CISCO
DESIGNED

Além da sobrevivência: um guia de resiliência para empresas de pequeno porte

Trazido a você pela Cisco e com a tecnologia LinkedIn Insights

Os chineses usam duas pinceladas para escrever a palavra "crise". Uma representa o perigo e a outra representa a **oportunidade**.

—John F. Kennedy

O mínimo que podemos dizer é que os últimos meses foram difíceis.

Até o início de abril, mais de 90 países solicitaram resgates ao Fundo Monetário Internacional (FMI).[1] Embora todas as empresas sintam o impacto desse clima econômico desafiador, nem todas carregam o mesmo peso. As empresas de pequeno porte são especialmente vulneráveis.

Com menos dinheiro em caixa e menos recursos, você entrou nesta crise mais frágil do que as empresas de grande porte. Mas você também é mais ágil. Pode implementar mudanças e se recuperar com mais rapidez. Em tempos difíceis, a necessidade faz com que as pessoas se reinventem, e essa pandemia não é uma exceção. Como os métodos tradicionais de fazer negócios se tornaram irrelevantes, as empresas de pequeno porte em todos os setores começaram a se reinventar, e muitas estão lançando mão da tecnologia.

As empresas de pequeno porte representam **90%** das empresas e são responsáveis por mais de **50%** dos empregos em todo o mundo.[2] Você é a base das nossas comunidades. Quando você está forte, todos nós ficamos mais fortes. Por isso criamos este guia de resiliência— repleto de insights do setor, recursos úteis e histórias de inovação—para que você possa enfrentar essa crise e reestruturar sua empresa para que ela possa crescer no futuro. Os maiores líderes são formados em momentos de adversidade, e esta crise não se compara a nenhuma outra na história recente. Por que não deixá-la ser também o catalisador de uma recuperação sem precedentes?

O caminho para a **recuperação** começa aqui.

01 Empresas de pequeno porte: reinventadas

02 Adaptação e superação

03 Aproveite os recursos certos

04 Resiliência para o futuro

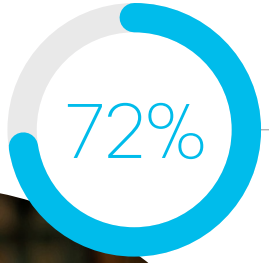
05 Conclusão

01

Empresas de pequeno porte: reinventadas

As empresas de pequeno porte não são para os fracos. É para os corajosos, os pacientes e os persistentes. **É para os vencedores**.

—Anônimo



72% de todos os proprietários de empresas de pequeno porte afirmam que a pandemia provavelmente terá efeitos permanentes na maneira como eles administram os negócios.[3]

Na Itália, um fabricante de óculos não consegue arcar com o aumento dos custos indiretos. Na China, uma loja de roupas reabre após três meses sob restrições, mas luta para movimentar o estoque sazonal. Nos EUA, o dono de um restaurante deu férias coletivas a dezenas de funcionários e fechou duas das três unidades para pagar as contas.

Estas são apenas algumas das milhões de empresas de pequeno porte em todo o mundo que lutam para se recuperar dos efeitos da pandemia de COVID-19. Empresas de pequeno porte como a sua geram empregos e uma economia mais competitiva, mas muitas não dispõem do necessário para sobreviver a esta crise devido ao fluxo de caixa limitado, demanda consideravelmente reduzida e aumento dos custos indiretos. É um momento de incerteza. Também é um momento de oportunidades sem precedentes. As ações que você tomar agora determinarão sua condição quando a crise passar.

Um de seus aliados mais importantes?
A tecnologia.

As recessões econômicas são conhecidas por causar demissões, fechamentos de empresas e dificuldades financeiras. Mas também são famosas por criar empreendedores visionários e start-ups inovadoras.

A tecnologia abriu o caminho para o surgimento de algumas das empresas mais bem-sucedidas do mundo.

Durante a crise financeira de 2008, 1,8 milhão de empresas de pequeno porte faliram.[4] **Outras ganharam vida**. Os fundadores da Warby Parker aproveitaram a tecnologia para prosperar como varejo direto ao consumidor e empresa de e-commerce. Empresas como Netflix, Wipro e National Geographic fizeram o mesmo, reinventando-se para sobreviver à recessão, ficar à frente da concorrência e se tornar um negócio de sucesso.

