

pontos da virada

cada ponto uma inspiração para empreendedores.



EDIÇÃO 7 - ABRIL/2021
VIRADA - ESTRATÉGIAS CRIATIVAS
POR GIZELLE REIS

virada
estratégias criativas



DÉJÀ VU

Estamos entrando no 2o trimestre de 2021 mas as vezes parece que estamos em um loop infinito de 2020. Em março foi necessário retornarmos para ações de restrições de circulação mais severas como há um ano atrás. A vacinação é realidade, mas ainda temos um longo percurso a percorrer até, finalmente, todos os brasileiros estarem vacinados e podermos falar da COVID- 19 como um acontecimento do passado.

Estamos revivendo as lives, os memes e também os desafios dos nossos negócios. Há uma vantagem: temos experiência agora. Já encontramos soluções, já estabelecemos novas rotinas, já testamos alternativas, já fizemos dá certo uma 1a vez. Porém essa nova onda traz novos desafios também.



NÃO DESISTA!



PHILL KNIGHT - FUNDADOR NIKE

1 ano depois o desafio financeiro é ainda maior, algumas soluções já não funcionam mais e as pessoas estão com outras necessidades e prioridades.

Uma pergunta não muda: Como o seu negócio resolve problemas dos seus clientes? O foco continua sendo no cliente, é preciso continuar em contato direto com eles e é neles que estarão as oportunidades de reinventar sua empresa mais uma vez.

É preciso MUITA RESILIÊNCIA, é preciso de PESSOAS para lhe apoiar e é necessário também CONHECIMENTO.

O **Pontos** deste mês traz um pouco do que entregamos nos nossos workshops. Os pilares importantes para os pequenos negócios: Planejamento, organização financeira e Instagram na prática.

Junto com a Elza e a Natália preparei esse material como forma de entregar para você ferramentas que possam lhe ajudar em mais esse desafio.

Espero que possamos contribuir e, se tiver alguma dúvida ou sugestão de como a Virada possa ajudar os empreendedores, estamos à disposição.

Boa sorte! Priorize a saúde e as pessoas. Gizelle.

Antes de tudo acho que vale aqui reforçar o conceito de marketing. Essa palavra da língua inglesa não foi traduzida para o português e foi incorporada ao nosso dia a dia mas, muitas vezes, os empreendedores não têm a dimensão do significado e abrangência do marketing para um negócio, seja qual for o tamanho dele.

Costumo dizer que o marketing (e não a propaganda) é a alma da empresa. É através da inteligência de marketing que **conhecemos melhor o cliente e suas necessidades para oferecer produtos/ serviços que resolvam seu problema com a solução mais adequada, gerando, assim, valor para ambas as partes, cliente e negócio.**

**DADOS + ESTRATÉGIA + CRIATIVIDADE +
NEGÓCIO + GENTE + TESTE + AVALIAÇÃO**

Com um mercado cada vez mais diversificado e com as pessoas a 1 click de comprar produtos do mundo todo, ter uma estratégia de marketing é fundamental. Ter uma voz, definir os diferenciais, os valores da marca e relacionar-se com os clientes tem que estar no dia a dia do empreendedor assim como produzir, vender ou fechar o caixa. E, para quem nunca pensou ou pelo menos nunca estruturou sua estratégia de marketing sugiro começar por essa ferramenta de planejamento estratégico básico. Antes de fazer marketing é preciso ter uma visão clara do negócio.

RESPONDA ESSAS 3 PERGUNTAS



	O QUE FAÇO HOJE E PRECISO CONTINUAR FAZENDO:	O QUE EU NÃO FAÇO HOJE E DEVERIA FAZER:	O QUE FAÇO HOJE NÃO DEVERIA CONTINUAR FAZENDO:
PLANEJAMENTO BASE	1. Produtos personalizados	1. Parceria com outras marcas	1. Centralização das vendas
	2. Embalagens de presente	2. Acompanhamento dos clientes	2. Conteúdo do Instagram de forma desorganizada
	3. Investimento em venda corporativa	3. Investimento em publicidade no Google e Instagram	3. Promoções sem programação

Esta é uma ferramenta simples de aplicação. Com base nessa visão e nos valores do negócio é possível desenvolver um plano de marketing consistente.

O planejamento financeiro é uma das grandes dores de muitos empreendedores. De modo geral, no Brasil, não há uma boa educação financeira e isso afeta os negócios. O ponto inicial para começar a dominar as finanças do seu negócio é encará-lo de frente. Planejar é, a partir da situação atual, estabelecer metas e ações para praticá-las, tendo em vista que planejar é cíclico e por isso, é preciso uma rotina de verificação e ajuste constantemente.

