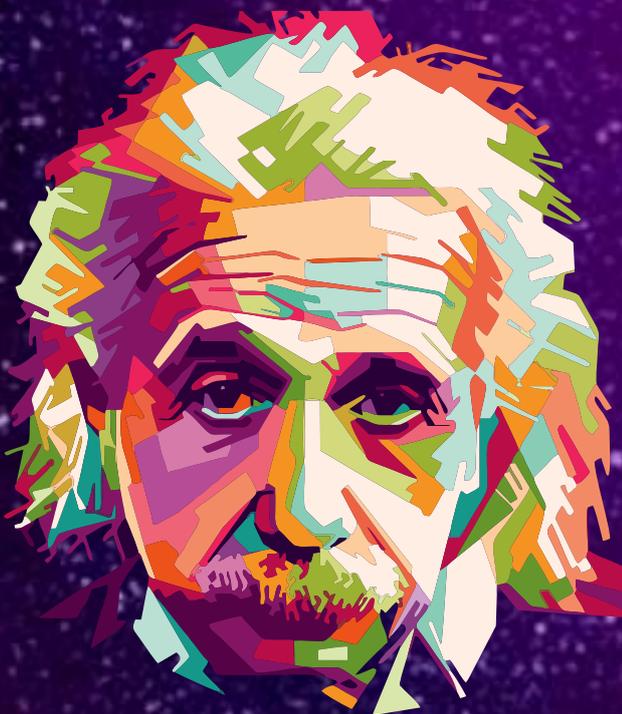




DaniSantana
MENTORA EXECUTIVA

Corona**CRIE**

E-book
Dani Santana



“É na crise que nascem as invenções, os descobrimentos e as grandes estratégias.”

— Albert Einstein



Corona**CRIE**

Índice

Marco zero: Definição do Objetivo e Meta	03
1º Passo: Identificação do Problema e Análise	10
2º Passo: Autoconhecimento é a chave para o crescimento pessoal .	19
3º Passo: Autodiagnóstico da Empresa.....	22
4º Passo: Análise e avaliação do cliente	29
5º Passo: Benchmarking.....	32
6º Passo: Análise crítica	40
7º Passo: Plano de ação	41



Corona **CRIE**



*“Não pretendemos que as coisas mudem, **se sempre fazemos o mesmo**. A crise é a melhor benção que pode ocorrer com as pessoas e países, **porque a crise traz progressos**.*

***A criatividade nasce da angústia, como o dia nasce da noite escura.** É na crise que nascem as invenções, os descobrimentos e as grandes estratégias. **Quem supera a crise, supera a si mesmo sem ficar ‘superado’.** Quem atribui à crise seus fracassos e penúrias, violenta seu próprio talento e respeita mais os problemas do que as soluções.*

*A verdadeira crise é a crise da incompetência... **Sem crise não há desafios; sem desafios, a vida é uma rotina, uma lenta agonia.** Sem crise não há mérito. **É na crise que se aflora o melhor de cada um...**”*

Albert Einstein



DaniSantana
MENTORA EXECUTIVA

A Mentora Executiva e Palestrante Dani Santana atua a mais de 10 anos na área de Gestão Empresarial e Formação de Lideranças.

Ela elaborou esse E-Book Corona**CRIE** para ajudar alguns empresários e profissionais a enxergarem novas oportunidades em um contexto de caos e altamente desafiador.

**Motivada
Corajosa
Humilde e
Disciplinada.**



 Site: www.danisantana.com.br

 Email: contato@accensione.com.br

 Tel.: +55 (31) 99996-2986

 Escritório – Alameda dos Patativas, 270B,
Sala 07, Cabral – Contagem, MG

 [linkedin.com/in/
daniela-santana-msc-18108a2b](https://www.linkedin.com/in/daniela-santana-msc-18108a2b)

  @danisantanamentora



Quem é você nas fotos abaixo?

Considerando o contexto atual.

O cérebro em situações de medo, angústia, perigo, risco ele pode reagir de três maneiras:



Estou
LUTANDO



Estou
FUGINDO



Estou
PARALISADO



**“Na crise alguns choram,
outros vendem lenços.”**

O que você escolhe fazer?



Ok, ok, ok... Entendo! Não sabe por onde começar, correto?

Nesse E-book CoronaCRIE você terá acesso a 7 Passos
para que você se oriente e aplique no seu Negócio.

Por favor compartilhe esse arquivo e ajude empresas e profissionais.
#juntossomosmaisfortes



Mantenha o foco em suas vendas...



- A quarentena não é férias e você precisa manter seus ganhos, o custo operacional não para.
- Tudo é novo e meio assustador para todos, inclusive para seus clientes. Uma postura de serenidade e confiança será muito útil no momento;
- A situação de quarentena não é motivo para a pausa nas vendas e nem tão pouco colocar seu marketing de quarentena. O Comércio não para! Pessoas e animais continuam com as necessidades de nutrição e medicamentos e diversas outras demandas.
- A logística de distribuição e abastecimento continuará existindo, do contrário o país entra em um verdadeiro colapso.



Qual objetivo você deseja alcançar?

(Qualitativo)

Qual a meta?

(Quantitativo)

Qual o prazo de atingimento?

(Data)



Pessoas é a chave de tudo!

Convide a sua equipe para participar dos passos, promova engajamento e acesse o “estoque de conhecimento” dos profissionais.



Você tem uma equipe, então não carregue o fardo sozinho.
Coloque o time para pensar e propor ideias.

Dica: Faça uma reunião de Brainstorming com a sua equipe.

