

**Veículo:** A Gazeta

**Data:** 10/12/2020

**Link:**

<https://www.agazeta.com.br/marcasdevalor/5-estrategias-para-sua-marca-no-novo-normal-1220>

Dicas de sucesso

## 5 estratégias para sua marca no novo normal

As empresas precisam investir na interação com as pessoas, sem deixar de observar a mudança de hábitos e até de pensamentos provocada pela crise sanitária

Publicado em 10/12/2020 às 08h00  
Atualizado em 11/12/2020 às 14h40



Estratégia importante é acompanhar o comportamento do consumidor na era digital. Crédito: Rawpixel/Freepik

O isolamento social colocou os formatos digitais para consumo de produtos e serviços em uma posição de protagonistas durante a pandemia, ou seja, tornaram-se o caminho de investimento mais evidente para as empresas no momento. Essa condição, porém, não elimina a necessidade de as marcas investirem cada vez mais na interação com os indivíduos, sem esquecer da mudança de hábitos e até mesmo de pensamentos que está ocorrendo concomitantemente à crise sanitária.

A professora do curso de Administração do Ifes – Colatina, Sulyana Comério Margotto Borghi, acredita que uma boa estratégia para fortalecer as marcas durante a pandemia é acompanhar a evolução do comportamento do consumidor na era digital.

**Único no Brasil**

Hospital Santa Rita

Hospital Santa Rita adquire o Microscópio com sistema de visualização robótica Zeiss Kinevo 900, o mais moderno do mundo e o único do país. Confira!

Dr. Claudio Hübner, Diretor Técnico, CRM 01.1112 ROR 7611

Ela reforça ainda que uma marca de valor é aquela que entende um princípio básico: empresas são feitas por pessoas. Para que evolua em novas soluções e estratégias, os colaboradores precisam evoluir antes. “Portanto, o investimento na educação continuada dos funcionários e gestores é fundamental para essa reinvenção. A empresa precisa incentivar o aprendizado contínuo. O mundo dos negócios é muito dinâmico e contingencial, e a pandemia modificou e acelerou todo esse processo”, explica Sulyana. Neste contexto, a especialista aponta cinco estratégias básicas para o chamado novo normal da sociedade.



A professora Sulyana Borghi reforça que as marcas de valor entendem que as empresas são feitas por pessoas. Crédito: Acervo pessoal

## CONFIRA AS DICAS

### Biossegurança precisa ser prioridade

01

Em tempos de pandemia, as regras sanitárias precisam receber máxima atenção. E se engana quem pensa que só vale para bares, restaurantes e lojas físicas. Marcas virtuais e grandes empresas prestadoras de serviços também precisam estar atentas aos bons exemplos e, principalmente, com a segurança dos funcionários. Os consumidores estão de olho.

---

# 02

## **Falar a língua do cliente**

O primeiro passo para não errar nesta estratégia é saber qual é o público da empresa, conhecer os clientes e definir o que a marca pretende mostrar. A partir desses pontos, a comunicação passa a ser efetiva e os clientes vão se tornando consumidores fiéis e fazem a melhor propaganda que pode existir: o elogio. Um cliente satisfeito atrai outros clientes. E, quando a empresa sabe se comunicar com o seu público com palavras, imagens e ações, o sucesso fica muito mais próximo de se tornar realidade.

---

# 03

## **Transparência total**

Empresas que demoram a tomar medidas para solucionar problemas, ou tentam esconder falhas e reclamações dos clientes, acabam ficando com uma imagem ruim perante a comunidade. A melhor forma de evitar transtornos, dificuldades de comunicações e crises motivadas por erros não resolvidos, é manter a transparência. Um funcionário teve uma postura inadequada ou praticou uma agressão, por exemplo, deixe claro que a empresa não compactua com a atitude e tome as medidas cabíveis.

---

# 04

## **4. Quem não é visto não é lembrado**

Estar nas redes sociais é praticamente uma obrigação para marcas e empresas no século XXI. Para os especialistas, uma das primeiras medidas tomadas pelos consumidores é pesquisar na internet sobre o produto que vão consumir. Portanto, estimular que os clientes façam avaliações positivas, além de manter as redes sociais atualizadas e com informações de qualidade, são algumas estratégias para ser lembrado, e de maneira favorável.

---

# 05

## **5. Formas de pagamentos diversificadas**

Pagamento só à vista e no dinheiro? Isso é coisa do passado. Os especialistas são bem claros: quanto mais facilidade o cliente tiver para ter acesso ao produto, maior a possibilidade de compra e de fidelização. Portanto, formas diferentes de pagamento, parcelamentos, opções de aplicativos e até boletos são válidas para manter o crescimento da empresa.