

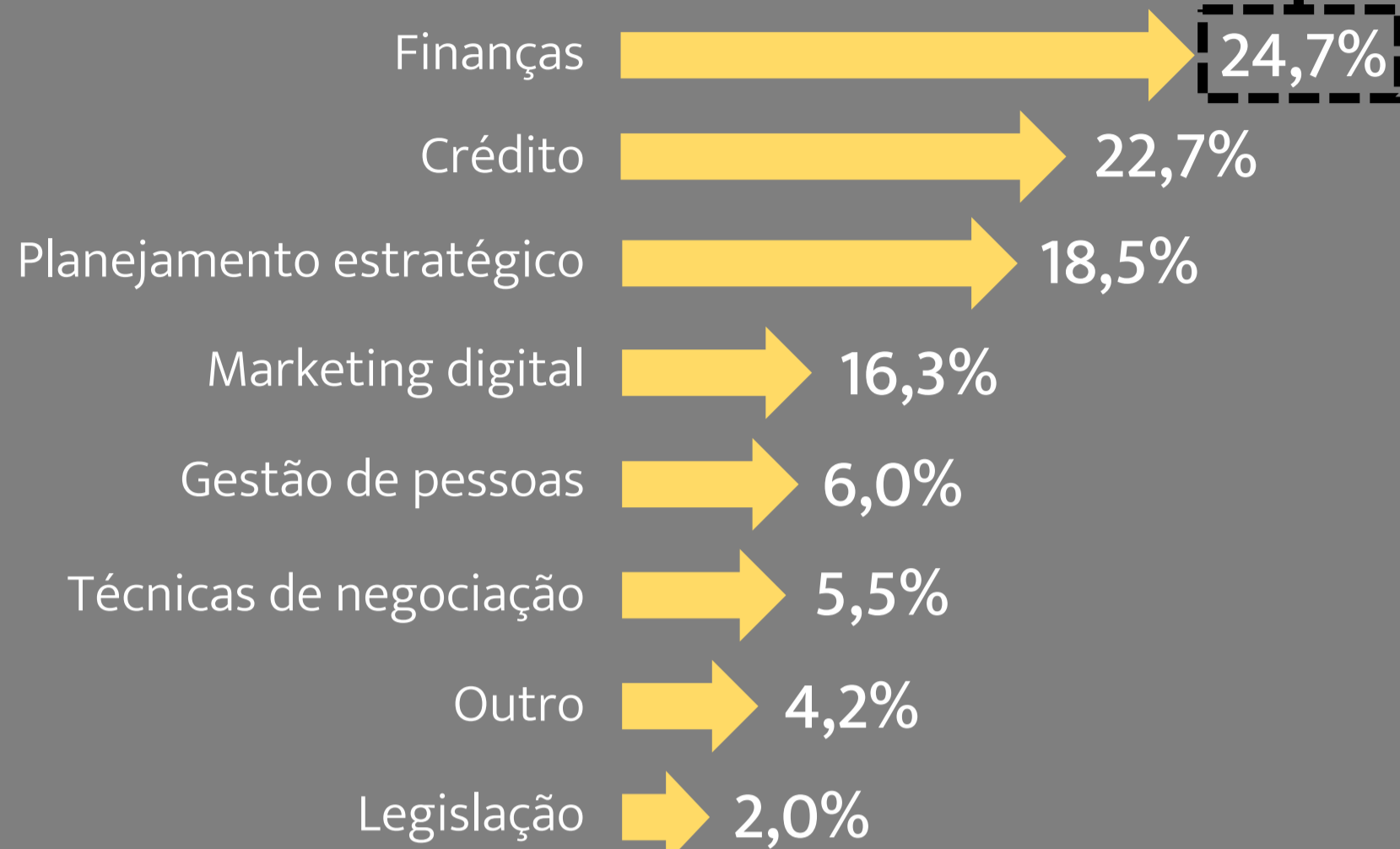


AS DORES DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NO RIO DE JANEIRO

PESQUISA ESPECIAL SEBRAE RIO **CORONAVÍRUS**

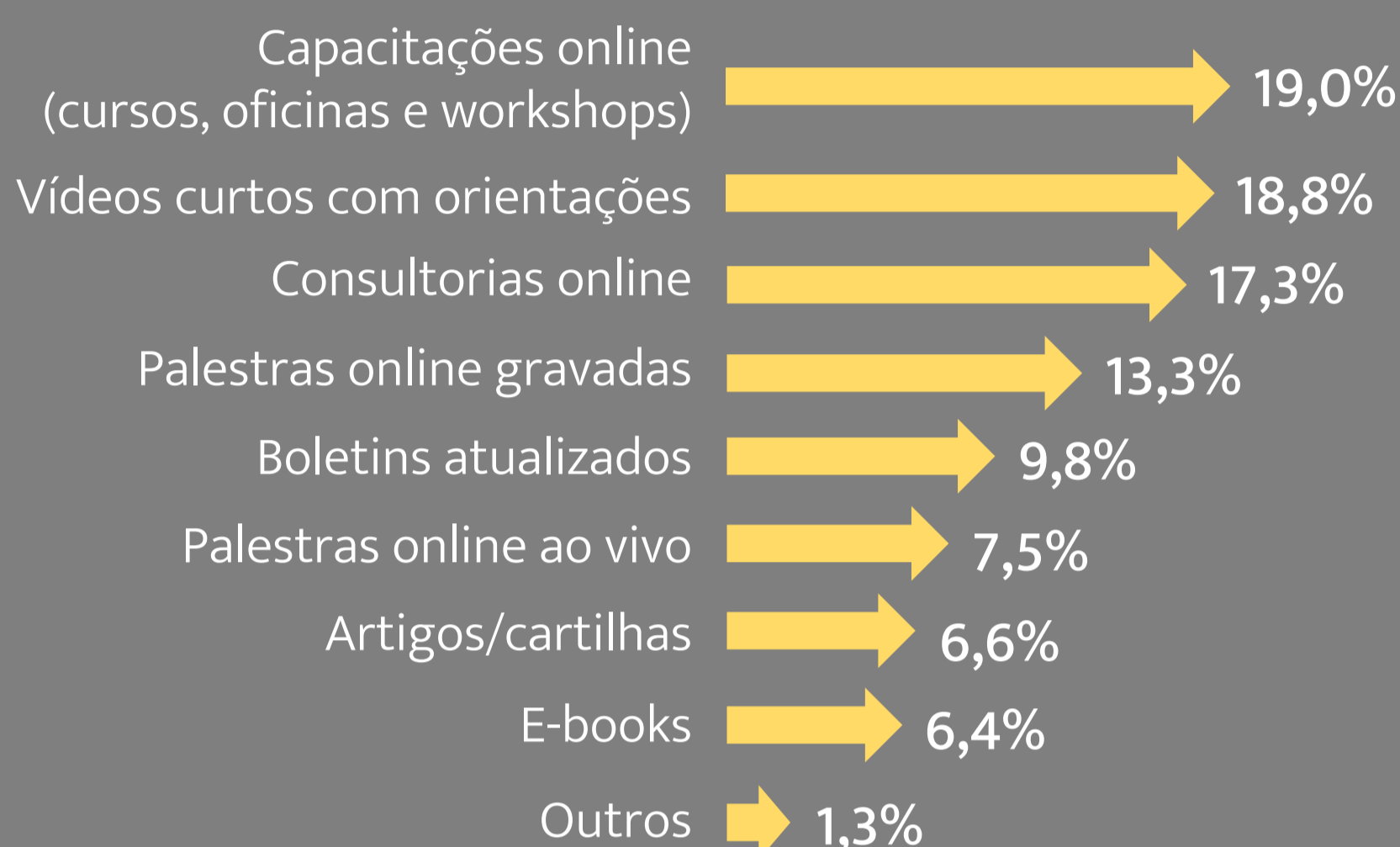
Pesquisa do Sebrae Rio aponta que **55%** dos empreendimentos pesquisados estão totalmente fechados, **41%** têm funcionado de forma parcial e apenas **4%** estão funcionando normalmente.