Países e mercados em todo o mundo estão em diferentes estágios da atual crise econômica. Várias das maiores economias emergentes ainda estão na "curva ascendente" da pandemia, enquanto outras, como a Itália, estão começando a reabrir com cautela. Em meio a esses acontecimentos, histórias estão surgindo: histórias de empresas de pequeno porte que usam a tecnologia para corrigir o curso diante dos desafios e inovar rapidamente; histórias de empresas de pequeno porte que agora estão aproveitando a tecnologia para acompanhar o ritmo da demanda e crescer em escala.

Reimaginar a empresa de pequeno porte requer adaptação ao clima atual, superação de desafios e adoção de soluções reais que podem ajudar não apenas a sobreviver a esta crise, mas a prosperar depois que ela terminar.

Vamos analisar **detalhadamente**.

02

Adaptação e superação

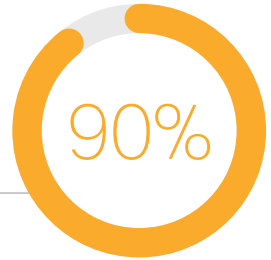
Se o vento não é suficiente,
leve consigo os remos.

—Provérbio latino

Superar os incríveis desafios à sua frente não é pouca coisa, e a adaptação será essencial nas próximas semanas e meses.

Conectar-se com colegas e especialistas pode ajudar a entender quais soluções estão funcionando para os outros, para que você possa se adaptar rapidamente e ser decisivo em caso de interrupções.

Além de cortar custos e buscar ajuda financeira, muitas empresas de pequeno porte adotaram rapidamente uma tecnologia que, em circunstâncias normais, levaria meses para ser integrada. Quase **90%** consideraram essas compras essenciais para a sobrevivência das empresas.[6]



Ainda assim, a adaptação a uma nova realidade digital não deve significar sobrecarregar os recursos para integrar todos os avanços digitais disponíveis.

Mais de 8 a cada 10

empresas de pequeno porte dizem que o uso de novas tecnologias é o segredo para a sobrevi vência e o crescimento das empresas.[5]

DICA

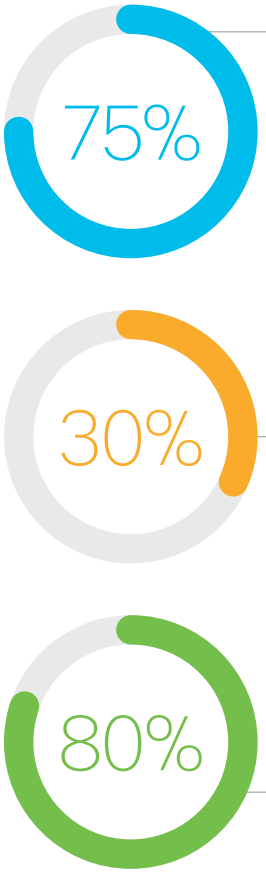
Momentos ruins criam condições de grandeza. Também criam muito ruído. Provavelmente, você está sendo inundado com informações neste exato momento sobre como sobreviver à crise. A sobrevivência deve ser a principal prioridade. Ao considerar o uso de ferramentas e tecnologias, verifique se você tem dinheiro suficiente para cobrir a folha de pagamento, o aluguel e o estoque.

Para implementar inovações rapidamente e gerar resultados comerciais, você precisa de **três** coisas:

Mais de 10.000%

A procura pelo curso on-line Remote Working Foundations do LinkedIn Learning teve um aumento de mais de 10.000% de fevereiro a março.[7]

1 Uma força de trabalho remota capacitada



Quase **75%** das empresas[8] planejam transferir alguns funcionários para o trabalho remoto permanentemente, de acordo com uma pesquisa recente da Gartner. Assim que a pandemia passar, de acordo com a Global Workplace Analytics, **30%** de toda a força de trabalho mundial[9] trabalhará em casa pelo menos alguns dias por semana.

