

A QUARENTENA VAI ACABAR.
E AGORA?



 **PEJOTA**
/ contabilidade
para advogados

**CONFIRA OS PRÓXIMOS PASSOS
PARA MANTER O SEU CNPJ SAUDÁVEL**

“NINGUÉM ENTRA EM UM MESMO RIO UMA
SEGUNDA VEZ, POIS QUANDO ISSO
ACONTECE JÁ NÃO SE É O MESMO, ASSIM
COMO AS ÁGUAS QUE JÁ SERÃO OUTRAS.”

- HERÁCLITO -



Índice

Introdução -----	4
Aprendendo com o passado -----	6
Início -----	23
O pulo do gato -----	27
Hora de arrumar a casa -----	29
Segredos do sucesso -----	36
Mudança no comportamento do consumidor -	45
Como ajudar o seu cliente neste momento?--	48
Como conquistar ou manter clientes? -----	51
Parceiros -----	58
Decolar -----	64
Reflexão final -----	65

Introdução

Muito se ouve falar sobre o "novo normal" que aparentemente se instalará após a pandemia, mas refletindo melhor acerca deste assunto, percebemos que não há um marco para a ausência do "antigo normal" e a chegada de um "novo".

Historicamente, todas as mudanças nos conduziram para um futuro desconhecido e diferente do que estávamos acostumados, seja com a chegada de novos povos, novas doenças, novas guerras, novas tecnologia ou até mesmo uma simples nova lei.

Certamente a pandemia acelerou muitas mudanças e evoluções em diversos aspectos de nossas vidas que possivelmente aconteceriam de forma natural e gradativa, assim como certamente não trará também a estagnação para os modelos de trabalho daqui para frente.

À partir do momento que você passar esta página, o "novo normal", já estará ultrapassado e em processo de modificação novamente.

Por isso, não tema o que vem por aí apenas porque o desconhece.

Pelo contrário! Tema sempre o fato de ficar parado na sua zona de conforto.

Confie.

Fazendo um bom trabalho, tendo a sabedoria e flexibilidade para se adaptar, seu escritório terá êxito hoje e no futuro.

Vamos juntos nesta leitura?

Aprendendo com o passado.

Vivenciar um momento de pandemia tão grave quanto este que estamos vivendo atualmente, é algo assustador sim. Tanto enquanto pessoas físicas, que tememos por nossas vidas e de nossos entes queridos, quanto também enquanto pessoas jurídicas, por temermos um colapso econômico em nosso mercado.

Se você se identifica com este sentimento, te convido agora então a olhar comigo um pouco para trás e perceber como foi o comportamento do mundo ao passar por situações similares.

Nas próximas páginas, vamos trazer um resumo de 8 dos tantos "perrengues" que nossos ancestrais (ou nós mesmos, em alguns casos) vivenciaram e um overview sobre o que isso causou e como o mundo se comportou diante dos desafios.

Se preferir, pode pular esta parte da leitura, mas recomendamos que a faça.

1- A Peste Negra

Causada pelo bacilo *Yersinia pestis*, que desencadeou uma pandemia no século XIV, matando cerca de 50 milhões de pessoas entre 1347 e 1353.

Teve a sua origem na China e a propagação da doença iniciou-se por meio de ratos infectados, porém em um estágio avançado, começou a se propagar por via aérea, por meio de espirros e gotículas.

Vale ressaltar que eram precárias as condições de higiene e habitação na época.

Ficou conhecida como “peste negra” por conta de manchas que provocava na pele, seguidas de inchaços na virilha ou axilas que eram conhecidos como “bubões”, por isso também foi batizada como peste bubônica.

A morte era rápida e dolorosa, sendo de dois a cinco dias da infecção.

Além das perdas humanas, a peste causou significativas transformações nos aspectos sociais, políticos e econômicos na Europa. Com tantas mortes e má gestão, cidades foram apagadas e instalou-se um imaginário popular da fragilidade humana perante o triunfo da morte.

2 - A Gripe Espanhola

Uma das piores pandemias que o mundo enfrentou e não se assuste se notar muitas semelhanças com a Covid-19.

Vamos relembrar?

Aconteceu entre 1918 e 1919, atingindo todos os continentes e deixando um saldo de, no mínimo, 50 milhões de mortos, sendo que algumas estatísticas mais pessimistas, indicam até 100 milhões de mortos. Até hoje não se sabe o local exato de sua origem, mas sabe-se que teve início por uma mutação do vírus Influenza e que os primeiros casos foram registrados nos Estados Unidos no Fort Riley, uma instalação militar localizada no estado do Kansas, em 11 de março de 1918.

Nas semanas seguintes, mais de 1100 outros soldados desse local foram internados com os mesmos sintomas.

Logo, espalhou-se pelo mundo por conta da movimentação de tropas no período da Primeira Guerra Mundial, tendo um impacto direto nos países que participavam desse conflito.

2 - A Gripe Espanhola (continuação 1)

Chegou no Brasil em setembro de 1918, espalhando-se por todas as regiões e causando a morte de 35 mil brasileiros.

Curiosidade: Há registros de que o termo “espanhola” se deve ao fato de que a imprensa espanhola divulgava as notícias da gripe pelo mundo, uma vez que, por não participar da guerra, não sofreu censura na divulgação da doença como sofreram os demais países (a censura se deve à tentativa de não criar pânico ou passar a imagem de fraqueza aos adversários).

Difusão da doença:

À medida que a gripe ganhou espaço, o efeito era o mesmo em diferentes locais: o sistema de saúde entrou em colapso devido à grande quantidade de pessoas doentes.

A princípio muitos cientistas acreditavam que o causador da doença tinha sido uma bactéria conhecida na época como bacilo de Pfeiffer, mas atualmente sabemos que essa teoria não estava correta.

2 - A Gripe Espanhola (continuação 2)

Os médicos não sabiam como tratar a nova doença. Iniciou-se uma série de tentativas de uso de medicamentos mas mostraram-se ineficazes. Um dos remédios utilizados foi o quinino (medicamento utilizado contra a malária). Houve então uma corrida às farmácias em busca da substância e o produto se esgotou, porém, não era eficaz.