Temas mais urgentes de capacitação:



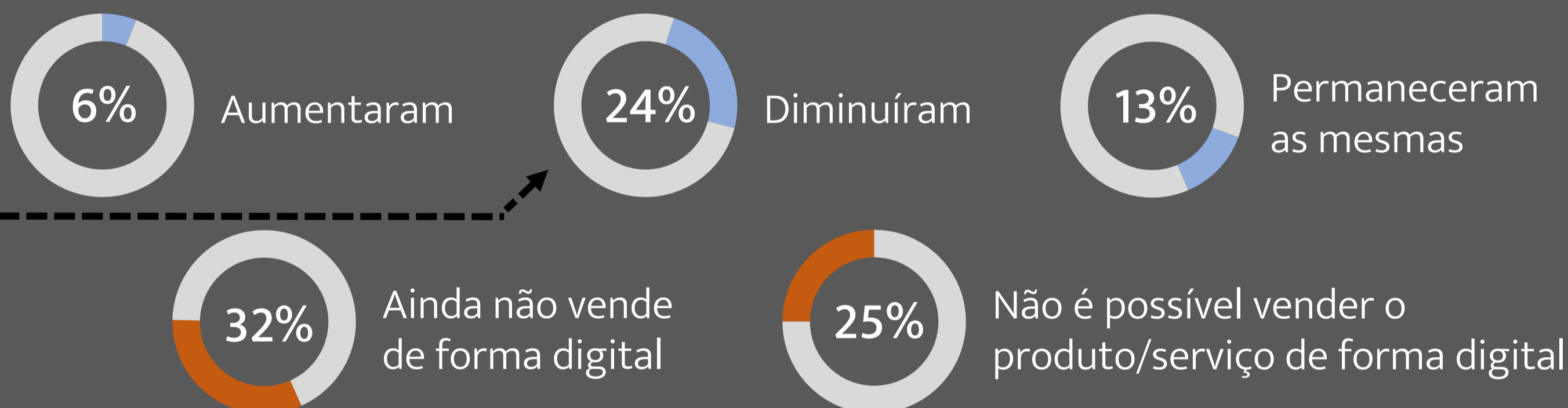
Na temática **finanças**, o item **Planejamento financeiro, como calcular o capital de giro e implementar controles financeiros** são os mais demandados.

Preferências para acessar os conteúdos:



Segundo o público respondente da pesquisa, **687 empresários e potenciais empresários** o tema **finanças** é o mais importante neste momento.

As vendas pelos canais digitais neste período:



Muitas empresas sentiram o impacto da crise também em suas vendas online. Em muitos casos, se tratam de segmentos que não oferecem produtos de primeira necessidade como **moda** e **beleza**.

Dores e dificuldades nesse momento de portas fechadas:

“Como posso vender produtos que não são de primeira necessidade?” ✓✓

“Caixa. Enquanto estou de portas fechadas minha receita é zero e meus custos permaneceram.” ✓✓

“Minha principal dificuldade é continuar vendendo, porém me mostrando preocupada e atenta pra toda situação que estamos vivendo. Tenho medo de passar pro meu cliente que só estou pensando em venda, lucro, dinheiro, etc... é importante ele saber que embora eu esteja preocupada com toda essa situação, preciso manter a roda girando.” ✓✓

“Não consigo vender pelo Instagram, não sei como faço em relação a pagamentos e não consigo aumentar seguidores.” ✓✓

“Como manter time motivado no home office e que estratégia adotar para não perder tanta receita.” ✓✓

“Como não deixar as portas fechadas por definitivo?” ✓✓

“Manter as vendas e conseguir crédito para capital de giro”. ✓✓

“Delivery, como fazer de maneira organizada.” ✓✓

“Compra de insumos para repor os meus produtos.” ✓✓

“Como aproveitar este momento de crise para expandir meus negócios. Eu já precisava melhorar a venda por redes sociais e hoje se tornou urgente!” ✓✓

“Poder colocar em atividade meu produto de forma digital, pois era feito diretamente ao cliente no balcão.” ✓✓