

GUÍA DE SUPERVIVENCIA EN TIEMPOS DE COVID-19 PARA EMPRENDEDORES, COMERCIANTES Y PERSONAS CON LOCALES A LA CALLE



SAN JUAN LAB
INCUBADORA

PANORAMA

ACTUALMENTE, ESTAMOS ATRAVESADOS POR UNA PANDEMIA LLAMADA CORONAVIRUS (COVID-19), QUE HA CONVERTIDO AL MUNDO EN UN CAOS SOCIAL, ECONÓMICO Y SANITARIO. NO TENEMOS HITOS REALES PARA CUANDO ESTO TERMINE, SOLO ESCENARIOS

El día 20 de marzo a las 00:00 hs, Argentina entró en aislamiento social, preventivo y obligatorio, lo cual significa que:

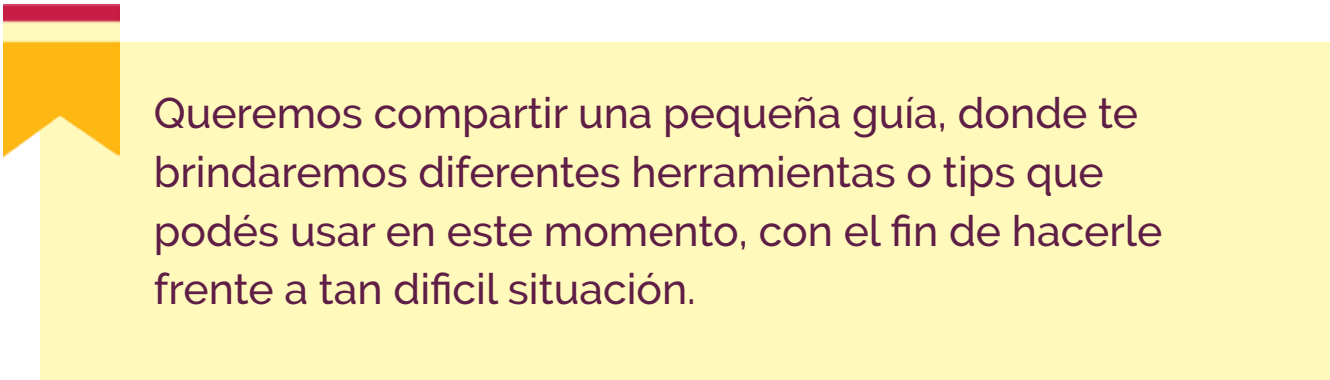
Todas las personas que habitan en el país o se encuentren en él en forma temporaria deberán permanecer en sus domicilios habituales.

Hasta el 31 de marzo inclusive, deberán abstenerse de concurrir a sus lugares de trabajo y no podrán circular por rutas, vías y espacios públicos. (fecha que podrá extenderse según la situación)

- Solo podrán realizar desplazamientos mínimos e indispensables para aprovisionarse de artículos de limpieza, medicamentos y alimentos.
- Durante la vigencia del aislamiento no podrán realizarse eventos culturales, recreativos, deportivos, religiosos ni de ninguna otra índole que impliquen la concurrencia de personas.
- También se suspende la apertura de locales, centros comerciales, establecimientos mayoristas y minoristas, y cualquier otro lugar que requiera la presencia de personas.

<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/227042/20200320>

Frente a ésta situación, muchas empresas se vieron obligadas a parar sus actividades y, en el mejor de los casos, reducir el ritmo diario.



Queremos compartir una pequeña guía, donde te brindaremos diferentes herramientas o tips que podés usar en este momento, con el fin de hacerle frente a tan difícil situación.



Antes de comenzar,
seamos positivos.

ES UN MITO DECIR QUE SOMOS MENOS PRODUCTIVOS TRABAJANDO REMOTO, HOY LA TECNOLOGÍA ESTÁ DADA PARA QUE CASI TODO PUEDA HACERSE DE MANERA REMOTA. SOLO NECESITAMOS ENCONTRAR LAS HERRAMIENTAS QUE MEJOR NOS CONVENGA. RECORDÁ QUE NO ESTAMOS ATRAVESANDO UNA SITUACIÓN NORMAL Y QUE YA EL HECHO DE ADAPTARNOS A UNA CUARENTENA ES UN ESFUERZO EN SÍ MISMO.

