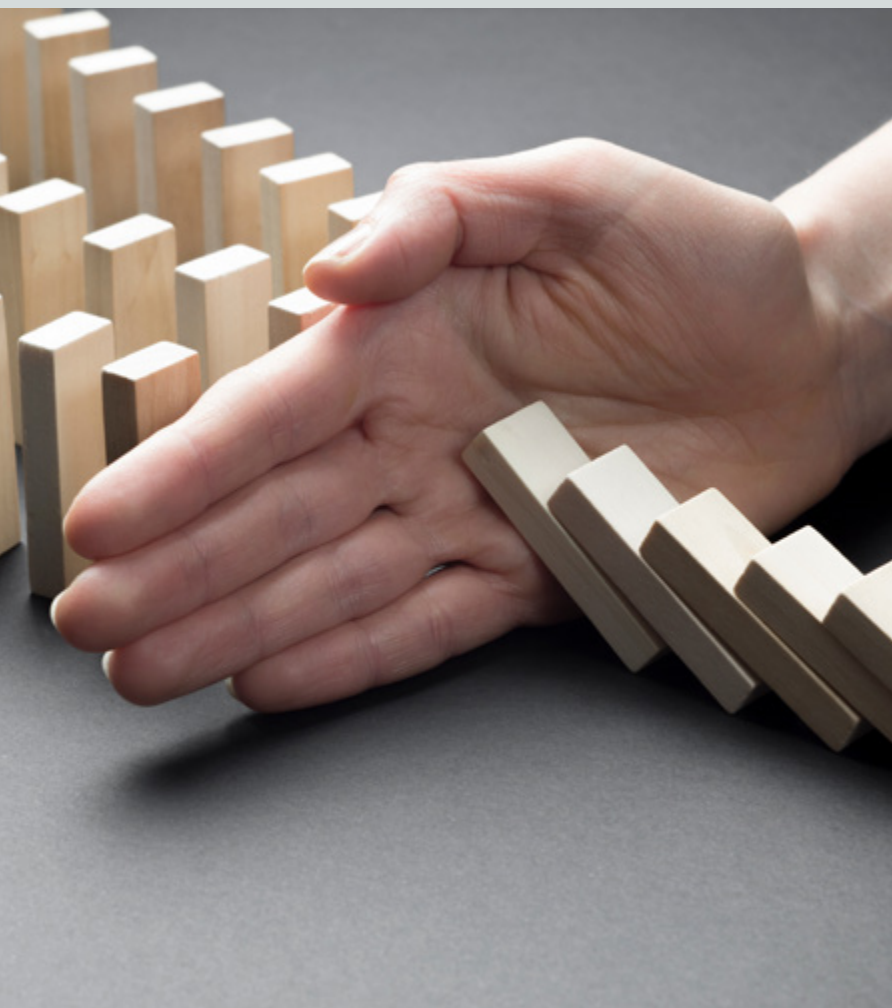


**CORONAVÍRUS:  
COMO CONDUZIR  
MEU NEGÓCIO  
EM MEIO  
À CRISE?**

**PATOGÊ**



**Em um cenário de incertezas e de quarentena forçada, as empresas precisam tomar decisões para reduzir o impacto que a pandemia do coronavírus pode trazer para o comércio. Saiba como gerir a crise.**

Os últimos acontecimentos e o rápido crescimento do COVID-19 ao redor do mundo impactou profundamente a economia global. Os pequenos negócios se sentem ameaçados a medida que a população se vê forçada a ficar em casa, reduzindo desta forma o consumo de produtos e serviços.

Foi pensando em nossos revendedores lojistas que

buscamos compilar algumas dicas práticas voltadas para a **gestão de crise** e também algumas dicas para serem vistas como "oportunidade" para fazer diferente.

O momento é delicado sim, mas com um pouco de jogo de cintura, é possível salvar o seu negócio.

# Índice de Conteúdos

- 1. Cenário Econômico e Tendências**
- 2. Dicas Práticas**
- 3. Medidas**
- 4. Conclusão**

# 1. Cenário Econômico e Tendências

De acordo com matéria publicada pela Exame, no primeiro dia de isolamento voluntário no Brasil, o fluxo de clientes nas lojas físicas caiu 27,1% em relação às demais segundas-feiras de 2020. O maior impacto foi nas lojas de shopping, com 43% a menos de clientes circulando.