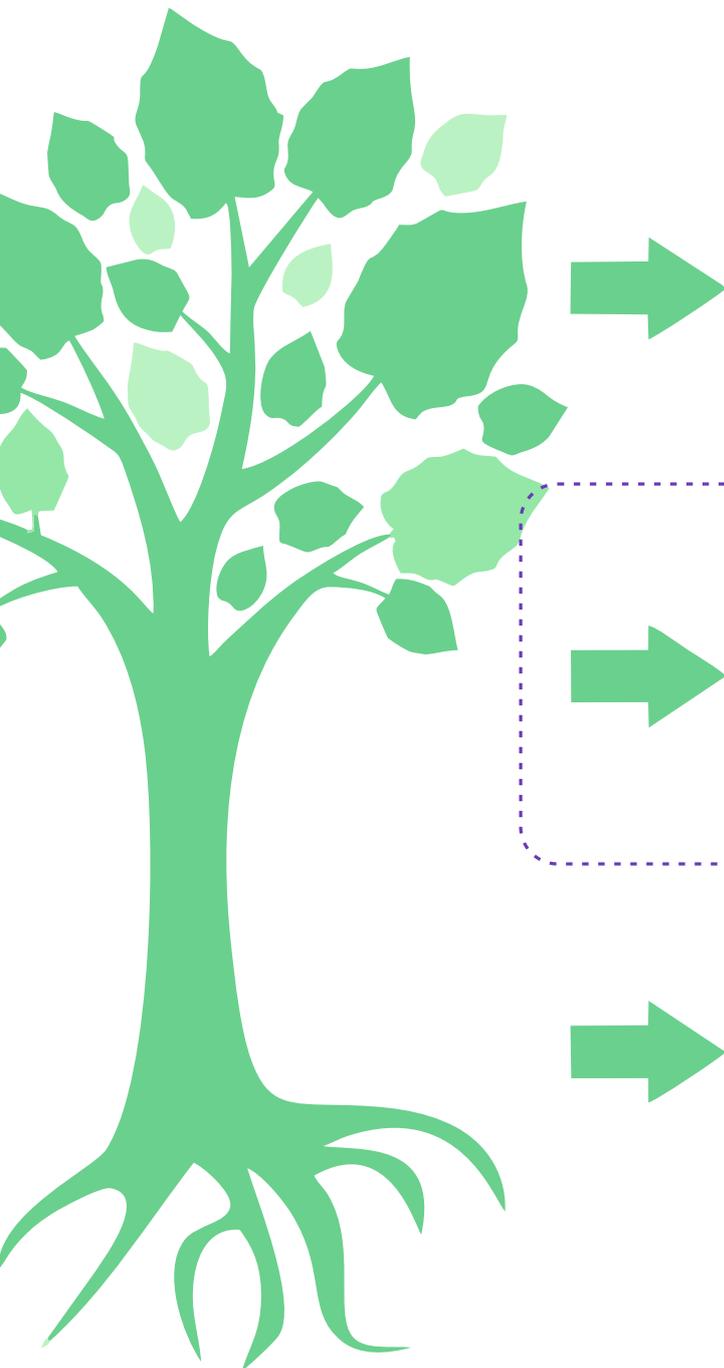


1º Passo: Identificação do Problema e Análise

Exemplificando

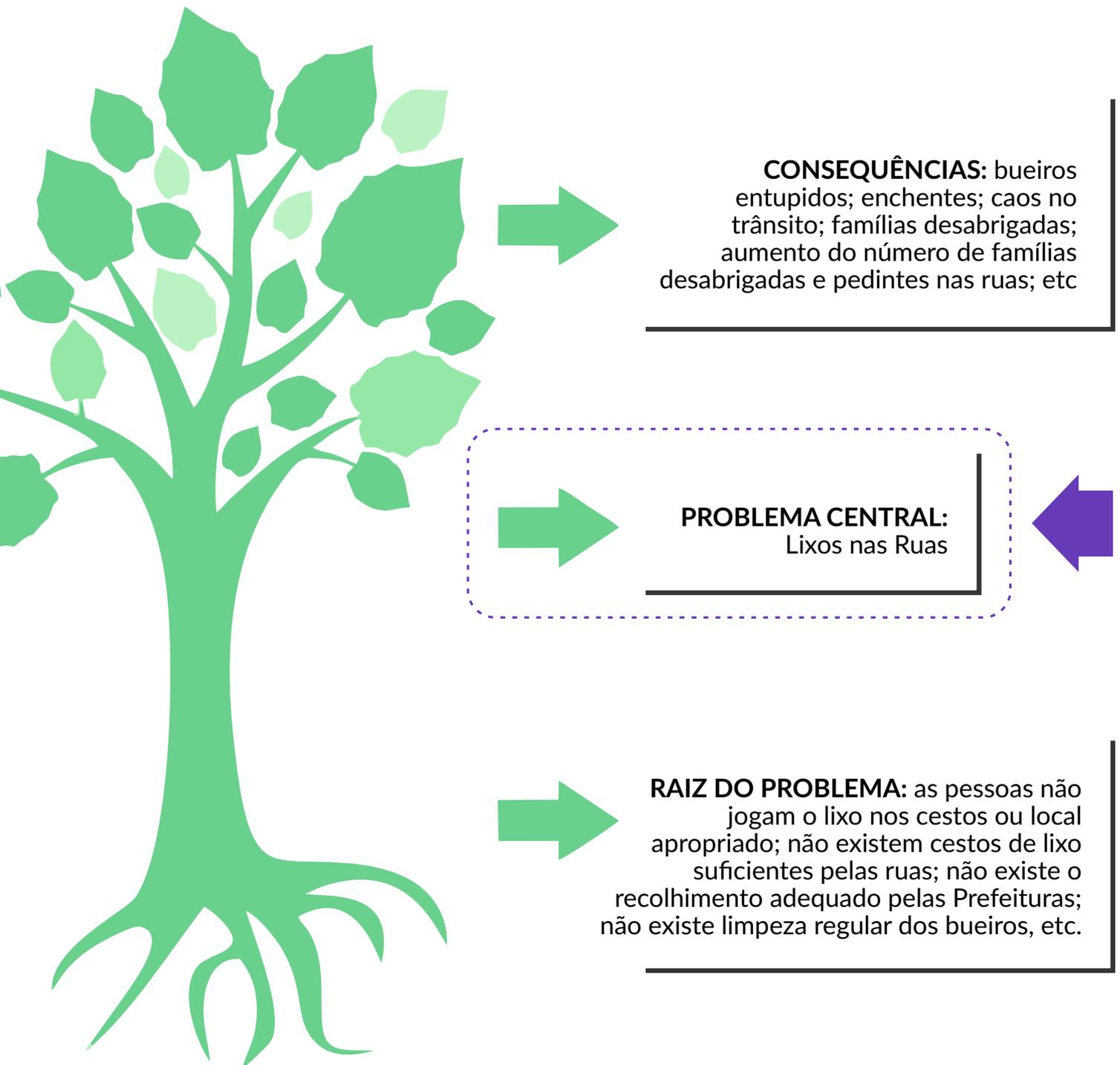
Descreva no espaço abaixo
com clareza e objetividade
qual o seu problema
CENTRAL no momento:

QUEDA NO
FATURAMENTO





Árvore do Problema

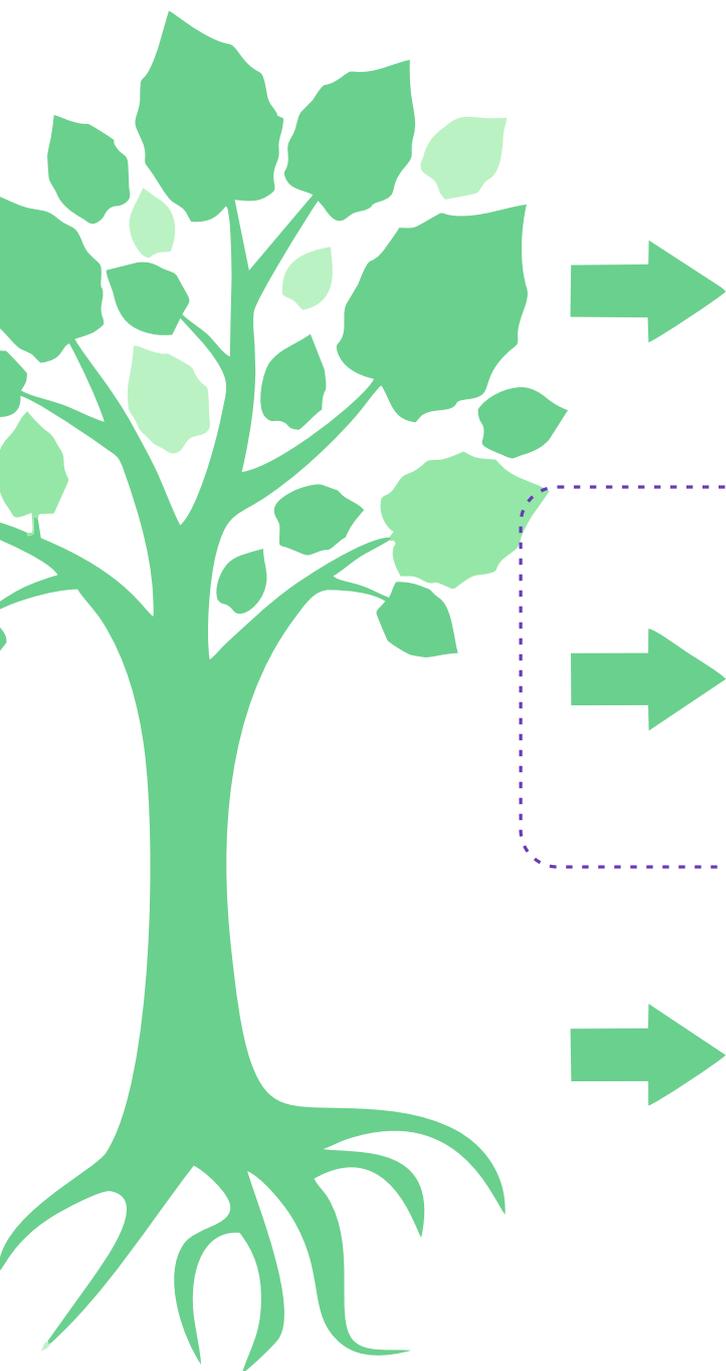




1º Passo: Identificação do Problema

Praticando

Descreva no espaço abaixo
com clareza e objetividade
qual o seu problema
no momento:



A dashed purple rectangular box containing four horizontal lines for writing.



