GUIA DE SOBREVIVÊNCIA EMPRESARIAL

Estratégias e Ações de Emergência na Crise do COVID19

CTcontábil

GT contábil

JUNTO COM VOCÊ VAMOS SUPERAR ESTE MOMENTO DE CRISE

INTRODUÇÃO

Este guia tem o objetivo de ajudar você, empresário, a adotar medidas de emergência em tempos de pandemia.

É o momento de entender como ficará seu negócio diante desse cenário de reclusão social e estagnação econômica e agir para enfrentar esse momento sem surtar.

Nós vamos abordar os seguintes tópicos:

- Estratégias de contingência para blindar o seu negócio;
- Como trabalhar em Home Office;
- Como inovar em tempos de crise;
- Como manter o relacionamento com o seu cliente ;
- Quais projetos precisam ser adiados;
- Como fazer gestão de crises;
- Como lidar com a ansiedade e o pânico.

ESTRATÉGIAS DE CONTINGÊNCIA

Blindando seu negócio da crise

Antes de mais nada, é preciso entender e aceitar que seu negócio será afetado, direta ou indiretamente, pelos efeitos econômicos do **Coronavírus.**

Seja pela diminuição das vendas, pela inadimplência, pelo trabalho remoto da equipe ou por demandas diferenciadas dos seus clientes.

Então não adianta cruzar os dedos e torcer para que nada aconteça, porque isso pode te gerar uma ansiedade e uma quebra de expectativa muito grande.

Estamos em um momento de **retração.** É como se seu negócio entrasse em um casulo e consumisse a menor quantidade de recursos possível, para que assim possa ter **energia suficiente para expandir pós-crise.**

A primeira pergunta que você deve fazer é**:**

>> O quanto o seu caixa será afetado?

Entendendo esse cenário, precisamos partir para os recursos necessários para o seu ciclo financeiro suportar esse período.

1. VENDAS

Reveja sua meta de vendas e adote o pior cenário. Não quer dizer que em tempos de Corona você vai vender ZERO.

Você pode adotar um novo formato para oferecer seu serviço ou seu produto personalizado para clientes em tempos de Coronavírus.

Você pode fazer todo o atendimento online abusando da videoconferência, whatsapp por exemplo. Além de também usar entregas de produtos por delivery. Essa pode ser uma boa estratégia de vendas.

E por falar nisso, o SEBRAE disponibilizou dicas de como utilizar o WhatsApp Business para manter as vendas e de como implementar um serviço de delivery na sua empresa para driblar a crise. Vale a pena conferir!

https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/coronavirus/utilize-o-whatsapp-business-para-manter-as-vendas,54b9f270d98e0710VgnVCM1000004c00210aRCRD

Além disso, veja esse webinar que Ricardo Jordão Magalhães gravou sobre **como continuar vendendo remotamente com o Coronavírus**

https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/coronavirus/implemente-um-servico-de-delivery-na-sua-empresa-para-driblar-a-crise,cd50e52cc2be0710VgnVCM1000004c00210aRCRD

Entenda a saúde da sua empresa.

2. DESPESAS E CUSTOS

Se o maior custo do seu negócio é a folha de pagamento estude formas de reduzir a jornada dos seus funcionários e dê preferência ao trabalho home office (para reduzir custos com vale-transporte e alimentação) para que você não tenha gastos desnecessários nesse momento.

Nessa cartilha, você tem acesso às recomendações oficiais sobre a jornada dos empregados durante a pandemia.

https://drive.google.com/file/d/1vO1mEWv6v7eBVdRYVk-GCxmZFyzJnys_/view?usp=sharing

Analise quais despesas não são essenciais neste período de crise e que você possa cortá-las ou diminuí-las. Se o seu negócio possibilitar o trabalho em casa, opte por ele e suspenda serviços de manutenção da sua empresa e renegocie o aluguel do imóvel por exemplo.