O trabalho remoto continua dominando o cenário dos negócios, mas sem as ferramentas adequadas, os funcionários são menos eficientes, a produtividade fica mais lenta e a segurança é comprometida. As frustrações de conexões não confiáveis, a incapacidade de se conectar ou o fato de ser interrompido no meio de uma chamada leva alguns funcionários remotos a "perder o controle", usando várias ferramentas de compartilhamento e colaboração que podem ou não ser seguras.

Além da necessidade de ter ferramentas digitais que permitam que as equipes tenham um bom desempenho, as empresas também precisam de ferramentas que permitam que as equipes trabalhem bem *juntas*. A força de trabalho de hoje gasta **80%** do tempo em reuniões, chamadas telefônicas e e-mails.[10] Tecnologias integradas, como ferramentas de colaboração mais inteligentes, plataformas de conferência avançadas e recursos de chamadas mais confiáveis, capacitam as equipes a colaborar com eficiência, ao mesmo tempo em que prepara os funcionários para contribuir onde são mais produtivos.

Para criar uma experiência de equipe mais inclusiva, a tecnologia escolhida deve ser integrada às ferramentas atuais para facilitar a adoção. As plataformas devem ser conectadas à nuvem para obter consistência global e fácil acesso. As soluções precisam fornecer o contexto necessário para ajudar a agilizar a colaboração, e as ferramentas devem ser confiáveis, seguras e compatíveis, eliminando os pontos de atrito que prejudicam a produtividade.

De acordo com uma pesquisa da National Small Business Association (NSBA), com mais de 980 empresas de pequeno porte, entre março e abril, o número de proprietários de empresas e seus funcionários que trabalham remotamente dobrou,[11] uma tendência que tem grande expectativa para continuar. Esse foi o caso da Second Harvest.

Second Harvest

Antes da pandemia, todos os 200 funcionários da Second Harvest no Vale do Silício trabalhavam no escritório. Hoje, mais de **50%** trabalham em casa. A maioria dos funcionários, incluindo o diretor de TI, não acreditava que poderia trabalhar com eficiência em casa devido à quantidade de interações pessoais necessárias. Para migrar para o trabalho remoto, o departamento de TI da Second Harvest teve que se certificar de que havia recursos suficientes para os funcionários, desde a implantação de laptops até a atualização de firewalls e licenças VPN.

Desde o início da pandemia, a Second Harvest viu um aumento considerável nas ameaças à segurança em comparação ao ano anterior. Ter as soluções de segurança necessárias para mitigar as ameaças cibernéticas tem sido inestimável para a equipe da Second Harvest e permite que a empresa se concentre na missão de garantir que a comunidade tenha os alimentos de que precisam para crescer.

Saiba mais em nosso e-book **Technology to Help Your Small Business Stay the Course**.

Assista a este vídeo para obter 7 dicas sobre trabalho remoto.

2 Uma plataforma de e-commerce segura

A pandemia transformou a maneira como os consumidores compram e as empresas de pequeno porte estão respondendo com a oferta de produtos e serviços on-line.[12] O crescimento dos pedidos de e-commerce é de **54%** em comparação ao ano passado[13] e de acordo com a Shopify, as lojas físicas conseguiram substituir **94%** de suas vendas por transações on-line.[14] A capacidade de oferecer experiências do cliente on-line excepcionais começa com a escolha da plataforma de e-commerce certa para a empresa. Avalie as opções pensando nos seguintes aspectos:

Quase 1 a cada 4

consumidores afirma que não se sentirá à vontade fazendo compras em um shopping por mais de seis meses.[15]

Velocidade: conforme o tempo de carregamento da página aumenta de um para cinco segundos, a probabilidade de rejeição aumenta **90%**.[16] Para evitar a perda de consumidores para um concorrente, o site de e-commerce deve carregar em menos de três segundos.[17]

Conformidade: se a empresa transmite ou armazena dados do portador do cartão, você precisará garantir que o site de e-commerce atenda aos requisitos de conformidade de PCI. Um provedor de e-commerce SaaS ou em nuvem cuidará do PCI para você.