DaniSantana
MENTORA EXECUTIVA

Árvore do Problema Possíveis Consequências

Atraso de pagamentos de funcionários e fornecedores

Queda nos lucros

Atraso nas entregas

Dificuldades para fazer novos investimentos

Desequilíbrio emocional do gestor

Falência da empresa

Demissão de pessoas

Falta de comprometimento da equipe

Aumento de stress do ambiente de trabalho

Queda de produtividade

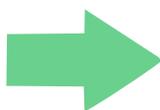
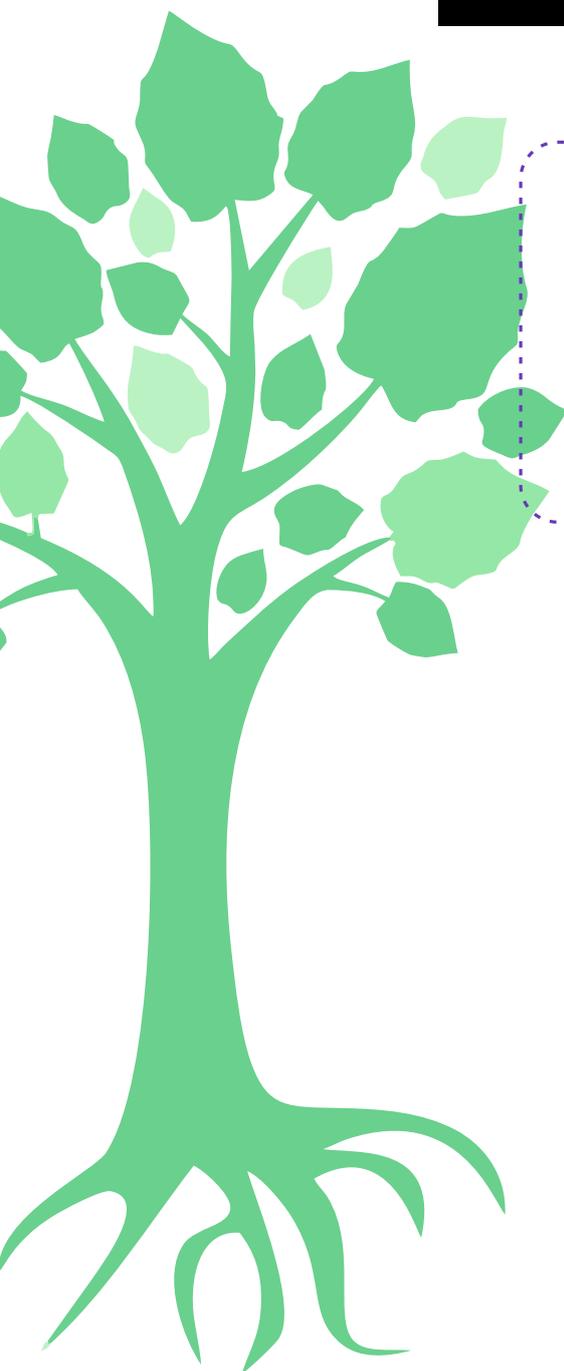


Árvore do Problema

Consequências

Praticando

Descreva no espaço abaixo com clareza e objetividade quais são as consequências do seu problema no momento:



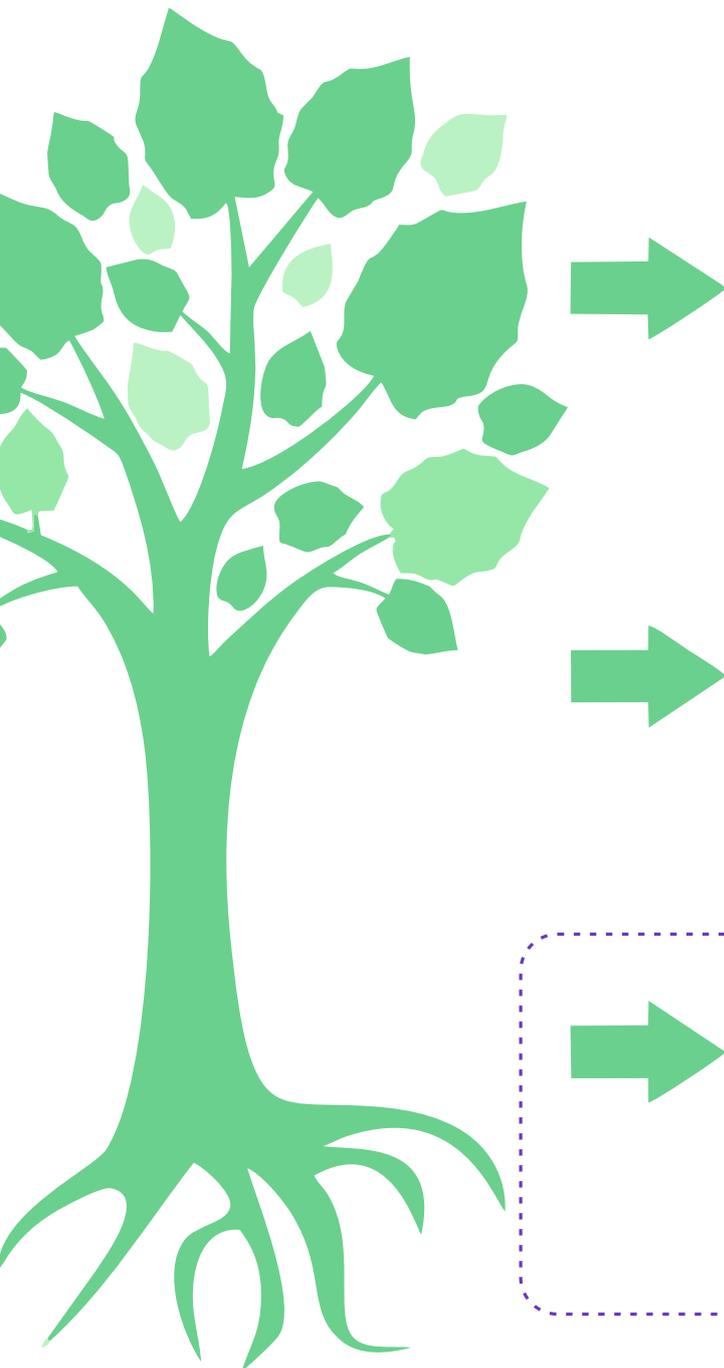
Four horizontal lines for writing the consequences of the problem.





Árvore do Problema

Consequências



Exemplificando

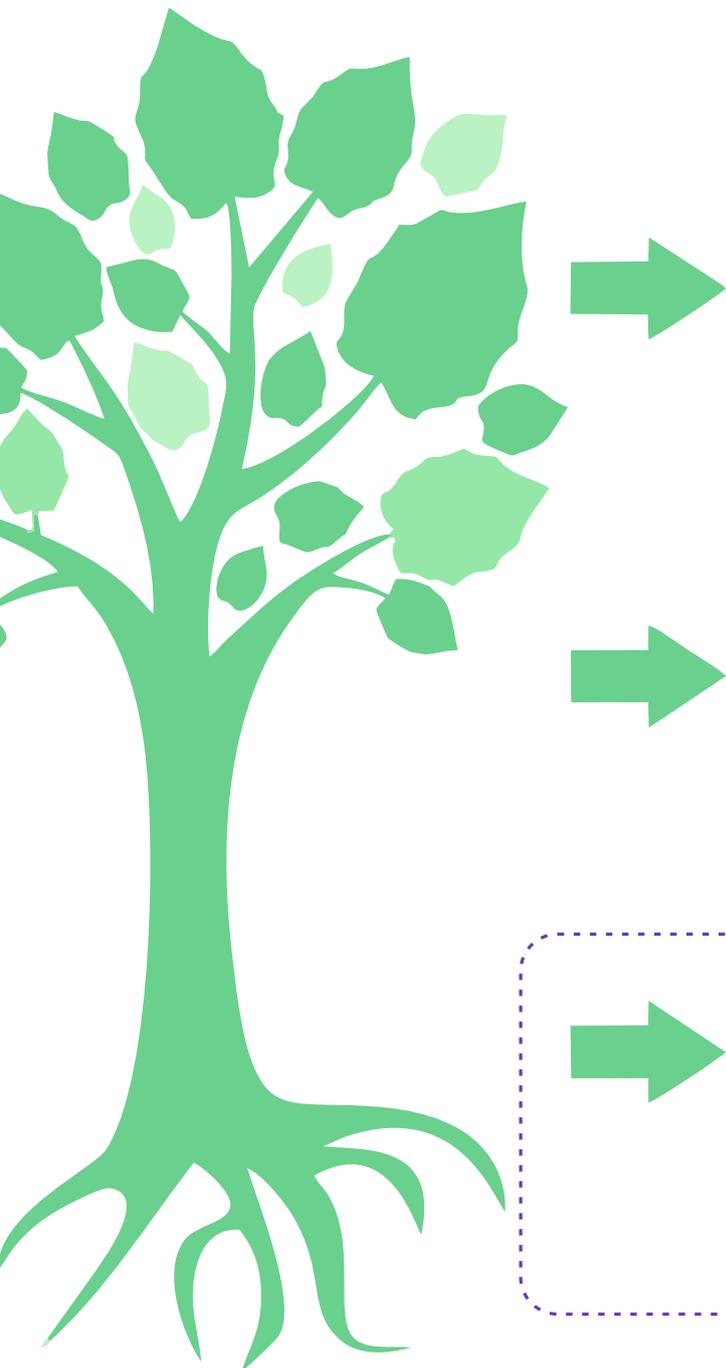
Descreva no espaço abaixo com clareza e objetividade quais são as causas raiz do seu problema no momento:

