

REVISTA
EMPRESÁRIOS

NETWORK É O NOSSO NEGÓCIO!

Publicação Digital Bimestral /ANO 7 /Maio / Junho 2023



Ricardo de Souza, conhecido como Souza, foi um dos executivos chefes do Grupo Movic, empresa que impulsionou várias famosas, como Wavy, PlayKids, Leiturinha, Maplink, IngressoRápido, Sympla, iFood e outras.





Seriedade, Transparência e Ética

ML Administradora

A parceria que seu condomínio precisa.

Administração de Condomínios
Compra e Venda de Imóveis
Administração de Locações
Assessoria Jurídica (Manoel Maia Advogados)

www.mlimoveis.com.br

Barra da Tijuca Ilha do Governador Centro
(21) 2423-2538 (21) 3393-2500 (21) 3861-6400



33 anos

Empresa associada a:

Abadi, Creci RJ J1246, Secovi RJ



SUMÁRIO

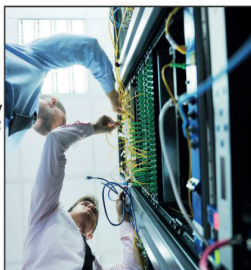


Capa

Entrevista

Com a presença de Ricardo Souza, Evento realizado na cidade de Santos, apresentou experiências e ideias para alavancar empreendedores e startups de Santos

página 24



Profissionais 40+ estão no alvo do setor de tecnologia

página 28



Grupo Bradesco Seguros é reconhecido como uma das melhores Ouvidorias do Brasil pelo 11º ano consecutivo

página 33

- 6** **Edson Pinheiro dos Santos Junior**
Compliance como medida de prevenção à lavagem de dinheiro no Brasil

- 9** Brasileiros são os que mais utilizam as mídias sociais para buscar um emprego

- 12** Veirano reforça equipe com a chegada de dois novos sócios

- 15** **Raimundo Sousa**
Friday Experience

- 16** **Viviane Gago, mentora, coach nível sênior, consultora e facilitadora pela VRG**
Psicopatia Corporativa.

- 20** *A luta pela igualdade de gênero no mercado de trabalho continua*

- 27** Dona da Casas Bahia

- 31** Bradesco prepara ofensiva para crescer entre clientes de alta renda

- 33** 3 em cada 4 consumidores brasileiros, utilizam PIX para realizar compras online

- 38** Tupperware, conhecida pelos potes plásticos, pode encerrar atividades

- 43** *Pesquisa inédita da Twilio aponta que consumidores brasileiros são os mais exigentes do mundo ao se comunicar com as marcas*

- 48** *Lifelong learning: O segredo para uma vida pessoal e profissional de sucesso!*



REVISTA
EMPRESÁRIOS
NETWORK É O NOSSO NEGÓCIO

A Revista Empresários nasceu em 2015 com o objetivo de realizar a troca de informações para o público empresarial voltada a incentivar o empreendedorismo através da troca de experiências para que eles possam obter destaque no mundo empresarial composta por uma equipe de colaboradores dos mais diversos seguimentos empresariais com experiências comprovadas no Brasil e exterior.

■ **Proposta da Revista Empresários**

É oferecer a todos os setores um espaço editorial de qualidade, agregando mais um valor, o da informação, às empresas, e temos a certeza que estamos colaborando com o desenvolvimento das empresas e de seus colaboradores. O conteúdo elaborado atende tanto as demandas dos empreendedores – sejam pequenos, médios ou grandes – quanto daqueles que buscam sua inserção no mundo dos negócios. Atualmente já chegamos a mais de 50 países

■ **Perfil do Público**

Tem um público exigente e qualificado, sendo que 42% de seus leitores são empresários e diretores ligados às atividades de comércio exterior (Importação e Exportação); 27% são industriais ou empresários atuantes em entidades ligadas à indústria e tecnologia da informação; 16% empresários do setor portuário e 13% são professores e estudantes universitários. Trata-se de um público ligado às classes A e B, sendo 82% com nível superior completo ou pós-graduação.

■ **Website**

O Portal de Notícias www.revistaempresarios.net tem atualização diária. A média de 1.200 mil acessos/dia, sendo que 41% desse público são formados por profissionais ligados ao comércio internacional, logística e transportes; 29% são empresários e industriais e 19% empreendedores, professores e universitários.

"Luiz é o assessor de investimentos de renda variável mais competente do Brasil."

Guilherme Benchimol,
CEO e Fundador do Grupo XP

Luiz Alfredo Vidal,
Sócio da XP Investimentos e
Fundador do Guia da Bolsa

Referência no mercado financeiro com mais de 22 anos de experiência. Fundador do Guia da Bolsa, há 15 anos escritório parceiro da XP.

Temos como missão estabelecer relações de confiança, agregando valor na vida financeira de nossos clientes, sempre com foco de crescimento no longo prazo.


Nossos valores estão completamente ligados à contato próximo e personalizado, transparência, honestidade, responsabilidade, segurança e otimismo.

Serviços que prestamos:

- Alocação em Renda Fixa e Renda Variável
- Alocação em Fundos
- Seguros
- Off Shore
- Financiamento imobiliário e consórcio
- Solução para rentabilizar o caixa de PJ's

"Eu conheci o Guia da Bolsa através do Luiz Alfredo, quando ainda trabalhava no Tribunal de Justiça. Na época, eu não entendia como funcionava o mercado financeiro, mas depois da apresentação do Luiz, fiquei animado para começar a investir de forma mais completa, pois senti confiança nele e no que ele estava me ensinando. Em 2008, precisamente na época da crise nos EUA, minhas ações caíram bastante. Mas, ao levar meus ativos para o Guia da Bolsa, além de perceber a técnica da equipe olhando para minha carteira de perto, eu também aprendi muito conversando com meus assessores. Hoje, continuo trabalhando com a mesma assessora há cinco anos e ainda aprendo e converso com ela diariamente. Ela me mostra as oportunidades e as últimas informações do mercado. Vejo toda a equipe como minha família e se hoje eu tenho meus recursos como colchão para carregar até o fim da minha vida, é graças ao Guia da Bolsa."

Sebastião Dantas
Cliente Guia da Bolsa

ENTRE EM CONTATO:  @guiadabolsa

Rio de Janeiro | RJ
(21) 4063-3150

Guaratinguetá | SP
(12) 3522-9549

Compliance como medida de prevenção à lavagem de dinheiro no Brasil



Por força dos resultados da operação Lava-Jato no Brasil e de uma enorme pressão internacional, e seguindo os passos da Foreign Corrupt Practice Act, legislação anticorrupção americana, em 2013, a então presidente Dilma Rousseff (PT) promulgou a lei anticorrupção brasileira, com uma série de medidas de prevenção, além da aplicação de penalidades às empresas que se envolvem em corrupção. Um pouco antes, houve a reforma da lei de lavagem de dinheiro. Mas, apesar dos esforços já empreendidos, é preciso mais.