A PREGUNTAS PARA INICIAR EL PASO AL MUNDO ONLINE

Para pensar tu negocio de manera remota vas a tener que reevaluar las siguientes preguntas:

1

¿Quiénes son tus clientes?

Definilos en cuanto edad, gustos, sexo, estrato social.

2

¿Cómo te comunicabas con tus clientes? ¿Cómo vas a hacerlo ahora?

Probablemente si estás leyendo esta guía es porque tenías un negocio o local a la calle. Existen numerosas vías para hacerlo via remota, desde la más simple: whatsapp hasta la posibilidad de armar una web.

Comenzá con la que te sientas más cómodo y te genere menos incertidumbre.

CÓMO VENDER POR WHATSAPP

[Estrategia y consejos de marketing para whatsapp](#)

CÓMO COMENZAR A PROMOCIONAR MI NEGOCIO POR INSTAGRAM

[Como activar instagram como empresa](#)

CÓMO COMENZAR UNA WEB DE MI NEGOCIO

[Tienda nube](#)

3

¿Que vas a comunicar?

El COVID-19 nos afecta a todos por igual. Es importante que les cuentes a tus clientes que has decidido abrir nuevos espacios de comunicación para enfrentar esta crisis global, la empatía es fundamental en estos tiempos.

4

¿Cómo vas a hacer llegar tu producto o servicio?

Si necesitas delivery es importante que leas acerca de las medidas que rigen y los permisos que requieres para hacer repartos que variarán según la provincia o el lugar donde te encuentres

Si no entras en el rubro permitidos puedes pensar diferentes estrategias para almacenar tu producto para cuando termine la cuarentena.

Compartimos algunas ideas:



PRODUCTOS:

Ofreces a tus clientes la posibilidad de comprar un gift card o una pre compra
Ofrecé un descuento por tiempo determinado y almacená las ventas para enviarlas cuando sea posible
Ofrecé envío gratis para cuando sea posible hacer el envío



SERVICIOS:

Si trabajas brindando un servicio investigá de que manera podés hacerlo online a través de las múltiples plataformas gratuitas que hay disponibles en la actualidad:

- Skype
- Google Hangout
- Videollamada de whatsapp



Tené en claro cómo vas a monetizar, es decir cobrar este tipo de servicios. Es importante que establezcas un procedimiento con términos y condiciones y que tu cliente o usuario esté al tanto de él.



B COSTOS Y FLUJO DE CAJA

Es necesario que conozcas con exactitud cuales son tus costos, con el fin de poder disminuirlos al máximo posible, y hacer foco en aquellas salidas de dinero que necesitas cubrir con urgencia.

PRODUCTOS/SERVICIOS:

- Revisá tu proceso de producción, y establece para cada una de las etapas los materiales e insumos que necesitarás, si es necesario hace una reingeniería de los procesos, con el fin de que puedas seguir produciendo u ofreciendo tu servicio sin sufrir un alto impacto negativo por falta de suministros.
- Podés realizar el Plan de Operaciones de tu emprendimiento, detallando todo el proceso por el que pasan las materias primas hasta que se convierten en el producto final.
- Recordá que debes detallar todos los recursos necesarios (recursos humanos, materiales, tecnológicos) para llevar a cabo la actividad productiva.
- Podés resumirlo en un cuadro, con el fin de que puedas identificarlo rápidamente y reducir al máximos los egresos o tiempos muertos que generen una pérdida en el negocio.

Te mostramos un formato de cuadro, podés utilizar el que vos consideres más adecuado:

PRODUCTO O SERVICIO QUE DESARROLLO				
ETAPAS QUE NECESITO ATRAVEZAR PARA CONCRETAR LA VENTA	NOMBRE ETAPA 1	NOMBRE ETAPA 2	NOMBRE ETAPA 3	NOMBRE ETAPA 4
MATERIA PRIMA, INSUMOS O MATERIALES QUE USO, SE PRODUCTO O SERVICIO				
PERSONAL INVOLUCRADO EN LA ETAPA				
TIEMPO DE DEMORA EN DESARROLLAR CADA ETAPA				
CÓMO DESARROLLO CADA ETAPA				

Una vez que tengas en claro el detalle de cada una de las etapas, analiza qué recursos podés sustituir por otros más económicos o bien, más eficientes y analizá que etapas podés realizar remotamente o delegarla en algún otro emprendedor que las realice.