A tendência é que muitas lojas físicas fechem as portas nos próximos dias. A varejista Renner, anunciou que fechará, por tempo indeterminado, todas as lojas físicas que opera no Brasil, Uruguai e Argentina.

A Patogê também irá fechar os dois showrooms do grupo, a partir do dia 20/03, e atender apenas pela loja online. Grande parte dos colaboradores irão trabalhar de casa, a exemplo da equipe de comunicação e marketing.

Muitas empresas do Brasil já estão trabalhando com equipes reduzidas e atendendo apenas nas plataformas online. Se por um lado o comércio nas lojas físicas está caindo drasticamente, pode ser o momento das marcas se aproximarem dos clientes virtualmente.



## 2. Dicas Práticas

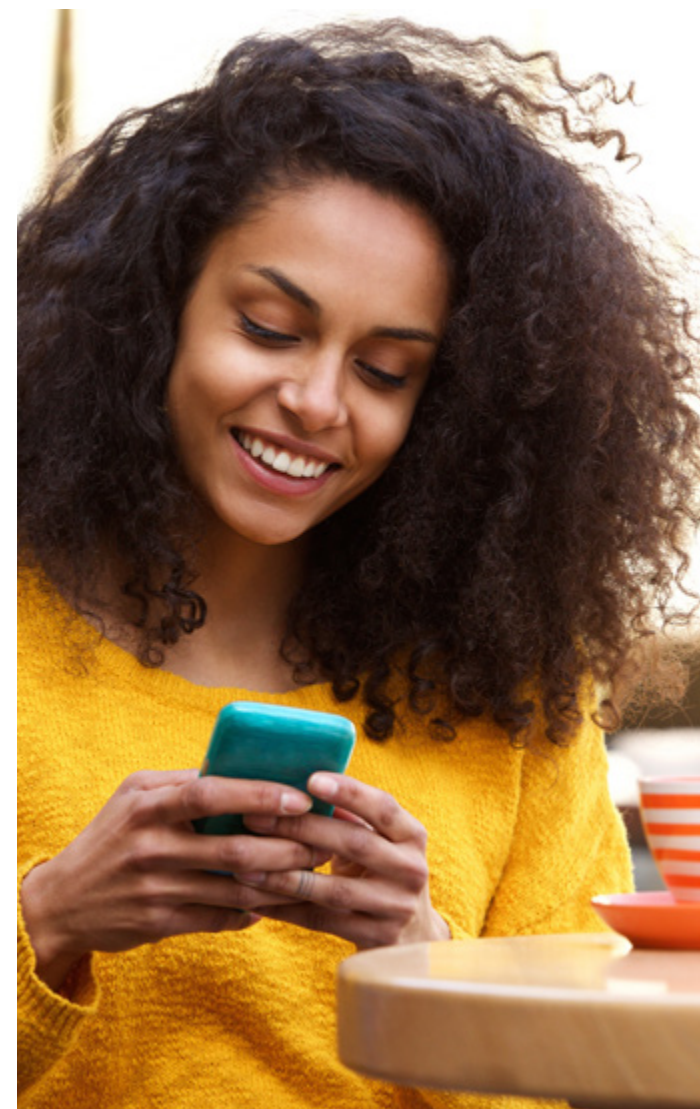
Fizemos uma seleção de dicas que seu negócio pode colocar em prática para amenizar a queda das vendas.

Buscar o equilíbrio financeiro neste momento é fundamental. **Reduzir custos e reforçar as receitas** é o grande segredo para sobreviver.

### 2.1. Invista nas mídias sociais

Se sua empresa ainda não está presente nas principais redes sociais, o momento para investir em produção de conteúdo é agora. No momento em que o potencial consumidor está recluso em casa, as lojas precisam usar ferramentas digitais para chegar até o público. Capriche no perfil de

Facebook e Instagram e tente se aproximar do cliente o quanto antes. A comunicação via whatsapp também pode ser bem trabalhada, principalmente pelas empresas que já possuem os contatos dos clientes salvos. (Leia nosso e-book "Como vender por WhatsApp").