Pandemia do Coronavírus; Decreto do governo de fechar o comércio; Empresa fechada ou operando parcialmente; Clientes não estão saindo de casa; Clientes estão sem dinheiro; Não existe o canal de venda online.



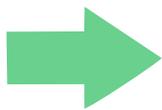
Árvore do Problema

Consequências



Praticando

Descreva no espaço abaixo com clareza e objetividade quais são as causas raiz do seu problema no momento:





DaniSantana
MENTORA EXECUTIVA

Está desorientado e não consegue sair do lugar?

Existe saída para tudo, menos para a morte.

Fique calmo!

É preciso praticar seu autoconhecimento para você se conhecer e identificar as suas forças, pois será preciso potencializa-las neste momento.



Por favor compartilhe esse arquivo e ajude empresas e profissionais.

#juntossomosmaisfortes



DaniSantana
MENTORA EXECUTIVA

MAR CALMO NUNCA FEZ BOM MARINHEIRO

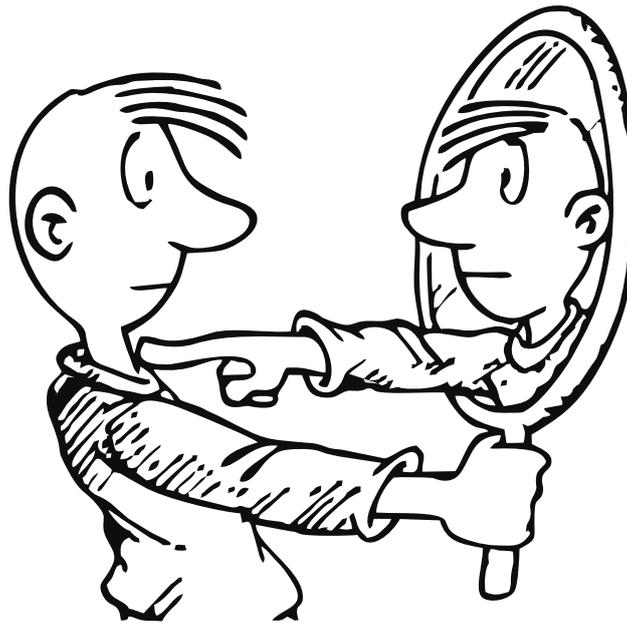
Líder bem sucedido sabe navegar em
mares revoltos. Ele tem coragem,
humildade, disciplina e é persistente.





2º Passo:

Autoconhecimento é a chave para o crescimento pessoal



O autoconhecimento é uma das habilidades mais importantes para o sucesso de uma pessoa. A forma como você se comporta e responde a situações externas é regida por processos mentais internos e conseguir identificá-los e compreendê-los é essencial para ter uma vida mais saudável e equilibrada.

Especialmente no que diz respeito ao desenvolvimento profissional e em ambientes corporativos, o conceito de autoconhecimento tem se tornado bastante popular. Cada vez mais as pessoas têm buscado por formas de se conhecer melhor e esse processo está passando por um período de valorização e incentivo. Afinal, espera-se que um bom profissional saiba lidar bem com os outros e com o ambiente ao seu redor e, o primeiro passo para isso, é se dar bem consigo mesmo.

A Autorresponsabilidade é a capacidade de se responsabilizar completamente pelos resultados que você tem colhido na vida pessoal e profissional.

Dica: Peça Feedback e Feedforward para seus parceiros de trabalho.



Análise SWOT Pessoal

AMBIENTE INTERNO

Forças:

Fraquezas:

Oportunidades:

Ameaças:

AMBIENTE EXTERNO



2º Passo:

Autoconhecimento é a chave para o crescimento pessoal

Nesse novo cenário desafiador, quais são as forças que você precisará potencializar para exercer e quais são as fraquezas que você precisa reduzir e eliminar?

Comportamentos, Atitudes,
Mentalidades, Hábitos e
Competências

POSITIVAS

Comportamentos,
Atitudes, Mentalidades e
Maus Hábitos

NEGATIVOS

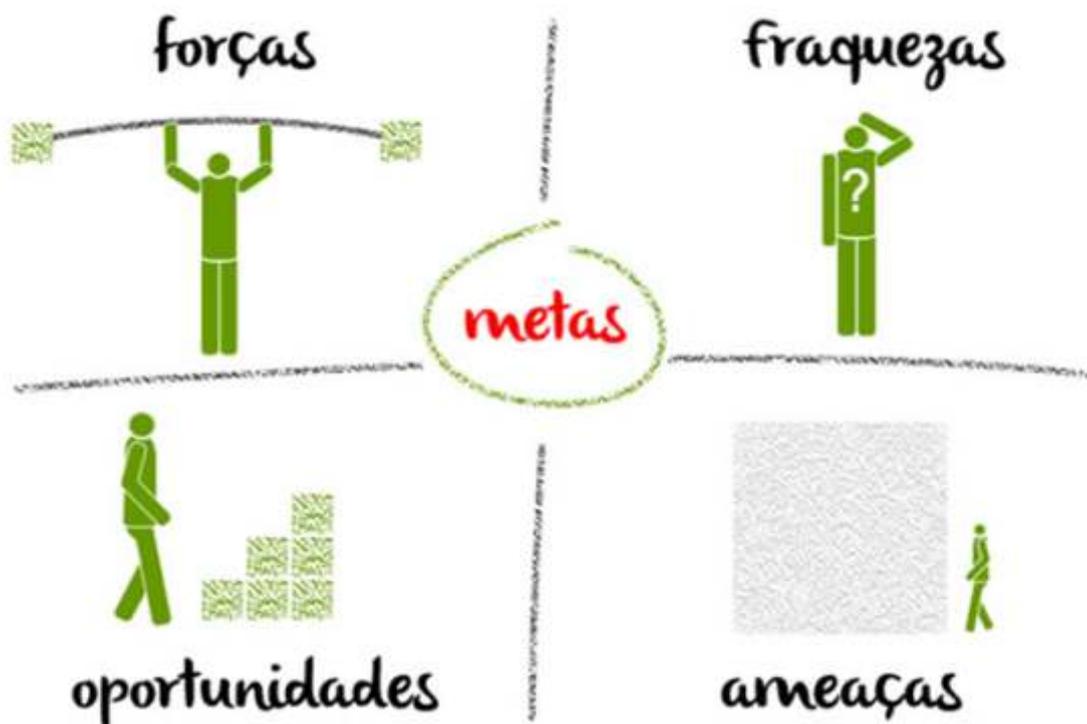
A large, empty dashed-line box with rounded corners, intended for the user to list their positive traits, behaviors, attitudes, mentalities, and habits.