El objetivo de este análisis es que disminuyas tus costos hasta el menor punto y puedas vincularte con otros emprendedores que completen tu trabajo; con el fin de que en conjunto, lleguen a más personas y satisfagan las necesidades que el mundo enfrenta hoy.

FLUJO DE CAJA

Regla general: mantené efectivo en tu caja

Hacé tu proyección con el peor escenario posible en mente, por ejemplo:

- Escenario con ingresos reducidos al 20%
- Escenario con ingresos reducidos al 60%
- Escenario con ingresos reducidos al 90%-100%

Considerá la entrada de efectivo en tu pronóstico, **¿llegará a fines de abril, fines de mayo, junio o hasta el segundo semestre?**

Pregúntale a todos tus clientes que tienen facturas pendientes cuándo pueden pagar en un escenario realista.

¿Qué podés hacer para resolver el problema de flujo de dinero?

- Llama a tus proveedores para negociar términos de pagos
- Revisa créditos disponibles de las instituciones financieras, gobierno local y/o nacional
- Explora la posibilidad de obtener préstamos de tu red de contactos.

Si tu clientes son empresas prioriza compañías con objetivos relacionados con la situación que deberían verse menos afectada por el COVID-19, por ejemplo, suministro de alimentos o salud.

Si tu cliente es consumidor final priorizá fidelizar a tus clientes y no la búsqueda de nuevos.

Como no habrá “cara a cara” es mejor que devuelvas rápidamente llamadas telefónicas, correos electrónicos, mensajes instantáneos, etc. Eso da una sensación de espontaneidad y cercanía.

Tus ventas probablemente disminuirán. Aprovecha este tiempo para mejorar su estrategia y operación de ventas:

Hacé un análisis de ventas para comprender donde estás parado:

- Números de consultas o presupuestos enviados
- Numero de ventas
- Ticket promedio
- Tipo de clientes, etc.

Actualizá tus presentaciones de ventas , portfolio, etc

Pensá en nuevas formas de interactuar con sus clientes potenciales (adquisición) o clientes reales (retención): blog, newsletter, video de demostración, etc.

Construye relaciones y gana información pidiendo retroalimentación: Habla con tus clientes, conócelos, intenta obtener la mayor cantidad de información posible sobre su situación y el impacto del COVID-19 en su vida/empresa. Esto deberías hacerlo siempre pero el contexto que atravesamos puede ser una oportunidad para comenzar a hacerlo.

D HERRAMIENTAS

Trabajar remoto

- Almacenamiento en la nube: [Drive](#), podrás tener todos los documentos vinculados a tu cuenta de gmail, y compartirlos con otros miembros de tu equipo, clientes, proveedores, o cualquier interesado.
- Control y seguimiento de Tareas: [Trello](#), te permitirá organizar todas tus actividades en orden de prioridades.

Videoconferencias

Para realizar videoconferencias, tené en cuenta:

1. ¡Cámara encendida! (a menos que tengas conectividad deficiente)
2. Todos en Silencio - “Mute” , salvo la persona que está hablando.
3. Respetar los horarios y el motivo de la videollamada

[Acá tenés un listado completo de herramientas](#) para realizar videollamadas

Buenos Hábitos

- Establecé una rutina, definí horas de trabajo y cuándo vas a parar de trabajar.
- Sé responsable y confiable, comprométete por tu equipo y por la misión.
- Contestá los mensajes, si estás manejando muchas cosas, avisá a tu equipo "te contesto mañana"
- COMUNICÁ.
- No te olvide de cuidar de tu salud física y mental, el equipo te necesita bien:
 - Mantente en movimiento
 - Comé sano
 - Tomá agua
 - Hacé descansos productivos (llama a alguien, hacé 10 minutos de ejercicio, etc - recomendamos algo que no sea mirando una pantalla)

EJEMPLOS

Esta Vinoteca les enseña a sus clientes como desinfectar su pedido.