Como se identificou-se que a doença era contagiosa, muitos locais adotaram medidas de isolamento social. Foram decretados o fechamento de escolas, igrejas, comércio, empresas e repartições públicas pelo mundo, inclusive no Brasil.

Em alguns locais, como nos Estados Unidos, adotou-se o uso de máscaras para tentar conter a doença. Uma medida que se mostrou eficaz em outras localidades, foi a adoção do sistema de quarentena. No Brasil, a cidade de São Paulo foi uma das mais afetadas. Acredita-se que o total de pessoas infectadas tenha sido de 350 mil, o que corresponde a cerca de 2/3 da sua população naquele período.

2 - A Gripe Espanhola (continuação 3)

Ainda no Brasil, o evento originou uma crise social profunda e muitas contestações às atividades políticas das elites na época.

A saúde pública ficou vista como vítima da politicagem por revogação de leis sanitárias e desorganização da obra de Oswaldo Cruz, com isso, espalhou-se uma insatisfação da população que tinha uma impressão de acefalia do governo por não tomarem atitudes e providências ao perceberem o avanço das mortes.

A fome se manifestava, o desemprego, o medo.

No jornal Correio da Manhã, dizia-se que o governo queria sair coroadado de louros e rosas, deixando o povo passivo e sofredor.

Voltando ao cenário mundial, podemos pensar que no ano seguinte, 1920 a expansão de créditos por meio de oferta monetária nos EUA pode ter sido para reerguer o país, que ficou em festa! Porém, como consequência, ao ser freada a expansão e restrição dos empréstimos, temendo a desvalorização da moeda, houve um movimento alto de retiradas de reservas dos bancos por parte de pessoas e empresas, desencadeando um processo de recessão e à famosa crise de 29.

3 - A Gripe Aviária

Mais tarde, em 1956, o mundo vivenciou a gripe asiática, assim conhecida por ter se originado na China.

Era transmitida a humanos por meio de aves e causada por uma mutação do vírus da gripe, chamado de H2N2.

Cerca de dois milhões de pessoas morreram em decorrência do vírus, sendo quase 70 mil dessas apenas nos Estados Unidos.

4 - A Gripe de Hong Kong

A doença também foi causada por uma nova mutação do vírus da gripe, chamada de H3N2. Seus sintomas eram semelhantes a de uma gripe comum e também não tinha alta taxa de mortalidade. No entanto, pela escala da infecção, estima-se que a pandemia tenha vitimado um milhão de pessoas em todo o mundo.

5 - AIDS

O Centro de Controle de Doenças dos Estados Unidos (CDC) começou a registrar em 1981 um aumento nos casos de doenças raras e identificou que muitos homens previamente saudáveis desenvolveram pneumonia e câncer.

Os estudos identificaram que o sistema imunológico estava severamente enfraquecido, Caracterizaram-nos, em 1982, como Síndrome de Imunodeficiência Adquirida, porém, no ano seguinte, soube-se que o causador da doença era o vírus da imunodeficiência humana (Human Immunodeficiency Virus ou HIV, no inglês).

A década de 1980 ficou marcada pelo início desta pandemia que tem crescido até os dias atuais, porém de forma mais conhecida e controlada. No Brasil, estima-se que 900 mil pessoas tenham contraído aids.

O número no mundo é estimado em 37,9 milhões de pessoas.

É transmitida por meio dos fluídos do corpo, tais como sangue e sêmen que não teve tratamento ou cura por muitos anos. Atualmente, existe tratamento para a qualidade de vida, porém não existe cura.

6 - Ebola

Também causou grande impacto nos locais onde se manifestou.

A doença causada pelo vírus ebola foi identificada, pela primeira vez, no Sudão e na República Democrática do Congo, dois países localizados no continente africano.

O ser humano contrai a doença ao manipular cadáveres de animais infectados.

A partir daí, a transmissão pode ocorrer por meio dos fluídos do corpo, como saliva, suor, leite materno e sangue. Por isso, trata-se de uma doença altamente contagiosa e que já causou surtos epidêmicos significativos no continente africano.

O caso mais grave aconteceu entre 2013 e 2016 quando quase 29 mil pessoas foram infectadas, das quais mais de 11 mil faleceram. A ebola é considerada uma doença grave e causa sintomas como febre alta, dores no corpo, vômito e sangramento.

Não existe tratamento e cura para ela e, quem se recupera, vive com graves sequelas como dores nas articulações e até problemas de visão e audição.

7 - Gripe H1N1

Em abril de 2009, a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarava pandemia da H1N1.

O surto global caracterizou-se por uma variante de gripe suína cujos primeiros casos ocorreram no México, em meados do mês de março de 2009.

A H1N1 chegou ao Brasil em maio, quando foram registrados 20 casos da doença nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Tocantins.

No final de junho, 627 pessoas estavam contaminadas no país. A primeira morte aconteceu no Rio Grande do Sul.

Para a contenção do surto da doença, foram fechadas escolas, cancelados eventos, recomendado que ninguém desse mais as mãos, que fosse instaurado um distanciamento e intensificada a campanha de vacinação contra gripe.

Um aspecto importante que impactou na mudança do cenário de pandemia no Brasil foi a ampliação dos grupos prioritários para a vacina.

7 - Gripe H1N1 (continuação)

Além da prevenção, o Ministério da Saúde recomendou o uso de antiviral em todos os pacientes com Síndrome Respiratória Aguda Grave e na infecção por influenza nos pacientes com fatores de risco para complicações, independentemente da situação vacinal.

A indicação impactou na redução das mortes pela doença, que podia evoluir para uma pneumonia e agravar condições crônicas pré-existentes.

Para prevenir o contágio, o comissário de saúde da União Europeia aconselhou que os europeus evitassem viagens aos Estados Unidos e ao México, e os governos do Egito e da Indonésia ordenaram o sacrifício de todo o rebanho de porcos de seus países, estimados em milhares de animais.

Milhares de escolas ao redor do mundo fecharam e cruzeiros também foram postos em quarentena, como aconteceu com o Diamond Princess, em fevereiro deste ano.