Não de hoje, é comum no Brasil ouvirmos sobre “compliance”, “programa de integridade” e “governança corporativa”, que visam ao enfrentamento da corrupção, lavagem de dinheiro e demais crimes praticados por organizações que se valem, justamente, do contexto de desorganização ou de ausência de fiscalização por parte dos órgãos competentes.

No cenário nacional, é quase simbiótica a relação entre o corrupto, pessoas jurídicas e lavagem de dinheiro, sendo que o nível de sofisticação das medidas para o encobrimento da origem dos valores ilícitos perpassa cada vez mais por processos elaborados nas searas contábil e fiscal.

Não é incomum, por exemplo, a reinserção de valores desviados num sistema de economia formal.

E as possibilidades são plurais: investi-

mentos estrangeiros, off-shores, trusts, criptoativos, doleiros, empresas de fachadas e laranjas.

A efetividade de uma legislação passa pelo treinamento e pela difusão do conhecimento técnico dos agentes públicos que atuam na área e, também, pela vontade política dos ocupantes de cargos públicos de primeiro escalão - responsáveis pela definição de estratégias para o combate ao crime.

Daí, surge a necessidade de implementação de programas de compliance, tanto na iniciativa privada quanto na Administração Pública. Como tudo que é novidade, num primeiro momento, a ideia é atacada com a alegação de que seria mais uma maneira de aumentar os custos do empresário.

Porém, quando se percebe que um programa de integridade é investimento para a melhoria de processos dentro da organização empresarial, o empresariado passa a aceitar, difundir e até apresentar propostas.

É certo que a luta contra a corrupção não é uma atividade exclusiva de forças policiais, em especial as Polícias Civil e Federal. Entretanto, são estas as instituições de Estado que têm maior proximidade e obtenção de informações face à temática.

Logo, a capacitação das forças de segurança, por meio de treinamentos, investimento em equipamentos e expertise, gera um saldo extremamente positivo - coloca o Brasil nos padrões de confiabilidade e atende o regramento internacional de práticas competitivas e de anticorrupção, permitindo a melhoria do ambiente de negócios, a recuperação de ativos no exterior, a identificação de malversação do erário e um melhor posicionamento no cenário mundial.

O avanço das medidas de gestão exige que a administração pública adote medidas modernas já utilizadas no mundo corporativo, com o aperfeiçoamento de comportamentos e práticas.

Se quisermos uma gestão eficiente na administração pública brasileira, não podemos alijar o empresariado desta discussão, seja adotando práticas de governança, seja o educando para a importância da prevenção de crimes, em especial a lavagem de dinheiro.

* Edson Pinheiro dos Santos Junior é delegado de Polícia; pós-graduado em Direito Penal Econômico; e em Direito Penal, Processo Penal e Crimes Difusos e Coletivos; especialista em Crimes Econômicos, Financeiros, Tributários e Lavagem de Dinheiro; professor universitário de cursos de graduação em Direito; titular da Delegacia de Investigações Gerais e da Delegacia de Investigações Sobre Entorpecentes (Dise); e diretor do Sindicato dos Delegados de Polícia do Estado de São Paulo (Sindpesp).

Abra sua conta 100% digital



Cartão Internacional sem anuidade



Cashback:
Dinheiro de volta



Saques grátis
no Banco24Horas

Sujeito a análise. Consulte condições.



Acesse
original.com.br



Junte-se a nós nessa luta pela saúde e bem-estar dos brasileiros!



O Instituto Brasil + Social é uma ONG que nasceu para mobilizar a sociedade civil e promover transformação social.

Realiza vários projetos que objetivam incentivar o esporte e a saúde e promover melhor qualidade de vida aos mais carentes.

Projeto Driblando a Fome

- Formamos uma ampla rede nacional de solidariedade objetivando arrecadar alimento;
- Foram 97 ações sociais este ano e 3 mil famílias amparadas.

Projeto Driblando o Câncer

- Alerta para a prevenção do câncer e luta pelo acesso imediato ao SUS, praticando advocacy;
- A ação tem seu auge com um jogo de futebol solidário de celebridades;
- O Projeto Driblando o Câncer realiza o próximo jogo de futebol solidário em março/22 sob a coordenação do padrinho Cafu.

Como participar dessa corrente do bem?

Você pode participar doando recurso ou sendo um voluntário. Vamos exercer nossa responsabilidade social. Ser cidadão e fazer a diferença! Junte-se a nós!!!

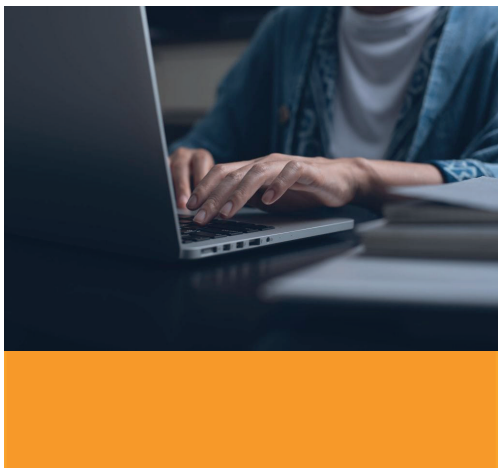
Bradesco

AG: 1431 CC: 0004636-1
CNPJ: 37.416.305/0001-99

PIX (CNPJ):
37.416.305/0001-99

www.institutobrasilsocial.org.br

Brasileiros são os que mais utilizam as mídias sociais para buscar um emprego, revela Page Outsourcing



Maioria dos candidatos acredita que as redes aumentam a visibilidade e concentram vagas específicas

Na busca por emprego, os brasileiros são os que mais utilizam mídias sociais para se candidatar a uma vaga no mercado de trabalho. É o que aponta levantamento da Page Outsourcing, consultoria especializada em RPOs, projetos de recrutamento e seleção especializado em volume, parte do PageGroup no Brasil. De acordo com a pesquisa, os profissionais do Brasil lideram esse quesito, com 72,2%, seguidos por Argentina (64,7%), Panamá (61,7%), Chile (59,8%), Colômbia (58,5%), México (54,7%) e Peru (52,9%).

“O cenário do mercado de trabalho pós-pandemia impulsionou o uso das redes sociais pelos candidatos no momento de criar e ampliar contatos. O networking, antes realizado presencialmente, foi adaptado para o mundo digital, possibilitando ampliar conexões entre empresas, recrutadores e profissionais em busca de novas oportunidades”, afirma Letícia Valente, diretora da Page Outsourcing.

Os dados fazem parte de um levantamento realizado em fevereiro de 2023, contando com a participação de 7.317 profissionais da América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Peru e Panamá) que se candidataram a uma vaga de emprego por meio do website da companhia.

A enquete abordou temas relacionados às experiências dos candidatos nas mídias sociais.

Benefícios

Para a maioria dos brasileiros consultados (63,7%), entre os benefícios de usar as mídias sociais para buscar um emprego está o fato de que as redes aumentam a visibilidade com recrutadores e departamentos de atração de talentos. A maioria dos candidatos do Peru (53,6%) concordam com essas vantagens das redes sociais.

