



## A FORÇA DO EMPREENDEDORISMO NO DISTRITO FEDERAL

Alto número de demissões, comércios fechados e falência. Empresários precisaram criar estratégias e implementar soluções tecnológicas, como atendimento on-line, para evitar o agravamento econômico em meio à pandemia da covid-19

# Reinvenção para enfrentar a crise

» DARCIANNE DIOGO  
» JÚLIA ELEUTÉRIO

**A**lavar um negócio, impulsionar uma ideia e conseguir atrair o público é o sonho de todo microempreendedor e características fundamentais da definição de sucesso. A pandemia sem precedentes, causada pela covid-19, trouxe um desafio a mais para esse público. Em meio às medidas de restrição, que resultaram no fechamento de comércios e provocaram um alto número de demissões, os empresários tiveram as convicções abaladas e precisaram pensar em estratégias para angariar clientes e evitar a falência. Ontem, o bate-papo do *Correio Talks*, apresentado pela jornalista Samanta Sallum, recebeu especialistas do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-DF) para debater a temática.

Consultor do Sebrae-DF, André Wehbe dá a dica para alcançar os três pilares do sucesso: o conhecimento, a aplicação de ferramentas e as atitudes. “Você compra um livro, vai em uma palestra e faz um curso. Atitudes são coisas pessoais. Em geral, o defeito

é comportamental e pesa muito mais do que o conhecimento e as ferramentas”, explica.

Conhecer o perfil do seu público e identificar os pontos fortes e fracos dos clientes também integra o leque do sucesso. “É muito difícil alguém que tenha se deparado com a vida empresarial e tenha se preparado com o Sebrae, desistir. O que leva a pessoa a desistir é não buscar o autoconhecimento”, aponta o profissional.

## Tecnologia

Aliada à reinvenção, a tecnologia é indispensável para o progresso de uma empresa. A crise sanitária provocada pelo novo coronavírus exigiu prática e desenvolvimento por parte dos microempreendedores. Com medo de sair de casa e se expor ao risco, o cliente passou a procurar estabelecimentos comerciais que proporcionassem o serviço de entrega de maneira ágil e com qualidade. Ou até mesmo empresas que fornecessem maior segurança na higienização, por exemplo.



**É muito difícil alguém que tenha se deparado com a vida empresarial e tenha se preparado com o Sebrae, desistir”**

**André Wehbe,**  
consultor do Sebrae

Todas essas técnicas precisaram ser aprimoradas e implementadas. Aquelas lojas que

Minervino Junior/CB/D.A.Press



**André Wehbe:** conhecimento, aplicação de ferramentas e atitudes

até então desconheciam o delivery, foram obrigadas a implementar o serviço para impedir o fechamento. Mesmo assim, centenas de empresas não resistiram à crise. Na avaliação do consultor, os meios tecnológicos foram o que frearam o fechamento de mais comércios. “Tudo passou a ser online, de uma forma muito mais rápida, que exigiu adaptação”, avalia.

O consultor garante o sucesso do poder da inovação, mesmo para as pequenas empresas. “Tem vários quesitos no mesmo pacote

e é indispensável que se planeje para saber quanto vai custar e o retorno que vai trazer”, frisa.

A migração para atendimentos on-line facilitou para o cliente e resultou em ganhos financeiros para as empresas. Superintendente do Sebrae-DF, Valdir Oliveira, afirma que o hábito de consumo na pandemia mudou e foi reformulado pela agilidade, mas sem perder a conectividade com o cliente.

Com duas unidades de Barbearia no DF, o empreendedor Jony Rebouças não desistiu do sonho mesmo com a pandemia

Minervino Junior/CB



**Jony Rebouças:** “O empresário sempre pensa que vai melhorar”

do coronavírus e, em meio às dificuldades, conseguiu se reinventar. “Eu pensei ‘o que eu faço?’, porque só sabia cortar cabelo e meu serviço é presencial. Como eu faria para pagar aluguel e funcionários? Foi desesperador”, recorda.

O empresário buscou a consultoria do Sebrae para conseguir manter o negócio. “Com a ajuda do Sebrae, me perguntaram se eu não tinha produtos e outros serviços que a pessoa pudesse fazer em casa, seguindo instruções. Comecei a vender os produtos

e a explicar para os clientes pelo celular”, comenta Jony.

Segundo o empreendedor, foi necessário apelar para o sentimento do cliente, além de manter o contato com eles. “O empresário sempre pensa que vai melhorar, que vai dar certo e leva todo mundo nesse sonho”, destaca o barbeiro, que abriu uma segunda loja em meio a pandemia. Jony ressalta que os novos empreendedores precisavam entender como é o mercado e qual é o público que se pretende atingir.

sebrae  
**inova**  
play

## O Inova 2022 acabou, mas você pode começar agora.

A sua empresa na era 5G. Viva a conexão.

- ✓ Inovação
- ✓ Tecnologia
- ✓ Marketing
- ✓ Empreendedorismo

Palestras Inova + conteúdo exclusivo

▶ **INOVA PLAY**

sebraeinova.com.br

sebrae  
**inova**  
2022

**50+50**  
Sebrae 50 anos

**SEBRAE**