

7 PONTOS DE ATENÇÃO PARA ALAVANCAR A SUA EMPRESA DE COMUNICAÇÃO VISUAL

Dicas rápidas para garantir bons resultados no segmento

Serilon 

APRESENTAÇÃO

7 pontos de atenção para alavancar a sua empresa de Comunicação Visual

1

Equipe: Contratação e Treinamento

2

A importância de um fornecedor qualificado

3

Vendas

4

Como evitar erros de produção e atrasos na entrega

Trello
Monday
Google Keep

5

Gestão Financeira

Conta Azul
Gestão Click
Quick Books

6

Presença Digital

7

Novas tecnologias e tendências

APRESENTAÇÃO

Entre os segmentos de mercado que se beneficiaram com os avanços de tecnologias, a comunicação visual ocupa uma posição de destaque com novos softwares de criação, equipamentos de impressão e corte, entre muitas outras inovações.

Com esse avanço tecnológico, a comunicação visual tradicional expandiu e inovou as possibilidades de aplicações. Surgiram painéis backlight e materiais com tratamentos diferenciados como lona antichamas, lona perfurada para passagem de som, tecidos com texturas de quadros, ACM para decoração em 3D, entre outros.

Mesmo com a comunicação online tendo ganhado espaço por meio de sites, blogs e perfis nas redes sociais, é importante frisar que o offline continua fortemente relevante. A comunicação visual, como um pilar importante da comunicação offline, cumpre seu papel complementando as divulgações digitais na comunicação de uma empresa.

Então, se você está pensando em abrir uma empresa de comunicação visual ou já está nesse mercado mas sente que precisa inovar, leia atentamente o nosso manual e saiba de uma vez por todas como superar os desafios do segmento e conquistar bons resultados!

7 PONTOS DE ATENÇÃO PARA ALAVANCAR A SUA EMPRESA DE COMUNICAÇÃO VISUAL

Quando pensamos em empreender, precisamos saber que ter o próprio negócio é desafiador e que para alcançar o sucesso, é necessário muita dedicação para superar os obstáculos do dia a dia.

No caso das empresas de comunicação visual, há sete principais desafios geralmente relacionados a questões técnicas, de gestão financeira, vendas, prazos e relacionamento com fornecedores e clientes.

Neste material, vamos indicar algumas sugestões para ajudar a alavancar seus negócios.

1



EQUIPE: CONTRATAÇÃO E TREINAMENTO

Como em qualquer empreendimento, contar com uma equipe de profissionais qualificados é fundamental para a imagem da sua empresa de comunicação visual, pois eles podem ser responsáveis pelas vendas, pela produção e pelo atendimento ao cliente. Portanto, busque selecionar pessoas que tenham o perfil específico para desempenhar cada função, desde uma boa comunicação ao conhecimento técnico.

Considere também investir em sua equipe. Colaboradores desvalorizados tendem a trocar de emprego com mais facilidade, por isso é necessário avaliar se a remuneração proposta ao profissional a ser contratado é condizente com a sua experiência técnica e competência. Criar planos de bonificação e comissão também contribui para que a sua equipe se sinta estimulada a crescer com a empresa.

Assim, investir em treinamentos, cursos e workshops para o desenvolvimento profissional dos colaboradores, também gera retorno financeiro e reduz as chances do seu concorrente contratar seu funcionário.

QUAIS PROFISSIONAIS VOCÊ NÃO PODE DEIXAR DE TER?

**Atendimento
/vendedor**

**Impressor
gráfico e/ou
Designer**

Aplicador

É importante ressaltar que a quantidade de profissionais para a sua equipe deve ser compatível com o tamanho da sua empresa e pode variar de acordo com a necessidade de mão de obra para a sua produção.

2



A IMPORTÂNCIA DE UM FORNECEDOR QUALIFICADO

Tão importante quanto ter uma equipe qualificada e bem treinada, é a qualidade dos insumos usados na produção dos materiais de comunicação visual. Por isso, busque criar parceria com fornecedores reconhecidos no mercado pela excelência de seus produtos.

Lembre-se que para produzir um material de comunicação visual é interessante entender as necessidades do seu cliente.

Algumas perguntas podem te ajudar e orientar o processo:

- **QUAL O OBJETIVO DO PROJETO DO MEU CLIENTE?**
- **A APLICAÇÃO É INTERNA OU EXTERNA?**
- **É CAMPANHA DE CURTA OU DE LONGA DURAÇÃO?**
- **É UMA CAMPANHA EXCLUSIVA, COM PRODUTOS DIFERENCIADOS?**
- **QUAL SERÁ A ABORDAGEM? PROMOÇÃO? AÇÃO DE RELACIONAMENTO? OFERTA? INSTITUCIONAL?**

Outro motivo para trabalhar com fornecedores qualificados é o comprometimento com a entrega dos produtos dentro do prazo, pós-venda eficiente (SAC), além de relacionamento de parceria e comprometimento entre cliente e empresa.