Apareceram logo depois os candidatos da Colômbia (49,4%), Chile (49,2%), México (48%), Panamá (44,8%) e Argentina (44,4%).

Outra vantagem apontada pela maior parte dos profissionais do Brasil (61,2%) é que algumas ofertas de emprego aparecem somente nas redes sociais. Os respondentes do Chile (61,1%) também têm a mesma percepção. A alta concordância também foi registrada pelos candidatos da Argentina (60,3%), Panamá (59,7%), Colômbia (57,2%), México (56,8%) e Peru (55,5%).

“Atualmente, boa parte dos recrutadores utiliza ferramentas digitais para facilitar e agilizar a busca por profissionais com perfis mais aderentes às vagas de emprego disponíveis nas companhias, impactando na quantidade de anúncios encontrados exclusivamente nas mídias sociais”, comenta a especialista.

Influência na tomada de decisão

Os candidatos brasileiros (68,7%) foram os mais influenciados pelos conteúdos publicados pelas companhias nas mídias sociais no momento de aceitar uma vaga de emprego. Na sequência vieram os candidatos do Peru (58,4%), Colômbia (53,4%), Argentina (52,4%), México (52%), Panamá (50,6%) e Chile (49,2%).

“Vemos uma preocupação por parte

dos candidatos em ingressar em empresas que possuam os mesmos valores que eles acreditam e desenvolvam projetos alinhados a seus objetivos de vida. Esses fatores influenciam diretamente na tomada de decisão dos profissionais no momento de escolher um novo desafio”, conclui Letícia.

Sobre a Page Outsourcing

Parte do PageGroup, a Page Outsourcing é a divisão especializada em RPOs (terceirização de processo de recrutamento), projetos de recrutamento e seleção e consultoria de capital humano, com pesquisas salariais, assessments e mais.

Com uma gama de soluções para recursos humanos, o PageGroup é um grupo inglês listado na bolsa de valores de Londres e está presente em 37 países. Atualmente, seus mais de 9 mil colaboradores atuam em diferentes culturas e mercados, o que contribui para seu conhecimento em 3 esferas: global, regional e local. Está no Brasil desde o ano 2000. Os consultores espalhados pelo país em nossos cinco escritórios (São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Curitiba e Recife) já realocaram mais de 40 mil profissionais.

CURSOS DE ALTA QUALIDADE E BAIXO CUSTO

CERTIFICADOS PELO MEC



MBA Gestão em Saúde
✓ 360 horas de duração



Como se **capacitar** quando os cursos de qualidade envolvem altos investimentos?

A Carreira&Saúde oferece cursos com 50% de desconto!

*Conhecimento de qualidade para **empreendedores e profissionais da saúde.***

CURSOS COMPLETOS E CURSOS MODULARES. Oferecemos cursos de pós-graduação para quem deseja o título de MBA, ou cursos em módulos, que também contam com certificado.

AULAS COM ESPECIALISTAS DE TODO PAÍS.

O QUE SUA EMPRESA REALMENTE PRECISA. Nossa missão é disponibilizar cursos de alta aplicabilidade operacional e baixo custo, para ampliar o conhecimento de profissionais da saúde e melhorar a qualidade de atendimentos, habilidades administrativas e a humanização de pacientes e funcionários.

CURSOS DE APRIMORAMENTO PROFISSIONAL

Planejamento de Custos e Financeiro; Gestão de Processos; Gestão e Selo da Qualidade; Desenvolvimento de lideranças; E muito mais!

Instituto
Carreira & Saúde
www.carreiraesaude.med.br

Acompanhe também! @carreirasaudeead /carreiraesaude

CURSOS COM 50% DE DESCONTO POR TEMPO LIMITADO!

CLIENTE ICM CONNECT

RASTREAMENTO VEICULAR

AGORA COM **ASSISTÊNCIA 24H**

A ICM Connect agregou em seu serviço de rastreamento a assistência 24 horas que permite auxiliá-lo em várias situações em serviços técnicos mecânicos. Agora, além de toda a segurança oferecida pela solução ICM, você contará com mais tranquilidade em suas viagens, seu trabalho e também com sua família! Confira os serviços oferecidos:



Recarga de Bateria



Reboque



Troca de Pneu



Chaveiro



Táxi ou Motorista de App



Hospedagem



CENTRAL 24 HORAS DE RASTREAMENTO

As vantagens de estar 100% conectado com seu veículo

O rastreamento 24 horas é realizado de modo estratégico permite que seu veículo seja monitorado constantemente, oferecendo máxima segurança e possibilitando que você seja alertado a qualquer momento, auxiliando também na pronta resposta quando necessário.

A Central 24 horas de rastreamento da ICM conta com:



Estrutura completa para atendimento



Atendimento personalizado



Atendimento 24x7 365 dias no ano



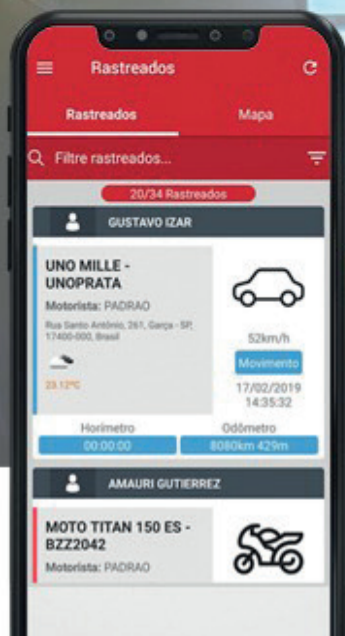
Telefonia com redundância



Profissionais qualificados



Pronta resposta para ações emergenciais



+55 14 98157.0008
+55 14 99662.0161



Veirano reforça equipe com a chegada de dois novos sócios



Novos integrantes atuarão nas áreas de Propriedade Intelectual e Direito Público & Regulação

Veirano Advogados anuncia a chegada de dois novos sócios para reforçar as áreas de Propriedade Intelectual e Direito Público e Regulação. Bruna Rego Lins e Mauro Hiane de Moura passam a integrar o time de sócios.

Bruna Rego Lins tem 25 anos de experiência em propriedade intelectual. Chega para fortalecer o time com um histórico bem-sucedido no atendimento a clientes de diversos perfis em questões sofisticadas em consultoria, negociação e litígios complexos de propriedade intelectual, tanto no Brasil como no exterior. A advogada tem atuação destacada e é considerada referência em fashion law, ramo jurídico que tem crescido nos últimos anos, como destaca publicação da Chambers Brazil.

Com LL.M. em Propriedade Intelectual pela The George Washington University, em Washington DC, Bruna possui mestrado em Propriedade Intelectual e Inovação pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) e pós-graduação em Propriedade Intelectual pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ).

Bruna ressalta que, após trabalhar em diversos locais, a integração ao time do Veirano é um passo muito importante para seu desenvolvimento. “Trilhar essa nova etapa da minha carreira no Veirano faz total sentido, não apenas pelo renome do escritório, mas sobretudo pela oportunidade de trabalhar com uma equipe extremamente espe-

cializada e respeitada no mercado”, comenta Bruna, acrescentando que “dessa forma, tenho certeza de que terei todas as condições de alçar voos cada vez mais altos”, conclui.