Confira algumas dicas na cartilha de Gestão Financeira em tempos de Coronavírus do SEBRAE.

http://www.agenciasebrae.com.br/asn/Estados/NA/Anexos/Guia Gest%C3%A3o Financeira.jpg

3. CAPITAL DE GIRO

Se precisar de mais recursos para financiar sua operação, dada a diminuição da receita ou do alto índice de inadimplência, tenha como primeira opção **fontes não onerosas.**

- Renegocie prazos com fornecedores;
- Atente-se à postergação do pagamento dos impostos e contribuições decretados pelo governo;
- Diminua sua retirada, se possível;
- Defina política de caixa mínimo;
- Negocie suas dívidas com seu banco para “carência” de 60 a 90 dias;
- Identifique ativos que possam ser vendidos.

Porém, se ainda assim precisar recorrer a empréstimos onerosos, dê preferência às fontes de longo prazo. Fuja da tentação do cheque especial e outros créditos imediatos, porque os juros serão absurdos e podem comprometer ainda mais a sua liquidez.

Como não perder o controle

4. INADIMPLÊNCIA

A inadimplência vai aumentar em negócios recorrentes. Vamos trabalhar com esse cenário.

- Determine um profissional de sua equipe para acompanhar a inadimplência diariamente;
- Organize os dados e identifiquem tendências;
- Negocie com os seus cientes;
- Comunicação com seu cliente é a chave;
- Conte com seu contador para tomada de decisão.

HOME OFFICE

Conheça as melhores práticas

Talvez não precise, mas se precisar... o que você vai fazer?

Se sua equipe ainda não estiver em home office, considere essa possibilidade não como uma escolha, mas como uma obrigação para os próximos dias.

1. ESTRUTURA E RECURSOS

Se seu servidor é local, existem formas de fazer essa conexão via VPN. Procure o mais rápido possível um profissional de TI.

Defina quais serão as ferramentas necessárias. Aqui vão algumas dicas:

- Videoconferência: Hangouts, Zoom, Whereby
- Compartilhamento de arquivos: Dropbox, Google Drive, One Drive
- Gestão de tarefas: Runrun.it
- Comunicação: WhatsApp, Slack

Depois, entenda como é a situação, em casa, das pessoas do time:

- Tem computador em casa e pode usar?
- Tem internet em casa e pode usar?
- Tem um espaço reservado para trabalhar em casa?
- Os familiares entendem a diferença entre trabalho home office e dia de folga?

Mapeie cada situação e trate cada caso em particular, antes de ter gastos extras comprando pacote de internet para quem não precisa.

2. RITUAIS

Procure não surtar tentando controlar o horário das pessoas trabalhando de casa, porque isso é impossível.

Ao invés disso, crie rituais para iniciar e encerrar o dia:

- Faça reuniões online às 9h e às 17h com todos da equipe, por exemplo, e alinhe as entregas e o planejamento para o dia seguinte.
- Se coloque à disposição da equipe, por exemplo, deixando uma sala online disponível o tempo inteiro.

3. METAS E ALINHAMENTO

Alinhe com todos da equipe sobre as suas metas individuais e as do time:

Não tente controlar o que a pessoa está fazendo, mas o que ela está entregando.

Se isso não tiver claro para você e para as pessoas, então chame os coordenadores de cada setor para te ajudar a definir quais são as entregas de cada um.

Não fique se descabelando sozinho, envolva sua equipe ao máximo que puder nesse processo.

4. SEGURANÇA PSICOLÓGICA

É natural que em período de reclusão social, algumas questões emocionais surjam:

- Ansiedade de ficar em casa;
- Possíveis medos causados pelo momento incerto.

Portanto, oriente sua equipe a:

- Cuidar dos inputs que recebe, canais de informação e leitura;
- Adotar práticas mais positivas na vida, rituais diários, cuidado com a saúde, alimentação;
- Compartilhar bons conteúdos e boas práticas com o restante do time;
- Evitar disseminar o pânico com notícias sensacionalistas.

5. BOAS PRÁTICAS

- Aproveite o momento para fazer cursos e estudar assuntos que estavam pendentes;
- Aproxime da sua equipe e não deixe a distância física se tornar uma distância emocional;
- Olhe o lado positivo da situação. Aprenda com o trabalho remoto, tenha um novo olhar sobre a sua rotina diária, no seu modelo de trabalho e no seu convívio com as pessoas.

