



mercado
livre



Vendas online na quarentena

O **cuidado com as pessoas e com o planeta** já faz parte do modo de operar dos empreendedores que atuam nas cadeias de produtos sustentáveis. A pandemia do coronavírus, contudo, traz novos desafios para todos nós, por um período que ainda não é possível prever. Como atravessar essa fase? O segredo talvez esteja na sua capacidade de **adaptação**.

Trazemos aqui dicas e exemplos práticos que podem inspirar você a seguir evoluindo no propósito de **mudar o mundo por meio dos negócios**.

Cada gesto da liderança importa

“É tempo de revisão, de ações assertivas e de lideranças empáticas, solidárias e, mais do que nunca, humanas”, diz a especialista em gestão de pessoas Sofia Esteves, em [artigo publicado na Revista Exame](#). A frase resume bem os desafios colocados neste momento para quem está à frente dos negócios. Para superá-los, ela sugere às lideranças quatro ações:



Cuide de você:

para ser um pilar de sustentação, as lideranças devem se alimentar e dormir bem, exercitar o corpo, abrir espaço para o lazer e manter as emoções em dia.



Crie confiança e conexão entre as pessoas:

mantenha um ambiente interno de acolhimento e transparência, comunicando com clareza a realidade da empresa diante da crise.



Forme um grupo para pensar em soluções emergenciais:

cada colaborador pode propor saídas para a contenção da crise. Abra espaço para que todos contribuam.



Responsabilidade social:

reveja metas e objetivos, buscando equilibrar a saúde financeira do negócio com o bem-estar das pessoas envolvidas nele.



O desafio de continuar vendendo

Estudos feitos pela Nielsen mostram uma alta mundial na venda de produtos para higiene e limpeza, medicamentos, alimentos e ferramentas para o trabalho à distância. Ou seja: o momento pede foco no que é essencial para a adaptação ao distanciamento social. Como se posicionar bem nesse cenário?

- **Arrase nas vendas online:**

Fortaleça a sua marca no mundo digital. Em parceria com o Tamo Junto e a Aliança Empreendedora, o Mercado Livre produziu um [curso básico sobre vendas online](#). São 7 vídeo-aulas que ensinam como começar, onde vender, como anunciar e como definir as formas de pagamento. Acompanhe também as novidades da [Central de Vendedores](#) com tudo o que você precisa para vender com sucesso no Mercado Livre!

- **Capriche na gestão do estoque:**

Avalie quais produtos têm maior potencial de vendas online e o que você precisa fazer para que eles não falem na sua loja. Veja as dicas do projeto [Cuide do Pequeno Negócio](#) para fazer um bom planejamento do estoque e movimentar as vendas.

● **Adapte-se às novas demandas:**

Se você atua em setores considerados essenciais, como saúde e alimentação, é mais fácil manter a empresa ativa. Quem atua nos mercados afetados pela queda de vendas vai precisar ser ainda mais eficiente e criativo:



Você pode adequar o seu negócio para produzir o que está em alta, como materiais hospitalares, produtos de limpeza ecológica e EPIs para a área da saúde, por exemplo?



O que você e sua equipe podem vender a distância? Pense na possibilidade de oferecer consultoria, mentoria ou cursos online sobre negócios sustentáveis para outros profissionais.



O que você pode alugar? Espaços para estoque, computadores, equipamentos e maquinários que estejam parados podem ser úteis para outras empresas ou pessoas.



Quais novos canais de vendas você poderia abrir, além do comércio online? Será que seus produtos poderiam estar nas prateleiras de supermercados, farmácias ou vending machines?

DICA!

A Kaleydos preparou um [guia com diversas iniciativas e ferramentas](#) para ajudar empreendedores a superar a crise do Covid-19. O mapeamento tem dicas especiais para empresas de impacto.

Como repensar os negócios em tempos de crise?

Insights para seguir com seus negócios à distância.

Não perca a conversa com especialistas do mercado. As lives vão acontecer de 20 a 27/4, via Instagram.

Inscreva-se aqui
para receber todas
as informações.



22/04 | 17h

No perfil @rivaoliveira_04

Transformação digital

Eduardo Terra
Riva de Oliveira



23/04 | 17h

No perfil @rcedin

Negócios B2B

Fernanda Nascimento
Renato Cedin



24/04 | 17h

No perfil @tatiecommerce

**Economia em tempos de
pandemia**

Profª Carla Beni
Tatiane Souza



27/04 | 17h

No perfil
@leandro_rodrigossil

Vender em Marketplaces

André Santos
Leandro Rodrigo

Conteúdo promovido por



**mercado
pago**



Fique sabendo de outras novidades e cursos aqui:
<https://vendedores.mercadolivre.com.br/category/noticias/>

Atenção redobrada ao fluxo de caixa

Se as vendas caíram e você corre o risco de não conseguir arcar com as despesas, a primeira orientação é cortar gastos para tornar a sua produção ainda mais eficiente. Avalie:



Enxugar o portfólio e focar nos itens mais procurados, lucrativos ou de menor custo.



Negociar a compra fracionada de materiais e insumos.



Renegociar contratos com fornecedores e clientes. Veja [as dicas do Sebrae](#) para fazer isso.



