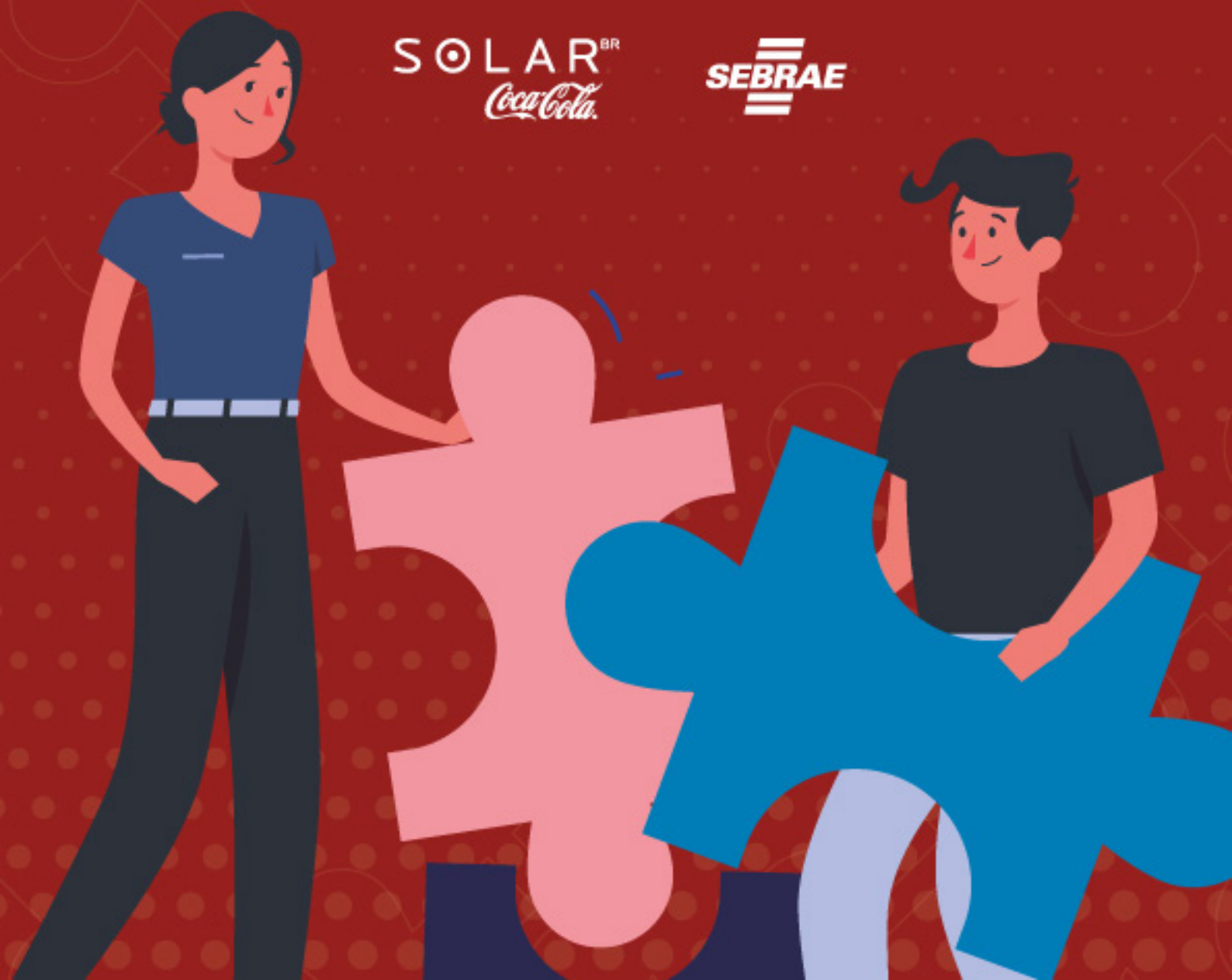


DICAS DE CRÉDITO, GESTÃO E VENDAS

Enfrentando a Crise Covid-19

SOLAR^{BR}
Coca-Cola

SEBRAE



AÇÕES

PARA EVITAR A PROPAGAÇÃO
DO **COVID-19**



**LAVE AS MÃOS COM
ÁGUA E SABÃO OU
USE ÁLCOOL GEL**



**MANTENHA
OS AMBIENTES
BEM VENTILADOS**



**CUBRA O NARIZ E
A BOCA AO ESPIRRAR
OU TOSSIR**



**EVITE
AGLOMERAÇÕES**



**NÃO COMPARTILHE
OBJETOS PESSOAIS**

VAMOS CUIDAR UNS DOS OUTROS!

Fonte: Ministério da Saúde



SOLAR^{BR} *Coca-Cola*

DICAS DE CRÉDITO, GESTÃO E VENDAS

Enfrentando a Crise Covid 19

Brasília, 2020.

ESTAMOS COM VOCÊ

OLÁ,

Os últimos meses têm sido de muitos desafios. Você tem tomado decisões difíceis, está buscando alternativas e criando meios para enfrentar a crise sem perder o seu negócio.

Saiba que você não está sozinho. Com serenidade e apoio mútuo, vamos superar esse momento difícil.

Nós, da Solar, decidimos direcionar recursos e esforços para ajudar nossos clientes a tomarem boas decisões, se organizarem e terem as melhores informações disponíveis para garantir a força de seus negócios.

Construímos uma relação de confiança e parceria ao longo de anos e agora reforçamos que, mais do que nunca, você pode contar com a gente.

Por isso, buscamos a experiência do Sebrae para entregar a mais alta qualidade de conteúdos exclusivos, de forma online e impressa, sobre os principais desafios da gestão em tempos de crise.

Você vai saber como recuperar e proteger o caixa de sua empresa, aquecer suas vendas, lidar com contratos, dívidas e tributos, e muito mais. São informações, dicas práticas e orientações para atravessar as adversidades e manter seu negócio.