Cadeia de suprimentos: mais de **40%** dos varejistas esperam atrasos nos produtos devido à COVID-19 e outros **40%** esperam que haja falta de estoque.[18] Procure uma plataforma que otimize o e-commerce e a entrega em domicílio.

Inteligência artificial e automação: crie uma experiência sem atrito para clientes recorrentes, segmente consumidores e avalie o valor do ciclo de vida do cliente para direcionar e personalizar melhor as campanhas digitais.[19]

Confiabilidade: o tempo de inatividade pode ter um efeito prejudicial em sua receita e reputação. Quando a rede cai, a empresa cai. A interrupção da rede pode representar centenas ou até mesmo milhares de dólares em receita perdida por hora. Procure uma plataforma que ofereça **99,99%** de tempo de atividade.

Estudo de caso

Karameller Candy Shop

Louise Schonberg abriu a **Karameller**, uma pequena loja de doces em Vancouver, em 2015. A loja se tornou rapidamente um ponto de encontro cultural e comunitário para expatriados suecos que viviam na área.

Embora seu site tenha sido criado para e-commerce, Schonberg não havia pensado muito nisso até a pandemia e ela foi forçada a fechar a loja.

Felizmente, a equipe que criou a loja on-line a viabilizou com Wi-Fi, vídeo e segurança DNS. Essas ferramentas permitiram que ela mudasse rapidamente o foco para as vendas on-line. As vendas mensais mais altas da Karameller ocorreram em abril de 2020, apesar da pandemia, e a média de pedidos on-line foi três vezes maior do que as compras na loja.

Com a retirada dos produtos na calçada, notas manuscritas e entregas pessoais,Schonberg não apenas permaneceu no negócio, mas continua a preenchendo lacunas culturais e mantendo conexões com a comunidade sueca de Vancouver.

Uma plataforma de e-commerce segura foi o que permitiu à Karameller, sediada em Vancouver, reinventar seu modelo de negócios e continuar a **crescer em escala**, apesar de estar no meio de uma pandemia global.

3 Uma rede robusta de segurança cibernética

Uma rede que se expande à medida que a empresa cresce permite que você adicione novos recursos e funcionalidades conforme a necessidade. Criar a rede pensando em confiabilidade e redundância dará à empresa a continuidade necessária para se recuperar rapidamente de eventos não planejados. Também pode ajudar a proteger as informações proprietárias da marca e a reputação.

Você pode aprender mais sobre como configurar uma rede de empresas de pequeno porte **aqui**.

Quando se trata de segurança cibernética de rede, muitas empresas de pequeno porte se consideram muito pequenas para serem visadas. A verdade é que os criminosos cibernéticos mudaram consideravelmente o foco para empresas de pequeno porte nos últimos anos.[20] Em 2019, **78%** das empresas de pequeno porte sofreram um ataque cibernético.[21] No entanto, a segurança cibernética não é uma proposta única para todos. A primeira etapa é entender quais sistemas são essenciais para as operações. Para um varejista, pode ser um sistema de ponto de venda. Para outra empresa, o e-mail pode ser o mais importante. Identificar a infraestrutura essencial dessa forma fornece uma hierarquia clara de onde começar a iniciativa de segurança cibernética.

Felizmente, estabelecer defesas robustas não significa que você precisará integrar todas as soluções do mercado. Dedicar um tempo para entender as necessidades da empresa de pequeno porte e trabalhar com um parceiro de tecnologia, que pode personalizar soluções econômicas, permitirão a criação de uma infraestrutura mais eficiente. Foi exatamente assim que a New Castle Hotels & Resorts conseguiu agir rapidamente quando a COVID-19 surgiu.

das empresas de pequeno porte não têm funcionários para lidar com a segurança de TI.[22]

Estudo de caso

New Castle Hotels & Resorts

A New Castle Hotels & Resorts administra mais de 20 hotéis de luxo premiados nos EUA e no Canadá. Alan Zaccario, VP de TI e segurança cibernética, gerencia sozinho as funções de TI e segurança do dia a dia. A empresa recentemente atualizou os recursos de segurança pensando na resposta a desastres e na continuidade dos negócios. Era uma atualização muito necessária que foi feita na hora certa, de acordo com Zaccario. "Quando a dimensão da pandemia se tornou evidente, pudemos transferir as operações corporativas locais para home offices em poucas horas", ele explicou. Desde a integração das soluções de segurança da Cisco, a empresa não apenas permitiu uma transição segura para o trabalho remoto dos funcionários, mas também reduziu o tempo que os sistemas comprometidos ficam na rede de dias para apenas horas.