Em agosto de 2010, com queda considerável no número de infectados, a ONU decretou o fim da pandemia.

8 - Novo Coronavírus (COVID-19)

A Organização Mundial da Saúde (OMS) classificou em 11 de março de 2020 a COVID-19, doença causada pelo novo coronavírus (SARS-CoV-2), como uma pandemia.

Depois de um surto na China no final de 2019, o vírus se espalhou rapidamente para mais de 150 países. Mais de 8 milhões de pessoas já foram afetadas ao redor do mundo e mais de 450 mil mortes foram confirmadas.

Os danos da pandemia, no entanto, vão além da sua letalidade.

Houve uma mudança de comportamento, caos social e disseminação de fake news que provocaram uma intensificação do medo e do abalo psicológico na população mundial.

Nos últimos meses, vivenciamos diversos receios com relação à nossa vida e a situação da economia. Até o momento, ainda não temos a visão de nenhuma luz nos finais destes túneis.

8 - Novo Coronavírus (COVID-19) continuação.

A COVID-19 é transmitida à partir de outra pessoa infectada por meio de gotículas do nariz ou da boca que se espalham por meio da tosse, espirro ou fala.

As gotículas são classificadas como "pesadas" e, portanto, caem rapidamente no chão. Por isso foi adotado como seguro o afastamento de 1,5m de distância uns dos outros.

As gotículas podem pousar em objetos e superfícies e, por ser um vírus de resistência média de 72h, as pessoas podem pegar a COVID-19 quando tocam no objeto infectado e, em seguida, tocam os olhos, nariz ou boca.

Para evitar isso, tornou-se necessário intensificar hábitos de lavar as mãos com água e sabão ou limpá-las com álcool em gel.

Além desta, existem outras medidas de contenção, como veremos na próxima página.

8 - Novo Coronavírus (COVID-19) continuação.

EVITAR aglomerações.

MANTER-SE isolado

NÃO fazer visitas.

TOMAR cuidados higiênicos

EVITAR toda fadiga ou excesso físico

GRUPOS DE RISCO devem aplicar com rigor intensificado todas as medidas cautelares.

Apesar da similaridade, foram exatamente estas as recomendações tidas em 1918 durante a gripe espanhola e veiculadas em jornais da época.

As estimativas mais otimistas indicam atualmente que um imunizante contra o coronavírus estará disponível dentro de 18 meses.

Essa deve ser a solução para esse problema em longo prazo.

Apesar de todas essas comparações históricas, fato é que nenhuma pandemia é igual às anteriores.

8 - Novo Coronavírus (COVID-19) continuação.

No cenário atual, temos muitas incertezas, nenhuma vacina eficaz testada e aprovada até o momento, um excesso de meios de comunicação globalizado e nenhum consenso mundial sobre qual seria a forma de condução para a contenção e eliminação do risco.

Diante disso, precisamos nos manter informados, adotar um "gelo no estômago" para lidar com as notícias sem abalar o nosso emocional ao ponto de nos conduzir para más decisões e confiar nas autoridades em saúde pública, respeitando e acatando as recomendações que estejam operando bem em outros países.

Ah sim, precisamos também lavar as mãos com regularidade, ficar isolado em casa, usar a máscara, evitar o contato com outras pessoas, cuidar de você e do próximo.

**"PANDEMIAS SÃO CATALISADORAS DE
PROCESSOS QUE JÁ VINHAM
OCORRENDO, MAS É EXAGERO
IMAGINAR QUE DELAS SURGIRÁ UM
MUNDO INTEIRAMENTE NOVO."**

- RUBENS RICUPERO -



Conclusão

Revisitar a história é importante para percebermos que, mesmo com toda a evolução tecnológica, os notórios avanços em pesquisas, a facilidade de acesso à medicamentos e informação por meio da globalização, ainda assim, os impactos de uma pandemia são severamente graves, evidentes, temerosos, mas também, temporários.

#VaiPassar

Precisamos definir como seguir em frente para que o seu CNPJ esteja mais forte após este momento.

Vamos juntos?



Início

2020 definitivamente não está sendo um ano fácil para o mundo.

Conflitos e incertezas na relação dos EUA com o Oriente Médio já abriram este ano com o receio do início de uma terceira grande guerra mundial, a Austrália vivenciou um dos piores incêndios de sua história, a Monarquia Britânica resolveu alterar os seus moldes, uma cervejaria em Belo Horizonte foi interditada por casos de intoxicação que levaram à algumas mortes no estado, a água no Rio de Janeiro apresentou problemas e levou a população por uma acelerada busca por água mineral, as chuvas em Minas Gerais causaram destruição, prejuízo e muitas mortes, intensos protestos antirracistas nos EUA após a morte de George Floyd em meio a pandemia, dentre outros.

No entanto, havia ainda a expectativa de que a economia crescesse neste ano a uma taxa semelhante à de 2019.

Início

Veio então a COVID-19 e mudou drasticamente o cenário.

Em março foi decretada a pandemia pela OMS e, já em abril, a economia começou a esperar por uma recessão em escala mundial.

Desde fevereiro, foram registradas quedas de até 20% nas bolsas de valores, por exemplo.

As medidas de contenção desta crise, afetaram as cadeias de suprimento e a atividade comercial como um todo.

Houve redução do consumo, cancelamento de eventos, fechamento do comércio, isolamento da população, fechamento de fronteiras, proibição de uso de locais públicos que pudessem gerar aglomeração e eram usados como fonte de renda de muitos informais (feiras, praças, eventos, dentre outros).

Início

Por conta desse cenário, o Fundo Monetário Internacional (FMI) estima uma queda do Produto Interno Bruto (PIB) de 5,3%. Até hoje, o maior declínio foi de 4,35%, em 1990.

Já para o Brasil, o Ministério da Economia recuou em sua previsão inicial para uma alta do PIB em 2020 de 0,02% passando para uma contração de 4,7%.

Sabemos que muitas empresas já adotaram medidas para proteção de seus colaboradores neste período, mas, segundo o Boston Consulting Group (BCG), um alto volume ainda não definiu um plano de ação para o seu negócio daqui para frente.

E você?