Este material é apenas o começo de uma jornada maior, que vamos construir juntos e que certamente fará a diferença na sua retomada.

Boa leitura. Boa sorte. Boas vendas.

SOLAR^{BR}
Coca-Cola

SEBRAE

PÁGINA ONLINE - SOLAR E SEBRAE

Para você que está enfrentando a crise à frente de um negócio, preparamos uma série de conteúdos práticos para te ajudar a atravessar esse momento de forma mais organizada e eficiente.

São vídeos, palestras online e artigos nas áreas de finanças, legislação e marketing. Tudo o que você precisa saber para manter seu negócio e se preparar para a retomada.

Categorias

Aqui você poderá navegar nas três categorias de assuntos.

Home > Conteúdos > Texto

PLANEJAMENTO

Sebrae e Solar Coca-Cola: dicas para manter seu negócio na crise

Solar Coca-Cola e Sebrae fecham parceria para apoiar os pequenos negócios com conteúdos e dicas práticas.

Início

Finanças e crédito

Legislação

Marketing

COMPARTILHAR

FAVORITAR

Tags: Coronavirus, Corona-Covid-19, Parceria, Solar, Coca-cola - Parceria

SOLAR
Coca-Cola

+

SEBRAE

Por isso, o Sebrae e a Solar Coca-Cola, maior fabricante de Coca-Cola de capital brasileiro, reuniram uma série de conteúdos úteis, com dicas práticas, experiência de especialistas de mercado e muito conhecimento para ajudar a descomplicar sua vida e atravessar esse momento de forma mais organizada e eficiente.

Confira os principais assuntos:

Finanças e crédito >

Legislação >

Marketing >

Cadastro

A qualquer momento, você pode se cadastrar no Portal Sebrae e acessar mais conteúdos.

Compartilhamento

Você pode compartilhar essa página com amigos e em suas redes sociais.



01 | FINANÇAS

QUAIS AS PRINCIPAIS MEDIDAS FINANCEIRAS ADOTADAS PARA CONTER A CRISE?

