



Dicas e orientações:

BOAS PRÁTICAS PARA O ARTESANATO EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS

Unidade de Agronegócios

**EM FRENTE,
EMPREENDEDOR!**

CONTE COM O SEBRAE
MINAS NA LUTA CONTRA
O CORONAVÍRUS.



Olá Artesãos,

Estamos aqui para apoiá-los neste momento difícil que estamos enfrentando. Trouxemos algumas dicas importantes para minimizar os efeitos negativos da pandemia.

Confira algumas delas:

BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO

Fortaleça sua postura empreendedora e realize uma boa gestão do seu negócio. Fique atento aos seguintes itens:



Controle de receitas

Faça o levantamento de todas as contas a receber. Dimensionar a sua receita será essencial para o planejamento futuro.



Controle de custos e despesas

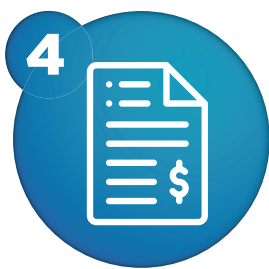
Faça o fluxo de caixa do negócio e avalie seus custos e despesas para os próximos meses. Analise as possibilidades de redução nos gastos, principalmente os que forem supérfluos e desnecessários.



Faça um planejamento

Planejamento é uma forma de pensar no futuro. Após fazer o levantamento dos seus custos, despesas e receitas, defina suas prioridades para a sustentabilidade do seu negócio.





Negocie com fornecedores

Negociar é a melhor estratégia para buscar melhores condições de valores e prazos de pagamento com seus fornecedores. Organize suas finanças e busque alternativas viáveis para a alavancagem do seu negócio.

ORGANIZAÇÃO DA UNIDADE PRODUTIVA

A organização da unidade produtiva é de extrema importância para a saúde do seu negócio. As práticas da **metodologia 5S** são importantes para o aumento da eficácia da produção e diminuição do desperdício. Veja como o 5S pode ser aplicado no seu negócio:



Senso de UTILIZAÇÃO

Mantenha em seu ateliê apenas o que for essencial e útil para a produção do artesanato. Avalie também as possibilidades de reutilização dos materiais, caso possam servir de matéria-prima para a sua produção.



Senso de ORGANIZAÇÃO

Defina o seu processo de produção e organize suas ferramentas de trabalho de acordo com a ordem de execução. Teste constantemente novas formas de trabalho que possam aumentar a eficiência.





Senso de LIMPEZA

Mantenha limpo e higienizado o seu ambiente de trabalho. Isso é fator-chave para a organização.



Senso de PADRONIZAÇÃO

Após organizar o seu local de trabalho, defina seu padrão de produção. Repense constantemente neles para que não fiquem engessados e também para que você consiga ser mais eficaz, mantendo a qualidade do seu produto.



Senso de DISCIPLINA

Você é o maior responsável pelo cumprimento e respeito às etapas anteriores.

COMERCIALIZAÇÃO

Explore sua rede de contatos e seus relacionamentos. Mantenha-se conectado!



Clientes

Faça um levantamento da sua carteira de clientes e separe os que compram no varejo e no atacado.





Perfil de clientes

Conheça o seu cliente e o perfil de consumo de acordo com o histórico de compras. Mantenha o relacionamento com seus clientes e faça uma abordagem mais direcionada.



Estoque

Faça uma análise do seu estoque para que possa tentar vender as peças disponíveis e avalie o tempo que elas estão armazenadas. Se necessário, faça uma promoção das peças mais antigas e daquelas que estão em maior quantidade.

INOVAÇÃO NA PRODUÇÃO

Busque soluções inovadoras que possam ser trabalhadas no processo de criação do produto.



Processo criativo

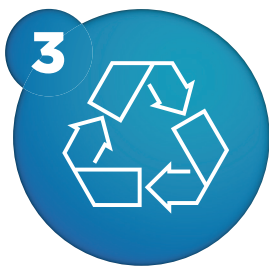
Aproveite a quarentena para investir no processo criativo. Conecte-se com suas origens, busque inspirações próprias e explore o potencial cultural da sua região ou do seu estado.



Criação de novos produtos

Descubra alternativas para a criação de novos produtos. É de extrema importância que você seja inovador e criativo para continuar a oferecer produtos diferenciados ao cliente.



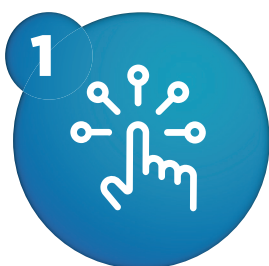


Sustentabilidade

A integração de práticas sustentáveis como incremento ao produto artesanal ou ao processo produtivo pode ser mais um diferencial competitivo para o seu produto.

PRESENÇA DIGITAL

Busque soluções inovadoras para se conectar com todos seus clientes. Você precisa ser visto para ser lembrado.



Comunicação com os clientes

Reforce sua presença digital e mantenha uma boa comunicação com seus clientes.



Valorização dos produtos artesanais

As pessoas se conectam com o artesanato e com o artesão através da sua história. Grave vídeos, conte sobre suas origens e a história do seu produto. Isso é de extrema importância para a valorização dos produtos feitos à mão.



Redes sociais

Utilize mídias sociais, a exemplo do Instagram, Facebook e Whatsapp, para se relacionar com seus clientes, divulgar seus produtos e sua história.





Mercado Azul

O Mercado Azul é uma plataforma digital gratuita criada pelo Sebrae, com o objetivo de facilitar o encontro de quem quer comprar com quem quer vender. Você também pode divulgar o seu negócio nessa plataforma:

<https://mercadoazul.sebrae.com.br/>

E lembre-se: este momento de instabilidade vai passar.
Esteja preparado para os bons momentos que ainda estão por vir!

OBRIGADO!



SEBRAE