O Linkedin liberou um curso gratuito sobre trabalho remoto. Ele é muito completo e pode ser essencial para você nesse período:

https://www.linkedin.com/learning/paths/trabalho-remoto-colaboracao-foco-e-produtividade?trk=eml_mktg_gco_cust_covid19_20200316&mcid=6643225906670379008&src=e-eml

INOVE

Não espere a melhor momento ou
as melhores circunstâncias para agir

Em tempos de crise como esta, é uma boa oportunidade de se reinventar e criar novas soluções para o seu negócio.

- Seu negócio é um restaurante e precisa fechar?
- Estimule a compra por delivery com o frete grátis para estimular as vendas;
- Divulgue em redes sociais as medidas rigorosas de limpeza que estão sendo tomadas neste momento para tranquilizar seus clientes.
- Seu negócio é de eventos e eles estão sendo cancelados?
- Remarque os eventos com seus clientes pra eles não cancelarem.
- Esteja presente nas redes sociais com novidades pra seus clientes que fecharem agora eventos pra quando a situação do Coronavírus estiver normalizada.

Nem tudo está perdido. O SEBRAE está disponibilizando conteúdos que ajudam você, empresário, a inovar no seu ramo de negócios e não ter tantos prejuízos nessa época de Coronavírus. Se liga em algumas dicas:

Seu negócio em tempos de Coronavírus.
https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/coronavirus/seu-negocio-em-tempos-de-coronavirus,460e237044fe0710VgnVCM1000004c00210aRCRD

10 dicas para vender produtos e serviços na crise do Coronavírus.
https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/coronavirus/10-dicas-para-vender-produtos-e-servicos-na-crise-do-coronavirus,40f59fe6ecae0710VgnVCM1000004c00210aRCRD

Academia oferece treinos online e vê oportunidade de crescer na crise.
https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/coronavirus/para-driblar-crise-do-coronavirus-academia-oferece-treinos-online,a5b1f1b0a59f0710VgnVCM1000004c00210aRCRD

Meios de hospedagem em tempos de Coronavírus.
https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/coronavirus/meios-de-hospedagem-em-tempos-de-coronavirus,d300b0f94afe0710VgnVCM1000004c00210aRCRD

RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

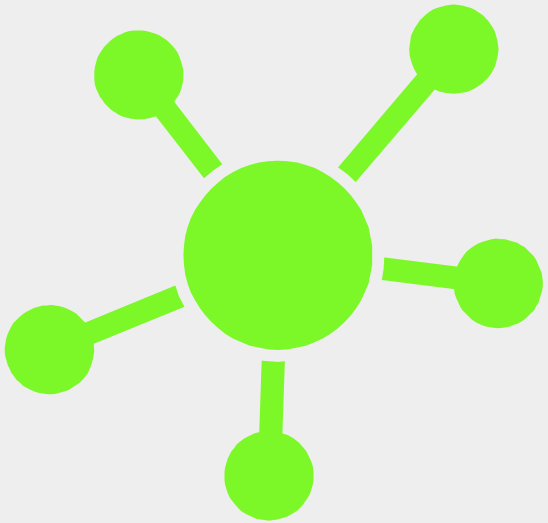
Distante fisicamente,
próximo emocionalmente

Como já dissemos, esse é o momento de você, empresário, se fazer presente na vida do seu cliente.

As redes socias neste momento serão muito importantes. Compartilhe novidades, promoções, ações que estão fazendo para conter a dissipação do vírus.

Monte um plano de comunicação, é importante que a sua empresa se posicione de forma organizada e estratégica, definindo quem na sua equipe irá responder cada tipo de pergunta, bem como determinar respostas padrões para perguntas comuns mantendo um alto grau de alinhamento e coerência.

Não deixe seus clientes esquecerem de você!



PROJETOS

O que adiar e no que investir

Aquela contratação de um funcionário que você estava planejamento pode esperar. Aqueles projetos de reforma da sala, de infra-estrutura e de troca de equipamentos também.

Tudo o que não for essencial nesse período, adie e se prepare para eventuais cortes, principalmente aqueles que seu negócio já planejava fazer.