Quando escolher o banco, lembre-se de levar as informações financeiras da sua empresa e fazer um levantamento das garantias que você pode dar. Caso elas não sejam suficientes, você pode ainda solicitar o uso do FAMPE – o Fundo de Aval do Sebrae para Micro e Pequenas Empresas.

Veja as ações que vão facilitar a vida dos empreendedores durante a crise:

Banco Central

Linha de crédito emergencial para financiar a folha de pagamento de pequenas empresas pelo período de dois meses.

Banco do Brasil

O Banco do Brasil anunciou que dispõe de R\$ 100 bilhões para empréstimos a pessoas físicas, empresas e o agronegócio.

Caixa Econômica Federal

Serão destinados R\$ 40 bilhões para capital de giro, principalmente para empresas do setor imobiliário e pequenas e médias empresas.

Banco do Nordeste

O Banco do Nordeste anuncia até R\$ 1,5 bi de crédito para empresas. O banco também está elevando de R\$ 50 mil para R\$ 100 mil o valor das contratações sem a obrigatoriedade de garantias reais.

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES

R\$ 19 bilhões para renegociação de contratos nas operações diretas do BNDES.
R\$ 11 bilhões para renegociação de contratos nas operações indiretas do BNDES.
R\$ 5 bilhões para a ampliação da oferta de crédito para MPME (médias, pequenas e microempresas).

Banco Bradesco

O Bradesco anunciou que poderá prorrogar por 60 dias as dívidas de operações em dia. Redução das taxas para linhas de crédito, repassando o corte de 0,5 ponto percentual da taxa Selic.

CUIDANDO DO SEU DINHEIRO

Em períodos difíceis, é preciso cuidar da saúde, da família, e também do seu negócio. Seleccionamos algumas dicas para ajudar você a passar por esse momento.

Por onde começar?

Comece pelo caixa. Proteger o caixa da empresa é o primeiro passo para garantir a manutenção das obrigações, dos empregos e da prestação de serviços.

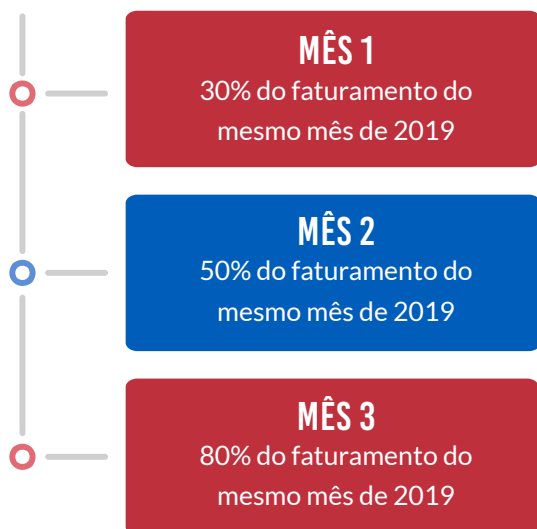
1. Faça as contas e ajuste os gastos:

O primeiro passo é estimar o tamanho do prejuízo no caixa ao longo do tempo. Faça um levantamento das despesas previstas para os próximos três meses e ajuste as despesas, separando por tipo: aluguel, luz, internet, etc.

2. Projete seu faturamento:

Faça uma projeção do seu faturamento, considerando que os negócios poderão ficar parados por ao menos um mês. Use o ano anterior como base. Imagine que você não terá faturamento no próximo mês, e que nos 3 meses seguintes, seu faturamento crescerá devagar.

Veja um exemplo:



Lembre-se que, mesmo que o comércio volte, o número de clientes não deve ser o mesmo por um bom tempo.

Como reduzir os meus custos?

Saiba que é possível reduzir custos operacionais, principalmente aqueles relacionados aos

serviços financeiros, tais como: conta corrente PJ, contabilidade digital e maquininha de cartão.