Mauro Hiane de Moura, até então consultor, é agora o mais novo sócio do time Veirano. Concentra sua prática em disputas administrativas e judiciais complexas envolvendo direito público, licitações, contratos públicos e indústrias reguladas. Destacado em diversas edições da publicação The Legal 500 Latin America nas categorias Public Law & Regulation e Dispute Resolution, Mauro alia uma sólida formação acadêmica a uma ampla e robusta experiência prática. O novo sócio iniciou sua trajetória no Veirano em 2000 como estagiário, sendo efetivado e associado no ano seguinte, posição que ocupou até sua saída em 2011. Em 2017, ele retornou ao escritório como consultor.

Na área acadêmica, o advogado possui mestrado em Direito, com foco em Direito Administrativo pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), mesma instituição onde concluiu especialização em Economia Empresarial e graduou-se em Direito, com láurea acadêmica. Ele também possui LL.M. pela The University of Chicago, além de pós-graduação em Economia do Direito da Concorrência pelo King's College London.

“Fazer parte do grupo de sócios do Veirano é um desafio extremamente importante e agregador para a carreira de qualquer profissional do setor jurídico. Me sinto honrado e tenho certeza de que será uma experiência de muito aprendizado e desenvolvimento em conjunto com toda a equipe”, afirma Mauro.

Sobre Veirano Advogados

Com um time de 600 profissionais, incluindo 77 sócios e mais de 180 associados, Veirano Advogados é reconhecido como um escritório brasileiro de primeira linha pelas principais publicações do mercado jurídico e foi o

primeiro escritório da América Latina a receber o prêmio Chambers Client Service Law Firm of the Year.



A Ambienta Planejados,
também desenvolve e confecciona
móveis para o seu ambiente de trabalho.

*Escritórios

*Consultórios

*Recepções

*Lojas

*Hotéis

*Áreas comuns
para condomínios



CAROL BELLANI

Vamos falar de qualidade de vida, saúde e bem-estar? Fica aqui o meu convite!

Primeiramente vocês precisam saber quem é a Caroline Bellani. Sou filha, esposa, mãe, fisioterapeuta e empresária na área da saúde, beleza e bem estar.

Após atuar na área de UTI hospitalar por 10 anos, fui em busca de um sonho, abrir o meu próprio negócio. Adquiri franquias de depilação a laser, sendo responsável em posicionar e expandir a marca em Santa Catarina.

Mas os sonhos não pararam em apenas uma marca, queria mais conhecimento e tecnologia para agregar com o meu trabalho, foi aí que adquiri outra franquia, mas desta vez, uma multinacional norte americana especializada em tratamentos para rejuvenescimento, Jeunesse.

A marca chegou ao Brasil em 2016 por mãos de pessoas excepcionais, podemos citar aqui três grandes líderes da marca, Caio Carneiro (empreendedor e Expert em Vendas Diretas), Fernão Battistoni (empreendedor, Expert em Vendas Diretas, Investidor Anjo, Palestrante e autor de livros como: "Cresça 1% ao Dia") e Fabiano Barcellos (médico empreendedor, escritor de Best Seller e Fundador da Empredoc (comunidade empreendedora para profissionais da saúde).

Após quatro anos de uso e vendo os resultados que os produtos apresentavam, além de um modelo de negócio fantástico e digno de reconhecimentos por meritocracia, entrei de cabeça na empresa como empreendedora. Quis empreender e aprender sobre marketing de relacionamento e vendas diretas, e como é o trabalho com redes de times...fabuloso, rsrs!!

Aqui os times interagem com respeito e ajuda mútua, pois quando um ganha, todos ganham! Através da movimentação de produtos, recebemos pontos, que com o nosso trabalho mais a frente, esses pontos viram dinheiro, entre outras várias formas de se lucrar.

Temos 6 formas de ganhar dinheiro na Jeunesse, assim como formas de premiações lançadas em determinados períodos como jantares, viagens, totalmente pagas pela empresa, desde que você alcance a meta estipulada.

Todos os nossos produtos são trabalhados em sinergia, cuidando da gente de dentro para fora e de fora para dentro, eles se complementam, por isso os resultados são entregues como prometidos.

Fotos de antes e depois Naara Luxe e Luminesce.

Gostou? Quer entender mais sobre quem somos e formas de negócio? Vamos marcar um bate papo e te explico nos mínimos detalhes.

Email: carolbellani@gmail.com

Instagram: [@carolbellani](https://www.instagram.com/carolbellani)

Whatsapp: 19-97405-6718



Friday Experience. – Atividades Culturais Como Fator Contributivo Para a Saúde.



tica no sentido de encontrar “insights” e experiencias que possam ajudar nas minhas interações.

No ultimo final de semana fui ver o filme “Air – A Historia por Trás do Logo”, lançado recentemente aqui no Brasil. Uma produção incrível estrelada por Ben Affleck, Matt Damon, Viola Davis entre outros, que trata do processo de contratação do astro Michael Jordan pelo então “incipiente” departamento de marketing de basquete da Nike. Uma verdadeira aula de negociações em um negócio que se tornou bilionário (em dólares). Compartilho alguns “insights” do meu ponto de vista:

- .Fundamente as suas crenças em fatos e dados;
- .Não desista diante das dificuldades do percurso;
- .Prepare-se e construa estratégias para a negociação;
- .Esteja preparado para o inusitado;
- .Calcule e avalie o retorno/benefício para as partes envolvidas.

Aparentemente podem parecer “óbvias” as considerações acima, mas eu asseguro que tem muita gente que ainda não as adota. Quero te desafiar a pensar sobre as ultimas 5 (cinco) negociações que você fez. Quais foram os resultados alcançados? Atendeu aos interesses de todos os stakeholders? Que estratégias utilizou? Teve algo parecido com as estratégias acima? Está seguro de que fez o melhor ou poderia ter feito mais?. Pare durante 30 minutos para refletir sobre. Escreva num papel e avalie criticamente.

Negociação é parte da nossa vida. Desde criança, negociamos todos os dias. Embora seja tão antiga quanto a historia judaico-cristã (Gênesis 25;30-33) requer aprimoramento contínuo nos adaptando para as circunstancias do ambiente em que vivemos.

Aproveite este final de semana para refletir sobre como melhorar o seu padrão de negociação, de forma que possa beneficiar a todos os atores envolvidos.

Ah! Se você gosta de bons filmes, recomendo assistir ao filme indicado. Para o meu gosto eu o classifico como muito bom. Se gosta de literatura tem muitos títulos disponíveis. Eu estou lendo “Negociando o Inegociável” de Daniel Shapiro. Uma obra prima na minha concepção.

Consuma cultura. Será altamente contributivo para uma vida saudável.

Forte abraço!

Raimundo Sousa

@raimundosousa54.