Recursos de segurança para empresas de pequeno porte

- Veja uma lista com as cinco ferramentas de segurança cibernética que podem ajudar a capacitar sua empresa **aqui**
- Saiba mais sobre os recursos de segurança para empresas de pequeno porte **aqui**
- Obtenha o relatório Cisco 2020 Big Security in a Small Business World **aqui**.

03

Aproveite os recursos certos

Se você quiser ir rápido, vá sozinho.
Se você quer ir longe, **vá acompanhado.**

—Provérbio africano

Do planejamento de negócios e financiamento ao marketing e tecnologia, empresas em todo o mundo estão criando oportunidades e agregando valor para empresas de pequeno porte.

À medida que você trabalha para reinventar sua empresa, lembre-se de que não é preciso enfrentar a crise sozinho. Considere colaborações não tradicionais com parceiros e fornecedores em toda a cadeia de suprimentos e procure empresas como as listadas aqui, que podem oferecer assistência a empresas de pequeno porte nos EUA e no Canadá.

Recursos financeiros

Os desafios financeiros associados a esta pandemia exigem que as empresas de pequeno porte busquem assistência de recursos confiáveis para se manterem financeiramente estáveis durante e após a crise. Veja abaixo vários recursos financeiros que podem ser úteis.

- Cisco Capital Small Business Financing
- COVID-19 U.S. and Canadian Financial Assistance Resources
- COVID-19 Small Business Loan and Grant Programs
- Financial Resources for Women and Minority Business Owners Affected by COVID-19
- Financial Assistance Programs for Small Businesses by State
- Financial Support for Canadian Small Businesses

Recursos governamentais/organizacionais

Governos ao redor do mundo estão reunindo iniciativas para apoiar proprietários de empresas de pequeno porte, algo que está evoluindo diariamente. Mantenha-se atualizado sobre como gerenciar custos com a ajuda de instituições governamentais, bem como outras organizações importantes, como bancos.

- U.S. Small Business Administration
- National Small Business Association
- Canada: Women of Influence
- Canada Constant Contact

Recursos do setor

Talvez um ponto positivo da pandemia de COVID-19 seja que grandes organizações uniram forças para oferecer recursos e suporte para pequenas empresas. Conheça algumas a seguir.

- Stand for Small: a American Express lidera uma coalizão de mais de 40 empresas que oferecem suporte a empresas de pequeno porte. Este portal reúne benefícios e recursos relevantes de marcas líderes em uma plataforma digital centralizada.
- Open We Stand: a GoDaddy promove parcerias com organizações com os mesmos interesses para fornecer recursos que ajudam empresas de pequeno porte a permanecer abertas, mesmo que suas portas estejam fechadas.
- Cisco COVID-19 Resources: a Cisco oferece soluções, tecnologia, dicas e recursos para ajudar comunidade de empresas de pequeno porte a operar com eficiência e manter você conectado com segurança.

Acesse o **Cisco Small Business Resource Center** para saber como os recursos mais recentes podem ajudar a expandir sua empresa.

Com o conhecimento sobre as ferramentas e tecnologias para lançar inovações e promover resultados de negócios, junto com recursos do setor que podem apoiar sua empresa de pequeno porte, você está pronto para começar a pensar no futuro. Vamos falar sobre como você pode criar um modelo de negócios resiliente voltado para o crescimento.

Acesse agora

Recursos legais

As informações sobre restrições legais e recursos governamentais podem mudar rapidamente e ser muito complexas. Se você tiver dificuldades para descobrir o que a pandemia de COVID-19 significa para sua empresa de pequeno porte e o que o futuro reserva, esses recursos legais podem ser úteis.