A large, empty dashed-line box with rounded corners, intended for the user to list their negative traits, behaviors, attitudes, mentalities, and bad habits.

Lembre-se: o sucesso do seu negócio ou da sua carreira só depende de você!



3º Passo: Autodiagnóstico da Empresa



Uma das técnicas mais utilizadas na atualidade para a realização de um Planejamento Estratégico é a análise do ambiente interno da organização.

Através de uma criteriosa análise do ambiente interno da organização muitas características ocultas a nossos olhos podem ser identificadas.



3º Passo:

Autodiagnóstico da Empresa

SWOT (FOFA - Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameças)

Análise Interna

FORÇAS

- Preços competitivos
- Conhecimento do mercado
- Qualidade do produto
- Comunicação

FRAQUEZAS

- Falta de mão de obra qualificada
- Lucros reduzidos

OPORTUNIDADES

- Diferencial da marca
- Crescimento de novos empresários
- Formação de novas parcerias

AMEAÇAS

- Coronavírus
- Concorrência
- Aumento da regulamentação
- Crise econômica

Análise Externa



Análise SWOT Empresarial

AMBIENTE INTERNO

Forças:

Fraquezas:

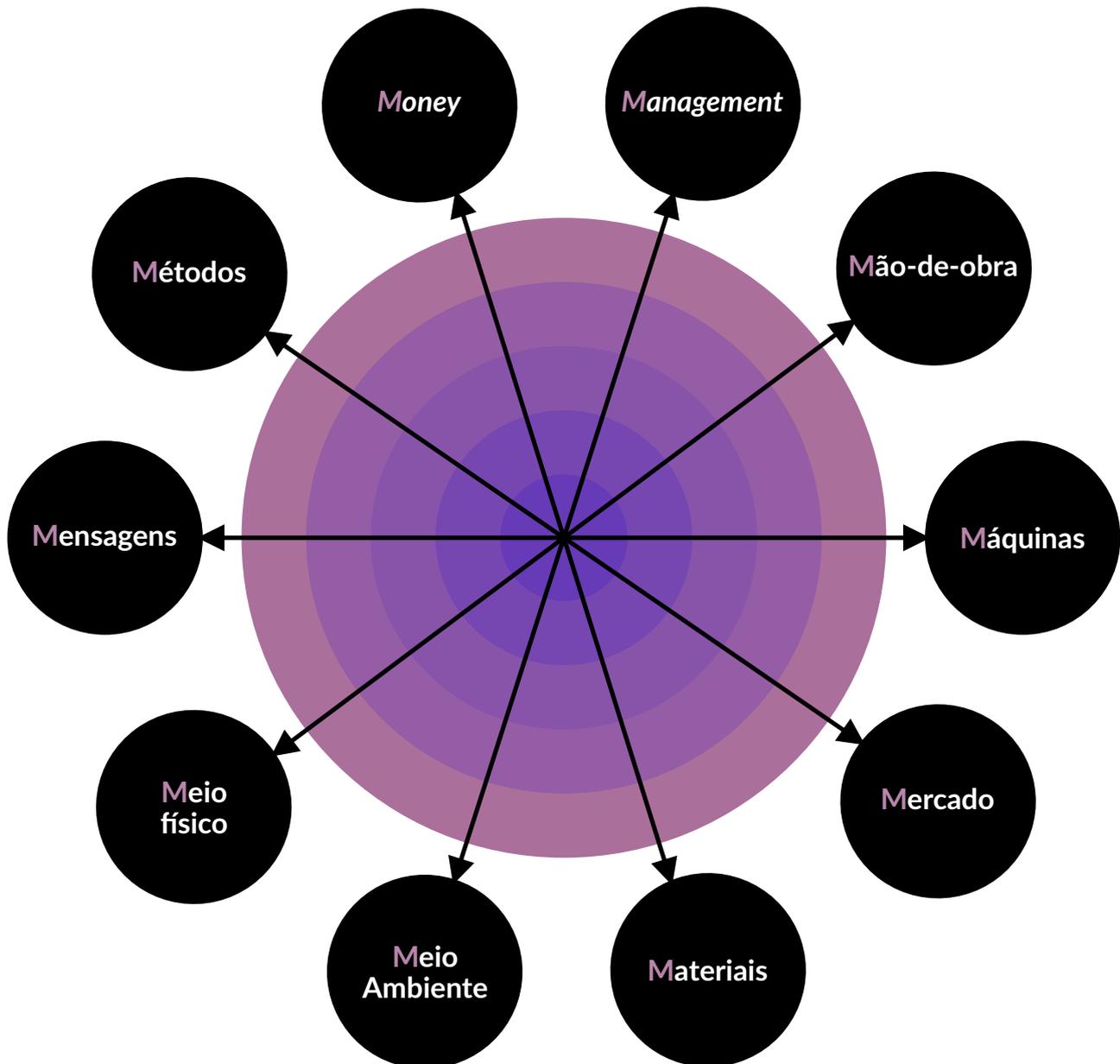
Oportunidades:

Ameaças:

AMBIENTE EXTERNO



3º Passo: Autodiagnóstico da Empresa



Esta categorização pode ser realizada utilizando-se os 10 M's do Autodiagnóstico, com 10 áreas internas, todas iniciadas com a letra M. Duas palavras, porém, foram traduzidas para o inglês afim de preservar o caráter mneumônico da lista.



3º Passo: Autodiagnóstico da Empresa

Avalie a sua empresa conforme cada área abaixo e veja as necessidades de melhoria diante do contexto:

Autodiagnóstico 10M's A PREENCHER conforme realidade do seu negócio						
MANAGEMENT						
MÃO DE OBRA						
MÁQUINAS						
MERCADO						
MATERIAIS						
MEIO AMBIENTE						
MEIO FÍSICO						
MENSAGENS						
MÉTODOS						
MONEY						



3º Passo: Autodiagnóstico da Empresa

Fatores críticos de sucesso são pontos-chave que, quando bem executados, definem e garantem o desenvolvimento e o crescimento de uma empresa e seu negócio, atingindo seus objetivos. Em contrapartida, quando estes mesmos fatores são negligenciados ou ignorados, contribuem e muito para o fracasso da organização.

Exemplificando

FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO

<i>Demanda:</i> O que os clientes valorizam na hora da compra?	<i>Concorrência:</i> Quais os fatores que a empresa deve considerar para ser bem sucedida em seu negócio em relação aos concorrentes.	<i>Fatores críticos de sucesso</i>
- <i>Atendimento</i>	- <i>Inovação</i>	- <i>Inovação</i>
- <i>Qualidade</i>	- <i>E-commerce</i>	- <i>E-commerce</i>
- <i>Preço</i>	- <i>Flexibilidade</i>	- <i>Flexibilidade</i>
- <i>Variedade de produtos</i>	- <i>Venda Itinerante</i>	- <i>Venda Itinerante</i>
	- <i>Condição de Pagamento</i>	- <i>Condição de Pagamento</i>
		- <i>Atendimento</i>
		- <i>Variedade de Produtos</i>
		- <i>Atendimento</i>