3



VENDAS

Dizem que a propaganda é a alma do negócio, certo?

Mas, se a sua equipe comercial não souber vender o seu produto e não souber identificar as oportunidades de venda, não há publicidade, investimento em maquinário e profissionais qualificados que resista. Afinal, são as vendas que geram receita para o seu negócio.

Dessa forma, é importante que o seu vendedor conheça a fundo cada produto ou serviço que sua empresa oferece, saiba ouvir e compreender as necessidades do cliente e tenha uma excelente capacidade de negociação.

Nos últimos anos, os relacionamentos online se tornaram comuns e, por isso, é importante que o seu vendedor domine ferramentas como WhatsApp, chats de redes sociais e esteja sempre conectado com seus clientes por meio delas.

4



COMO EVITAR ERROS DE PRODUÇÃO E ATRASOS NA ENTREGA

Não há nada mais frustrante para o cliente do que seu pedido não ser atendido dentro do prazo estabelecido. Além de atrasos serem prejudiciais para a reputação da sua empresa.

Para evitar erros, é recomendado ter um profissional para organizar os projetos e as etapas de produção.

Entenda de perto com a equipe quais são os obstáculos, quais materiais tomam mais tempo para serem confeccionados, qual o nível de dificuldade de produção de cada um deles e avalie o que pode ser substituído e otimizado. E, principalmente, saiba exatamente as âncoras e alavancas da sua empresa.

Além disso, garanta a integração entre os setores, pois quando não há interação entre as áreas ou estimativa do tempo para a criação de cada material, datas imprecisas de entrega podem ser prometidas ao cliente.

Na prática, é possível usar programas de agendamento de projetos ou um sistema próprio de cronograma para não deixar passar nada.

Para esse processo de gestão, chamamos de "Automatização de processos", que em resumo, trata-se de agilizar por meio de um sistema digital os processos internos de controle não só dos colaboradores, mas também das etapas de cada fase de produção dos materiais.

Isso facilita não só a velocidade da entrega mas também a velocidade de produção, pois os projetos organizados trazem mais clareza às prioridades, metas e objetivos do seu negócio. Confira alguns programas que facilitam a organização dos processos em uma empresa:

4



COMO EVITAR ERROS DE PRODUÇÃO E ATRASOS NA ENTREGA

MONDAY

+ 16 MIL AVALIAÇÕES - 4.8 ESTRELAS

Personalize qualquer fluxo de trabalho de acordo com suas necessidades para aumentar o alinhamento, a eficiência e a sua produtividade. A organização e as tarefas do Monday são totalmente personalizáveis.

Melhore a produtividade definindo a sua interface com dados e tarefas que precisa, e organize facilmente tudo para criar uma solução adaptada às necessidades do seu negócio.

- **Priorize projetos com notificações personalizáveis**
- **Automatize trabalho repetitivo**
- **Acesse seu trabalho em qualquer lugar**
- **Templates pré-feitos com folhas de cálculo que lhe dão uma vantagem para começar**
- **Sincronize dados em tempo real**
- **Convide colegas para colaborar e ver o seu progresso**

4



COMO EVITAR ERROS DE PRODUÇÃO E ATRASOS NA ENTREGA

GOOGLE KEEP

+1.400.000 AVALIAÇÕES - 4.2 ESTRELAS

Para quem deseja uma ferramenta mais simples, o Google Keep pode ser muito útil na gestão de suas tarefas usando modo lista.

A plataforma permite que você faça anotações e acesse a qualquer momento onde quer que você esteja. Você também pode gravar nota de voz e transcrevê-la automaticamente, digitalizar recibo ou documento, organizar e salvar para quando precisar usá-lo.

TRELLO

115 MIL AVALIAÇÕES - 4.7 ESTRELAS

O Trello ajuda na organização do trabalho em equipe ou individual, permite o gerenciamento de projeto e índice de produtividade, além de possibilitar que todos os colaboradores visualizem o status das tarefas.

A plataforma pode ser usada gratuitamente em computadores e dispositivos mobile.

5



GESTÃO FINANCEIRA

Uma boa gestão financeira é fundamental para o sucesso de todo empreendimento, pois dessa maneira é possível planejar e controlar o uso dos recursos que a empresa possui para se manter ativa.

