



## Informativo Sindiflores

### PROTEGER O CAIXA É PRECISO. VIVER TAMBEM É PRECISO!

Por Augusto Aki

Enquanto o debate sobre quando reabrir as lojas continua, convido você a REFLETIR sobre liquidez. Ela que paga as contas e permite investimentos. Nos dá o sustento e permite qualidade de vida.

Até aí, todo mundo concorda.

Quem não tem liquidez, não fica em casa, mesmo com risco à saúde. É o caso da população de baixa renda. Na classe média, ou se tem liquidez, ou se financia através de dívida.

Quem continuou de alguma forma operando ou terá que operar à força, vai enfrentar a falta de liquidez do mercado, ou seja, abrir não é sinônimo de liquidez. Pior é que abrir, nesse momento, pode provocar outro problema: não ter o produto (ou por falta de entrega ou por falta de liquidez para colocá-lo).

**1ª DICA** - A CRISE VAI PASSAR, mas nunca mais FIQUE sem reservas. Não gaste tudo que ganha e nem assuma dívidas que o impeçam de guardar dinheiro.

**2ª DICA**- para colocar sua vida financeira em ordem durante esse caos, adote um plano de emergência. Aqui segue uma sugestão: <http://www.negocioscomflores.com.br/artigos-gratis/estrategia-de-guerrilha-no-seu-orcamento-pessoal/>

#### DEPOIS DA CHUVA VEM O VENDAVAL

Daqui a pouco você reabre. Vamos assumir que algo como o descrito acima aconteceu (os impactos da falta de liquidez).

Provavelmente você vai atacar a Páscoa, terá esperanças para o dia das mães e ainda nem quer pensar no dia dos namorados.

O segundo trimestre é o período mais forte do mercado que esse ano vai coincidir com o pior momento da crise. A previsão é que o PIB caia 3% esse ano, sendo que em abr-mai-jun a queda do PIB será de 6%! (ele recupera um pouco no trimestre seguinte).

**3ª DICA** - não se isole. Quem está procurando conversas construtivas em diversas direções tem mais chance de achar sua inspiração.

**4ª DICA** - proteja o caixa É inadiável, mas se não criar produtos atrativos e uma forma nova de promovê-los, nenhuma liquidez virá. PROCURE UMA PARCERIA NESSAS DATAS. Compartilhe esforços e combine ideias pra fazer mais com menos. Seja pelas dicas sobre como renegociar com fornecedores, para preservar seu negócio, ou pelas dicas para sobreviver sem dinheiro, nas suas contas pessoais, Você vai passar pelo 2º trimestre.

**A notícia boa é que o 3º trimestre será o período mais forte desse ano** (e talvez o melhor durante os próximos tempos). Naquele intervalo o PIB deve crescer 3% (só nesse recorte de jul-ago-set).

**Será um momento para fazer liquidez, novamente explorando parcerias, demandas reprimidas do consumidor e a sua habilidade de se comunicar agora.**

Nesses meses teremos:

- a) diversas datas secundárias (dia amigo, dia da vovó, dia dos pais, dia do professor, dia do médico)
- b) teremos início da safra de aniversários (set a nov)
- c) teremos o enorme apelo da PRIMAVERA (que esse ano será uma grande celebração).

**5ª DICA** - OLHE o almoço (como vender agora), mas mantenha o olhar também no jantar! (INCLUA o próximo passo dentro das suas preocupações)

**6ª DICA**- use a comunicação pra construir uma tribo de seguidores. Mostre relevância e ganhe confiança **nos 3 próximos meses** para ter uma base de contatos pronta para suas ofertas **no 3º trimestre!**

A VENDA sempre começa antes da venda e quem tem o acesso ao cliente fará o negócio.

Pare de vender e comece a empreender!

**Sindiflores** - Sindicato do Comércio Varejista de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo  
Av. Francisco Matarazzo, 455 – Pq. Água Branca – Prédio do Fazendeiro, sala 15  
CEP. 05001-000 – São Paulo/SP  
[www.sindiflores.com.br](http://www.sindiflores.com.br) - [secretaria@sindiflores.com.br](mailto:secretaria@sindiflores.com.br)  
Telefone: (11) 3865-7475 – WhatsApp (11) 99524-2048 – facebook.com/sindifloressp