Se precisar de crédito, pesquise as taxas oferecidas pelas instituições financeiras. Confira, ainda, as [linhas especiais para empreendedores](#).

DICA!

Reforce seus conhecimentos fazendo um curso gratuito sobre [gestão de fluxo caixa](#), como este criado em parceria pelo Sebrae e a Febraban.



Cuide de cada pessoa envolvida na produção e entrega dos seus produtos

Faça uma varredura nos processos para reduzir os riscos de contaminação em cada etapa:



Implemente o trabalho remoto, especialmente para os funcionários que se enquadram nos grupos de risco. Veja algumas dicas para garantir a produtividade no home office.



Para aqueles que vão continuar indo ao local de trabalho, organize o espaço de forma que o ambiente fique ventilado e permita manter um distanciamento seguro entre as pessoas.



Flexibilize a jornada de trabalho para que seus funcionários evitem o transporte público nos horários de pico.



Se alguém apresentar sintomas ou entrar em contato com alguém doente, deve ficar em isolamento em casa e procurar o serviço de saúde.



Forneça os materiais necessários para que todos mantenham tanto as mãos quanto os ambientes limpos. Máscaras e luvas podem ser importantes na hora de manipular produtos e embalagens.



Caso utilize o serviço de entregadores, forneça álcool em gel ou outro material de higienização para os transportadores.

DICA!

Com o [app Mercado Pago](#) você pode receber pagamentos via WhatsApp ou com o código QR, oferecendo a seus clientes um meio seguro de pagamento.

Invista nas parcerias e promoções

Coloque-se como um facilitador para sua clientela que, mesmo quarentena, está empenhada em cuidar do meio ambiente. Cinco ideias para fazer isso:

1. Ofereça benefícios



Com a venda de packs com descontos, por exemplo, a Positiva aumentou as vendas e reduziu a quantidade de entregas.

2. Facilite o pagamento

Veja as opções de pagamento parcelado do



3. Capitalize-se para produzir

Faça uma campanha de pré-venda de produtos essenciais para este momento.

4. Busque parcerias

Contate empresas de afinidade para promoções, vendas e entregas conjuntas.

5. Capriche nas ofertas para vender os itens que em estoque



A BeeGreenBrasil, por exemplo, oferece entrega gratuita e descontos para compras maiores.

Reforce sua estratégia de comunicação

Transparência, cuidado e empatia são três palavras-chave para manter o diálogo com seus clientes durante esse período.

Mantenha seus produtos na vitrine, mas de forma relevante e considerando o contexto atual.



A Manioca, por exemplo, usa suas redes sociais para ensinar receitas saudáveis. A Mãe Terra oferece dicas de nutrição e receitas.

Mostre seu compromisso com as orientações das autoridades do país e sua solidariedade com as pessoas neste momento difícil. Ao falar sobre a pandemia, baseie-se em informações de especialistas.

Explique para seus clientes como está cuidando de seus funcionários e como vão funcionar as vendas durante o período. **Seja transparente** em relação a atrasos na entrega ou indisponibilidade de produtos.

Veja como a Morada da Floresta abordou o tema em suas redes sociais.

Pense em outras maneiras de oferecer informação para quem está em casa: como aproveitar alimentos, organizar a rotina da casa, higienizar os ambientes.



Um bom exemplo é a Azunare, que deu dicas de como cuidar das roupas com o coronavírus.



Esteja pronto para seguir inovando

Ainda não conseguimos saber quanto tempo vai durar a crise do Covid-19. Por isso, é melhor estar preparado para seguir inovando e aprimorando o seu modelo de negócios.



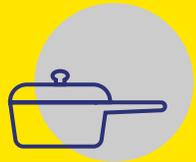
Convide sua equipe para pensar no futuro e nas demandas que vão surgir após a crise.



Aproveite os cursos online que estão sendo disponibilizados gratuitamente para reforçar a capacitação do seu time. [A revista Pequenas Empresas Grandes Negócios montou uma lista de sugestões.](#)

O que está por vir?

Tendências e cenários que podem acelerar as mudanças nas relações de consumo e o fortalecimento da economia compartilhada.



Produtos que abastecem a dispensa das famílias podem ter uma expansão sustentável, já que a tendência é ter mais gente cozinhando e curtindo a própria casa durante e após a pandemia.



Com a quarentena, crescem as chances de se estabelecer novos hábitos de saúde, nutrição e limpeza. Bom momento para captar essas demandas e ganhar espaço entre os consumidores.



Quem ainda não tinha o hábito de comprar online pode ficar menos resistente agora. Aproveite para desenhar sua estratégia e conquistar novos clientes.



As resistências ao home office podem ser reduzidas após a experiência concreta das empresas com as pessoas trabalhando em casa.



Cada vez mais, será fundamental aprimorar e impulsionar a conversa com os seus consumidores.

**ESTAMOS AQUI PARA
TE AJUDAR**

[Confira as novidades do Mercado Livre na Central de Vendedores.](#)

Fonte: baseado na Pesquisa Nielsen "Impacto da Covid-19 nas vendas de produtos de giro rápido no Brasil e ao redor do mundo"