É muito importante que o colaborador responsável pelo setor financeiro da empresa tenha conhecimento técnico em áreas como administração de empresas ou contabilidade, garantindo uma gestão eficiente, organizada, com capacidade para tomar decisões assertivas e mantendo a saúde econômica do seu negócio.

Uma boa gestão também está ligada ao uso de ferramentas financeiras que permitem acompanhar o fluxo de caixa, datas de pagamentos, custos com manutenção entre outros aspectos.

Atualmente, há diversos softwares disponíveis:

CONTA AZUL

É um software completo de gestão para pequenos e médios negócios, desenvolvido pela empresa de tecnologia de mesmo nome e que oferece planos de contratação anual, trimestral e mensal.

Entre as funcionalidades oferecidas estão: emissão de nota fiscal eletrônica online, controle de contas a receber, importar lançamentos do extrato bancário automaticamente, gestão e controle de vendas e geração de boletos registrados.

5



GESTÃO FINANCEIRA

GESTÃO CLICK

Software de gestão empresarial online ideal para quem deseja integrar áreas da empresa (vendas, estoque, financeiro). Indicado para MEIs, micro, pequenas e médias empresas. O Gestão Click proporciona autonomia ao gestor financeiro que pode acessar a plataforma com um login e senha para abrir chamados, solicitar boletos e acompanhar o andamento de suas demandas online.

Algumas das funcionalidades disponíveis por esse software são gestão comercial completa, integração contábil, espaço ilimitado e suporte gratuito. Para que você tenha uma boa experiência com a ferramenta, o sistema concede 10 dias grátis para teste sem pedir dados de pagamento, é só cadastrar e usar.

QUICK BOOKS

É um software de contabilidade desenvolvido, principalmente, para quem tem pequenas e médias empresas (ME), Profissionais Liberais e Freelancers (MEI).

O aplicativo, que pode ser encontrado na Google Play Store ou na Apple Store, possui funcionalidades como acompanhamento de relatórios financeiros e fluxo de caixa, controle de contas a receber, acompanhamento de orçamento previsto X realizado, controle de estoque, entre outras.

A partir do momento que sua empresa de comunicação visual tem uma gestão financeira consistente, com planejamento estratégico e é bem organizada, a possibilidade de melhorar seus resultados e aumentar o lucro passa a ser maior.

6



PRESENÇA DIGITAL

E, falando em estar conectado, como está a presença digital da sua empresa de comunicação visual?

Em um mercado cada vez mais competitivo, ter um site, um perfil nas redes sociais e investir em marketing digital faz toda a diferença para o sucesso do seu negócio. Afinal, a relação entre consumidor e empresa muitas vezes começa no mundo virtual.

Segundo levantamento feito pela Math Ads, em 2021, nove em cada dez brasileiros usam a internet para pesquisar sobre serviços e produtos, acessando sites, blogs, e-commerces e lojas virtuais.

Sobre as redes sociais, a pesquisa Social Commerce, realizada pela AllIN | Social Miner, em parceria com a Etus e Opinion Box, em 2021, apontou que 74% dos consumidores recorrem às redes sociais para obter informações sobre o que pretendem comprar.

Desses, 56% buscam saber a opinião de quem já adquiriu o produto ou serviço enquanto outros 54% comparam preços.

Usar essas plataformas como vitrine da sua empresa, divulgando produtos, promoções e conteúdos relevantes para o público, fortalece a marca, traz credibilidade e facilita o encontro com o seu cliente.

Sabemos que o dia a dia de uma empresa de comunicação visual é corrido, porém, é importante que você dedique um tempo ou tenha alguém para gerir suas redes sociais.

6



PRESENÇA DIGITAL

Redes sociais que você pode mostrar seus materiais de comunicação visual

Instagram: você já deve saber que o Instagram é uma plataforma de fotos e vídeos, sendo uma ótima opção para quem deseja publicar conteúdos como processos de produção e tutoriais que tenham grande apelo visual.

A rede também conta com o recurso de anúncios que pode redirecionar usuários para uma página de produto, permitindo a visualização dos produtos. Além disso, ainda no Instagram, é possível inserir informações de contato na bio (pequeno descritivo abaixo do nome do usuário).

Além de divulgar os processos, é válido inserir as pessoas que fazem parte dos afazeres da empresa nos conteúdos divulgados, pois isso ajuda a trazer movimento, credibilidade e humanização da marca. Não se esqueça de priorizar os reels e stories criativos.

