

ARTIGO

PARA VOCÊ, MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL :

EXERCÍCIO DE REFLEXÃO PARA AUMENTO DE SUAS VENDAS EM DATAS COMEMORATIVAS !

Olá, você, meu amigo, minha amiga, que trabalha no regime MEI ! Neste momento difícil pelo qual todo o mundo está passando por conta da pandemia, incluindo o nosso Brasil querido, o jeito é não desanimar, cuidar-se, tomar as precauções necessárias para se evitar a contaminação do novo coronavírus e, na medida do possível, tocar o barco, seguir trabalhando, talvez não do mesmo com que sempre trabalhamos, talvez mudando um processo aqui, um jeitinho novo de produzir, de atender aos clientes, enfim, mas seguir trabalhando, ainda mais focado, ainda mais atento às mudanças nos padrões ocasionadas pela forte crise instalada. Como diz o ditado " Temos de tirar leite de pedra ", não é mesmo ?

Sim, claro, você se pergunta: e agora ? O que eu faço com o meu pontinho comercial se não posso abri-lo por conta da quarentena. Como vou vender meus produtos ? Como vou pagar as contas, o aluguel, fazer a compra do mês no supermercado ? Sem dúvida tudo isso preocupa muito quem trabalha por conta própria e depende das vendas do dia para repor as suas mercadorias ou recompor o estoque de matérias-primas para a sequência da semana, do mês, enfim, que depende do giro diário de suas vendas ou seus produtos fabricados, para tocar o seu negócio.

Primeiro, tente manter a calma e pensar com clareza em sua situação. Não se desespere porque o desespero pode levar a pessoa a tomar atitudes impulsivas que podem não resolver o problema do fluxo de caixa, da falta de clientes, mas pode até criar um problema a mais, principalmente quando envolver alocação de recursos, trocando em miúdos, empregar mal o pouco dinheiro que talvez ainda lhe sobre por alguns dias ou semanas.

Lembre-se que crises são cíclicas e de tempos em tempos vão existir por uma causa ou outra. Isso faz parte do sistema econômico, e a lei da oferta e da procura é muito flexível, pois também pode variar ao sabor das políticas de governo, independentemente de crises instaladas. Uma crise sempre acaba e sempre é bom manter a esperança em dias melhores, a fé em que tudo há de ser melhor depois de um tempo difícil, de limitação de recursos, com pouco dinheiro no bolso e para investir na melhoria de seu negócio. Como diz outro ditado: " Depois da tempestade sempre vem a bonança ". Nada dura para sempre, principalmente as piores coisas. Elas passam mais rápido do que as boas.

De uma coisa que é fundamental para a prosperidade do seu negócio é trabalhar com cenários de curto, médio e longo prazo. No curto prazo tente se reinventar para manter o seu negócio funcionando, mesmo que fature menos do que antes, não importa. Se não dá para abrir a loja, o food truck, a banca de artigos para celulares, etc, tente anunciar os produtos na internet. Pense em quem você conhece que trabalhe vendendo produtos desta forma e peça ajuda para colocar também, por enquanto, ou quem sabe para sempre, os seus produtos na rede, portal próprio de internet ou nas páginas de redes sociais. Tente trabalhar pelo whatsapp, marcar local, como numa estação de metrô, por exemplo, para entregar os pedidos e receber os pagamentos. Talvez uma vez por semana ou mais dependendo do número de pedidos.

Pensando num horizonte de médio a longo prazo, nas formas que você pode trabalhar agora e que nunca havia pensado antes, vamos propor um exercício para que você se concentre em seu negócio e tente imaginar o que pode ser feito, em meio a essas dificuldades que estamos passando, para ter efeito prático, rápido, para virar o jogo e fazer o rendimento do seu negócio, na pior das hipóteses, empatar o dinheiro empregado no giro do seu negócio, isto apenas enquanto durar a crise pandêmica e os efeitos da quarentena na economia.

O exercício é o seguinte: a contar de hoje, vá aos calendários de 2020 e 2021, pegue um caderno, agenda ou bloco de anotações e faça uma tabela mais ou menos da forma como está abaixo:

COMO POSSO VENDER MAIS NAS DATAS COMEMORATIVAS 2020 / 2021

DATAS	REFLEXÃO 01	REFLEXÃO 02	REFLEXÃO 03
10 Maio – Dia das Mães	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
12 Junho – Dia dos Namorados	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
09 Agosto – Dia dos Pais	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
07 Setembro – Independ. Brasil	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
12 Outubro – Dia das Crianças	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
02 Novembro - Finados	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
25 Dezembro - Natal	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
01 Janeiro – Ano Novo	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
16 Fevereiro - Carnaval	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
04 Abril - Páscoa	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
01 Maio – Dia do Trabalhador	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
09 Maio – Dia das Mães	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
12 Junho – Dia dos Namorados	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
09 Agosto – Dia dos Pais	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
07 Setembro – Independ. Brasil	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
12 Outubro – Dia das Crianças	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
02 Novembro - Finados	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?
25 Dezembro - Natal	O que representa para o meu negócio?	Como costumo vender nesta data ?	O que farei para vender mais ?

O que propomos a você, neste exercício, é que faça uma auto-reflexão sobre o seu negócio, sobre a forma como você vende, se foi sempre da mesma forma ou se você costuma promover com frequência ou já promoveu inovações no mix de produtos e marcas, já implantou ou implanta promoções sazonais, como administra hoje o controle do estoque, o fluxo de caixa (importantíssimo cuidar bem do fluxo de caixa em qualquer circunstância).

Quem conhece mais do seu negócio é você mesmo (a). Em todo o fluxo do processo você é o(a) dono(a) do pedaço. E como diz aquele outro velho ditado : " Não vamos ensinar a reza da missa ao vigário, né ? ". Em cada uma das linhas das 03 colunas de auto-reflexão, pare, pense, recorde, tome um tempo para este exercício, viaje no tempo do seu negócio, no seu histórico, no seu momento atual e viaje nas próximas datas comemorativas em que as vendas são mais aquecidas por natureza, com ou sem crise.

Planeje, programe-se para vender mais e melhor, faça o certo do certo, dispense as formas de trabalhar que já deram errado, ouse, inove, esteja atento às oportunidades que o seu negócio tem para oferecer ao mercado. Sinta as pessoas, surpreenda-as e venda muito neste seu próximo ano de trabalho ! Ainda dá tempo para fazer o melhor que for possível neste dia das mães, no próximo domingo. Muito Sucesso e Prosperidade a VOCÊ !!!

Artigo / Eduardo Marçal – 0505.2020

1403 Palavras