Diversas instituições como a Organização Mundial da Saúde (OMS), o Ministério da Saúde do Brasil e outras entidades de saúde ao redor do mundo reconhecem os benefícios da atividade cultural para a saúde física, mental e emocional;

Um estudo realizado pelo Arts Council England descobriu que participar de atividades culturais pode ajudar a reduzir os sintomas de ansiedade e depressão. Outra pesquisa publicada no Journal of Epidemiology and Community Health descobriu que pessoas que freqüentam museus e demais atividades culturais regularmente apresentam menor probabilidade de desenvolver depressão.

Recentemente a Fundação Itaú quis e conseguiu colocar em números a percepção de que a Cultura é transformacional. Dentro do que é possível medir, a organização fez esse trabalho por meio do Observatório Itaú Cultural.

O resultado do estudo surpreende: a chamada Economia Criativa respondeu por 3,11% do PIB em 2020, ou uma geração de riqueza superior a R\$ 230 bilhões. No ano marcado pela pandemia, superou até mesmo a indústria automotiva. É o primeiro levantamento do tipo que se propõe a um trabalho contínuo de medição.

Na busca de uma vida saudável, eu tenho estruturado o meu tempo incorporando este tipo de atividade, e quando o faço busco adotar uma postura cri-



Psicopatia Corporativa – Transtorno que afeta líderes e, por consequência, equipes
Por: Viviane Gago, mentora, coach nível sênior, consultora e facilitadora pela VRG Desenvolvimento Humano, autora do livro “Biografia de uma pessoa comum” e de outras obras coletivas, advogada e mestre em relações Sociais pela PUC/SP



“Infelizmente, não há dúvida de que o homem não é, em geral, tão bom quanto imaginava ou gostaria de ser. Todo mundo tem uma sombra, e quanto mais escondida ela está da vida consciente do indivíduo, mais escura e densa ela se tornará. De qualquer forma, é um dos nossos piores obstáculos, já que frustra as nossas ações bem-intencionadas”. (Carl Gustav Jung)

O que falar de um líder? Tem tantas coisas. Em meu último artigo “Transtornos mentais: acidentes de trabalho também podem ser psicológicos”, comento dentre várias coisas que é preciso colocar nosso bem-estar mental e emocional como prioridade, mas que líderes e gestores também devem favorecer comportamentos que coloquem a saúde de todos em primeiro lugar no ambiente laboral. Mas o que fazer quando, eles, líderes, são doentes?

O que se espera de um líder para grande parte do mercado de trabalho?

De uma maneira simples e direta sugiro conectar a resposta com um dos significados da palavra líder constante do dicionário Aurélio; e para mim o mais relevante e real:

“Líder é o indivíduo que exerce influência no comportamento ou no modo de pensar de alguém”.

No artigo de autoria de Claudia Nas-

sif, constante do Livro “Olhares para os sistemas” – Ed. Folio, 2022, ela desenvolve o significado de líder acima referenciado no sentido de dizer

“É importante a compreensão de que ocupar um cargo de liderança traz para si uma enorme responsabilidade, pois o líder tem uma influência importante na formação, no envolvimento, na motivação e no comprometimento de seus colaboradores (ou liderados). Por isso, as empresas buscam, cada vez mais, por liderança que gere comprometimento, engajamento, envolvimento e consiga despertar o interesse do time”.

E diz ainda “O grande problema é que muitas vezes esse cargo de liderança é ocupado sem que a pessoa esteja minimamente preparada. Ou seja, ela é colocada naquele lugar e, de repente, precisa liderar uma equipe. Isso acaba prejudicando não só a empresa, mas também comprometendo a carreira de alguém que, com um bom preparo, poderia ser um líder muito bom”.

Quanto ao ponto trazido pela referida autora, felizmente existem empresas que proporcionam um desenvolvimento sustentável ao líder, que está iniciando nesta nova posição, por meio de ferramentas eficientes.

E aqui posso citar como exemplo, academias de liderança conduzidas por empresas sérias e que dão um pontapé inicial para esse recém empossado líder fluir bem na posição, e emergir suas características saudáveis para o seu entorno, principalmente sua equipe direta, que convive com ele diariamente de maneira a receber a grande carga de sua influência.

Porém eu complementaria o que a autora pertinentemente diz, pontuando que existem outros problemas importantes envolvendo as lideranças, que é esse o tema que se quer dar luz no presente artigo. Os líderes psicopatas, que possuem transtorno mental que afeta ele próprio e tudo que o rodeia.

A psicopatia de líderes está presente no ambiente de trabalho e são aquelas pessoas, que não obstante possuir características desejáveis e até esperadas em cargos de gestão/liderança, podem causar prejuízos importantes às equipes, aos negócios e porque não dizer a eles próprios.

Melhor explicando, a história da psiquiatria, especialidade da Medicina responsável pelo estudo, diagnóstico e tratamento dos transtornos mentais, foi se desenvolvendo e se aprimorando, como quase tudo, ao longo dos tempos. E nas últimas décadas, a referida especialidade passou a compreender a fisiopatologia cerebral e etiologia das doenças mentais, a neurofisiologia, neurologia e genética, testes farmacogenéticos, estilo de vida, pesquisas com psicoestimulantes, alucinógenos e a despatologização sobre identidade de gênero e orientação sexual.

Vale destacar aqui o que a psiquiatra Ana Beatriz Barbosa Silva, autora do livro “Mentes Perigosas, O Psicopata Mora ao Lado” escreveu sobre os psicopatas. “São pessoas insensíveis, manipuladoras, transgressoras de regras sociais, desprovidas de sentimento de culpa, remorso ou empatia e capazes do que julgarem necessário para atingir seus interesses e objetivos, explica a médica”. E diz ainda “Por serem charmosos, eloquentes, agradáveis e envolventes, não levantam suspeitas e permanecem por muito tempo ou a vida inteira sem ser descobertos ou diagnosticados. Enquanto isso, podem arruinar empresas e relações, provocar intrigas e destruir sonhos”, diz a médica

De acordo com a pesquisa da Escola de Negócios da Universidade de San Diego, nos Estados Unidos, divulgada em 2021:

-1% é a prevalência de indivíduos diagnosticados como psicopatas na população mundial de acordo com estudos

sobre tema.

– 12% dos líderes de empresas apresentam características de psicopatas.

Outro estudo de 2017 do European Financial Management demonstra que diretores com comportamentos disfuncionais podem provocar a perda de reputação e de talentos nas companhias, além de prejuízos financeiros, uma vez que tendem a colocar interesses próprios acima dos corporativos.

Até mesmo os especialistas informam que não é fácil a identificação e diagnóstico de um psicopata, porque o que o caracteriza, além de tudo o que já foi aqui mencionado, é a capacidade de manipular e falar o que as pessoas desejam ouvir em cada situação.

Por conta deste fato os entrevistadores incluindo os de Recursos Humanos devem ficar atentos, pois por vezes uma bela fala, um belo CV pode não contar toda a verdade. Daí a importância de checar a vida real daquela pessoa, referências etc; para não cair em algo irreal e ilusório, que poderá originar muitos problemas dentro da empresa e junto aos stakeholders.