Porém, tem projetos que não podem ser adiados e outros que não eram prioridade, passam a ser.

Acreditamos que tudo aquilo que for necessário para melhorar a comunicação e o relacionamento com o seu cliente e/ou sua equipe são essenciais.

Gostaríamos de reforçar, portanto, que a **CT Contábil** pode ser muito útil para este momento.

Com a **CT Contábil**, você poderá marcar calls online para entender a saúde financeira da sua empresa com a ajuda das análises dos resultados e terá o nosso apoio para traçar um plano de ação para diminuir os impactos negativos da sua empresa nessa época de Coronavírus.

GESTÃO DE CRISE

Alinhamento de expectativas

Neste momento, tudo é incerto. Então cuidado para não tomar decisões precipitadas pensando no pior cenário possível.

Definir regras e processos novos determinantes para os próximos meses pode ser um tiro no pé, dado que tudo está mudando muito rapidamente. Cada semana está de um jeito.

Implemente um comitê de crise com checkpoint diário para revisar ações que foram implementadas e seus impactos, discutir a mudança de cenários e criar novas ações que devem ser tomadas.

Regras e processos novos podem sim serem criados, mas avaliando caso a caso. E o que você definiu hoje pode mudar amanhã.

Alinhe com todos da sua empresa sobre os possíveis impactos desse cenário nos negócios: diminuição do faturamento, aumento da inadimplência, equipe remota, demandas extras de clientes... tudo isso poderá acontecer e, mais do que isso, é esperado que aconteça.

Dizer o que é esperado, mas, que vocês agirão em conjunto para manter a ordem, é importante para não provocar pânico nas pessoas.

A comunicação limpa, fluida e sincera é a chave. Fingir que está tudo bem não vai colar. Ocultar informações da sua equipe também não.

Como já dissemos, esteja próximo da sua equipe como nunca, porque são eles que vão segurar essa barra junto com você.

Você não tem que sofrer sozinho.

Conte com a gente também!

ANSIEDADE E PÂNICO

Como cuidar das neuroses

O medo do incerto gera ansiedade e pensamentos obscuros. Para pessoas “normais”, isso já é bem preocupante.

Para quem sofre de transtornos de ansiedade, síndrome do pânico e outras condições, a situação pode ficar insustentável.

Você, como empresário, tem dois papéis muito importantes nesse momento:

2. NÃO DEIXAR QUE OS OUTROS SURTEM

Cuide de você, e cuide dos outros também. Familiares, equipe e até mesmo desconhecidos. O que você pode oferecer de valor para as pessoas?

Será que é válido você gravar um vídeo, escrever um conteúdo e disponibilizar uma mentoria gratuita para ajudar amigos, clientes e colegas de profissão?

Nesse momento, toda ajuda emocional é válida para sempre lembrarmos que apesar de distantes, não estamos sozinhos nessa jornada.

E eu tenho certeza de que você tem muito para contribuir. Seja generoso. Mais do que você já é.

Precisamos superar essa crise juntos, com humanidade. Então é tempo de união, de compartilhamento e de bondade.

CONCLUSÃO

O objetivo deste material foi preparar você, contador, para enfrentar este momento de crise e entender como seu negócio será afetado.

O objetivo deste material foi preparar você, empresário, para enfrentar este momento de crise e entender como seu negócio será afetado.

Talvez as dicas aqui dadas não se apliquem para o seu cenário, ou talvez a situação não fique tão caótica quanto se divulga na mídia.

De toda forma, este momento que estamos passando é bastante delicado para as empresas, e acreditamos que você precisa estar fortalecido para cuidar do seu negócio.

Aproveite esse momento para se tornar um profissional e uma pessoa ainda melhor.

E lembre-se sempre de que você não está sozinho nessa.

Conte com a **CT Contábil,** visite nosso site:

www.ctcontabil.com.br

Vamos juntos transformar a doença em saúde e a pobreza em riqueza!

Obrigado.

CTcontábil

www.ctcontabil.com.br
(81) 3038 0138
(81) 3037 3695
(81) 3129 0015
(81) 3327 3061
(81) 9 9977 2790 (whatsapp)