SEBRAE

RECOMENDAÇÕES IMPORTANTES PARA SOBREVIVER À CRISE DO CORONAVÍRUS

EMPREENDIMENTOS DE CONFECÇÕES

NO SEU COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Não se desespere nem desista. A hora é de raciocinar, rever e adaptar-se.

"Não são os mais fortes nem os mais inteligentes que sobrevivem, mas os mais adaptáveis".

A crise traz oportunidades – descubra-as, dentro do seu negócio, ligado a ele ou, uma forma diferente de fazê-lo. Você pode surpreender-se.

Na medida do possível, seja radical em minimizar contato físico e atividade presencial. Quando houver, use rigorosamente luvas, máscaras, álcool gel 70 e processos informatizados.

CONTE COM A AJUDA DAS INSTITUIÇÕES

O pagamento do DAS - MEI com vencimento em 20/04 foi prorrogado para pagamento em 20/10. O vencimento de 20/05 ficou para 20/11 e o de 20/06 para 20/12/2020.

Mas se possível, economize esse dinheiro para não ficar inadimplente.

Os bancos estão abertos para negociação de dividas e parcelamentos de empréstimos – procure diretamente seu banco.

Não é hora de buscar crédito para dívidas - tenha muito cuidado.

Crédito só se for para investir em tecnologias para marketing digital – e o mínimo possível.

EM RELAÇÃO AO SEU NEGÓCIO REVEJA TUDO

Abra sua mente para revolucionar sua empresa e os seus serviços. Redirecione seu negócio. Reinvente!

Se coloque no lugar do cliente. E imagine o que ele gostaria que oferecesse para ele nesse período de isolamento social?

Reveja profundamente os custos – nunca foi tao importante saber medir, controlar e gerenciar.

Você pode descobrir que até uma parada estratégica pode ser mais inteligente do que continuar insistindo num modelo que já não é mais atrativo.

Não é hora de delegar e sim de assumir e agir.

Aprimore seu marketing digital, use e melhore o instagram, google, facebook. Use arquivos em dropbox e google drive, inove. Faça diferente.

Adeque-se a serviços de pagamento como picpay e mercado pago - tudo o que for para facilitar a vida dos clientes.

Forme novas parcerias com agentes de entrega como rappi ou uber, ou mesmo o simples serviço de motoboys.

Venda pelo e-commerce com entrega a domicílio.

Se sua atividade ocorre quase sempre sob medida faça como no mercado americano, e crie um padrão não pelo tamanho da roupa (p,m ou g ou 40,42,...), Mas pelo tamanho do quadril, cintura, ombro e comprimento. Esse detalhamento minimizará ajustes nas peças.

Certifique-se de possuir um mostruário de peças com fotos de boa qualidade, pois as cores podem variar na foto e no real.

No mostruário, dê destaque a detalhes de caimento, corte de mangas e decotes ou outro, a fim de que o cliente tenha uma visão plena do produto.

Ofereça gratuitamente, e como complemento do serviço, a prestação de serviços de bainha, diminuição ou ampliação das peças.

Se estruture de forma a possuir um estoque mínimo que permita ao cliente a pronta entrega da peça, ou no máximo com 24 h para entrega. Deixe claro quando a peça for a única do estoque ou apenas em determinado tamanho.

Considere atender a segmentos de mercado e especialize-se em atender este segmento (roupas gg; roupas pp; roupas fechadas com velcro, para portadores de necessidades especiais; lingeries; conjuntos mãe e filha; sapatos para pés pequenos e pés grandes; moda evangélica; brechó chick; enjoei e quero vender... As opções são inúmeras.

Se você tem uma confecção, disponibilize a produção de máscaras e jalecos descartáveis, de tnt, para fornecimento durante a crise.

Ofereça serviço especializado a domicílio, de reparo de roupas. O cliente junta tudo o que precisa reparar e a empresa passa um dia na casa do cliente, cobrando por serviço prestado, com toda higiene.

Considere trabalhar com aluguel de roupas para festas, com entrega a domicílio.

CONTINUE UTILIZANDO OS SERVIÇOS ON LINE DO SEBRAE AM

Fale com a gente pelo **0800 570 0800** ou
clique no link para conversar online com o Sebrae:
http://bit.ly/Atendimento-Sebrae

USE NOSSAS HASHTAGS NAS SUAS REDES SOCIAIS:

#SebraeAM #MEI #MEIamazonas #empreendedorismo #empreendedor #empreendedora #empresasbrasileiras #empreendedorBrasileiro #educacaoempreendedora #tecnologiadigital #negociosonline #negociosdigitais #empreendedorismodigital #capacitacaoprofissional #cursosonline #EmCasaComSebrae

SEBRAE

A força do empreendedor brasileiro