- NFIB Legal Center: a National Federation of Independent Business (NFIB) se autodenomina a voz das empresas de pequeno porte nos tribunais dos EUA e recursos legais para proprietários de empresas de pequeno porte em todo o país.
- Institute for Justice: a IJ Clinic on Entrepreneurship oferece assistência jurídica gratuita, apoio e defesa para empreendedores de baixa renda e treina a próxima geração de advogados para serem defensores eficientes e criativos dos empreendedores.

Recursos do LinkedIn

De cursos on-line gratuitos e streaming de eventos a oportunidades de carreira e voluntariado, o LinkedIn oferece vários recursos criados exclusivamente para empresas de pequeno porte.

- LinkedIn Learning
- LinkedIn Marketing Solutions Blog
- LinkedIn Big Trends in Small Biz Newsletter
- página LinkedIn for Small Business
- LinkedIn COVID-19 Resource Hub

04

Resiliência para o futuro

Caia sete vezes,
levante-se oito.

—Provérbio japonês

A pandemia de COVID-19 forçou empresas de pequeno porte em todo o mundo a abandonar planos de longo prazo para a transformação digital.

Em vez disso, elas fizeram uma mudança drástica, estabelecendo uma força de trabalho remota e fornecendo às equipes ferramentas e tecnologia praticamente da noite para o dia. Embora a maioria dos países e empresas ainda esteja no modo de gestão de crise, algumas empresas estão explorando como podem converter essas transformações de última hora em soluções de longo prazo que promovam o crescimento após a crise, de acordo com o World Economic Forum.

Você tem uma essência visionária. Como proprietário de uma empresa de pequeno porte, você provavelmente está pensando no futuro e se perguntando a melhor maneira de seguir em frente. Veja a seguir três maneiras viáveis de criar uma empresa mais resiliente para o futuro.

Desenvolva um Plano de Continuidade de Negócios (BCP)
Um BCP descreve como você continuará as operações críticas no caso de uma interrupção não planejada ou desastre. Lembre-se de que a maioria dos incidentes que podem interromper a capacidade de conduzir os negócios com eficiência ocorre perto de casa: um grande evento climático que corta a energia, um cano estourado que causa inundações nos escritórios, um incêndio próximo que fecha estradas locais ou um criminoso cibernético que ataca a infraestrutura. O BCP deve incluir contingências para processos, ativos, recursos humanos, parceiros de negócios e outros aspectos da empresa que possam ser afetados. Um plano de recuperação de desastres é um componente essencial do BCP geral e deve incluir estratégias para lidar com interrupções de TI em redes, computadores, servidores e dispositivos móveis.

"Estão surgindo pontos positivos incríveis que mostram o **potencial** de uma transformação digital mundial".[23]

—artigo da United Nations Conference on Trade and Development

Veja a seguir alguns **modelos gratuitos** para ajudar você a começar.

Aproveite o potencial da mídia social

A mídia social é um canal de marketing altamente eficiente, ideal para atingir seu público-alvo, fortalecer o relacionamento com o cliente e compartilhar informações relevantes do setor. Mas, com recursos limitados, como você pode lançar mão da mídia social para aumentar seu alcance e ampliar seus negócios?

DICA

Algumas dicas para você começar:

Use hashtags estrategicamente

Envolver-se em feeds de hashtag pode aumentar a exposição de sua marca. Associe até três hashtags à página da sua empresa no LinkedIn para que você possa reagir e comentar da perspectiva de sua marca, expondo seu nome a um público mais amplo. Identifique de três a cinco hashtags que são mais importantes para a sua empresa e adicione-as às suas publicações nas redes sociais para expor seu conteúdo a um público maior.

Toque na rede atual

Convide seus contatos para seguir as páginas da empresa. Você também pode notificar os funcionários sobre postagens importantes da empresa para aumentar o alcance orgânico e o engajamento. Capacite funcionários e clientes leais a se tornarem apoiadores da marca, compartilhando postagens nas redes sociais da empresa em seu nome.

