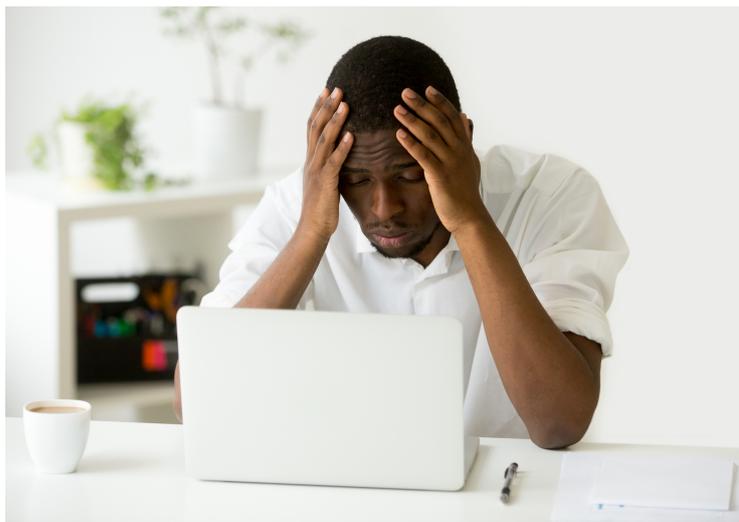


DICAS PARA TRABALHADORES AUTÔNOMOS SAÍREM DA CRISE



A crise pegou muitas pessoas desprevenidas, isto é um fato. A epidemia trouxe como consequência a quarentena de vários países e deixou muitos trabalhadores autônomos sem saber o que fazer diante desta situação atípica.

Microempreendedores estão com baixa facturação e precisaram se ADAPTAR a esta nova realidade pra superar esse momento.

Alguns mercados estão mais desafiados do que outros. Por exemplo, os ginásios estão fechados para evitar aglomerações. Em contrapartida, o setor de delivery teve um aumento significativo.

ADAPTAÇÃO AO NOVO CENÁRIO

Na mesma linha, que os ginásios precisaram reinventar a forma como disponibilizam seus serviços para continuar com os alunos.

Muitos optaram por criar treinos e fazerem aulas através de plataformas online. De que forma o seu produto ou serviço pode ser disponibilizado online? Como os autônomos podem usar as redes sociais para maximizar e escalar o negócio?

Para responder a essas perguntas é necessário fazer uma análise minuciosa do plano de negócios. Além disso, estar presente nas redes sociais é necessário e se tornou uma realidade.

Tanto para se comunicar com os clientes quanto para ser visto por mais pessoas.

PLANEJE SUA ROTA

Reserve um momento para definir as expectativas de faturação para os próximos 3 meses e quais ações serão necessárias para conseguir mais clientes. Pense também em alternativas de fazer com que seus clientes paguem de forma antecipada.

Para trabalhadores autônomos ter uma atitude rápida é essencial. As ações feitas até agora, não necessariamente são as melhores para lidar com a crise. O cenário mudou e está na hora de colocar em prática um plano diferente.

O QUE FALTA PARA OS TRABALHADORES AUTÔNOMOS?

Cada caso requer uma estratégia. Entretanto, os negócios que possuem valores disponíveis foram aqueles que estão se saindo melhor nesta crise independente do setor.

A maior lição para muitos autônomos é valorizar o dinheiro em caixa. É sobre ele que se assenta durante uma crise. Poder usar este dinheiro é manter o negócio vivo para arcar com a folha de pagamento dos funcionários e fornecedores.

Como não é possível prever até quando a epidemia trará reflexos para as pessoas, o ideal é ter uma postura mais conservadora com relação aos gastos. Além disso, vale a pena esperar um pouco para expansões.

Em segundo lugar, vale lembrar que o dinheiro em caixa precisa estar em um depósito a prazo com liquidez diária, assim será possível resgata-lo a qualquer momento e ter um rentabilidade acima da inflação.

"Para trabalhadores autônomos ter uma atitude rápida é essencial. O cenário mudou e está na hora de colocar em prática um plano diferente."

VALORIZE O SEU TIME

Uma empresa é feita de pessoas, e você precisará contar com a ajuda de cada um para fazer o seu negócio sair da crise.

Mantenha-os motivados fazendo reuniões online e não apenas delegando tarefas, isto acaba com a criatividade e produtividade de qualquer pessoa. Neste momento é necessário ser um líder e extrair o melhor de cada colaborador em prol dos objetivos.

Caso não tenha funcionários e trabalhe de forma independente, vale a pena estar próximo dos seus clientes e ter uma comunicação honesta sobre como está enfrentando a crise. Tomar as rédeas do seu negócio passa credibilidade e conseguirá atrair novas pessoas interessadas nos seus serviços ou produtos.