

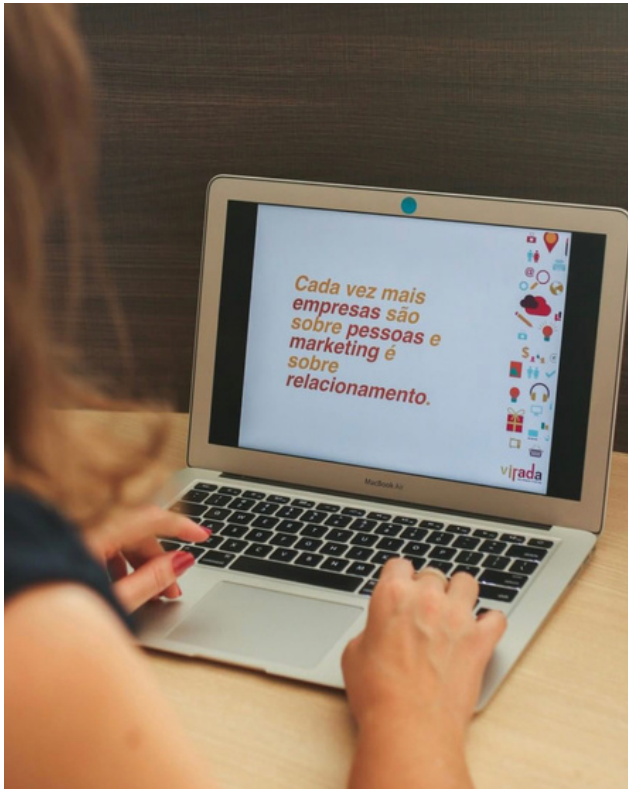
pontos da virada

cada ponto uma inspiração para pequenos empreendedores.



EDICÃO 4 - DEZEMBRO/2020
VIRADA - ESTRATÉGIAS CRIATIVAS
POR GIZELLE REIS

virada
estratégias criativas



E COMO SERÁ 2021?

2019 foi um ano difícil e, nessa época, estávamos esperando ansiosamente que chegasse 2020. Zerar o calendário, renovar as energias e começar de novo.

Mas aí chegou 2020 e, logo no 3o mês do ano, tudo mudou radicalmente e não foi pra melhor.

Tivemos que parar e reaprender a fazer quase tudo. Entender qual o papel da nossa empresa, quais as novas necessidades dos clientes, como nos relacionar, como cuidar das pessoas próximas a nós, como vender, como entregar, como remodelar o nosso negócio, como nos manter vivos.

2020 será um ano para nunca ser esquecido!



O LIMITE DA SUA EMPRESA É O LIMITE DO SEU CONHECIMENTO



LEANDRO CASTELO - ECOVILLE QUÍMICA

Sobrevivemos, chegamos até aqui. Mas como será 2021?

Acredito que o primeiro passo é pensar o que levaremos de 2020. Para mim, o mais importante são as pessoas. Mais do que nunca foi preciso colocar as pessoas no centro. As pessoas que amamos e as pessoas que estão conosco na nossa jornada de vida e de negócios. As pessoas precisam SEMPRE está em primeiro lugar.

Outro ponto importantíssimo foi desaprender para aprender de novo. Esquecer o que já sabíamos e estar abertos ao novo.

Pessoas e aprendizagem contínua. Acho que isso podem ser dois Pontos de Virada para 2021.

Que seu ano novo seja mais leve, com muitas pessoas queridas ao redor e muito aprendizado!

Abs.
Gizelle.

ponto 1

PESSOAS. PESSOAS. PESSOAS.

Pense em pessoas antes de pensar em clientes. Os negócios existem para resolver problemas de pessoas reais.

Alguns estudos nos guiam sobre o comportamento das pessoas para os próximos anos e aqui reunimos alguns pontos importantes para você avaliar oportunidades e ameaças para o seu negócio.



1. Busca por bem-estar, saúde física e mental.

Esse cuidado passa por diversos aspectos como alimentação, exercícios, cuidado pessoal, mais contato com o mundo, menor impacto ambiental, novas formas de consumir e viver.

2. Tecnologia 360o

Tudo é tecnologia e, mais do que nunca ela estará no nosso dia-a-dia, ocupando novas funções e espaços. Acompanhar os próximos passos da tecnologia é fundamental para qualquer tipo e tamanho de negócio. Esteja atento, aprenda, teste.

3. Política

Num espectro bem mais amplo que eleições, as pessoas estão entendendo que tudo tem a ver com política e que ela é vivenciada no dia-a-dia. Direitos, deveres, transparência, posicionamento, ética, responsabilidade corporativa, justiça, ativismo. Essas são pautas que entraram definitivamente na vida das pessoas.

4. Experiências

Pressão e stress diários faz com que as pessoas busquem rotas de fuga. Um tempo para respirar, um tempo para ser cuidada, um tempo para não pensar em nada, um tempo para rir, um tempo para desligar do mundo. A experiência pode ser de um café em um ambiente tranquilo a uma viagem exótica pelo mundo. Como o seu negócio pode oferecer um tempo de decompressão para as pessoas?