## 2.2. Faça cortes e negocie

Tente cortar os gastos desnecessários o quanto antes. Não faça grandes estoques de produtos e tente economizar nos detalhes. Negocie com fornecedores prazos maiores para ganhar fôlego. Se precisar de repor algum produto, veja a possibilidade de um frete grátis por parte das marcas fornecedoras.

## 2.3. Aproveite para ganhar conhecimento

Sabe aqueles cursos que você, empreendedor, queria fazer mas nunca achava tempo? Várias instituições de ensino estão oferecendo cursos gratuitos na quarentena. Aproveite o momento para ganhar mais conhecimento que poderá ser aplicado no seu negócio.

Indicamos aqui:

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS está com 55 cursos gratuitos disponíveis. [Clique aqui!](#)

E o SENAI oferece outros 12 cursos com certificado: inclusive de empreendedorismo e finanças pessoais. [Clique aqui!](#)

O SEBRAE oferece vários cursos, e-books e jogos. Tem também vários artigos por lá com ideias para contornar a crise. [Clique aqui!](#)

Udemy: A rede abriu mais de 400 cursos gratuitos para quem deseja aprender técnicas básicas de informática. De Excel a aulas mais complexas. Confira os cursos no site da Udemy, [aqui!](#)

## 2.4. Fashion Delivery

Se sua loja física vai fechar, comunique aos seus clientes que a opção "delivery" estará disponível e estabeleça algumas regras, tanto de segurança para a saúde (sua e da comunidade), quanto de prazos, pagamento, etc...

Você pode enviar alguns looks para que o cliente experimente em casa e decida se quer ficar ou não com a peça.

**IMPORTANTE:** Ao manusear os produtos e voltar com peças para o estoque, use álcool em gel e lave bem as mãos. Se for pessoalmente levar as peças para algum cliente, use máscaras, luvas e não fique na casa da pessoa. Apenas entregue a sacola e evite contato físico. Deixe os abraços e beijinhos para outra oportunidade.

E só aplique o "fashion delivery" se a sua cidade não tiver casos de coronavírus confirmado! Todo cuidado é pouco!

## 2.5. Perguntas irão surgir. Prepare-se!

Se sua loja física vai fechar, comunique Para ser reativo e transparente com seus clientes durante esse momento desafiador, prepare-se para as perguntas e solicitações recebidas nas redes sociais. Considere esboçar respostas padrões para as eventuais perguntas que possam surgir (como por exemplo se a loja física estará aberta, se vai vender online, se pode acontecer de produtos atrasarem na hora da entrega, etc).



## 2.6. Coloque ordem na casa

Se na sua cidade as autoridades declararam que o comércio deve ficar fechado, aproveite para colocar ordem na casa. Faça uma boa limpeza no estoque, arrume prateleiras, aproveite para reparar alguma coisinha ou mudar a decoração. Siga sempre as orientações da Organização Mundial de Saúde (OMS) e dispense seus funcionários para ficarem em casa neste período, caso necessário.

## 2.7. Kit de ferramentas do Facebook

O Facebook Business disponibiliza um link com várias dicas e sugestões para os donos de empresas. É possível acessar vários guias: para medir a resiliência do seu negócio; para ações rápidas e até mesmo um manual de como se relacionar com clientes.

» **Explore essa ferramenta clicando aqui!**





# 3. Algumas medidas

Nem todas as cidades já estão em quarentena e nem todos os Estados possuem as mesmas medidas. Siga as orientações das autoridades locais e mantenha-se atualizado diariamente sobre a situação do COVID-19.

## 3.1. Prazo para pagamento do Simples Nacional

De acordo com matéria divulgada no Diário do Comércio, o Comitê Gestor do Simples Nacional prorrogou as datas de vencimento do Simples Nacional. A Resolução nº 152, da Secretaria Especial da Fazenda, foi publicada em edição extra do Diário Oficial na noite de 18/03/2020.