Como está com relação ao futuro do seu escritório?

Se ainda sente que há oportunidades de aprimorar e abrir uma luz mais evidente no fim do túnel, então continue na leitura conosco.

O Pulo do Gato



Se existe algum, eu o definiria como sendo a forma como você pode e deve se diferenciar dos demais *players* do seu mercado.

Mais do que sobreviver à crise, você precisa se adaptar ao novo momento para poder crescer e lucrar.

Uma visão otimista para a área da advocacia é que a crise trouxe uma alta busca pelos serviços em diversas áreas.

Escolas estão renegociando contratos

Inquilinos estão renegociando aluguéis

Empresas estão fechando

Relações trabalhistas estão sendo discutidas

Casais estão se desunindo

Famílias estão lidando com inventários e heranças

Pessoas estão questionando os serviços contratados

Dentre outras tantas situações.

Com isso, por mais que o cenário macro esteja muito ruim, ainda existe muitas oportunidades de crescimento para alguns setores, como o seu.



“ESTAMOS RELATIVAMENTE PREPARADOS PARA ENFRENTAR CRISES DO MERCADO FINANCEIRO OU CAUSADAS POR BOLHAS ETC, MAS AGORA TEMOS DE AGIR DIANTE DE UMA EMERGÊNCIA DE SAÚDE DE PROPORÇÕES INÉDITAS E, AO MESMO TEMPO, PRESERVAR O MÁXIMO POSSÍVEL OS EMPREGOS E A RENDA DAS PESSOAS, ASSIM COMO A SAÚDE DAS EMPRESAS.

SÓ ASSIM, QUANDO A PANDEMIA FOR SUPERADA, CONSEGUIREMOS UMA RETOMADA MAIS RÁPIDA DA ATIVIDADE PRODUTIVA E DA ECONOMIA”

- ILAN GOLDFAJN -

É hora de arrumar a casa

Não é segredo, nem mesmo uma novidade para ninguém que a crise atual já gerou uma série de prejuízos sócio econômicos pelo mundo..

Muitas empresas não resistiram e fecharam. Tantas outras, estão "congeladas" aguardando a autorização para abrirem suas portas enquanto continuam pagando ou negociando dívidas e juros deste período sem faturamento.

Com isso, diversos países vêm adotando medidas econômicas para tentar minimizar os impactos da pandemia, muitos deles já estão entrando em recessão.

As ações encontradas para enfrentar a crise pelos governantes vão desde a implementação de uma renda emergencial básica para as pessoas mais vulneráveis até incentivos tributários e linhas de financiamento voltadas para pequenas e médias empresas.

É hora de arrumar a casa

Achamos de suma importância que o bom empreendedor não fique parado esperando o fim de um momento ruim para avaliar o que pode fazer.

É importante sim o apoio governamental, mas é o momento de olhar para dentro, arrumar a casa, planejar recursos para a retomada e de se conscientizar da importância de ter um bom planejamento financeiro até mesmo com uma reserva perene daqui para frente para enfrentar possíveis adversidades futuras ao longo de sua trajetória.

Vamos desenvolver melhor este raciocínio nas próximas páginas

É hora de arrumar a casa

Constantemente refresque a sua compreensão sobre o que está acontecendo.

Os acontecimentos estão se desenrolando em uma velocidade astronômica. O cenário muda muito na base de um único dia.

Consiga olhar para todo o cenário de forma ampla, separando os fatos concretos das especulações.

Duvide sempre de uma fonte de informação e confirme a veracidade da mesma.

Entenda suas vulnerabilidades e tome medidas para escapar/mitigar o risco e, sempre que possível, reverta a situação em algo positivo para você.



É hora de arrumar a casa

Crie planos de continuidade de negócios.

Esses planos devem identificar além de fluxo de caixa, que é essencial, também uma forma de contingências em áreas críticas e incluir planos de backup para transporte, comunicações e suprimentos.

Para maior assertividade, sugerimos que envolva seus fornecedores e clientes no desenvolvimento desses planos.

Mantenha-se Informado e compartilhe o seu conhecimento.

Identifique fontes autorizadas de orientações de saúde pública sobre a pandemia e mantenha-se atualizado sobre as ações, obrigatoriamente recomendadas pelos órgãos responsáveis e também tudo que concerne às obrigatoriedades nas jurisdições aplicáveis.

É hora de arrumar a casa

Essa orientação oficial deve servir de base para as suas decisões organizacionais para mitigação de riscos legais e à saúde.

Além disso, tenha foco e atenção para qualquer novidade na legislação que afete qualquer um de seus clientes. Se perceber uma mudança, comunique-se com o mesmo imediatamente para compartilhar esse conhecimento.

Adapte sua estratégia por área ou região do seu cliente.

As leis variam muito de estado para estado e de município para município, com isso, é esperado que a dinâmica de orientação administrativa para recuperação também sofra alterações de acordo com o local do seu cliente. Isso requer uma abordagem flexível.

É hora de arrumar a casa

Por falar em flexível, atente-se às oportunidades e aconselhe seus clientes a fazerem o mesmo.

Quando ameaçadas pela crise, muitas empresas focam em movimentos defensivos, mas algumas empresas chinesas inovaram ousadamente em torno de oportunidades emergentes.

No setor de seguros (notoriamente conservador), por exemplo, em resposta à crise, a Ant Financial adicionou cobertura gratuita relacionada ao coronavírus a seus produtos.

A ação atendeu às necessidades do cliente, promovendo a conscientização das ofertas on-line da empresa e melhorando a lealdade do cliente.

Com isso, obtiveram um aumento de 30% na receita de seguro saúde em fevereiro, em comparação com o mês anterior.

MY SECRET
PLAN
TO RULE
THE WORLD

10 Segredos do sucesso foram relevados

As dicas anteriores não foram suficientes, correto? Então prepare-se pois selecionamos 10 dicas para que seu escritório continue em crescimento após a pandemia. Confira abaixo:

1 - Busque por novas fontes de receita.

Ficar atrelado à uma fonte única de receita pode ser arriscado. Além de buscar diversificar suas fontes, é muito interessante que você defina um fluxo de receitas recorrentes, além das flutuantes, como é usual na sua área de atuação.