Alguns conceitos básicos de finanças precisam ficar claros para o empreendedor e para funcionários que se envolvam na gestão e aqui foram listados alguns deles:

1. FLUXO DE CAIXA

O que é: Toda a movimentação financeira do negócio. Com ele se chegará ao conhecimento da saúde financeira da empresa. Avaliando a liquidez e verificando o saldo, seja ele positivo ou negativo.

Para que serve: Com essa informação é possível utilizar a reserva para traçar estratégias de crescimento da empresa ou para reverter situações negativas.

2. FATURAMENTO, RECEITA E LUCRO

Esses conceitos muitas vezes são confundidos ou não plenamente compreendidos.

Faturamento: o valor que o cliente paga.

Receita: o valor que fica na empresa.

Lucro: o que sobra para a empresa.

3. TIPOS DE PRECIFICAÇÃO

Precificar produtos e serviços é crucial para o resultado do negócio.

Markup: baseado nos custos.

Mercado: baseado na concorrência.

Demanda: baseado nas solicitações.

REFLEXÃO:

A EMPRESA NÃO ESTÁ LUCRANDO OU ESTOU QUEBRANDO MEU PRÓPRIO NEGÓCIO?!

O uso da internet e das redes sociais foi potencializado, seja no trabalho home office, nas aulas on-line, para manter as conexões afetivas com família e amigos ou, no caso das empresas, para adotar novas estratégias de relacionamento e comércio para manter a lucratividade dos seus negócios. Em casos mais extremos, tentar “salvar” a empresa do colapso financeiro provocado pela pandemia que mudou alguns hábitos e prioridades de consumo.



Todos os dados são da pesquisa OpinioBox - Jan/2021 - Brasil.

- **75% JÁ USARAM A REDE PARA PARTICIPAR DE CONCURSOS, SORTEIOS E PROMOÇÕES.**
- **42% JÁ USARAM O INSTAGRAM PARA TIRAR DÚVIDAS OU RECLAMAR COM EMPRESAS.**
- **82% SEGUEM ALGUMA MARCA OU EMPRESA.**

Diante do cenário atual, essas são algumas perguntas importantes para responder sobre o seu negócio:

- Como estão os canais de venda e comunicação?
- Estou acompanhando as atualizações das plataformas?
- Estou usando todos os recursos à disposição do negócio?
- Como está a produção de conteúdo? E os anúncios?

Os anúncios têm
ótima aceitação
nas redes sociais:

34% já compraram a partir de um anúncio na rede
43% se interessam pelos anúncios que são exibidos
54% acham que esses anúncios têm a ver com seus interesses

Vale ressaltar que, **tão importante quanto vender, é usar esse momento para conectar-se de outras formas.** Pense em como sua empresa, com o conhecimento e experiência na sua área de atuação, pode ajudar as pessoas que sejam potenciais clientes ou não, neste momento de crise e incerteza. **Esta é uma grande oportunidade para deixar sua marca, seu legado.** Pois o que você fala, faz ou produz nos seus canais de comunicação hoje pode determinar a sobrevivência (ou não) do seu negócio no futuro.

ponto 4

DICAS DA VIRADA

FERRAMENTAS PARA FAZER O PLANEJAMENTO DO SEU NEGÓCIO



MARKETING Mind Meister

Mapa mental é uma forma de colocar todas as ideias para fora e depois organizá-las e categorizá-las segundo critérios.



ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA MarketUP

Um painel de gestão do negócio que vai facilitar organizar todas as informações financeiras bem como tomar decisões estratégicas.



INSTAGRAM Also Asked

As vezes a criatividade esgota para criar conteúdo. Este site dá referências do que as pessoas buscam na internet relacionado aos assuntos que você pesquisar.

VAMOS TRABALHAR ESSES TEMAS COM MAIS PROFUNDIDADE NO NOSSO PRÓXIMO WORKSHOP

Nos dias **12, 13, 14 e 15 de abril** realizaremos a 8ª turma do nosso Workshop de Marketing para Pequenos Negócios. Dividido nos módulos **Planejamento de Marketing, Instagram na Prática e Organização Financeira**, todo o conteúdo e ferramentas foram desenvolvidos para facilitar o entendimento e aplicação na prática imediatamente. Vamos juntos?

QUEM JÁ FEZ
OS NOSSOS
WORKSHOPS.



NOSSOS WORKSHOPS SÃO PARA:

- Empreendedores e profissionais liberais;
- Pessoas que precisam de conhecimentos e ferramentas práticas;
- Pessoas que buscam network com outros empreendedores;
- Pessoas que não tem conhecimento de marketing ou precisa atualizar-se.

Garanta sua vaga agora!