Para minimizar impactos com relação a este cenário relevante ter canais de denúncias, periódicas pesquisas de clima, proceder a avaliações, educar equipes, incluindo o RH para detectar comportamentos como o assédio, tratamentos de aspereza e hostilidade para com os funcionários/colaboradores e adulação para os que estão acima na hierarquia; dentre vários outros.

Lembrarmos que competir, liderar pelo medo, premiar metas a qualquer custo; colaboram para a presença de comportamentos disfuncionais; incluindo transtornos como a psicopatia; pois geram ações que contribuem e muito para ambientes ruins e tóxicos com gente igualmente tóxica.

Ao invés disso, devemos pensar na implementação de culturas organizacionais pautadas na cultura do compartilhar conhecimento, experiências, aprendizados no ambiente organizacional; de maneira a atrair lideranças

saudáveis e com boas práticas para si e para com os demais.

Finalizo este artigo com mais um trecho de um artigo do livro “Olhares para os sistemas”, Ed. Folio-2022 cuja autoria é de Vanessa Lisboa, em que ela traz seu depoimento real sobre sua experiência com o compartilhar, reforçando o que reputo como saudável para qualquer organização que queira evoluir em consciência para afetar positivamente todos os seus sistemas.

“Como empresária, responsável pela liderança de um grupo de quase 500 pessoas e por inspirar a cultura da empresa, quero finalizar dizendo que temos muitas possibilidades de incentivar a “cultura do compartilhar”.

Podemos ser criativos conectando vários pontos. Assim damos exemplos como líderes e vamos inspirando outros a fazerem também. É o chamado círculo virtuoso! Para finalizar, trago um trecho do livro O despertar de uma nova consciência de ECKHART Tolle:

Sem saber, as pessoas sabotam o próprio trabalho quando se recusam a prestar ajuda ou informações aos outros ou tentam prejudicá-las para que não alcancem mais sucesso ou crédito do que elas. A cooperação é estranha ao ego, a não ser quando existe uma intenção oculta. Ele não sabe que, quando incluímos as pessoas, as coisas fluem mais suavemente e chegam até nós com mais facilidade.

Se prestarmos um pouco ou nenhum auxílio aos outros ou colocamos obstáculos em seu caminho, o universo – na forma de pessoas e circunstâncias- nos proporciona pouca ou nenhuma ajuda porque nos separamos do todo.

O sentimento essencial inconsciente do ego de “ainda não é o bastante “faz com que ele reaja ao sucesso de qualquer pessoa como se esse êxito tivesse tirado alguma coisa dele. Ele ignora o fato de que seu ressentimento em relação à conquista de alguém restringe suas próprias possibilidades de ser bem-sucedido. Para atrair sucesso, precisamos ser receptivos a ele onde quer que o vejamos.” (TOLE, 2207).

POTENCIALIZE SUAS VENDAS COM MARKETING DIGITAL



SOMOS ESPECIALISTA
EM FAZER SUA EMPRESA
APARECER TRAZENDO SUCESSO
PARA A SUA EMPRESA E VALOR
PARA SUA MARCA.



FALE COM UM ESPECIALISTA

(16) 98149-5853 contato@azallon.com.br azallon.com.br



Simplificando a gestão



SOLUÇÕES PARA MELHORAR E FACILITAR A GESTÃO DE SUA EMPRESA

Empresas são cobradas por atitudes correspondente ao conceito da cidadania corporativa global, que envolve sustentabilidade e responsabilidade social, conceitos que caminham juntos. O consumidor passa a ficar mais atento. Empresas que demonstram essa preocupação obtêm vantagens competitivas e em tempos de desafios, este é um investimento certo. Rose Pavan e Roberto Ravagnani se uniram para oferecer o que tem de melhor em desenvolvimento de times. Comunicação, voluntariado como ferramenta de desenvolvimento, gestão social e ambiental, entre outros temas que são obrigatórios para a empresa moderna, agora ao seu alcance. Desenvolvido por quem conhece e se dedica aos temas há muito tempo.

SERVIÇOS DISPONÍVEIS

● VOLUNTARIADO

Ter um trabalho de incentivo ao voluntariado é um diferencial que o cliente já começa a observar e a área de treinamento e RH pode desenvolver competências necessárias em conjunto. Aproximação do seu negócio com a comunidade através de ações contínuas e/ou pontuais.

● COMUNICAÇÃO ASSERTIVA

A comunicação é importante com o público interno e vital com o público externo. Um time que sabe comunicar é fundamental para a boa imagem da empresa com o cliente e a melhora da qualidade no ambiente corporativo.

● PROJETOS E AÇÕES DE RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL

Implantação de temas como: consumo consciente, gestão de resíduos, campanhas de conscientização, mapeamento do perfil de sustentabilidade da empresa em conjunto com o desenvolvimento dos colaboradores, entre muitos outros.

Criamos e gerenciamos todos estes serviços e muito mais, para que seu foco possa estar no seu negócio.



CONTATO: (11) 99913-5278/ (11) 98661-0808
E-MAIL CONTATO@ROBERTORAVAGNANI.COM.BR

A luta pela igualdade de gênero no mercado de trabalho continua: por que ainda há muito a ser feito



Em 2022, pouco mais de 30% das pessoas contratadas para cargos C-level eram mulheres

De acordo com levantamento realizado pela EXEC, consultoria especializada em Executive Search, a média de contratações de mulheres para cargos de liderança em 2022 foi de 32% contra 68% de homens para cargos com as mesmas características. Se, por um lado, os números ainda estão longe de serem equilibrados, por outro, o caminho para a equidade de gêneros nas empresas vem sendo pavimentado com ações bem mais estruturadas e eficientes do que no passado.

“Atualmente, as empresas estão fazendo um trabalho bastante forte, principalmente as grandes empresas e multinacionais. Muito por conta de uma pressão global onde países mais avançados em temas de Diversidade e Inclusão acabam desdobrando as ações aqui no Brasil. Consequentemente, outras empresas brasileiras também têm feito um caminho interessante em direção à equidade de gênero”, avalia Mariana Villalva, sócia de Leadership Advisory e atual líder de Diversidade, Equidade e Inclusão da EXEC.

No Brasil, uma das empresas que vem se destacando nessa jornada bem-sucedida rumo à igualdade de gênero é a seguradora francesa BNP Paribas Cardif, que atua em um mercado com maior prevalência de homens.

No Brasil é liderada pela paulista Sheynna Hakim, a primeira mulher

CEO no comando da empresa no país.

Mas os números positivos relacionados à presença de mulheres vão além: 53% dos colaboradores no Brasil são do sexo feminino; se tratando dos cargos de liderança, 45% são ocupados por mulheres. Mas, para chegar a esse patamar, a cultura organizacional da companhia vem passando por constantes transformações, implementando ações bem estruturadas com foco em oferecer oportunidades para as mulheres.

“Com relação à questão da remuneração, apesar da lei exigir salários iguais entre os gêneros, ainda é muito difícil falar em equidade de salários no mercado como um todo. O nosso compromisso é cada vez mais catequizar o mercado de que as remunerações têm que ser iguais, independente do gênero”, informa Mariana.