3º Passo: Autodiagnóstico da Empresa

Praticando

FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO

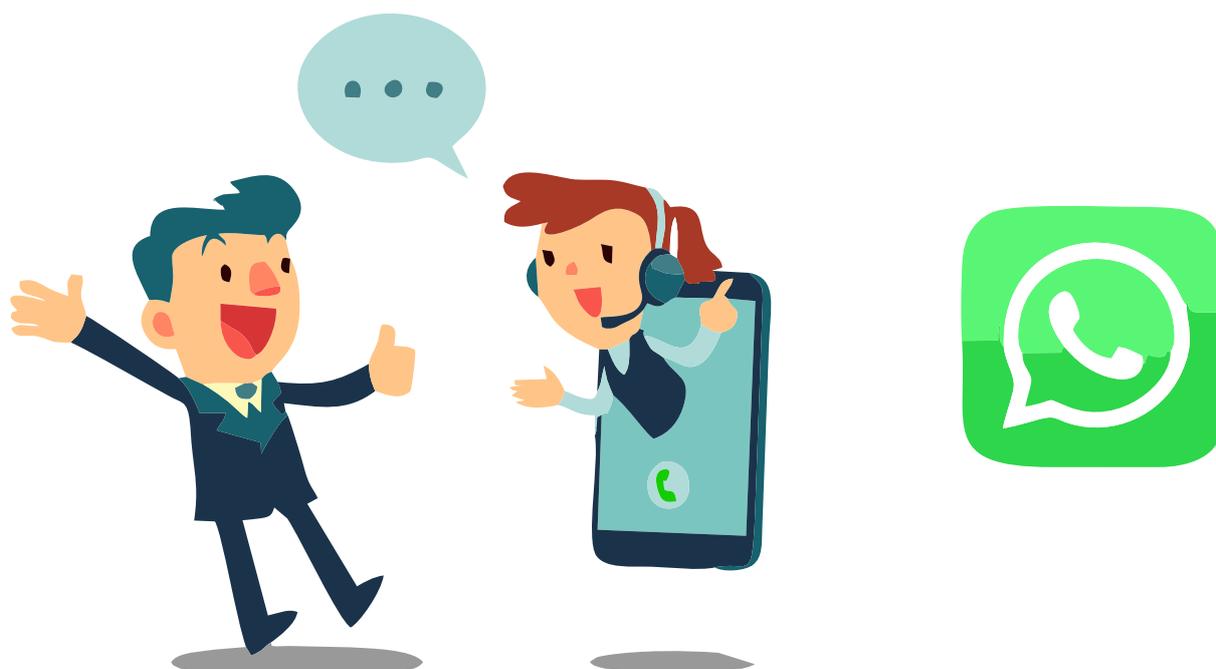
Demanda: O que os clientes valorizam na hora da compra?

Concorrência: Quais os fatores que a empresa deve considerar para ser bem sucedida em seu negócio em relação aos concorrentes.

Fatores críticos de sucesso



4º Passo: Análise e Avaliação do Cliente



Não há como negar: seus clientes e usuários são os bens mais valiosos da sua empresa. Afinal, todos os departamentos trabalham em conjunto para atrair, converter e reter usuários. Mas, eles geram muito mais que receita para seu negócio: clientes são fonte de dados e inteligência para melhorar cada vez mais seu produto ou serviço.

Conhecer os clientes que consomem o que você oferece é crucial para obter dados que ajudam a tomar melhores decisões de negócio. Com eles, toda estratégia pode ser calculada e embasada em dados reais, tornando possível direcionar esforços para táticas mais assertivas e alinhadas ao perfil do cliente ideal.

No contexto atual você contatou o seu cliente para saber o que ele estava precisando ou de que forma você poderia ser útil para atendê-lo?

Se não fez, faça já!



4º Passo: Análise e Avaliação do Cliente

Quem é seu Público Alvo?

O que os seus clientes
estão necessitando?

O que os seus clientes valorizam
no seu produto ou serviço?

Quais são os canais que
os seus clientes te acessam
e acompanham?

Qual a satisfação dos seus
clientes perante ao
seu produto e serviço?



4º Passo:

Análise e Avaliação do Cliente

ATENÇÃO

Não existe “receita de bolo”. Você precisa **AGIR!**
Avalie as necessidades dos seus clientes e interaja.

Adote canais de vendas online e coloque
o marketing digital para bombar

Proporcione experiências

Oferte o que o seu cliente deseja

Monitore o perfil de consumo
dos seus clientes

Construa relacionamento
com o seu cliente



5º Passo: Benchmarking

Benchmarking é uma análise estratégica aprofundada das melhores práticas usadas por empresas do mesmo setor que o seu. Benchmarking vem da palavra de origem inglesa 'benchmark', que significa 'referência', e é uma ferramenta de gestão essencial para o aprimoramento de processos, produtos e serviços.



Atenção: não deixe o seu marketing na quarentena, divulgue a sua empresa.

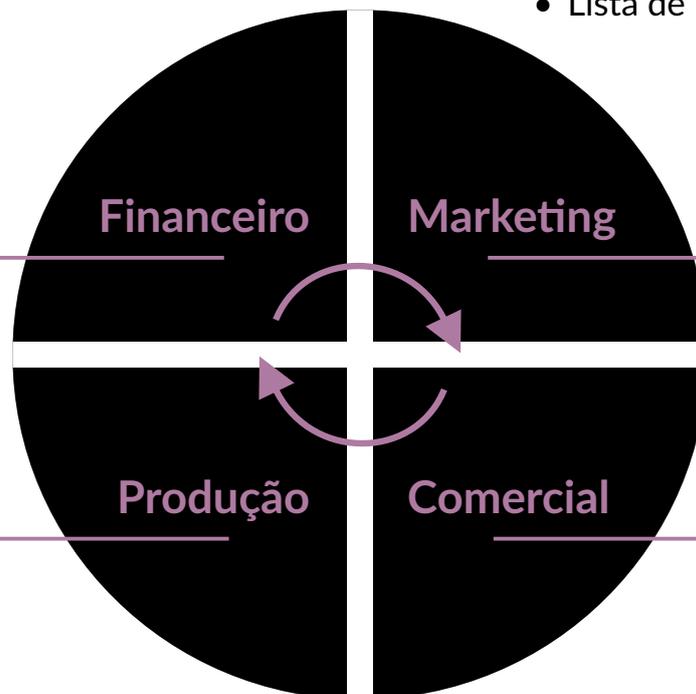
- Seja criador das suas oportunidades!
- Acompanhe as inovações do seu segmento.
- Acompanhe as transformações digitais.
- Gere benefício e experiência para o seu cliente.
- Monitore seus concorrentes
- Pesquise e implante novas práticas para superar as expectativas dos seus clientes.
- Invista em novas ações, inove e saia na frente.



Roda da Oportunidade

- Prorrogação de Impostos
- Renegociação de dívidas
- Empréstimos com linhas de crédito facilitadas e taxas reduzidas
- Negociação da folha de pagamento e subsídio do governo

- Use e abuse das redes sociais
- Faça Marketing de Conteúdo
- Faça Lives
- WhatsApp Business
- Grupo de compra pelo ZAP
- Promover postagens com promoção
- Landing Page
- Divulgações com parceiros
- Lista de Transmissão

