

Dicas para ajudar o seu negócio a evoluir



Dicas para ajudar o seu negócio a evoluir

Sumário

Conheça e diversifique seu público	03
------------------------------------	----

Esteja online	06
---------------	----

Adapte-se ao presente e planeje o futuro	10
---	----

Fique de olho no mercado	12
--------------------------	----

Dicas financeiras	15
-------------------	----

Para saber mais	17
-----------------	----

Conheça e diversifique seu público



Comunicação eficiente é mais do que fazer uma mensagem chegar de uma pessoa à outra: é garantir que o que está sendo dito/escrito seja entendido da forma correta.

Para isso, é importante conhecer com quem se fala e, assim, ajustar a mensagem para a forma que seja mais compreensível para ele(a).

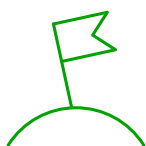


Entenda seu público-alvo

Procure saber o maior número de informações possível sobre o tipo de pessoa com quem quer fazer negócios. Isso tudo vai ajudar a formatar a sua empresa de um jeito que faça sentido para o(a) cliente, ajustando produtos, comunicações e mais.

O primeiro passo para isso é ouvir seu público, entender o que ele gosta, que tipo de conteúdo consome, a utilidade do seu produto ou do serviço para ele etc. As redes sociais são um bom lugar para conseguir essas informações.

Você também pode usar ferramentas, como o **Google Trends**, onde você digita um termo e vê o que as pessoas estão procurando sobre aquele assunto. Também dá para conferir sites e redes sociais de empresas que atuam no seu ramo para conseguir ainda mais dados.



Descubra novos nichos

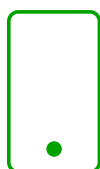
Dá para ir além do óbvio e pensar em outros públicos que podem se interessar pelo seu negócio, e que não parecem ser tão claros de primeira.

Por exemplo, se você faz bolos, além de pessoas físicas, dá para pensar em uma parceria com empresas, por exemplo, ou com uma escola que oferece lanches. Se você é professor(a) de ioga, pode começar a considerar práticas para crianças e descobrir um novo público para atuar. Também é possível explorar novas formas de trabalhar, como aulas online e lives.

Esteja online



Marcar presença no mundo digital é uma forma de atrair mais clientes, construir uma boa reputação para a marca e, conseqüentemente, aumentar suas vendas.



Divulgação nas redes sociais

Você pode ter uma página ou perfil para divulgar os seus serviços, mesmo que não venda por meio destes espaços. Vale deixar muito claro o caminho que a pessoa deve fazer para adquirir seus produtos, como um endereço físico ou telefone. Confira o e-book sobre redes sociais disponível no site do movimento **Eu Coopero com a Economia Local** para saber mais sobre esse tópico.



Vai ter um site?

Hoje em dia, muitas empresas limitam sua presença digital às redes sociais, o que funciona muito bem. Porém, se quiser, é possível criar seu site por meio de ferramentas bem simples disponíveis na internet. Para ir além e profissionalizar ainda mais o seu espaço, pode contratar serviços de web designers e desenvolvedores(as). Busque alguém de confiança e invista.



Venda online

Se fizer venda por canais digitais, é importante estruturar um processo que consiga atender as demandas com qualidade.

Pedidos por WhatsApp e entrega delivery podem ser boas formas de atuar neste cenário. Ou se trabalha com serviços como consultoria, pode disponibilizar uma forma de acesso ao seu conteúdo por meios digitais. Inclusive, é importante avaliar o preço do produto ou serviço considerando o cenário online, que pode reduzir despesas de um lado, mas acrescentar de outro. A gente fala mais sobre precificação no e-book sobre gestão financeira, que você também encontra no site do movimento **Eu Coopero com a Economia Local**.

Os marketplaces também são uma alternativa para venda online: funcionam como um shopping center virtual, em que, em um mesmo lugar, várias lojas e marcas comercializam seus produtos. Existem várias opções no Brasil atualmente e, para quem é associado Sicredi, uma opção é o Sicredi Conecta. Esse é um aplicativo que, por meio de uma vitrine virtual, faz a ponte entre associados para compra e venda de produtos. Saiba mais e confira se ele está disponível na sua região em **www.sicredi.com.br/conecta**.



E na hora de pagar?

O pagamento também pode ser digital: você pode trabalhar com emissão de boletos, transferências bancárias, pagamento por link ou até por QR Code. Confira com a sua instituição financeira as possibilidades para o seu negócio e, sempre que possível, prefira os meios eletrônicos de pagamento, que evitam o uso do dinheiro em espécie (seguros por evitarem perda e roubo e exigirem menos contato e risco de contaminação por doenças).

Veja o vídeo Inovações que ajudam a sua empresa a ficar mais digital, no site do movimento **Eu Coopero com a Economia Local** para saber mais sobre esse tema e outros tópicos úteis para a sua empresa.

