



ANÁLISE DAS ENTREVISTAS DO SEGMENTO DA MODA

Metodologia

Pesquisa qualitativa realizada por intermédio de **entrevistas em profundidade - EP**. Todas à distância, por meio de ferramentas de videoconferência.



Detalhamento dos entrevistadores

Na Paraíba, a pesquisa foi realizada pelos gerentes e analistas técnicos das agências regionais e unidades finalísticas.

Entrevistador	Cargo	Núm. EP
Humara Lopes Martins de Medeiros	Gerente da unid. de Educação Empreendedora	1
Lucio Magno Almeida Wolmer	Gerente das regionais Sousa e Pombal	2
Maria Madalena Arruda de Andrade	Gerente da regional Monteiro	1
Anna Stefania Rodrigues Sousa	Gerente das regionais Patos e Itaporanga	x
Maria Gorete Cirino	Analista da regional de João Pessoa	x
Joao Alberto Miranda Leite	Gerente da regional de Campina Grande	x
Germana Espinola Brito	Analista da unidade de Gestão da Inovação	1

Resultados

Considerando as medidas por você tomadas desde o início da crise, como avalia a situação do seu negócio hoje? Em quais frentes elas foram bem ou mal sucedidas?

As respostas fornecidas pelas empresas participantes demonstram que as mesmas, dentro da atual fase da pandemia, se auto avaliam como estáveis em boa medida, ainda que não estejam efetuando vendas no mesmo ritmo e quantidade quando comparado com o período de pré-pandemia. Colocações como *“A minha empresa teve uma queda no primeiro mês, mas logo reagiu quando comecei as vendas por whatsapp e com as entregas nas casas dos clientes”*, *“Meu negócio hoje encontra-se mais movimentado através das vendas online”*, mostram que a adaptação voltada para o digital, principalmente as redes sociais, foi a frente que mais propiciou bons resultados para as empresas. Por se tratar do setor de moda, a questão da prova é muito pertinente, desse modo, esse ainda continua sendo a frente com mais dificuldade de ser resolvida.

Dessas medidas tomadas, relate aquelas que acredita se tornarão de longo prazo ou permanentes, e as principais mudanças no seu negócio para se adequar a elas.

Dentre as respostas, foi unânime as seguintes medidas que serão de longo prazo ou permanentes:

- Consolidar a presença e divulgação nas redes sociais;
- Otimizar as vendas online.

O uso da Internet e/ou a digitalização do seu negócio foram incrementados para enfrentar a crise? Se sim, relate o que passou a realizar por meio digital de maneira definitiva.

Dentre as respostas, foram apresentadas as seguintes estratégias para o meio digital:

- Implantação de uma loja virtual;
- Uso das redes sociais, principalmente Whatsapp e Instagram para a realização de vendas;
- Criação de books-imagem dos produtos diretamente enviada aos clientes.

Qual sua expectativa de tempo para retornar ao patamar pré-crise quanto ao faturamento e produção no seu negócio?

Dentre as expectativas apontadas nas respostas pelos participantes, estima-se em tempo, para uma sedimentação e retomada gradativa do faturamento pré-crise, no mínimo 90 dias. Claro, sempre considerando o comportamento das relações de consumo e adequações para tal momento. Apenas uma empresa mencionou já ter alcançado esse objetivo.

As medidas dos governos foram adotadas para manter seu negócio funcionando? Se as utilizou, por quanto tempo mais entende serão necessárias? Em quais temas são essenciais e em quais insuficientes?

Foi mencionado que o governo federal ajudou em boa medida e que dentre as ações oferecidas pelo mesmo as empresas adotaram a suspensão do contrato de trabalho, prorrogação do recolhimento do Simples Nacional e auxílio emergencial. Dentro do entendimento de suas necessidades, os entrevistados pontuam que será fundamental a continuação destes programas por mais 120 dias, aproximadamente.

Fora os governos, hoje de quais instituições, empresas ou outras fontes você busca informações e orientações críticas para o seu negócio seguir?

Dentre as fontes de obtenção de informações mencionadas, estão: Sebrae, sistema CNDL, SPC Brasil, Frente Parlamentar do Comércio e Serviço.

Se você buscou ao SEBRAE, considera o atendimento recebido relevante para seguir superando a crise atual? Quais competências, habilidades e conhecimentos passam a ser prioritários para o seu negócio?

Todas as empresas participantes da pesquisa mencionaram a importância e relevância do suporte dado pelo SEBRAE e parceria com os consultores. *“O Sebrae tem o papel relevante e fundamental na orientação ao empreendedor. Os cursos online ajudaram muito no nosso caso, as orientações do Sebrae são fundamentais para o desenvolvimento e evolução do negócio”*. Dentre as competências e conhecimentos prioritários citados foram o marketing digital, atendimento de excelência e gestão.

Você acessou ou segue tentando obter crédito para enfrentar a crise? Como avalia as condições das ofertas buscadas ou que lhe foram oferecidas até o momento?

Alguns empresários pontuaram que não foi necessário a obtenção de crédito. Contudo, também foi colocado por um participante que o acesso à crédito por ser MEI é bem mais limitado e que continua a procurar para conseguir manter os projetos.

Desde o início da crise você aprimorou seus controles financeiros? Quais medidas foram e/ou são as mais relevantes nesse tema?

- Dentre as medidas e/ou situações pontuadas pelos participantes, tiveram:
- Diminuição do custo com o banco devido a uma queda nas vendas por cartão e mais por agendamento;
 - Realização de menos compras parceladas e mais a vista;

Elaborado pela Unidade de Gestão Estratégica e Monitoramento – Sebrae Paraíba



- Venda da mercadoria presente no estoque e adiamento de investimento no comércio.

Considerando hoje a situação da pandemia e as atitudes do governo e na sociedade, considera sua empresa e o ambiente de negócios seguros para retomada? Nesse cenário você observa claras mudanças nas demandas e atitudes dos clientes e dos consumidores em geral?

De modo geral, as empresas participantes da pesquisa consideram o cenário apto para retorno das atividades presenciais, mas com ressalvas, pois segurança cem por cento não é possível de se ter. Para tanto, todos mencionam a importância das medidas de proteção que devem ser tomadas tanto por parte dos consumidores, como da própria empresa ao propor para seus clientes um ambiente adequado e dentro das normas protocolares de higienização para esse novo contexto que estamos inseridos.

Assim, é caracterizado um possível retorno cauteloso, principalmente por parte dos consumidores, pois por se tratar do setor de moda, a questão da prova das peças é importante, então alguns empresários já mencionaram esse impasse que precisa ser revisto e solucionado. Em suma, os gestores avaliam o cenário atual como propício dentro do possível para a reabertura de seus estabelecimentos.