Se possível, faça também algum investimento dando preferência aos que gerem maior liquidez, para conseguir direcionar investimento de forma ágil caso necessário.

2 - Flexibilização

A necessidade de flexibilização é uma realidade também para a advocacia.

Você sabia que há mais de um ano existem casos pequenos cujas sentenças são proferidas por robôs (na Estônia) e sinais de expansão desta atividade para o mundo?



10 Segredos do sucesso foram relevados

Com isso, se ainda não iniciou a sua inclusão digital, recomendamos que se planeje para isso ASAP.

Repense os seus processos, suas frentes de atuação e sua forma de gestão.

Existem diversos softwares que ajudam a sua rotina e te integram com o digital.

Refleta: Você já estudou a utilização de alguma?

A tecnologia não é acessível apenas para os grandes escritórios.

Todos podem se organizar para que ela seja o seu braço direito.

3 - Compreensão da realidade pós pandemia

Assim que um senso de normalidade se estabelecer, os negócios de seus clientes irão enfrentar desafios, talvez até mesmo os tradicionais.

Esteja pronto para o processo de transição das ações emergenciais do "Durante a pandemia" para o "pós pandemia" projetando o futuro normalizado do seu negócio à partir deste fim de ciclo completo.



10 Segredos do sucesso foram relevados

Dicas de como fazer isso? Temos!
Vamos começar pelo básico.

Cuide das pessoas. Seus clientes, seus parceiros, seus contatos, seus funcionários (caso os tenha).

Todos ao seu redor estão passando por este momento com dúvidas e com receios sobre como será este momento pós pandêmico.

Faça tudo que estiver ao seu alcance para que todos se sintam bem, acolhidos e cuidados. Estabeleça, assim, uma relação de confiança e lealdade que vão bem além da crise.

Compreenda: Seus clientes vivenciaram experiências diferentes neste período e é possível que alterem alguns comportamentos e hábitos.

Exemplo: Fazer uma reunião virtual mostrou-se eficaz e excelente para otimizar o tempo. Se antes você precisava pegar o avião, reunir-se com alguém, voltar para a sua cidade para dar início ao trabalho do caso apenas no dia seguinte, hoje, em questão de algumas horas você já concluiu todo este fluxo.



10 Segredos do sucesso foram relevados

Durante uma crise, não se pode ter passos curtos para alcançar objetivos distantes, concorda?

Se uma reunião "ao vivo" tem suas vantagens, você deverá ser criativo para descobrir como aproveitar as vantagens do online para se destacar junto aos seus clientes também.

4 - Evite a inércia e a estagnação.

O esperar para ver, pode ser fatal para seu escritório. É comum que haja o receio de fazer um movimento em falso e errar, consolidando assim o fim do seu CNPJ.

Mas não se assuste.

Tendo um bom planejamento, a visão do todo e o apoio de especialistas ao seu lado, você certamente terá mais ganhos em movimentar-se e ir se adaptando à medida que erros começam a aparecer, do que parado esperando.



10 Segredos do sucesso foram relevados

5 - Estabeleça um diferencial competitivo

Assim como você, há uma vastidão de outros advogados e advogadas buscando conexão com os clientes neste momento.

Faça uma **análise SWOT** do seu negócio, compreenda suas forças e suas oportunidades e entenda qual o seu diferencial para divulgá-lo ao mercado.

6 - Separe as contas pessoais das empresariais

Se ainda não o fez, comece agora.

A maneira mais fácil de se complicar com o Governo e também de administrar mal as finanças do seu negócio por não conseguir ter uma visão macro econômica do mesmo é deixando as entradas se misturarem.

Separar suas fontes de renda é fundamental para a sua organização e planejamento assertivo do futuro do seu escritório.



10 Segredos do sucesso foram relevados

7 - Busque por capacitação online constantes

Tenha criatividade para se adaptar.

Se o mundo está mudando e, neste momento, em uma velocidade assustadora, você não pode ficar parado.

Procure cursos online em outras áreas para aprimorar seus conhecimentos, cultura e percepções de outras rotinas.

Algumas propostas interessantes para você podem ser sobre marketing digital, línguas estrangeiras, comportamento do consumidor, planejamento estratégico, planejamento financeiro, comunicação interpessoal, estratégias de negociação, dentre tantas outras possibilidades que irão te trazer benefícios inimagináveis.

8 - Projete receita para os próximos meses

Ter uma visão financeira real é importante.

Projete seu fluxo para os próximos meses e compreenda também seus gastos previstos.

Caso seja necessário ampliar as receitas, verifique se há alguma forma de antecipar os honorários fixos com algum cliente ou estabelecer um honorário de



10 Segredos do sucesso foram relevados

recorrência menor de alguma causa mais longa, por exemplo.

Conte com o apoio da sua contabilidade para te auxiliar nesta análise. Ela é crucial para a sobrevivência do seu CNPJ.

9 - Confie em especialistas.

Abandone de uma vez por todas a ideia de que você consegue abraçar o mundo sozinho.

Entenda: Não há economia que justifique o mal desempenho do seu trabalho por falta de atenção ou tempo.

Seu nome está em jogo, assim como sua carteira de clientes. Itens como a sua administração financeira ou o marketing do seu escritório podem muito bem serem terceirizadas para especialistas que irão te trazer muito mais assertividade e retorno e você conseguirá dedicar o seu foco e tempo no que você faz de melhor.



10 Segredos do sucesso foram relevados

10 - Relacione-se bem!

Mantenha contato frequente com o seu cliente.

Não tem nenhuma novidade sobre a causa dele? Não tem problema.

Um "Olá fulano, tudo bem? Ainda não temos novidade no seu processo, mas estou acompanhando e continuo aqui para o caso de precisar de alguma coisa" é tranquilizador enquanto o silêncio pode ser altamente angustiante.

Ah sim, fez alguma mudança no seu escritório como o telefone, a recepcionista ou até mesmo sua logo?

Por mais simples que te pareça a mudança, comunique imediatamente ao seu cliente.

Ele jamais deve saber de algo por terceiros.