Amplie o conteúdo com anúncios pagos

Anúncios pagos de mídia social permitem que você alcance um público muito mais amplo de possíveis clientes do que as redes sociais orgânicas isoladas. Eles também permitem atingir os públicos exclusivos por cargo, função, setor e muito mais. Você não precisa ter experiência em publicidade ou grandes recursos para configurar anúncios eficientes e começar a gerar novos leads. Impulsione, patrocine e promova postagens nas redes sociais com o maior engajamento em todos os perfis sociais.

Para obter insights melhores, assista à aula on-line **LinkedIn Learning Social Media Marketing for Small Business**. O engajamento na mídia social humaniza sua marca, diferencia sua empresa da concorrência e gera confiança entre seu público.

Obtenha cinco dicas para se tornar um profissional de marketing de mídia social experiente **aqui**.

o LinkedIn Learning viu um grande aumento no desenvolvimento de habilidades em empresas de pequeno porte, abrangendo desde habilidades básicas, como pensamento estratégico e trabalho remoto, até o básico, como Excel.[24]

Acesse o portfólio selecionado para empresas de pequeno porte da Cisco **aqui**.

Aprender novas habilidades

Estudos e histórias de sucesso mostram que ser um aprendiz é essencial para o sucesso empresarial e faz parte do empreendedorismo. Novas tecnologias, novas técnicas de marketing, mudanças em regulamentos ou sistemas, tudo requer crescimento. O aprendizado ao longo da vida e a iniciativa para o aprendizado autodirigido são os segredos para o sucesso empresarial.[25]

Empresas de pequeno porte como a sua foram as mais atingidas pela pandemia de COVID-19. O aprendizado contínuo pode ajudar você a aprimorar suas habilidades de gerenciamento, vendas, marketing, finanças e autocuidado. Além da aula de marketing de mídia social, o LinkedIn Learning oferece muitos outros **cursos gratuitos** para ajudar você a enfrentar os desafios da economia atual.

Se você estiver procurando mais recursos e suporte, o **centro de recursos para empresas de pequeno porte da Cisco** conecta você com colegas e especialistas do setor em todo o mundo e o mantém atualizado sobre os recursos e soluções mais recentes para impulsionar sua empresa. Discuta roteiros de produtos, influencie a direção do produto, participe dos testes iniciais de adoção, obtenha conselhos e compartilhe sua experiência em relação às tecnologias da Cisco.

Ao longo desta crise, você trabalhou incansavelmente para enfrentar desafios desconhecidos e manter sua empresa funcionando com segurança. Durante essa jornada, você adquiriu bastante conhecimento. Agora é hora de pegar o que você aprendeu e usar, juntamente com as tecnologias certas, para criar uma empresa mais forte e resiliente. "Não é hora de ficar perdido", afirma um artigo recente da McKinsey[26] que alerta para o fato de que aqueles que se posicionarem estarão muito melhor e mais preparados para enfrentar os desafios e as oportunidades que estão por vir.

Entre o obstáculo e a oportunidade, há uma ponte

As empresas gastam durante uma recessão não para lucrar, mas para capitalizar na recuperação. Agora não é hora de pensar pequeno. Com o parceiro certo e uma solução segura e completa, você está mais do que pronto para usar ferramentas e tecnologia para expandir seus negócios em escala em qualquer ambiente. À medida que você começa a criar seu plano de recuperação de negócios, procure soluções desenvolvidas especificamente para empresas de pequeno porte, que atendam às suas necessidades de rede, segurança, colaboração, nuvem e conectividade com a Internet. Incluímos uma lista de verificação para orientar sua pesquisa.

Está pronto para **começar**?

A Cisco e a nossa rede de parceiros estão prontas para ajudá-lo a se conectar, computar e colaborar de forma segura, para que você possa se concentrar no que mais importa: o crescimento da sua empresa. Conheça o nosso **portfólio de produtos para empresas de pequeno porte Cisco Designed**.

Lista de verificação de recuperação para empresas de pequeno porte

Ao iniciar sua jornada para uma recuperação completa, procure ferramentas e tecnologias integradas que podem simplificar suas iniciativas e preparar sua empresa de pequeno porte para crescer em escala.

