SEBRAE

RECOMENDAÇÕES IMPORTANTES PARA SOBREVIVER À CRISE DO CORONAVÍRUS

ALIMENTOS PREPARADOS, RESTAURANTES E LANCHES

NO SEU COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Não se desespere nem desista. A hora é de raciocinar, rever e adaptar-se.

Reveja e replaneje minuciosamente seus custos, minimize-os ao máximo nesse período, mas evite fazer cortes em pessoal – neste momento eles poderão ser mais que necessários.

Controle de custos nunca foi tao importante : saber medir, controlar e gerenciar cada item minuciosamente. Aproveite a oportunidade de mais tempo para rever tudo.

A crise traz oportunidades - descubra-as, dentro do seu negócio, ligado a ele ou a uma forma diferente de fazê-lo.
Você pode surpreender-se.

CONTE COM A AJUDA DAS INSTITUIÇÕES

Aproveite as concessões e liberações feitas pelas esferas do governo (federal, estadual e municipal) sobre as alterações de taxas e impostos e dívidas, como por exemplo:

a) Pagamentos de quitação do IPTU foram adiados pela prefeitura de manaus em 90 dias.

B) Bancos estão abertos a negociação de dívidas e parcelamentos de empréstimos – procure diretamente seu banco.

C) Não é hora de endividar-se por nada – evite ao máximo, faça somente o imprescindível.

D) Crédito só se for para investir em tecnologias para marketing digital – e o mínimo possível – nunca para quitação de dívidas.

E) Certidões negativas e as positivas com efeito negativo dos tributos federais e da dívida ativa da união passaram a valer por mais 90 dias. Isso facilitará novas negociações.

F) Invista em delivery, pessoalmente com serviço de motoboys.

G) A Uber Eats agora prevê o pagamento diário de serviços, não mais semanais, como forma de intensificar as vendas e o número de parceiros.

H) O Ifood está com diversas promoções e facilidades para a entrada de novos clientes, além de orientar como formatar fichas técnicas de pratos e cursos on-line.

EM RELAÇÃO AO SEU NEGÓCIO REVEJA TUDO

Abra sua mente e esteja aberto a mudanças substanciais no negócio - é hora de agir, não descansar.

Seja exemplar no cuidado rigoroso com a higiene e manipulação de alimentos – e cuide para que o cliente veja e ateste isso – a campanha "visite virtualmente nossa cozinha" pode abrir muitas portas e ser um excelente marketing para o negócio.

Promova capacitação em normas de higiene e manipulação de alimentos para todo o pessoal da empresa. Há curso on line gratuito pelo sebrae nessa área. Certifique e publique isso.

Com a pandemia, invista em epis (luvas, máscaras, gel, vestimentas) . Isso dá confiabilidade ao cliente e o fideliza.

Não admita nenhum decréscimo na qualidade dos produtos vendidos, pelo contrário, tente melhorar isso.

Coloque-se no lugar do cliente e reveja: como eu gostaria de ser atendido se fosse cliente da minha empresa (foque em mobilidade, facilidades de serviço, praticidade de uso e rapidez).

Você pode descobrir que até uma parada estratégica pode ser mais inteligente que continuar insistindo num modelo de negócio que já não está tão atrativo. Cogite mudar tudo, ouse.

Aprimore seu marketing digital, use e melhore o instagram, google, facebook. Use arquivos visuais e de contato mais efetivos e de melhor qualidade, como o dropbox e google drive.

Inove, faça diferente, mostre-se presente, ativo e crie novas relações com o cliente. Envie receitas de alguns pratos, por exemplo. Convide-os a degustá-los.

Adeque-se a serviços de pagamento como picpay e mercado pago. Tudo o que facilitar a vida dos clientes é muito bem vindo.

Invista em venda de alimentos congelados com kit semanais – assim seu contato com o cliente será reduzido e ele terá pouco trabalho e problemas com idas ao supermercado, mas você tem venda garantida.

Planeje a confecção dos alimentos a partir de pequenas porções ofertadas – pode haver necessidade de diminuir a quantidade de comida feita para cada dia.

No mesmo processo, faça uma reengenharia do cardápio, de forma a investir na venda de produtos mais populares, e de menor custo, fazendo promoções sobre o que você sabe que vende mais – frango a parmegiana, por exemplo.

Monte cardápios cujo custo de produção seja o mais possível similar, evite oferecer um dia bacalhau e em outro calabresa, por exemplo.

Ainda sobre cardápio, pense em inserir comida fit e opções somente de saladas.

Temporariamente, reduza o numero de pratos no seu menu, trabalhe com poucos itens, mas ótimos em qualidade e em vendas.

Invista em vídeo aula (qualquer celular faz isso) divulgando receitas já de uso comum e envie, após a aula, um serviço de degustação do produto. Aproxime relacionamento com o cliente.

Opte pelo fornecimento de festas completas para famílias com todo o cardápio, incluindo prato principal, acompanhamentos, sobremesa e bebidas, para grupos de 5 a 8 pessoas (normalmente o número de pessoas de uma mesma família). Eles poderão comemorar sem aglomerar, só com os que estão em casa mesmo.

Se for caso, restrinja o serviço para os dias de mais venda, finais de semana ou somente almoço, por exemplo. É uma forma de manter-se vivo no mercado.

Promova produtos para o self service do cliente – por exemplo, você vende os ingredientes de uma moqueca de pirarucu, minimamente e devidamente processados (já cortados, limpos) para que o cliente mesmo faça o prato em sua casa. A culinária é uma excelente alternativa para quem está em casa.

Produza os alimentos congelados em frações menores, pois boa parte dos consumidores de comida congelada são solteiros ou casais. Assim você terá oportunidade de oferecer mais vezes seus serviços.

Pense na viabilidade de fazer convênios ou contratos com condomínios. Se você vende pão, por exemplo, que tal oferecer a um grupo de moradores a oferta diária de pão quentinho?

'Acima de tudo, lembre que "não são os mais fortes, nem os mais inteligentes que sobrevivem, mas os mais adaptáveis".

CONTINUE UTILIZANDO OS SERVIÇOS ON LINE DO SEBRAE AM

Fale com a gente pelo **0800 570 0800** ou
clique no link para conversar online com o Sebrae:
http://bit.ly/Atendimento-Sebrae

USE NOSSAS HASHTAGS NAS SUAS REDES SOCIAIS:

#SebraeAM #MEI #MEIamazonas #empreendedorismo #empreendedor #empreendedora #empresasbrasileiras #empreendedorBrasileiro #educacaoempreendedora #tecnologiadigital #negociosonline #negociosdigitais #empreendedorismodigital #capacitacaoprofissional #cursosonline #EmCasaComSebrae

SEBRAE

A força do empreendedor brasileiro