Igualdade entre os gêneros ainda demora

Os últimos cálculos feitos pelo Fórum Econômico Mundial apontam que serão necessários 136 anos para o mundo alcançar a equidade de gênero no mercado de trabalho, o que sinaliza a necessidade de reforçar cada vez mais os debates sobre o assunto, a representatividade, passando esse tema para as próximas gerações.

Segundo a executiva da EXEC, empresas com salários mais compatíveis têm mais facilidade de ter uma cultura mais inclusiva, o que promove mais bem-estar aos colaboradores, abre espaço para que novos talentos se insiram na companhia e gera maiores resultados.

Mobilização da sociedade

Fundadora do Aladas, movimento voltado ao incentivo à liderança feminina, Daniela Graicar acredita que é preciso enfatizar o papel da sociedade como um todo para que de fato a realidade mude.

“Ter mais lideranças femininas dentro das empresas é um desafio que precisa-

mos vencer todos os dias.

Quando queremos aumentar esse número dentro de uma organização, quanto mais mulheres tivermos, mais mostramos que o caminho é real.

Por isso, é fundamental adotarmos mais flexibilidade nas jornadas e entender que as mulheres têm esse acúmulo de funções. Isso tem favorecido com que elas permaneçam nas grandes organizações e almeja alçar voos maiores dentro das companhias”, diz.

“Falar sobre o assunto e trazer mais visibilidade é uma maneira de reconhecermos que é necessário diversificar os pontos de vista no ambiente de trabalho, além de apoiarmos cada vez mais a quebra de obstáculos dessa trajetória. O caminho ainda é longo, mas estimular a conversa nos ambientes corporativos e fora deles é essencial nessa busca constante para equilibrar essa balança”, conclui.



POTENCIALIZE SUAS VENDAS COM ESTRATÉGIAS DIGITAIS

Especialistas em deixar seu negócio on-line e aumentar seu faturamento através de estratégias personalizadas de marketing digital.

Potencializar os seus resultados, criando uma vitrine on-line com campanhas direcionadas ao seu público alvo, trazendo sucesso para a sua empresa e valor para sua marca.

1 Missão

Aplicar estratégia e inteligência nos negócios de nossos clientes para elevar o nível de digitalização de suas empresas, com o objetivo de alavancar as suas vendas.

2 Visão

Pensamos como dono da sua empresa e nos posicionamos como tal, pois o nosso sucesso está relacionado aos resultados da sua empresa.

3 Valores

Desenvolver e implementar processos simplificados, rápidos e fáceis com valores justo para nossos clientes com total sinceridade e transparência.



VAMOS COMEÇAR AGORA!

Somos uma agência de marketing digital que leva para dentro da sua empresa inteligência e estratégia potencializando seus resultados através de uma análise criteriosa na solução dos problemas que gostamos de chamar de oportunidades, identificadas juntamente com sua equipe.

(16) 98149-5853 contato@azallon.com.br www.azallon.com.br





ASSESSORIA E CONSULTORIA ESPECIALIZADA EM DIREITO DE TRÂNSITO!

- Suspensão
- Cassação
- Alcoolemia
- Recursos de multas
- CNH especial/PCD
- Regularização de veículos
- Antigos/placa preta
- Veículos apreendidos e
- Serviços em geral.



Av.Santos Dumont 409/413 - Ponte Pequena
CEP 01101-000 São Paulo - SP



(11) 96905-6777



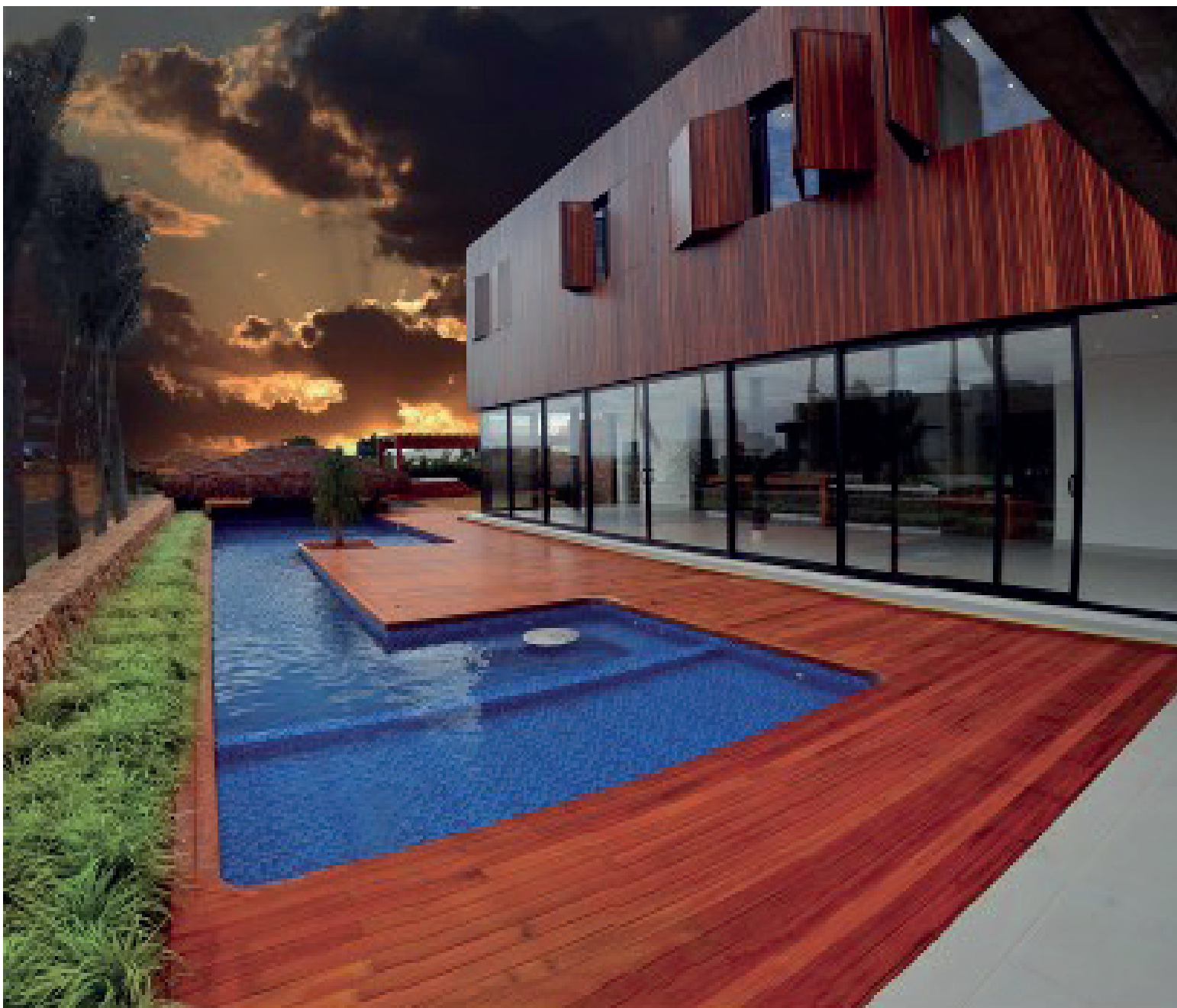
(11) 3807-6803

juridico@bjdespachante.com.br

RODRIGO BRAGA

Despachante

CRDD/SP 004073-8



Talvez você já tenha ouvido falar da utilização do Vinil para revestir piscinas, há alguns anos esse material ganhou espaço nas casas dos brasileiros, mas nem todo mundo sabe quem foi precursor desse “boom” do vinil no mercado.