Adapte-se ao
presente e planeje
o **futuro**



Viva o presente, o dia de hoje, mas se prepare para o futuro e para variações no seu negócio. Veja algumas dicas para colocar em prática:



Ajuste a rota

Imprevistos acontecem e, com isso, é preciso se reinventar. Muita gente sentiu isso na pele com os efeitos da pandemia e percebemos mudanças na forma de fazer negócios, com a digitalização e o serviço de entregas sendo mais exigidos. Em situações como essa, vale pensar em como adaptar o seu negócio à nova realidade para que ele continue sendo relevante.



Faça escolhas responsáveis

Avalie investimentos de um jeito racional. Por exemplo, se precisa fazer uma reforma e comprar um novo computador para trabalhar, veja o que é mais necessário e defina prioridades, de forma que não comprometa seus recursos financeiros e pensando no que é mais urgente de ser melhorado.



Prepare-se para o desconhecido

Ninguém sabe ao certo o que o futuro reserva. E é por isso que é muito importante estar preparado para imprevistos, especialmente contar com uma reserva financeira que possa segurar as pontas até você se reorganizar.

Fique de olho no mercado



A gente já deu alguns exemplos nos tópicos anteriores sobre a utilidade de conferir o que outras empresas têm feito.

Aqui, a gente fala um pouco mais sobre a importância disso.



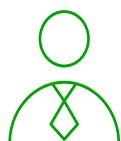
Aprenda com os erros

Nem sempre a gente precisa cometer erros para aprender com eles, desde que você observe e tire lições com exemplos de outras empresas. Quando você procura saber mais sobre o seu mercado, pode se prevenir contra situações que podem dar errado sem perder tempo e dinheiro.



Esteja aberto(a) para novidades

Descobriu um novo meio de pagamento? Uma nova máquina que pode ajudar no seu processo? Fique atento(a) às novidades, aprenda sobre elas, pesquise como funcionam e, se fizer sentido, coloque-as em prática no seu negócio. Existe muita coisa boa que pode ajudar no dia a dia e, conseqüentemente, a ter melhores resultados.



Converse com seu gerente

Aproveite o conhecimento da instituição financeira da qual faz parte para discutir planos, possibilidades e formas de trazer melhorias para o seu negócio. O(a) gerente da sua conta pode ser uma boa referência para isso. Recorra a ele(a), pois esse(a) profissional está ali para te ajudar.



Inspire-se

Não se restrinja apenas à sua área de atuação. Na hora de buscar inspiração e referências, vale procurar de tudo, pois ideias podem surgir de qualquer lugar. Basta adaptá-las à realidade do seu negócio.

Dicas **financeiras**



Este tema é importante para qualquer pessoa, de qualquer idade, e quando a gente fala em empreendedores(as), como você, é essencial.

Existem vários meios de ter acesso a esse tipo de informação.

O **Sebrae** é uma fonte confiável com conteúdos bem produzidos em diversas frentes. Tem até curso sobre o tema. Acesse **www.sebrae.com.br** e aproveite.

Você também encontra vários conteúdos gratuitos em diferentes formatos e para todos os perfis nos sites do **Banco Central** e da **Febraban**.

Organize suas finanças

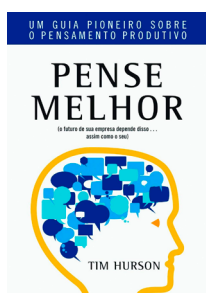
A gente tem um e-book todinho dedicado à gestão financeira.

Acesse o material no site do movimento **Eu Coopero com a Economia Local** e coloque em prática.

Para saber **mais**



Quer se aprofundar ainda mais neste tema? Separamos algumas sugestões para você:



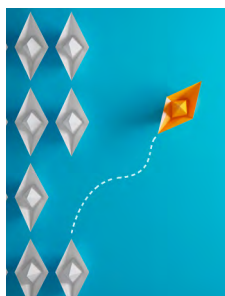
Para ler...

As Regras da Inovação – Como Gerenciar, Como Medir e Como Lucrar, de Tony Davila, Marc J. Epstein e Robert Shelton

O título já deixa claro ao que o livro se refere. Pode ser um caminho para você pensar mais em inovação e ter ideias práticas para a sua realidade.

Pense Melhor: um guia pioneiro sobre o pensamento produtivo, de Tim Hurson

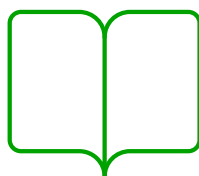
O autor traz ferramentas para ajudar no pensamento inovador e na solução de problemas. Ele ajuda a separar o que é criativo e o que é crítico e como usar isso para o bem da empresa.



Para estudar...

Inovação, do Sebrae (grátis)

Conceitos relacionados à inovação em um curso gratuito de curta duração. Acesse pelo link <https://bit.ly/30Pp5oq> ou busque “curso inovação Sebrae” no Google.



Veja também nossos outros e-books disponíveis em sicredi.com.br/economialocal