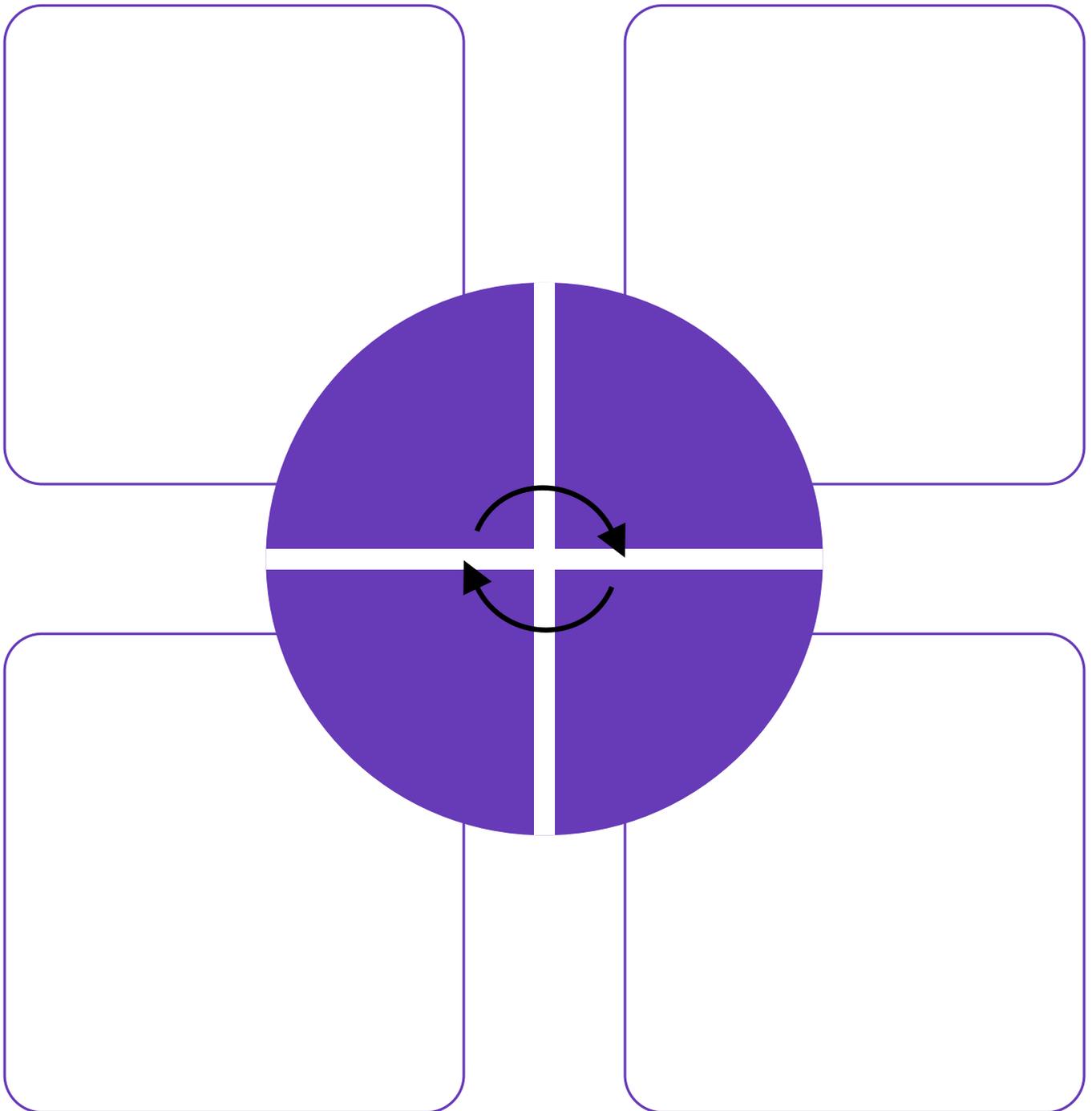


- Implantação da Cultura Lean para reduzir desperdícios

- Faça parcerias
- Faça promoção
- Use de Cupom para desconto
- Implante o Delivery
- Frete Gratuito
- Ligue para os clientes e ouça suas necessidades
- Antecipação de vendas com desconto



Roda da Oportunidade





Dicas de Oportunidade



Google Meu Negócio pode ser excelente para o momento.



Utilize listas de transmissão no WhatsApp e redes sociais para se comunicar com os clientes.



Evite fazer negociações pelo WhatsApp.

As ligações têm até três vezes mais efetividade nas vendas do que as mensagens trocadas pela WhatsApp.



Entenda a sazonalidade e, por conta do abastecimento, compre produtos com maior saída no outono/inverno



Dicas de Oportunidade



Aproveite o momento para manter o relacionamento com os clientes, conseguir orientá-los neste momento e manter as suas vendas rodando.



Utilize listas de e-mail e outros canais de clientes para mandar ofertas, promoções ou mesmo conteúdos úteis.



Use as redes sociais e faça publicações diárias. Isso é meio óbvio, certo? Pois é, além disso, utilize as ferramentas do instagram e facebook para impulsionar as suas publicações e fazer elas chegarem para mais pessoas.

Em tempos de crise e aumento da audiência nas redes sociais, o custo dos anúncios caiu bastante. Outro ponto, as pessoas estão cansadas de ver notícias ruins e com mais tempo em casa, querem conteúdos úteis e humanizados.

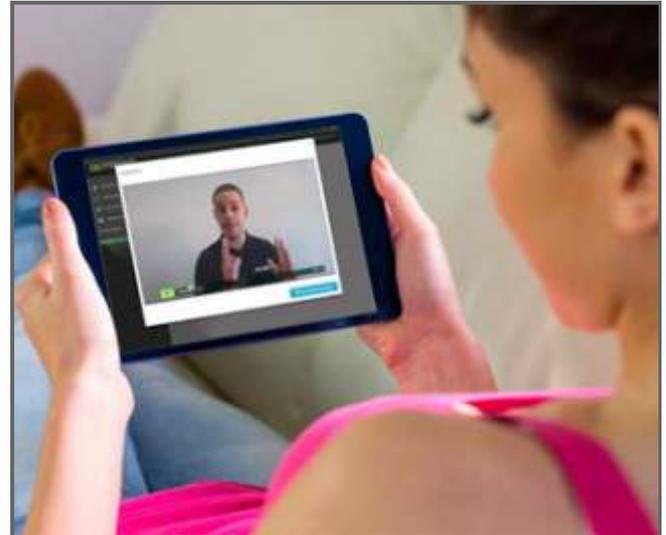


Dicas de Oportunidade



O poder das parcerias empresariais:

- Pensar junto / soluções;
- Indicações;
- Eu te ajudo e você me ajuda;
- Lançar uma promoção conjunta.



Existe a oportunidade de lançar um novo produto ou serviço nesse novo contexto? Que seja aderente ao cenário.



Faça pré-venda aos seus clientes. Aproveite o momento de dificuldade para fazer pré-venda ou grandes promoções com os seus clientes.

Para fazer caixa, você pode fazer ofertas de 30, 40, 50% de desconto para seus clientes usufruírem dos serviços após período de isolamento.



Dicas de Oportunidade



Reinvente seu negócio! Aproveite o momento para reinventar o seu negócio. A crise irá terminar... mas a maneira das pessoas fazerem compras nunca mais será o mesmo.

O componente presencial não será mais fundamental. Como você pode aproveitar isso para reinventar o seu negócio? Pense, pesquise, analise... como profissionais/negócios como o seu, estão chegando até o cliente?



O Whatsapp você já deve usar. Use a versão business e faça uso das listas de transmissão, para o envio de mensagens em massa.

O Telegram as pessoas estão começando a utilizar, ele permite grupos ilimitados e uma série de recursos para envio adicional de informações.

Incentive seus clientes a usá-lo e crie um canal de transmissão de informações, enquetes, vídeos.



TikTok
É uma plataforma para você postar conteúdos e engajar seus clientes.



Dicas de Oportunidade

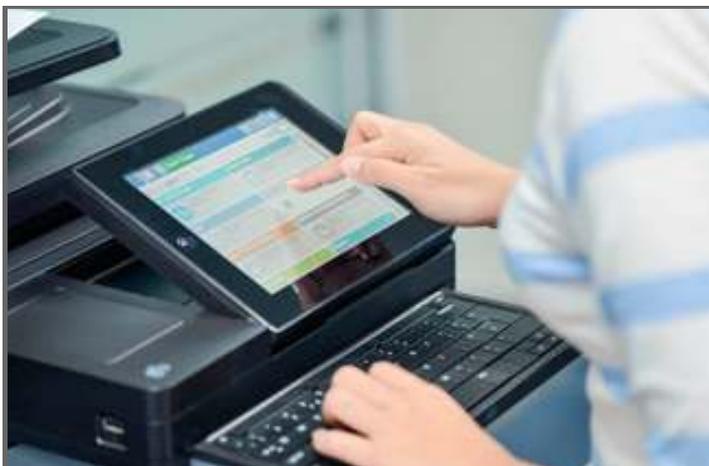


Sistema de relacionamento – tenha sistemas como Agendor ou Pipedrive. Através desse sistemas, você consegue manter um cadastro dos seus clientes e relatar todas as abordagens com eles.

Mantenha um cadastro de todos os seus clientes, ele pode ser muito útil para momentos que você precisar contatá-los.



Realize reuniões online (Skype, zoom e etc) com fornecedores, clientes e inclusive o canal para alimento com a equipe e para gerar capacitação interna.



Digitalização de Documentos
Aproveite o momento para organizar a 'casa', digitalize os documentos, otimize processos, busque melhorias.



6º Passo: Análise Crítica

Análise do Problema

- Análise do Problema Central: ok?
- Autoanálise: ok?
- Análise Interna: ok?
- Análise Externa: ok?



