



Boas práticas em Energia

Resultados pesquisa qualitativa

Fase 2



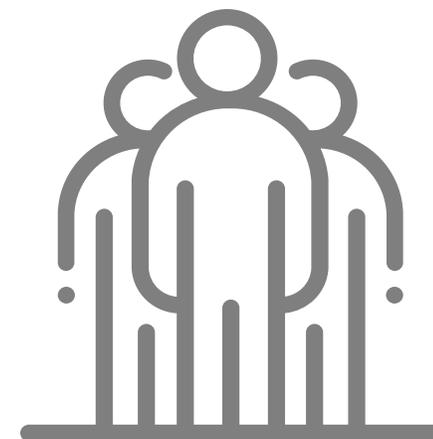


6 empresas entrevistadas:

2 microempresas

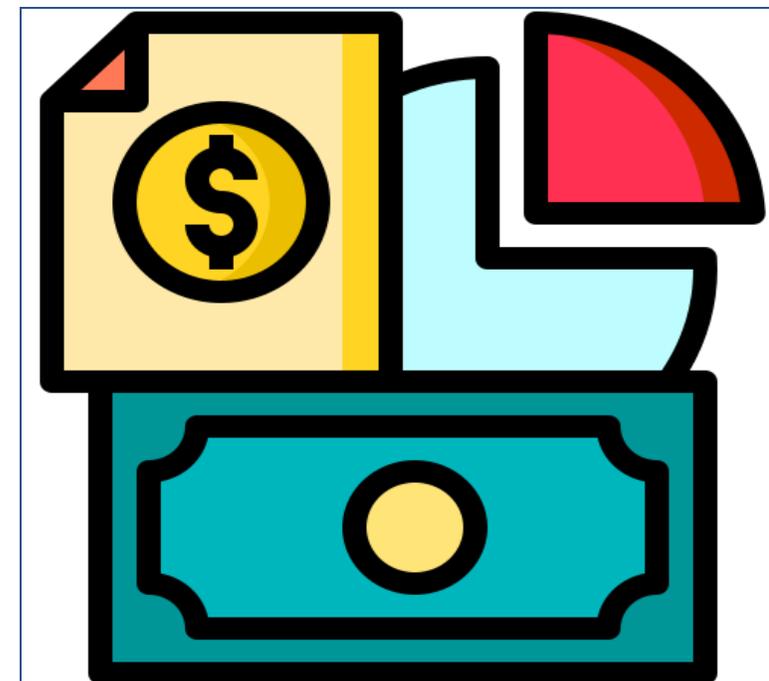
4 empresas de pequeno porte

5 optantes pelo Simples





- Redução drástica do número de contratos fechados, devido à
- restrição de acesso nas casas e condomínios para realização de visita técnica e apresentação de propostas
- Houve quem informasse que a redução não foi não tão expressiva devido o número de contratos fechados no passado
- A produtividade foi afetada diretamente pelas incertezas e grave pressão psicológica provocada pelos meios de comunicação
- 90% do trabalho foi adaptado para *home office*, havendo quem respondesse que tal adaptação incorreu na elevação de custos de segurança e logística
- Dificuldades em captar novos negócios e difícil acesso a crédito





Medidas de higienização

Trabalho remoto

Sistemas *on line* conectados em nuvens

Diversificação de canais de contato, por vídeo e telefone*



* Clientes sem familiaridade com as ferramentas de contato *on line*



Boas Práticas em Energia

Experiência com o uso da Internet e redes

Inércia e respostas tímidas dos clientes

Perspectivas de bons resultados

Dificuldade em identificar fornecedores para gerenciamento e gestão das redes

Benefícios pontuais e maior investimento em LinkedIn, Instagram e Facebook com reformulação e postagens





Desenvolvimento e/ou oferta de novos produtos/serviços para enfrentar a crise

50% dos entrevistados mantiveram os mesmos serviços ofertados



Diversificação de serviços



Adição de serviços para aumentar o valor agregado



Importação de máquinas e equipamentos específicos



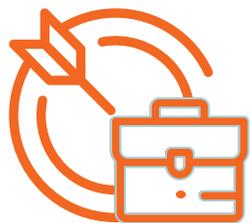
Busca de novos mercados em sinergia com serviços já ofertados





Boas Práticas em Energia

Soluções adotadas para enfrentar a crise



Clientes

retomada de contato nos clientes com envio de propostas para poder verificar a capacidade de fechamento