Compare maquininhas de cartão, escolha a que mais reduz a taxa, converse com seu gerente e estude migrar sua conta bancária para uma opção mais em conta, mesmo que seja de outro banco.

Você também pode reduzir custos operacionais fazendo promoções. Venda, mesmo com uma margem de lucro menor. Importante é manter as vendas para dar fôlego ao caixa e adaptar a operação para cobrir os custos fixos.



O que fazer para renegociar dívidas agora?

A palavra chave do momento é negociar. Todos estão preocupados com a sobrevivência dos seus negócios.

Então, veja algumas dicas para começar:

- Negocie aumento de prazos ou isenções temporárias de pagamento. Priorize fornecedores que mais impactam no seu negócio;
- No caso do aluguel, peça a redução temporária do valor devido e a suspensão do reajuste anual.
- Com relação às taxas de água e luz, verifique se seu município adotou alguma medida para o adiamento do pagamento.
- Cancele pedidos em aberto com fornecedores antes que sejam faturados.
- Pense bem antes de demitir funcionários, pois o custo de demissão pode representar uma despesa adicional nesse momento.
- Também é possível solicitar a portabilidade da sua dívida, ou seja, levar seu empréstimo para outra instituição financeira, com juros mais baixos.

Para mais dicas e informações acesse: www.sebrae.com.br/solar-coca-cola

02 | LEGISLAÇÃO

MEDIDAS FISCAIS

As medidas fiscais para o período da pandemia têm o objetivo de desonerar as empresas e dar mais tempo para que dívidas e obrigações fiscais sejam pagas.

Confira as principais medidas e seus impactos:

Suspensão dos atos de cobrança

Suspensão de 90 dias para procedimentos de exclusão de contribuintes que estejam inadimplentes, a partir de fevereiro/2020.

Mais prazo para pagar o Simples Nacional

Tributos federais, ICMS e ISS, além da Guia DAS-MEI, tendo vencimento em abril, maio e junho, foram adiados para outubro, novembro e dezembro.

Outros tributos federais

INSS – Prorrogação de março para julho/2020 e de abril para setembro/2020.

PIS/COFINS – Prorrogação de março para julho/2020 e de abril para setembro/2020.

Certidão Negativa de Débitos

Passa a valer por 270 dias. O prazo de validade ganhou mais 90 dias, além dos 180 dias anteriores.

Chat da Receita Federal

O ChatRBF é um canal de atendimento que presta serviços para contribuintes autenticados no Portal e-CAC, via certificado digital ou código de acesso. Acesse <http://receita.economia.gov.br/contato/chat> para saber mais.

Confira em seu município outras alterações fiscais e regras que possam beneficiar o seu negócio.

MP 936 – TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER

O que é?

A MP 936 autoriza os empregadores a reduzirem salários e jornada de trabalho dos funcionários durante a pandemia do coronavírus para preservar empregos. Poderá haver também suspensão temporária do contrato de trabalho. O governo, então, vai compensar parte da perda no salário do empregado.

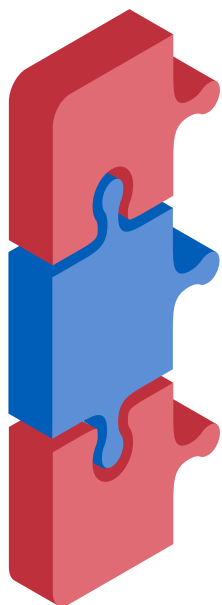
Quais as principais medidas que o governo trouxe na MP 936?

- o pagamento de um benefício emergencial, chamado de Benefício Emergencial de Preservação de Emprego e Renda;
- a possibilidade de redução de jornada e de salário;
- e a possibilidade de suspensão do contrato de trabalho.

Redução de salários e jornada de trabalho

As empresas podem reduzir salários e jornada dos funcionários em 25%, 50% e 70%. Ou seja, se o trabalhador recebe R\$ 2 mil e trabalha 44 horas por semana e houver corte de 50% em salário e jornada, a remuneração cai a R\$ 1 mil por 22 horas de trabalho. O empregado poderá ter o salário reduzido por até 90 dias.