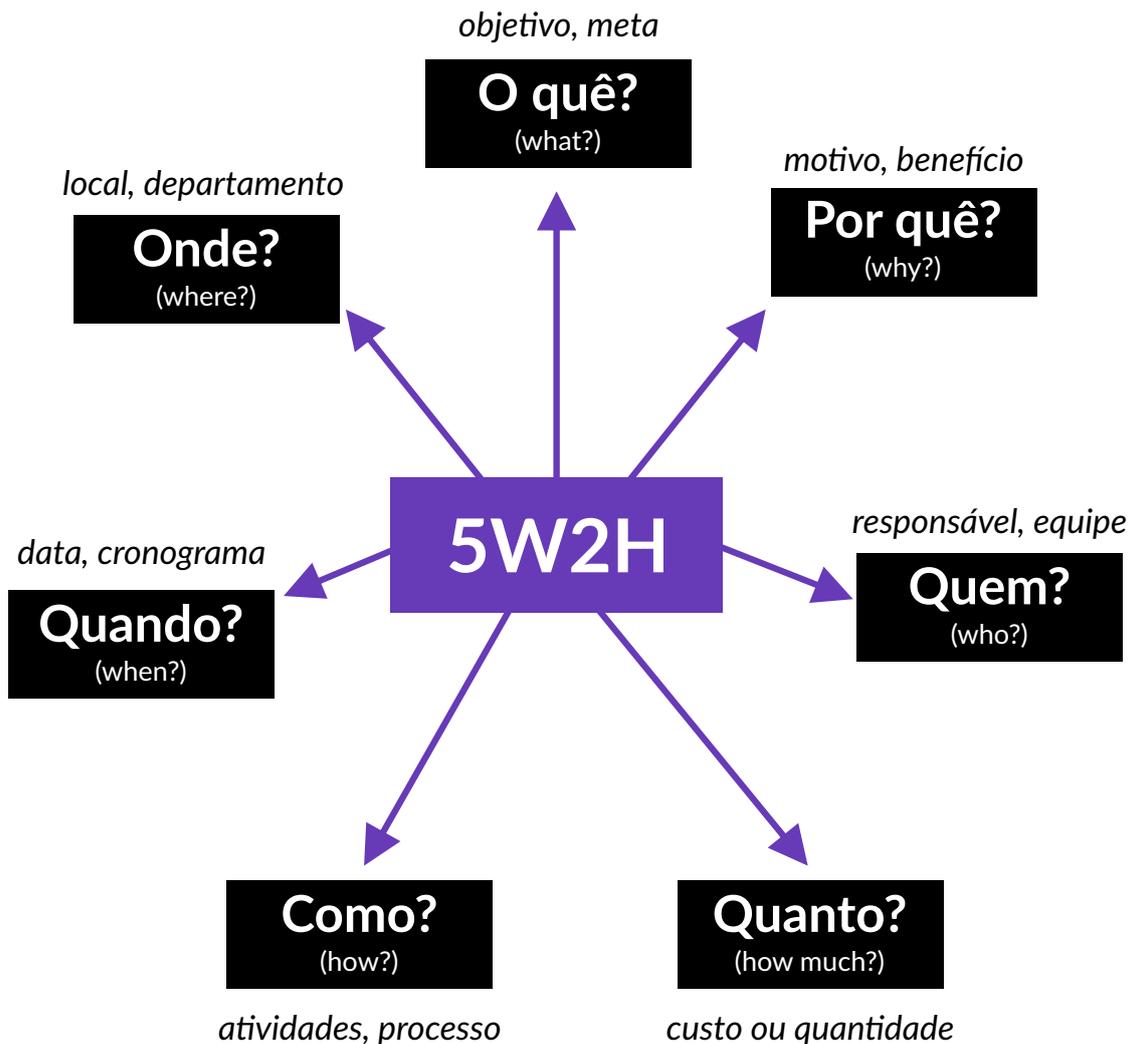
Analise dados, fatos, informações, tendências, cenários, clientes, concorrentes e calcule o grau de risco, antes de tomar a decisão.

Busque ser assertivo, gaste um tempo analisando e planejando.

Não procrastine! Faça o que tem que ser feito!



7º Passo: Plano de Ação



“O plano de ação precisa servir de base para a administração do tempo , que é o recurso mais escasso e mais valioso de um executivo. Numa organização seja ela órgão de poder público, empresa ou entidade sem fins lucrativos, a perda de tempo é inerente. Um plano de ação será inútil se não puder determinar de que forma o executivo usa o seu tempo”.

– Peter Drucker



7º Passo:

Plano de Ação

Plano de Ação 5W2H

Data da criação do plano:	Data da revisão do plano:	Responsável:	Objetivo:
---------------------------	---------------------------	--------------	-----------

O quê?						
Por quê?						
Como?						
Quem?						
Quando?	Início					
	Fim					
Onde?						
Quanto?						
Situação Atual						



DaniSantana
MENTORA EXECUTIVA



Tenha em mente!

Esse momento difícil vai passar. O nosso sucesso nele e posterior a ele, depende das nossas ações HOJE!

Sucesso!



ESPECIALISTA EM FORMAÇÃO DE LIDERANÇA, ESTRATÉGIA E PROCESSOS

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Mestrado em Engenharia e Gestão de Processos e Sistemas

Pós-Graduação MBA em Marketing e Vendas

Especialização em Biosistema Organizacional

Graduação em Administração de Empresas

Formação em Coach Executivo

Marshall Goldsmith Stakeholder Centered Coaching

Pós-Graduação em Engenharia de Produção Enxuta

IETEC Instituto de Educação Tecnológica;

Especialização em Lean Manufacturing

CNI - Confederação Nacional das Indústrias e SENAI;

Graduação Incompleta em Negócios Internacionais

COMPETÊNCIAS & HABILIDADES

Gestão Estratégica e Negócios 95%

Gestão de Processos 90%

Liderança 100%

Planejamento 90%

Soluções de Problemas 85%

Foco em Resultados 100%



+
5000

mais de 5000 profissionais capacitados

+
300

mais de 300 projetos estratégicos de setores diversos executados

Transformar pessoas em **GIGANTES** e promover negócios que não tenham limites para crescer.



DaniSantana
MENTORA EXECUTIVA

Mentoria Executiva

Se você prefere ter um atendimento exclusivo comigo e ter meu apoio no seu desenvolvimento de liderança ou na elaboração da sua estratégia, **CONTE COMIGO!**

Ganhos com a Mentoria:

- Acelerar o desenvolvimento profissional;
- Desenvolver competências e Habilidades de Negócio;
- Desenvolver perfil de liderança;
- Alavancagem de carreira ou do negócio;
- Estabelecer modelo mental para o mundo corporativo e trabalhar estrategicamente;
- Desenvolver seu Plano Estratégico;
- Foco em resultados;
- Atingimento de Metas.

Nos envie um E-mail: daniela@accensione.com.br
Se quiser conhecer melhor o meu trabalho acesse o meu Linktree na Bio do meu Instagram e baixe meu Portfólio.

**Faça o curso
100% online**

Vencendo em
um Mercado de
TUBARÕES

bit.ly/Mercado-Tubaroes



- + 5 Módulos de vídeo aula
- + Conteúdo Estratégico
- + Sugestão de Leitura
- + Formulários Práticos
- + Teste de Avaliação



DaniSantana
MENTORA EXECUTIVA

Compartilhe este E-book

Espero ter te ajudado com esse material, foi elaborado com muito carinho e dedicação.

Compartilhe esse E-book e permita que outros profissionais e empresários tenham acesso a essas informações e exercícios para que eles também tenham a oportunidade que você teve de ser provocado para SOBREVIVER OU ATÉ MESMO CRESCER NA CRISE.

@danisantanamentora
Seguir



Apresente esse número do cupom e GANHE 30% de desconto na aquisição das sessões de Mentoria Executiva.





Dani Santana

CONTATOS



Site: www.danisantana.com.br



Email: contato@accensione.com.br



Tel.: +55 (31) 99996-2986



Escritório – Alameda dos Patativas, 270B, Sala 07, Cabral – Contagem, MG



[linkedin.com/in/daniela-santana-msc-18108a2b](https://www.linkedin.com/in/daniela-santana-msc-18108a2b)



@danisantanamentora