Desenvolvimento

reestruturação e adequação dos processos internos e medidas de redução de custos



Pessoal

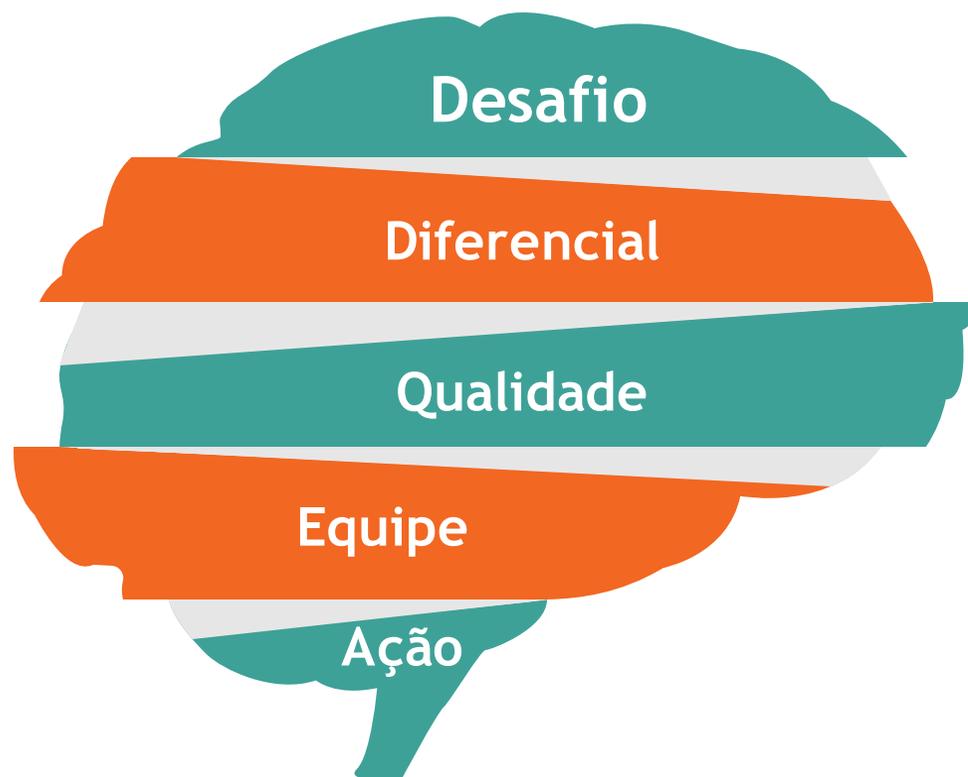
Manutenção da equipe, treinamento e maior envolvimento da equipe





Boas Práticas em Energia

Competitividade e diferenciais de mercado



Adequação ao mercado digital e oferta solução única para cada cliente

Equipe multidisciplinar com capacidade de ajustar ao novo cenário

Estrutura enxuta e os custos fixos baixos

Atendimento ao cliente cuidadoso e dedicado

Foco na resolução das dificuldades sem focar em outros modelos semelhantes ao nosso

Adaptação a novas demandas que se farão presentes neste mercado - redução de custos - e atividades de descomissionamento de plataformas Off-shore.



Solicitados a proceder suas análises sobre os serviços das “Fintechs”, houve um entrevistado que migrou de um banco tradicional para uma Fintech (Banco Inter), devido a ausência de taxas e outros benefícios.

Os demais não teceram comentários por desconhecimento e por considerar que não se aplicava a sua realidade.



Boas práticas



Pesquisa e novos mercados



Velocidade na adaptação e inovação



Negociação em todos os níveis



Treinamento e confiança na equipe



Higienização

planejamento para retomar as atividades da empresa e expectativas do comportamento dos fornecedores e clientes



Parceria mais forte entre empresas e fornecedores, para que todos possam flexibilizar condições e negociações



Capacitação do profissional para de redução de custos operacionais e comissão para os colaboradores



Incertezas em relação ao comportamento de fornecedores e clientes em função da dinâmica a cada dia no cenário nacional e internacional que afetam os negócios de energia



Otimismo em relação a demanda de produtos e crédito bancário pelos clientes



Qualificação dos serviços de alto valor agregado







Time de Energia

Coordenação Nacional de Energia
Unidade de Competitividade - Sebrae Nacional

Analistas:

Andrea Faria

andrea.faria@sebrae.com.br

Juliana Borges

juliana.borges@sebrae.com.br

Luciana Souza

Luciana.souza@sebrae.com.br

Taís Tessari

tais.lima@sebrae.com.br