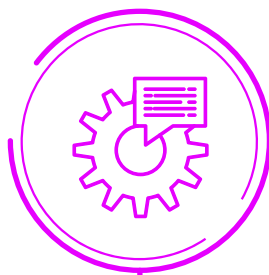




REUNIÃO DE PLANEJAMENTO

Aqui é preciso fazer o encontro onde a equipe definirá as tarefas e prazo de entrega de cada uma delas. O ideal é que todos participem para defender o seu ponto de vista de priorização de atividades.

Lembrando que essa reunião pode ser antes do período de Home Office, presencialmente, ou depois, de forma online.



REUNIÃO DIÁRIA

Todos os dias, no mesmo horário, de preferência no início da manhã, todos os integrantes da equipe se reúnem para responder três perguntas: *O que você realizou ontem? O que você irá realizar hoje? Existe algum impedimento para você executar alguma tarefa?* Dessa forma você se antecipa, corrigindo rapidamente o que deu errado e controlando possíveis erros futuros.



REUNIÃO DE REVISÃO

Esse é o momento de análise de resultados da equipe, onde acontece a verificação do que realmente foi executado dentro das tarefas e dos prazos planejados.



REUNIÃO DE RETROSPECTIVA

Aqui é feita a análise geral dos pontos positivos e negativos em relação às práticas e processos realizados.



Agora é a hora de conferir as ferramentas disponibilizadas no mercado e utilizar a tecnologia a favor da sua empresa. Confira alguns exemplos:

→ **Gerenciamento de tarefas:**

Trello e Wunderlist

→ **Videoconferência:**

Skype, Hungout e Zoom.

→ **Chat:**

WhatsApp, Telegram, Slack

→ **Anotações:**

Evernote, Notas e Bloco de Notas.

→ **Cálculo de tempo:**

Timely e Rescue Time.

→ **Compartilhamento de arquivos:**

Google Drive, Mega, iCloud, One Drive e DropBox

Este é um ótimo momento para aproveitar o isolamento social para fortalecer a cultura de resultados e produtividade na sua empresa.

Quando todos os colaboradores vivenciam e entendem que juntos são mais fortes, esse momento de incerteza fica mais proveitoso. Basta manter o foco, organização e trabalhar para dias melhores.

03. Controles Financeiros

O controle financeiro é uma tarefa fundamental para garantir a saúde financeira de qualquer negócio, principalmente em tempos de crise. Quem não adoraria ver a empresa com uma boa taxa de rentabilidade? Para crescer e prosperar, toda empresa precisa da certeza que os investimentos estão sendo feitos de forma correta, que as contas vão fechar no final do mês e que as decisões relativas ao capital estão adequadas ao momento e às necessidades da empresa.

No atual cenário é preciso manter a calma e clareza para entender de que forma os controles financeiros podem ajudar a salvar a empresa. Queremos tratar aqui a importância

de montar uma estratégia de ataque aos custos e despesas. Sim, é preciso cortar os custos e enxugar a empresa agora mesmo!

Para começar, é preciso abrir o jogo com o seu time e explicar a atual situação financeira da empresa. Mostrar que o desempenho de todos nesse momento é fundamental. Você não precisa passar por essa crise sozinho. Chame o seu time e monte um plano de ação para que todos os colaboradores, de todos os setores, reduzam seus custos de forma imediata. Você também pode lançar um desafio e incentivar que eles sugiram ideias para ajudar a empresa nesse momento.





Mas lembre-se que o que lhe trouxe até onde você está hoje foram os clientes fidelizados ao longo dos anos, então, de forma alguma, deixe-os prejudicados. A hora é sim para corte de gastos, mas nada que interfira na experiência do cliente. Pense em soluções inteligentes dentro do seu negócio que mantenha os seus clientes cada vez mais perto nesse tempo de incertezas.

E é claro: faça um planejamento financeiro! Inicie pelo lançamento exato de todas as suas despesas, receitas, estoques e caixa no seu sistema informatizado de gestão. Se a sua empresa não dispõe de um sistema, não tem problema: anote todas as suas vendas, separe suas contas em pastas, use planilhas, o importante é marcar.

Separe e anote também despesas fixas como água, luz, telefone, aluguel, serviços contábeis, entre outras, além do valor das retiradas mensais. Essa fase de organização engloba também separar as contas pessoais das contas da empresa.

Tenha em mente que a palavra de ordem agora é anote, anote tudo! Agora, mais do que nunca, você precisa de uma gestão clara e precisa sobre as finanças do seu negócio. É nessa fase que você pode controlar o que está dando certo e o que precisa ser corrigido imediatamente. São essas ações eficazes que poderão salvar a sua empresa para que ela saia com o mínimo de impactos possíveis da crise atual.

Não se acomode na crise, AGORA É HORA DE INOVAR!

O momento agora é de prudência, de entender que no meio das incertezas por conta da crise, existem oportunidades palpáveis para sair desse momento o mais ileso possível. Sabemos que esse cenário pode ser inédito para muitos empresários, mas são esses desafios que fortalecem a marca, o time e o posicionamento da empresa.

Diariamente disponibilizamos conteúdos exclusivos em nossas redes sociais que vão ajudar você nesse e em muitos outros cenários. Acesse agora mesmo e faça parte do time de empresas que querem acelerar seus resultados.

**A hora de mudar é agora.
QUEIRA, OUSE, TENTE.**

ACESSE AGORA

Gostou desse conteúdo?

Então acompanhe nossas redes sociais para
conferir mais informações como esta.

Marcos Freitas:



Seja Alta Performance