Facebook: o Facebook conta com aproximadamente 116 milhões de contas ativas entre perfis pessoais e empresariais no Brasil. Nessa rede social, é possível criar páginas de produtos e serviços com objetivo de divulgá-los e gerar mais um meio de comunicação entre clientes e empresas. O usuário que “curte” e segue a página pode visualizar os conteúdos publicados.

Outro recurso interessante para as empresas é a criação de grupos específicos para a troca de informações relevantes, para ampliar a rede de contatos profissionais e, principalmente, divulgação de produtos e serviços. Os grupos podem ser criados por qualquer usuário da rede e o envio de convites para participar do grupo também pode ser feito por qualquer pessoa que tenha uma conta no Facebook.

É importante lembrar que ao criar um grupo, algumas regras podem ser estabelecidas pelo moderador que pode, também, utilizar a opção de autorizar e aprovar a inclusão de novos participantes.

6



PRESENÇA DIGITAL

Google Meu Negócio: o Google Meu Negócio é uma ferramenta gratuita do Google, onde é possível cadastrar dados como telefone e endereço da sua loja física para que ela apareça em buscas feitas no Google. Outro recurso oferecido é o gerenciamento de informações como horário de funcionamento da empresa, horário de mais movimento, descrição de produtos e serviços, localização e fotos do estabelecimento.

Ter sua empresa cadastrada no Google Meu Negócios passa credibilidade aos consumidores, aumenta a sua visibilidade e gera mais interação com seus clientes que podem fazer perguntas e comentários sobre a empresa.

Google Ads: O Google Ads é a plataforma de publicidade do Google que permite divulgar produtos e serviços na internet, pagando somente quando os usuários clicam para acessarem o seu site, visualizarem conteúdos ou ligarem para a empresa.

A principal vantagem de investir no Google Ads é que ele fará com que seu anúncio apareça no momento certo para quem estiver procurando os produtos e serviços que a sua empresa oferece. Além disso, há outros benefícios como:

- **Facilidade para medir os resultados do anúncio;**
- **Alto poder de segmentação. Ou seja, você pode direcionar o anúncio para públicos específicos;**
- **Controle sobre o valor de investimento;**
- **Avaliação do retorno sobre o investimento;**
- **Excelente custo benefício.**

Embora o segmento de comunicação visual seja voltado para a produção de materiais offline, estar presente no ambiente digital é essencial para encontrar novas oportunidades de negócios.

7



NOVAS TECNOLOGIAS E TENDÊNCIAS

O mercado não prospera mais sem tecnologia e toda empresa que está em expansão procura ser visionária e entender como agregar valor aos clientes e também ao seu próprio negócio.

E é por isso que estar atento às novas tecnologias (equipamentos, ferramentas, formatos de entrega dos materiais) podem agregar valor e trazer um diferencial competitivo ao mercado.

Por isso, é preciso tirar um tempo do dia para consultar e aprender sobre o seu segmento, seja com palestras, vídeos, workshops, feiras e encorajar os colaboradores a entrar nessa cultura de "sair da zona de conforto" e parte operacional exclusivamente.

Lembre-se que é com isso, inclusive, que é possível tirar novas ideias de conteúdo para redes sociais, atualizar os clientes sobre as novidades, etc. A criatividade faz parte da jornada!

CONCLUSÃO

Nós entendemos que a rotina, afazeres e empreender realmente não é fácil.

Você percebeu com o nosso e-book que o que faz total diferença em um negócio é compreender os desafios e oportunidades, além de entender especialmente de pessoas. Sem elas, é impossível fazer uma empresa crescer e ser líder no mercado. A parte técnica, entrega excelente e entender do negócio são partes do todo, mas todas as etapas precisam de colaboradores e inovação.

A Serilon agradece a sua leitura e espera que esse e-book ajude o seu empreendimento a crescer com bons resultados e a se tornar referência no mercado.

COMO A SERILON PODE TE AJUDAR

Com mais de 35 anos no mercado, a Serilon se tornou a maior distribuidora de insumos e equipamentos para Comunicação Visual do Brasil e oferece o que há de melhor em soluções de impressão digital.

A Serilon possui um sistema logístico arrojado, um time forte, portfólio completo e 25 unidades distribuidoras que atendem todo o território nacional.

Trabalhamos dia a dia motivados em promover desenvolvimento no mercado e experiências positivas aos clientes, parceiros e fornecedores.

Se você ainda ficou com alguma dúvida ou quer conhecer mais sobre a Serilon, entre em contato conosco pelo email contato@serilon.com.br ou acesse nosso site: www.serilon.com.br