A seguir, confira as datas prorrogadas para pagamento:

I - Período de Apuração Março/2020, com vencimento original em 20 de abril de 2020, vencerá em 20 de outubro de 2020;

II - Período de Apuração Abril/2020, com vencimento original em 20 de maio de 2020, vencerá em 20 de novembro de 2020;

III- Período de Apuração Maio/2020, com vencimento original em 22 de junho de 2020, vencerá em 21 de dezembro de 2020.

De acordo com a resolução, a prorrogação do prazo não implica direito à restituição de quantias eventualmente já recolhidas.



## 3.2. Crédito para Capital de Giro

Através de linhas de crédito oferecidas pela Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, BNDES, Banco de Brasília, Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais e Desenvolve SP, os pequenos empresários podem pagar os funcionários, fornecedores e "respirar" em um mês onde as vendas podem cair consideravelmente.

Se o seu negócio for impactado, esse tipo de medida pode trazer liquidez e te ajudará a segurar as pontas por um tempo.

O governo entende que a situação do coronavírus é inesperada e algumas medidas serão tomadas! Fique de olho nas notícias e se atualize. Acompanhe as informações pela:

- Febraban (Federação Brasileira dos Bancos)
- Banco Central
- Conselho Monetário Nacional
- Sebrae

O que alguns bancos estão oferecendo:

### ITAÚ

A prorrogação das dívidas pelo prazo de 60 dias é possível mediante a assinatura do Itaú Crédito Sob Medida, que permite a alteração da data original. Quem já contratou o produto também pode renegociar o vencimento da sua próxima parcela, optando por pagá-la 60 dias depois da data originalmente acordada. A prorrogação por dois meses também vale para financiamento de imóvel ou veículo.

### SANTANDER

O Santander ampliou em 10% o limite do cartão de crédito de todos os clientes adimplentes. Em relação à prorrogação do vencimento de parcelas de contratos de crédito por até 60 dias, essa opção abrangerá algumas linhas de crédito pessoal, preventivo, direto ao consumidor (CDC) e imobiliário.

### BANCO DO BRASIL

O banco dispõe de R\$ 100 bilhões para empréstimos a pessoas físicas, empresas e o agronegócio. Do total, R\$ 24 bilhões são destinados a pessoas físicas, R\$ 48 bilhões para empresas, R\$ 25 bilhões para o agronegócio e R\$ 3 bilhões para administrações públicas municipais e estaduais. Os recursos vão reforçar as linhas de financiamento já existentes, principalmente as voltadas para crédito pessoal e capital de giro.

### BRADESCO

Com a redução da taxa Selic para 3,75%, as tarifas de juros do banco serão reduzidas para clientes pessoa física e jurídica, repassando o corte de 0,5 ponto percentual para as suas linhas de crédito.

# 4. E quando a crise passar?



De acordo com o SEBRAE, a previsão é que os impactos da pandemia nos negócios não devem ultrapassar 4 meses. Use este tempo de pausa para rever seu negócio e planejar o futuro dele, em vez de reduzir o número de funcionários, incentive-os a usar este tempo para atualizar informações sobre os clientes, perfil, preferências, sistemas internos, aprimorar habilidades e criar novos produtos e serviços para estarem melhor preparados para a eventual recuperação. Não espere a crise passar para pensar na recuperação. Comece o quanto antes!

Aproveite para capacitar sua equipe com cursos gratuitos, desenhe metas para o futuro, faça os ajustes necessários. A palavra da vez é RESILIÊNCIA.

## **Encare a situação como uma oportunidade!**

As novas necessidades dos clientes criam oportunidades de inovação para os negócios. Invista mais no digital! Não fique focado apenas em ações defensivas e fique de olho nas necessidades do seu consumidor! Sabemos que existem diferentes velocidades de recuperação para cada país e setor econômico, isto exigirá de cada uma estratégia local distinta e focada no perfil do seu público.



## 5. Conclusão

As notícias são atualizadas quase que diariamente e esse manual é apenas um guia básico com algumas sugestões. Toda informação deverá ser validada e em caso de dúvidas, fale com um contador, advogado ou consultor financeiro. Converse com especialistas para que possam orientar a sua loja da melhor forma possível.

**PATOGĒ**



patogeooficial



Patogê Jeans



patoge.com.br