Ferramentas de força de trabalho remotas e seguras

- ◯ Plataforma conectada à nuvem
- ◯ Rede sem fio
- ◯ Conferência virtual
- ◯ Sistema de telefone IP confiável
- ◯ Compartilhamento de arquivos protegido
- ◯ Espaço de trabalho virtual colaborativo
- ◯ Monitoramento do local de trabalho para garantir distanciamento social/ segurança do funcionário
- ◯ VPN, endpoint e proteção DNS

Ferramentas de e-commerce

- ◯ Pagamento e segurança da informação
- ◯ Pagamento de Internet Provedor de serviços
- ◯ Visibilidade de conformidade
- ◯ Análise robusta
- ◯ Hardware escalável

Ferramentas de rede de segurança cibernética

- ◯ Firewalls
- ◯ Proteção DNS
- ◯ Proteção de endpoint
- ◯ Proteção VPN
- ◯ Proteção de senha ou identidade do usuário
- ◯ Segurança em nuvem

Componentes do plano de Continuidade dos negócios

- ◯ Plano de recuperação de desastres
- ◯ Contingências para:
  - Processos
  - Avitos
  - Recursos humanos
  - Parceiros de negócios
- ◯ Estratégias para lidar com interrupções de TI para:
  - Redes
  - Computadores
  - Servidores
  - Dispositivos móveis

Fontes:

1. https://www.imf.org/external/index.htm
2. https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance
3. https://www.cnbc.com/2020/05/04/small-business-confidence-crashes-main-street-fears-more-carnage.html
4. https://www.investopedia.com/small-business/10-years-after-financial-crisis-impact-small-business/
5. Grupo de empresas de pequeno porte do LinkedIn
6. https://www.softwareadvice.com/resources/covid-19-digital-transformation-journey/
7. Dados da plataforma do LinkedIn
8. https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-04-03-gartner-cfo-surey-reveals-74-percent-of-organizations-to-shift-some-employees-to-remote-work-permanently2
9. https://globalworkplaceanalytics.com
10. Pesquisa independente da Cisco
11. https://nsba.biz/wp-content/uploads/2020/04/COVID-19-Relief-Survey-2020.pdf
12. https://www.uschamber.com/report/small-business-coronavirus-impact-poll
13. https://www.bazaarvoice.com/blog/the-impact-of-covid-19-on-e-commerce-by-category-updated-weekly/
14. https://www.forbes.com/sites/laurendebter/2020/05/07/shopify-small-businesses-online-coronavirus/#58b15e06a64a
15. https://morningconsult.com/2020/04/10/consumer-expectations-normal-activities-comfortable/
16. https://www.thinkwithgoogle.com/marketing-resources/data-measurement/mobile-page-speed-new-industry-benchmarks/
17. https://www.machmetrics.com/speed-blog/average-page-load-times-for-2020/
18. https://www.digitalcommerce360.com/2020/03/11/taking-the-pulse-retailers-and-the-coronavirus/
19. https://www.techrepublic.com/article/map-shows-how-covid-19-has-a-major-impact-on-e-commerce/
20. https://enterprise.verizon.com/resources/reports/2019-data-breach-investigations-report.pdf
21. https://www.smartcompany.com.au/finance/fraud/cyber-crime-stay-ahead/
22. https://www.fundera.com/resources/small-business-cyber-security-statistics
23. https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2322
24. Dados da plataforma do LinkedIn, fevereiro versus março
25. https://www.wgu.edu/blog/why-lifelong-learning-key-business-success1901.html
26. https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/from-surviving-to-thriving-reimagining-the-post-covid-19-return

CISCO DESIGNED LinkedIn

Acesse o Cisco Designed for Small Business **cisco.com/go/small**

Fique ligado:

Twitter: https://twitter.com/CiscoSmallBiz

LinkedIn: https://www.cisco.com/c/en/us/solutions/small-business/solutions.html

Facebook: https://www.facebook.com/CiscoSmallBusiness

Instagram: https://www.instagram.com/ciscodesigned/