A partir da redução, o governo vai oferecer uma compensação de acordo com o valor do seguro-desemprego caso o empregado fosse demitido. Veja:



Redução a partir de 25%.

O empregado recebe 25% do valor do seguro-desemprego;

Redução a partir de 50%.

O empregado recebe 50% do valor do seguro-desemprego;

Redução a partir de 70%.

O empregado recebe 70% do valor do seguro-desemprego;

O empregado não terá compensação do governo caso a redução seja inferior a 25%.

Suspensão do contrato de trabalho

A suspensão pode ser feita por até 60 dias. Nesse caso, o governo paga 100% do seguro-desemprego, caso a empresa tenha faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões.

Os acordos, tantos os novos quanto os já realizados, poderão ser encaminhados pelas empresas pelo site e aplicativo Empregador Web.

Importante

O empregador deverá informar os dados da conta bancária de cada funcionário em regime de jornada e salário reduzido, para que o pagamento seja direcionado pelo governo.

Férias

O direito a férias permanece e o adicional de um terço do salário deve ser pago.

- Terço de férias (1/3) poderá ser pago imediatamente ou até 20/12/2020;
- O recebimento das férias (que era feito antes de gozá-las) passa a ser até o 5º dia útil do mês posterior ao início das férias.

O empregador pode antecipar férias do empregado. Após o cumprimento do período, o empregado pode retornar ao trabalho, ter o contrato reduzido ou suspenso.

Décimo-terceiro proporcional

Durante a suspensão do contrato de trabalho, não serão considerados os meses de suspensão para o cálculo do décimo-terceiro. No caso da redução, não há um consenso ainda, mas se entende que o cálculo do décimo terceiro deve ser feito com base no salário contratual.

Vale Transporte

Em caso de suspensão do contrato, a empresa fica dispensada de pagar o vale transporte, já que o empregado não se desloca para ir à empresa.

Em caso de redução de jornada e salário, se o empregado continua indo de transporte público até a empresa, o direito ao vale-transporte (VT) permanece válido.

Importante lembrar:

O FGTS e o INSS continuam sendo recolhidos, mas, com base no valor do salário reduzido. Ex.: empregado com salário de R\$ 2.000 que foi reduzido em 70%, passa a receber R\$ 600. O empregador paga o FGTS e o INSS calculados sobre os R\$ 600,00.

Em caso de suspensão do contrato, não haverá recolhimento de FGTS e INSS por parte do empregador.

Para mais dicas e informações acesse: www.sebrae.com.br/solar-coca-cola

03 | MERCADO

COMO INICIAR O DELIVERY NO SEU ESTABELECIMENTO? VEJA 10 DICAS:

1. Pense no que te diferencia para o seu público. Como seu cliente vai receber os produtos? Como ele vai consumir? Às vezes, uma entrega segura já fará toda a diferença.
2. Selecione os produtos que podem ter boa saída, que têm uma boa margem de lucro e que sejam mais fáceis de transportar.
3. Reforce os processos de higiene e divulgue: garantir a segurança dos alimentos é fundamental, deixe seu cliente perceber esses cuidados .
4. Avalie se as embalagens utilizadas conseguem manter a temperatura correta dos alimentos. As embalagens também devem acomodar bem os alimentos, para que cheguem visualmente atrativos.
5. Avalie o tempo de entrega: desde o recebimento do pedido, a produção e a entrega nas localidades atendidas.
6. Promova seu estabelecimento. Use as redes sociais, estabelecimentos parceiros em seu bairro e outros canais, que vamos falar mais à frente.
7. Surpreenda seu cliente. Implemente elementos que farão o cliente se sentir especial, desde um recadinho à mão na embalagem, agradecendo o pedido, ou até mesmo um brinde.
8. Embalagens que podem ser higienizadas trazem mais confiança para o delivery neste momento!
9. Converse constantemente com os entregadores: eles saberão dar dicas de melhorias, pois enfrentam as adversidades.
10. Foco no resultado: coloque na ponta do lápis o custo pra fazer delivery levando em consideração os pontos acima: embalagem, entregadores, divulgação e, o principal: taxas de entrega.