Falamos sobre você, mas... e o seu cliente?

Vamos olhar para ele também nas próximas páginas.

:)





O QUE MUDOU NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR?

Para compreender especificamente sobre o seu cliente após a pandemia, vamos compreender primeiro como o consumidor em geral se comporta.

Que bom que temos a tecnologia, não é mesmo? Os mais velhos, que não compravam on-line antes, mesmo que com alguma dificuldade, se viram obrigados a aderir esta possibilidade para se resguardar ao máximo da exposição ao risco do novo coronavírus.

A classe de renda mais baixa renda passou também a utilizar os meios eletrônicos com mais intensidade muito em função dos programas de assistência oficiais e privados que foram disponibilizados por meio do ambiente on-line.

Nos hábitos de consumo, notou-se que os consumidores aumentaram as comparações de preço antes da efetivação da compra.

O QUE MUDOU NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR?

Muitos passaram a experimentar novas marcas seja pela atratividade do preço, ou seja por não encontrarem a marca que estavam habituados no momento da compra.

Esse comportamento também é percebido com a prestação de serviço.

Com a renegociação de contratos, muitos consumidores alteraram os seus "custos de troca" para os prestadores de serviço de confiança, tradição ou proximidade, por exemplo, por outros devido ao preço, flexibilidade de pagamento ou simplesmente por não terem sentido empatia no fornecedor atual.

O medo da escassez e a incerteza sobre a economia, conduziu o consumidor ainda a adotar um modelo mais racional de compra e uso de recursos, equilibrando a euforia por consumo neste momento no qual tendíamos a finalmente ter uma estabilidade no país. Porém, isso certamente irá gerar uma demanda reprimida que pode se manifestar em larga escala após a reabertura do comércio.



COMO AJUDAR O SEU CLIENTE NESTE MOMENTO?

Esteja presente!

Converse abertamente e sem tentar colocar panos quentes em nada. A transparência sempre é bem-vinda, mas agora, é fundamental.

Busque falar de forma didática, clara, objetiva.

Seja empático.

Se seu cliente precisou do seu serviço neste momento que já está extremamente pesado para todo mundo, é bem capaz que ele esteja vivenciando de forma ainda mais intensificada alguma dor neste período.

Coloque-se no lugar dele, busque facilitar as tarefas e a rotina entre vocês, flexibilize as formas de diálogo para a que ele ficar mais confortável (é um call online? Telefone? Whatsapp? E-mail?), torne o seu vocabulário mais acessível e seja o mais assertivo possível para que ele se sinta amparado.

COMO AJUDAR O SEU CLIENTE NESTE MOMENTO?

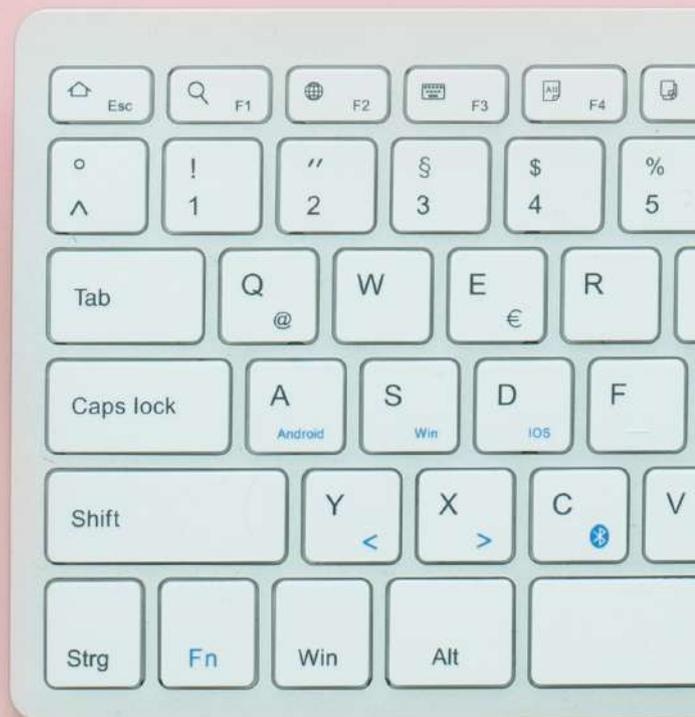
E os clientes mais velhos?

Quanto mais idade a pessoa tem, mais preocupada ela está com o desemprego e a instabilidade financeira. Isso se deve muito à dificuldade de realocação no mercado, que é maior para os mais velhos e também por normalmente terem muitos dependentes deles financeiramente.

Se tiver clientes nesta situação, busque flexibilizar o pagamento dos honorários em mais parcelas para aliviar o estresse momentâneo ou adiar as primeiras parcelas também.

Outro ponto interessante é que este público começou a utilizar de forma intensificada as tecnologias agora. Talvez seja interessante você agendar um webinar ou uma simples ligação com eles para explicar como evitar cair em ciladas online, golpes e até mesmo fake news.

Seria uma consultoria muito valiosa para eles e você estreitaria muito o seu laço e vínculo com ele.



E como conquistar (ou manter) clientes neste momento?

Segundo a OMS, o coronavírus é a primeira infodemia mundial.

Isso quer dizer que há um alto volume de informações acerca da doença propagada pelo mundo.

Segundo o Google, a COVID-19 foi mencionada mais de 1.1 bilhão de vezes na mídia e ainda não chegamos ao seu fim.

As novas tecnologias e plataformas de informação e comunicação, permitiram uma série de atualizações extremamente ágeis sobre a pandemia.

Se as pessoas estão no ambiente online, então você precisa estar no ambiente online também.

Vamos refletir sobre formas de como isso pode acontecer nas próximas páginas.

E como conquistar (ou manter) clientes neste momento?

Redes sociais

Pode parecer incrível, mas até mesmo o engajamento orgânico cresceu mais de 20% durante a quarentena. Seja para relaxar, se informar ou buscar soluções, fato é que as pessoas estão acessando mais as redes sociais neste período.