5. Envelhecimento da população

A população idosa brasileira envelhece a uma taxa superior à média mundial. O mercado brasileiro ainda não está preparado para especificidade do consumo dos idosos e existem muitas oportunidades e demandas ainda não atendidas.

6. Novo papel da casa

Casa foi ressignificada como além de um espaço de moradia e de encontro da família. Cada vez mais ela passa a ser também espaço de trabalho, estudo, lazer, encontros, auto-cuidado, atividades físicas etc. Essa é uma tendência que encontrará um equilíbrio maior após o COVID.

7. Consumo repensado

São muitos os fatores, desde o impacto socioambiental até repensar os valores das coisas. As pessoas começam a se interessar mais também pela segurança dos produtos relacionado a saúde. Transparência nas relações de consumo será cada vez mais cobrada nos próximos tempos.

8. Multicanal

Está onde o cliente precisa, em um formato que atenda a sua demanda. Site, redes sociais, apps, espaço físico, drive-thru, eventos... Além da presença é preciso ter coerência em todos os canais, as pessoas precisam identificar nos produtos, atendimento e pós-venda que, independente do canal, os valores da marca são os mesmos e o cliente será tratado da mesma forma.

ponto 2

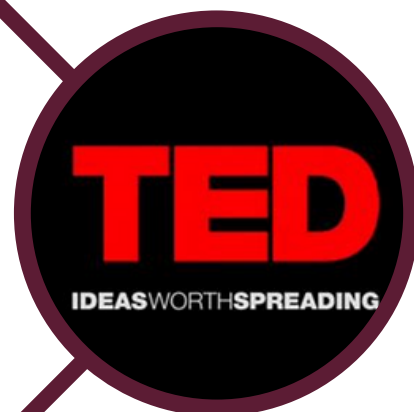
DESAPRENDER PARA APRENDER NOVAMENTE

Durante a pandemia foram ofertados milhares de cursos gratuitos. Foi possível fazer curso de arte, idioma, tecnologia, auto-desenvolvimento, marketing digital, finanças... uma oferta infinita que a internet trouxe da escola da nossa cidade, das melhores faculdades do mundo ou de profissionais que resolveram compartilhar seus conhecimentos. Também foi possível aprender através de cursos formais, lives, mentorias, podcasts, grupos do whatsapp, livros e rodas de conversas on-line.

Não existe mais limite para aprendizagem, cada vez mais depende apenas do seu querer e isso é muito importante. Com a velocidade das mudanças e das oportunidades hoje e no futuro é essencial estar aberto para mudar de opinião, escutar novas versões, desaprender para aprender de uma nova forma, como uma nova perspectiva. não existem mais verdades absolutas sobre as pessoas, pois estamos em constante construção, é preciso manter a capacidade de questionar para continuar inovando nos negócios e se relacionando com clientes.

Questione-se:

1. Que novas tecnologias podem impactar meu negócio? A curto, médio e longo prazo.
2. Que habilidades preciso desenvolver para continuar competitivo?
3. Quais os meus pontos fortes e como posso potencializá-los?
4. Que conhecimentos são importantes para o futuro e eu não tenho?
5. Quem são as pessoas quem eu deveria ouvir opiniões constantemente?
6. Quanto tempo eu gasto aprendendo algo novo por semana?
7. Que assunto as pessoas têm falado e eu tenho completo desconhecimento?
8. Quais são os assuntos chave para o meu negócio?



ponto 3

DICAS DA VIRADA

ALGUMAS FONTES DE CONHECIMENTOS QUE INDICAMOS



Podcast

Um mundo ilimitado de temas e que você pode ouvir na hora que quiser.



TED

No formato de seminário é possível conhecer assuntos novos para depois aprofundar.



Explained

Série documental no Netflix que simplifica assuntos complexos.



Medium

Plataforma onde vozes de especialistas e desconhecidos compartilham escritos sobre qualquer tópico.



LinkedIn

Além do network você pode seguir pessoas referências e aprender no dia a dia com elas.

O QUE A VIRADA PODE FAZER PELA SUA EMPRESA

Temos soluções diferentes para alcançar os resultados que cada tipo e tamanho de negócio precisa, mas sempre trabalhamos com conteúdos, ferramentas e estratégias focadas em otimizar os recursos da empresa e dá mais autonomia de decisão e ação para o empreendedor.

Assessoria

Acompanhamento periódico da estratégia de marketing

Consultoria

Avaliação e planejamento por um período e objetivo determinados.

Mentoria

Acompanhamento pessoal e direcionado para soluções de problemas.

Workshop e treinamentos

Conteúdos e ferramentas práticos para grupos.

Quem já deu a virada!

"Quando eu decidi empreender eu queria ter os riscos mais avaliados e melhor controlados possível e para isso convidamos a Virada, que fez toda a diferença nesse começo do negócio (a empresa tem poucos mais de 6 meses). Precisávamos de uma consultoria que viesse somar e nos orientar na construção do plano de negócios da Avivar Sentidos. Estamos muito felizes com os resultados alcançados. Acertamos em ter junto conosco uma consultoria nos primeiros passos que está sempre atualizadas com o que está acontecendo no mercado."

Depoimento: Márcia Castelo Branco da Avivar Sentidos.