Lembre-se que esse momento vai passar, portanto não sacrifique a qualidade. O que você fizer nesse momento refletirá no futuro do seu negócio.

MARKETING DIGITAL

O que leva o seu cliente a te escolher? Você conhece o seu público? Antes de partir para as ações de marketing é importante entender que o momento de crise pede novas estratégias e que o comportamento de consumo mudou drasticamente.

Alguns fatores que se tornaram fundamentais para manter as vendas durante esse período são: **aparecer no Google, nos classificados digitais ou em aplicativos de delivery; recomendação de amigos em redes sociais; proximidade da residência ou trabalho de seu cliente; preço; qualidade; higiene; segurança; e formas de pagamento.**

Para cada fator importante há uma estratégia de marketing. Não precisamos de pesquisa para sabermos da força da internet, ainda mais num período como agora. Google, redes sociais e aplicativos de entrega são canais essenciais.

Google Maps

A dica mais importante de uso do Google **para quem tem um estabelecimento fixo é o Google Maps.** O Google é o principal buscador da internet e se alguém busca um bar ou restaurante em um bairro ou cidade, o Google mostra as empresas com perfil no Google Maps.

Classificados de recomendações

Se você se colocar no lugar de seu cliente e buscar o tipo de seu estabelecimento no Google, perceberá que abaixo da lista do Google Maps aparecem alguns classificados e estabelecimentos com site próprio.

Ter um site próprio é fundamental, mas estar presente em sites como TripAdvisor e outros guias comerciais se mostra uma boa estratégia para aparecer na frente dos concorrentes.

Redes sociais, nome do perfil e fidelização

Outra dica é associar ao nome de seu perfil no Google Maps, classificados e redes sociais, o tipo de estabelecimento que você tem. Ex: **Restaurante de Comida Árabe na Vila Olimpia – Baruk.**

Muitos empreendedores colocam o nome do restaurante na frente, mas quem ainda não conhece a sua marca e busca estabelecimento

como o seu, usa termos associados ao tipo de estabelecimento. Experimente fazer essa busca no Instagram. Note as empresas que aparecerão primeiro. **Observe suas estratégias no nome.**

As redes sociais como Instagram são muito úteis para a fidelização e para que o consumidor lembre da sua marca sempre que ele precisar. **Portanto, é lugar certo para fazer belas postagens, ambientes e promoções.** Mas, uma dica importante para o momento, é a comunicação dos cuidados de higiene e segurança.

Por que usar aplicativos de delivery?

Em momento de isolamento social e mesmo na retomada gradual da circulação de pessoas, os aplicativos de entrega terão bastante relevância, em decorrência dos novos hábitos criados.

Ter contas nos principais aplicativos de delivery beneficia os estabelecimento não apenas nas vendas adicionais, mas também na divulgação. Você passa a ser conhecido e conquista novos clientes, além de poder fazer promoções sugeridas pelos aplicativos.

E sem usar a internet, dá para divulgar?

Use o carro de som. Dê uma voltinha no bairro com um anúncio gravado para seus clientes lembrarem que você está ali e como eles podem comprar seus produtos.

Coloque seus contatos para pedidos na fachada de seu estabelecimento. O cliente que passa em frente pode querer ter seus contatos para fazer um pedido.

Distribua panfletos ou imãs de geladeira com seus contatos. Portarias de prédios, carros estacionados e até as caixas de correios, sempre evitando o contato físico.

Coloque um cartão no caixa de outros estabelecimentos que estejam com as portas abertas. Ex.: Padarias, oficinas mecânicas e minimercados.

Para mais dicas e informações acesse: www.sebrae.com.br/solar-coca-cola



SOLAR^{BR}
Coca-Cola

SEBRAE