As queridinhas do momento, na ordem de preferência, são:

- Instagram
- Youtube
- Tik Tok
- Pinterest
- Facebook
- Telegram

Além disso, é muito legal perceber que o consumo por meio destas plataformas se intensificou e que muitos consumidores indicam que tendem a continuar comprando online e nas redes após a pandemia.

E como conquistar (ou manter) clientes neste momento?

Fotos e imagens

Quer postar fotos melhores nas suas redes sociais?

Seguem 3 dicas de ouro abaixo:

1- Fotos e vetores gratuitos

[Unsplash](#)

[rawpixel](#)

[ImageBase](#)

2 - Edição de imagem online gratuita

[Free Editor](#)

3 - Templates, fotos e elementos gratuitos para redes sociais

[Canva](#)

4 - Vai enviar um documento em PDF e quer compactar?

[ILovePdf](#)



E como conquistar (ou manter) clientes neste momento?

PODCAST

Tem um conteúdo bacana? Compartilhe! Além de ser uma ótima forma de tornar o seu trabalho conhecido e conquistar mais chances de uma aproximação com um possível novo cliente, você ainda gera um ótimo relacionamento com o seu cliente atual, que pode inclusive, te ajudar compartilhando o seu conteúdo de forma gratuita.

LINKEDIN

Não olhe para esta plataforma como um banco de currículo pois ela não é. Ela tem um potencial vasto para conteúdo de qualidade e para se divulgar e ser achado enquanto profissional. É essencial ter um bom perfil na mesma. Se ainda não fez, sugerimos que faça hoje mesmo!

E como conquistar (ou manter) clientes neste momento?

GOOGLE MEU NEGÓCIO

Quando alguém pesquisa por você, ela tem o seu telefone, fotos do seu escritório e depoimentos facilmente? Então cadastre-se no Google Meu Negócios e comece oferecer esta facilidade em ser encontrado! É simples e gratuito.

SITE

Por falar em ser encontrado, na própria plataforma do Google, você consegue criar um site para o seu escritório, sabia? Mas se não gostar ou achar difícil, use uma plataforma como a WIX mesmo. O importante é que você tenha um site e trabalhe nele constantemente com técnicas de SEO para que o seu futuro cliente possa te localizar.



É como conquistar (ou manter) clientes neste momento?

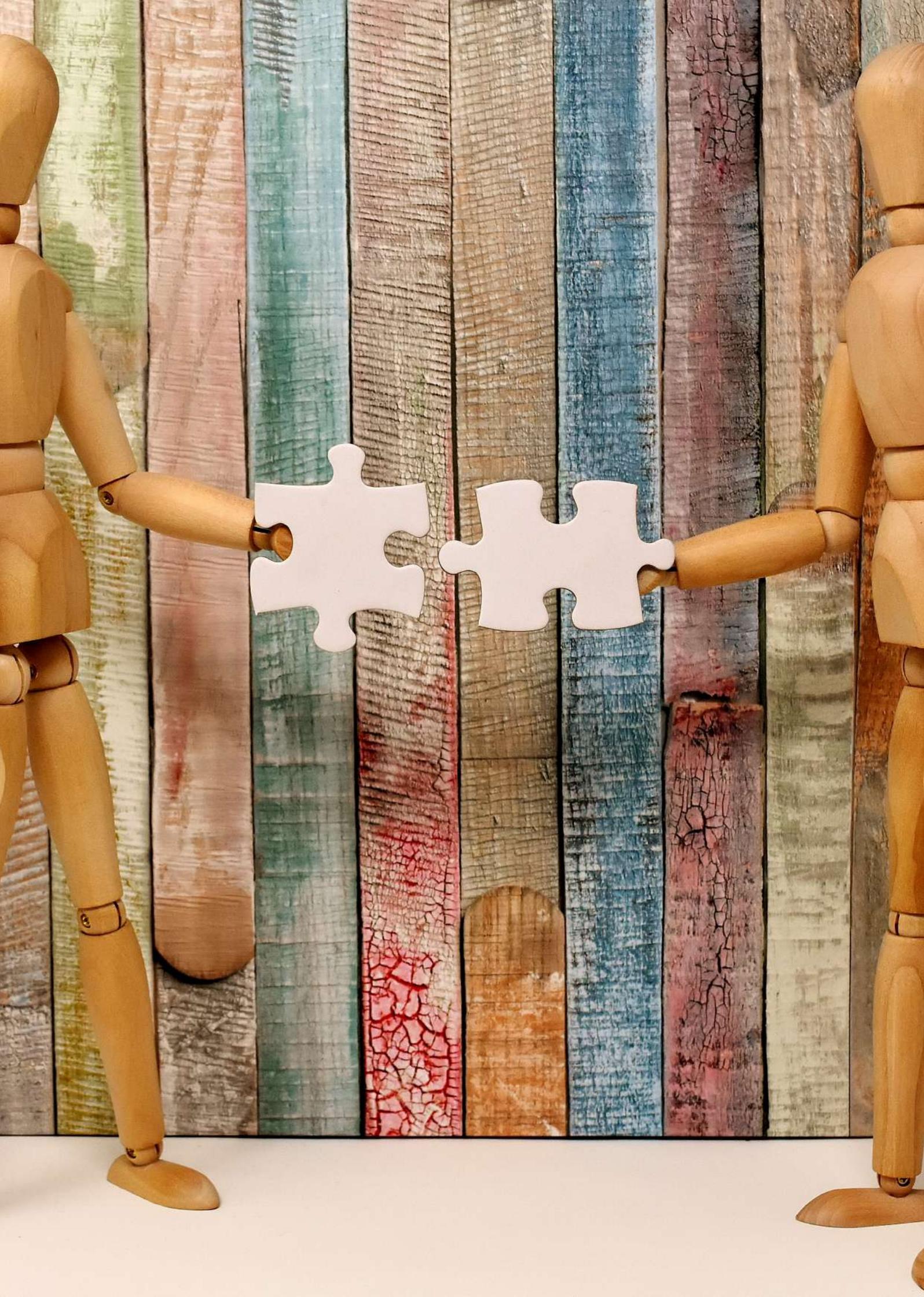
INDICAÇÃO

Na sua área, a confiança no profissional é um valor de alto peso. Por isso, nenhuma mídia, vídeo ou postagem irá convencer melhor ao seu futuro cliente do que um cliente atual que esteja feliz com o seu trabalho.

