

EMPREENDER NA CRISE UM GUIA PARA MAPEAMENTO DE OPORTUNIDADES



ÍNDICE



01

NOVAS OPORTUNIDADES

02

OPORTUNIDADES DE
MUDANÇA

03

OPORTUNIDADES DE
CRESCIMENTO

SOBRE NÓS



Daniela Bélico

- Pós Graduada em Direito Tributário Empresarial
- Advogada
- Coach e Especialista comportamental
- Empresária e Mentora

Sheila Lanza

- MBA em Gestão Estratégica de Negócios e Pós Graduada em Controladoria
- Administradora de Empresas e Contadora
- Gestora de equipes há 15 anos
- Empresária e Mentora



As crises podem trazer oportunidades, pois nos "obrigam" a ter um olhar diferente da condição que era vivida anteriormente.

Então, você empreendedora, ao se conectar e visitar seu negócio com essa nova visão, pode descobrir alguma brecha que não estava vislumbrando até o momento.

No intuito de ajudá-la nessa tarefa, apresentamos a seguir, o Guia Prático para você mapear seu negócio.

Dividimos esse guia em 3 blocos para gerar mais clareza de opções para você.



NOVAS OPORTUNIDADES



01



VISÃO

Uma coisa é ser realista e outra pessimista, então, ao olhar para a crise versus o seu negócio, você deve buscar uma visão diferente, otimista e resiliente.

Aqui vão algumas perguntas para você mapear esse tipo de oportunidade no seu negócio e buscar inovação:

- A dor vivida pelo meu cliente mudou com a crise?
- O que mudou? Como posso ajudá-lo nesta nova dor?
- O que meus concorrentes estão deixando de fazer? O que eles não conseguem atender por serem grandes, mas eu que estou no início consigo fazer? (por exemplo atenção, atendimento mais próximo, encontros online, etc)
- Que recursos eu tenho que estão sendo pouco explorados (espaço, carro, equipamentos, etc)?
- Que habilidades/conhecimentos eu tenho e posso criar um produto/serviço para vender?
- Pense no seu networking - Quem eu conheço que pode ajudar a trazer alguma novidade (produto, ação, brinde, etc) para o negócio?

OPORTUNIDADES DE MUDANÇA



02



SAIA DA ZONA DE CONFORTO

A crise pode ser uma ótima oportunidade para implantar mudanças, quebrar resistências ou flexibilizar processos (internos ou externos).

Então, vamos mapear que oportunidades seriam essas?

- Qual meu processo mais fraco e como posso melhorar?
- Meus clientes têm alguma dor que não atendo atualmente?
- Posso customizar algum produto e serviço de forma a agregar um novo valor à minha entrega?
- Quais as principais reclamações que temos dos clientes? Como podemos ajustar, corrigir, melhorar?
- Consigo diminuir o esforço (tempo ou recurso) em algum processo?
- É possível automatizar algum processo manual?
- Em quais situações perdi vendas? O que é necessário para evitar que isso aconteça?
- O que meus concorrentes fazem melhor do que eu? O que preciso para atingir o mesmo?
- Posso mudar o atendimento, ter um contato mais próximo com o cliente?



OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO



03

Maximizar ou Complementar

Nesse bloco, você deve mapear seus produtos, serviços, canais de vendas, sempre na intenção de maximizar ou complementar suas vendas ou seu público, e é fundamental deixar a criatividade fluir!

- Posso atender com entregas em formatos diferentes?
- Posso aumentar meu horário de atendimento para atrair novos clientes?



- Existe alguma lacuna no mercado que não estou atendendo?
- Pensando no meu networking, tem alguma ação de vendas, divulgação, parcerias que poderia fazer?
- Há alguma modalidade/canal de vendas que ainda não foi explorado?

Dica: já sabe o que os seus clientes mais gostam na sua entrega? Caso não, aproveite e faça essa pesquisa, pois ajudará a reforçar sua comunicação de vendas.

Esperamos que esse guia te auxilie no mapeamento de oportunidades no seu negócio e reforçarmos que em momentos de crise é sempre recomendável não descuidar dos gastos e na medida do possível é importante diminuí-los, mas tenha cuidado para que você não perca a qualidade dos seus produtos ou serviços, combinado?

Seja protagonista do seu negócio!

Caso queira tirar alguma dúvida ou falar com uma de nossas Protagonistas de Saia, entre em contato por e-mail protagonistasdesaia@gmail.com ou pelo celular (11) 98556-7394



Acreditamos que antes de você olhar para o seu negócio, você precisa olhar para si mesmo.

Por esse motivo, desenvolvemos uma metodologia exclusiva para nossa MENTORIA que abrange desde sessões de autoconhecimento até planejamento estratégico e orçamentário do seu negócio.

Você será acompanhada não por uma, mas por duas especialistas, que irão olhar você, como se estivesse num espelho 360°, onde cada uma utilizará da sua expertise e talento, para te mentorar nessa jornada do SER para o FAZER.

O grande diferencial é que o nosso processo é totalmente personalizado, portanto, selecionamos as ferramentas mais adequadas para cada perfil e construímos a mentoria conforme a sua necessidade.

Buscamos proporcionar alinhamento do seu Ser/Fazer ao Estilo de vida que você deseja alcançar no empreender.

SONHAR É BOM DEMAIS,
MAS ENTRAR EM AÇÃO É ESSENCIAL
VENHA SER UMA DAS MENTORADAS
QUE ESCOLHERAM SER
PROTAGONISTAS DO SEU NEGÓCIO!