



Reinvente-se na crise: Confira dicas sobre como resolver as questões mais recorrentes neste momento delicado da economia

Antes de começar, é importante salientar que não há uma receita única para que seu negócio supere este período de crise. Cada negócio possui suas particularidades e está sendo afetado em maior ou menor escala pelas dificuldades de atendimento, fornecimento ou restrições legais derivadas do combate ao Covid-19.

Analisando boas práticas de mercado selecionamos algumas dicas fundamentais para você repensar e reinventar o seu negócio:

- **Aluguel:** Negocie com o proprietário do imóvel uma isenção de pagamento, desconto ou prorrogação do débito. O locador precisa ter no seu planejamento esta margem de negociação para que o imóvel permaneça ocupado, minimizando também para si, os impactos da crise.
- **Fornecedores:** Se possível, postergue entregas e títulos. Comunique-se frequentemente com seus fornecedores, sobretudo se o seu negócio permanece operando. Saber se os níveis de estoque dele, prazos de entrega e horários de atendimento atenderão à sua demanda é essencial para que a sua produção não pare.
- **Impostos, encargos e Empréstimos** – O Governo Federal, assim como grandes bancos estão divulgando ações para postergar ou renegociar débitos. Busque saber se você preenche os requisitos para esses pacotes, fique atento a prazos e a como aderir.
- **Estoques:** Mais do que nunca, é importante saber o que você tem em estoque. Dê atenção especial a itens perecíveis e que estão no estoque há mais tempo. Para estes itens, a dica é elaborar promoções. Lembre, o objetivo é transformar o estoque em liquidez (dinheiro em caixa), portanto a sua margem de lucro pode ser prejudicada.
- **Bares e restaurantes,** que praticamente todo o estoque é perecível, podem atuar com um cardápio reduzido durante esse período, facilitando a administração do estoque.

Fonte: Sebrae SC