AHORA TUS BEBIDAS LLEGAN A DOMICILIO Y DEBEMOS CUIDARNOS

1. NUESTRO PERSONAL CON PROTECCIÓN ADECUADA DEJARÁ SU PEDIDO EN DOMICILIO Y LUGAR SEÑALADO.

2. EL PAGO SERÁ PACTADO PREVIAMENTE AL ENVÍO, POR CBU O EFECTIVO Y VUELTO CORRESPONDIENTE.

3. COMO MEDIDA DE PRECAUCIÓN SUGERIMOS ROCIAR LOS ENVASES ANTES DE ALMACENARLOS O CONSUMIRLOS CON ALCOHOL O LAVANDINA DILUIDOS.

Vitís

264-4212323 • 264-5042091

vitiscasadebebidas • Siguiendo ...

vitiscasadebebidas #quedateencasa
Hacé tu pedido por WhatsApp al 2644212323.
#noscuidamosentretodos

4 d

navrromatias0 🍷🍷🍷🍷🍷
4 d 1 Me gusta Responder

nelnapizarro Que lastima q lef tarde esto 😞
4 d 1 Me gusta Responder

— Ver respuestas (1)

teacup.ar Hola! Cuánto sale el envío?
58 Me gusta
HACE 4 DÍAS

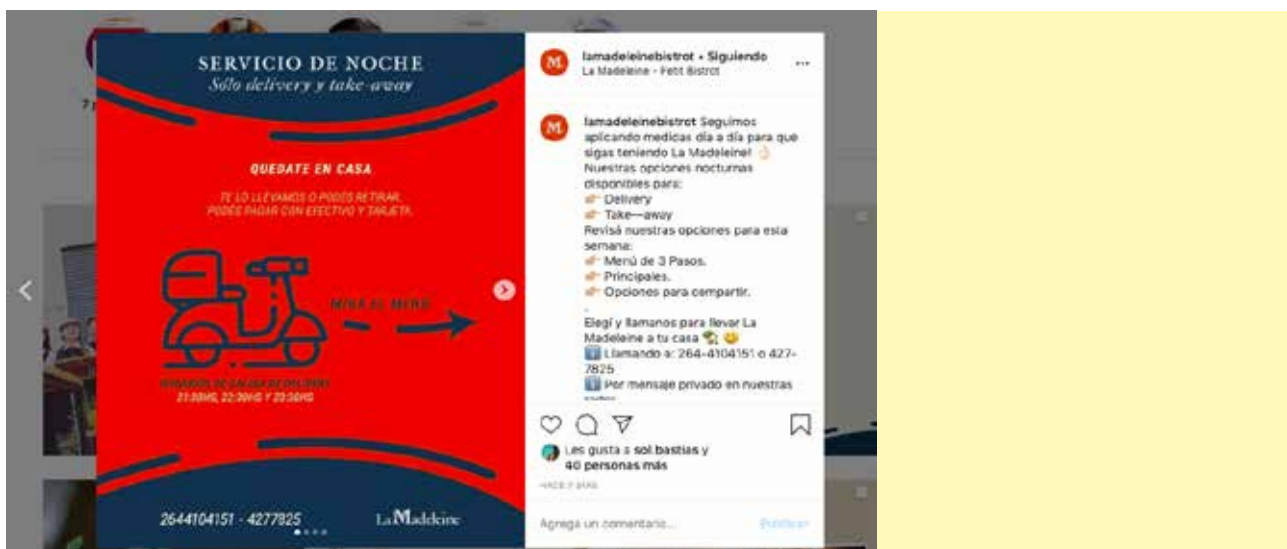
Agrega un comentario... Publicar

Abogados en línea.

Rápidamente este estudio trasladó sus servicios a espacios virtuales



Un restaurante de comida gourmet ofrece su cena de 3 pasos a domicilio. Una experiencia gourmet puertas adentro.



Negocios online que ven retrasados sus envíos por el covid-19 ofrecen extender el periodo de cambio de las prendas

IMPORTANTE

Las fechas de cambio se van a extender a más de un mes así que no te preocupes si recibis tu pedido en unos días, vas a poder cambiarlo sin problemas!

#quedateencasa