



INSPIRE-SE: Confira cinco dicas preparadas para você inovar em tempos de crise

Mais que otimização de recursos, um momento de crise exige de todos criatividade para repensar os negócios. Para auxiliar neste desafio, preparamos cinco dicas para você se inspirar e inovar na sua empresa.

1. Comunique-se com seu cliente

Invista em relacionamento. Desenvolva conteúdos que estimulem o consumo de seus produtos e serviços e compartilhe: Pode ser nas redes sociais de sua empresa, Whatsapp ou e-mail, o importante é saber o canal onde estão os seus clientes e fazer a sua mensagem chegar até eles. Mostre os cuidados que sua empresa está tomando para garantir a segurança das suas entregas, as promoções da semana e mensagens positivas. Fortalecer vínculos de confiança são essenciais neste momento.

2. Crie vouchers ou vales presentes

O voucher é uma espécie de título ou comprovante que assegura créditos para futuras despesas com mercadorias e serviços. Permita que o cliente o utilize dentro de um prazo específico para compras respeitando termos de utilização definidos por você. Por isso, não esqueça de informar seu prazo de validade ou prazo máximo de utilização. Você pode oferecer a oportunidade de comprar mais por menos ou oferecer desconto como bônus por comprar antecipado.

3. Fashion Delivery

Você provavelmente já ouviu falar das sacoleiras de roupas (ou sacoleiros), pessoas que vão nas casas de seus clientes e deixam uma mala de roupas, acessórios ou sapatos para serem experimentados com calma e conforto em seus lares. Que tal levantar os dados de tamanho e estilo de seus principais clientes e agendar o envio

de uma mala recheada de produtos? Lembre-se de seguir as recomendações de prevenção ao Covid-19 no envio da mala e no retorno dos produtos.

4. Clube de assinaturas

O modelo de receita através de assinatura significa ofertar um produto ou serviço de forma contínua mediante pagamento de mensalidade ou anuidade. Você pode oferecer aos clientes kits de produtos ou mapear clientes com compra recorrentes ofertando proativamente uma entrega periódica dos itens mais consumidos por ele agregando um benefício ou brinde pela recorrência.

5. Sua empresa está no Google?

Imagine que você é um consumidor/cliente do seu negócio e está procurando o produto ou serviço que você oferece na internet, mas não sabe o nome da sua empresa. Que perguntas você faria? Faça o teste e veja se o seu negócio aparece na pesquisa do Google. Antes da pandemia 79% dos consumidores afirmaram que utilizam smartphone para ajuda-los nas compras. Imagina agora?!

Se a sua empresa ainda não está no Google, busque por “Google Meu Negócio”, lá você cria o perfil do seu negócio aumentando a possibilidade de conexão com novos clientes.

Fonte: Sebrae RS