Se possível, peça para eles comentem nas suas publicações sobre a qualidade do seu serviço.

VALOR MAIS HUMANO

Demonstre que você está em processo de renovação e valorização das relações humanas. Seja um conector de seus clientes com empresas e parceiros que sejam pertinentes a ele, mesmo que fuja à sua função para qual foi contratado. Mostre preocupação com o bem-estar completo de seus clientes. Ofereça valor de forma criativa, fugindo de tudo que o dinheiro possa comprar.



Você não está sozinho. Conte com os seus parceiros.

1 - Parceiros de Capital Intelectual

Pejota Contabilidade

Temos vários e-books e artigos em nosso blog que podem te auxiliar a se embasar mais em algumas questões que podem ser relevantes na sua rotina. O link para as nossas redes sociais e o nosso site (que hospeda o blog) está na última página deste material. Basta clicar nos ícones.

Faça cursos Online gratuitos!

Abaixo, algumas sugestões de onde encontrar bons cursos para se fazer:



Você não está sozinho. Conte com os seus parceiros.

Leia!

Ler é sempre interessante seja para aprender algo novo, aprofundar conhecimentos já existentes ou até mesmo passar o tempo.

Sugerimos este site para uma leitura virtual



Brinque

Há diversos jogos de lógica e exercício para o cérebro que, além de relaxar e ajudar a distrair neste período, podem te trazer mais benefícios incríveis como uma maior capacidade de atenção, estímulo ao pensamento criativo e ampliação do seu vocabulário! Veja abaixo algumas dicas de games para IOS e Android:

Brain Out - [IOS](#) | [ANDROID](#)

Einstein's Riddle - Charada Lógica - [IOS](#) | [ANDROID](#)

CodyCross – Palavras Cruzadas - [IOS](#) | [ANDROID](#)

Você não está sozinho. Conte com os seus parceiros.

2 - Parceiros de Capital Financeiro

Governo

O Governo adiou o pagamento de impostos e prorrogou prazos para declaração do Imposto de Renda além de outros incentivos.

Bancos

Diversos bancos estão com taxas reduzidas e facilidades para empreendedores durante a pandemia. Procure o seu gerente e avalie se o seu banco participa de alguma ação de crédito com taxas diferenciadas.

Pronampe

Programa do Governo Federal destinado à Microempresas com faturamento de até R\$ 360 mil por ano e Pequenas Empresas com faturamento anual de R\$ 360 mil a R\$ 4,8 milhões.

Você não está sozinho. Conte com os seus parceiros.

3 - Parceiros de Capital Psicológico

CAA

Muitos CAA's estão disponibilizando atendimento psicológico gratuito.

Procure o da sua região e, se não encontrar, entre em contato conosco que te ajudamos!

Zenklub

A plataforma Zenklub está disponibilizando desde março o primeiro atendimento psicológico por R\$ 1,00. Os atendimentos seguintes podem ser realizados por a partir de 30 reais. Além disso, profissionais de saúde também são beneficiados podendo utilizar a plataforma para atender pacientes gratuitamente, além de terem acesso aos conteúdos sobre bem-estar e aos conteúdos premium.

Bem Care

A Bem Care disponibilizou atendimento psicológico gratuito até 30/9/2020 de forma virtual.

Você não está sozinho. Conte com os seus parceiros.

4 - Parceiros de Capital Social

CAA's

Alguns CAA's estão com Auxílio mensal destinado ao advogado(a) que está impedido de exercer a profissão. Além disso, possuem várias ações para auxiliar os profissionais neste momento.

AB2L

Organização sem fins lucrativos fundada por diversas LawTechs e LegalTechs que visam mudar o Direito por meio de educar o mercado, organizar e fomentar o ecossistema, e apoiar mudanças regulatórias criando assim, um espaço de diálogo e de iniciativas em conjunto com empresas de tecnologia, advogados, escritórios de diferentes portes, departamentos jurídicos, empreendedores, investidores, pesquisadores e instituições educativas e jurídicas existentes.



"VIDA QUE SEGUE"
"MUNDO QUE GIRA"
"ENFRENTA SEUS DRAGÕES"
"E SEGUE O BAILE"
"FORÇA, FOCO E FÉ"

A GÍRIA (OU LEMA) PODE MUDAR DE TEMPOS EM
TEMPOS, MAS A DIREÇÃO É SEMPRE A MESMA:

EM FRENTE!

Mesmo diante da pandemia, muitas empresas estão se movimentando e seguindo em frente.

Algumas áreas tiveram crescimento natural com este momento, outras, estão lutando (e muito) para se destacarem em meio aos novos desafios.

Mas grandes feitos estão sendo alcançados. E ninguém falou que é necessário seguir de forma tímida, com "baby steps".

Há pouco tempo, a SpaceX lançou até mesmo um foguete com muitas novidades neste feito;

- Foi a primeira vez que a Nasa enviou astronautas para o espaço com uma empresa privada,
- Foi também a primeira vez que a empresa do Elon Musk realiza um feito assim,
- E foi a primeira vez em nove anos que a Nasa enviou astronautas para a ISS a partir dos EUA.

Decole você também.

Uma reflexão final:

Vamos enfrentar ainda alguns desafios nos próximos anos tanto em governança global quanto local com o combate ao desemprego, redução da desigualdade e retomada da economia, que já não estava estável em nosso país.

A ciência deve continuar fortalecida e valorizada, mas também precisamos de mais força para os CNPJ's e CPF's de todos os Brasileiros.

Por agora, vamos nos reerguer, mas olharemos com um foco diferente para o amanhã. Vamos saber nos planejar para que, caso outro inesperado aconteça, ele traga consequências mais leves para a saúde e para os nossos negócios.

**OBRIGADA POR TER LIDO.
SE GOSTOU, COMPARTILHE!**

LAVE AS MÃOS
FIQUE EM CASA
CUIDE DE VOCÊ E DO SEU CNPJ
CONTE COM A PEJOTA



(31) 3378-0701 | contato@pejota.com.br