Nos anos 80 o mercado de piscinas era predominantemente dominado por piscinas de alvenaria e fibra, mas com a falta da matéria prima, resultado da crise da época, levaram o pioneiro Marcos Sorrilha a explorar o vinil como alternativa e foi amor à primeira vista, totalizando hoje mais de 40 anos de experiência na área de piscinas.

Com o passar dos anos, Marcos Sorrilha conseguiu trazer ao ramo muita inovação de produtos, como a criação de vinis estampados, deixando o material mais moderno e sobretudo mais acessível às famílias brasileiras. Além de consolidar um relacionamento exclusivo com clientes, fornecedores e colaboradores.

A sabedoria e experiência adquiridas por Marcos durante sua trajetória somadas ao prazer em proporcionar momentos de lazer, alegria e bem-estar aos consumidores resultou na sua mais recente realização: a fundação da fábrica ALLIANCE PISCINAS, uma empresa familiar fundamentada em comprometimento, responsabilidade e atendimento exclusivo.

A Alliance Piscinas conta hoje com máquinas e ferramentas de última geração para a produção de piscinas de vinil, capas térmicas, capas de proteção filtros, motobombas e acessórios, mas, o mais importante nesta fábrica, são os colaboradores, todos possuem muitos anos de experiência em suas atividades, o que garante uma excelente qualidade aos produtos e serviços.

Com apenas 4 anos de existência a Alliance Piscinas, ostenta uma estrutura e um portfólio que a sustenta no topo ao lado das maiores indústrias do Brasil.

Conheça, siga e viva uma experiência Alliance Piscinas:

@alliancepiscinas

www.alliancepiscinas.com.br

Alliance[®]
PISCINAS

(16) 4009-8199

Rua Augusto Bianchi, 545

Parque Industrial Lagoinha • Ribeirão Preto – SP

CEP: 14095-140

Com a presença de Ricardo Souza, Evento realizado na cidade de Santos , apresentou experiências e ideias para alavancar empreendedores e startups

Quem é Ricardo de Souza

Conhecido como Souza, foi um dos executivos chefes do Grupo Mobile, empresa que impulsionou várias famosas, como Wavy, PlayKids, Leiturinha, Maplink, IngressoRápido, Sympla, iFood e outras.

Hoje Souza criou um método para empresas e startups que estão querendo atingir todo o seu potencial, trazendo o conhecimento necessário, com base nos mais de 15 anos impulsionando empresas no Brasil e no mundo. Também, incluindo as startups no networking que ele formou neste mercado, trazendo investimentos e mentores.

Sobre o BÜ Connect.

Um auditório cheio de pessoas dispostas a aprender a empreender com quem já decolou ou está se transformando em case de sucesso. Assim foi a noite de 28 março, no Teatro Municipal Braz Cubas - palco de um dos principais eventos de inovação e negócios do Brasil, o BÜ Connect.



A ação, voltada a empreendedores, pequenas e médias empresas e startups, visa ampliar a visão e despertar

ideias em quem busca algo novo e se desenvolver a cada dia, explica Ricardo de Souza , fundador da BÜ You Education.

“A ideia é conectar pessoas. Trazemos ao palco pessoas que estão tentando, que já tentaram e pessoas que deram muito certo, além de quem quer ajudar, como o Poder Público (no caso,

a Prefeitura), Sebrae, Hub de Inovações locais, Fundos de Investimentos e pessoas que já ‘zeraram o game’, como brincamos, porque já estão multimilionários, para dizer para todo mundo que é possível”.



Ricardo

O secretário municipal de Governo, Fábio Ferraz, que participou do encontro, destaca a troca de experiência e o networking como alguns dos grandes ganhos para quem esteve assistindo ao evento. Segundo ele, poder ouvir histórias de quem já teve desafios semelhantes pode servir de exemplo e motivação.

“Provavelmente alguns que acompanharam na plateia terão o caminho encurtado através da experiência que ouviram de quem já passou por isso. Vão entender essas angústias e ter a possibilidade de diminuir suas aflições. Essas pessoas precisam se falar. Eventos como este oferecem a possibilidade de eles se conhecerem”, diz Ferraz .



Ferraz

PALESTRAS

O BÜ Connect apresentou doze palestras rápidas, com duração de até 20 minutos. Ferraz, que também foi um dos palestrantes, trouxe como case o Centro de Controle Operacional (CCO) de Santos, que atua com mais de 1.700 câmeras e já chamou a atenção de diversos municípios. E destacou também o papel do Parque Tecnológico como equipamento fomentador e impulsor de novos negócios em Santos.

“Ele é um espaço adequado para que a gente tenha, de fato, a concretização de um hub de tecnologia da informação, ou seja, para a gente criar uma atmosfera em que possa ter troca de informações entre as startups, que estejam sobretudo querendo investir neste mercado e, de certa forma, já linkar às potenciais empresas que utilizam esta tecnologia”, informa o secretário.

Ferraz citou ainda o setor portuário como potencial consumidor desses produtos. “O conceito que a prefeitura tem é de criar a estrutura adequada para que haja essa troca e, com isso, impulsionar a economia da Cidade e da região”.

Em um mundo cada vez mais conectado, a CEO da agência GRUP, Fernanda Carmo , ressaltou a importância de trabalhar a presença digital para ganhar espaço no mercado. O foco da palestra foi tráfego orgânico, trabalho voltado para obtenção de cliques em blogs, redes sociais, páginas de web, de forma gratuita - um estudo que já desenvolve há nove anos.

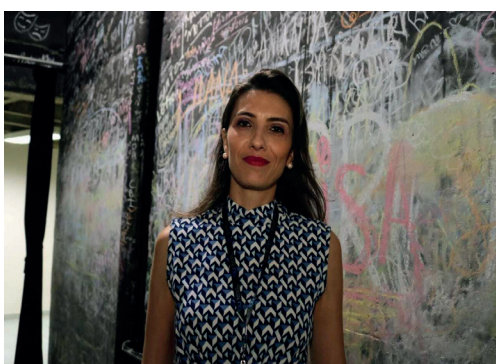


Fernanda

“É extremamente importante ser visto, ter autoridade e ganhar destaque para que a empresa consiga cliques gratuitos. Você faz um trabalho de SEO (otimização de mecanismos de busca) para ganhar melhores posicionamentos”, conta a executiva.

Ela destacou ainda um case no qual conseguiu, com trabalho de tráfego orgânico, fazer uma empresa saltar de 200 cliques mensais para cerca de 28 mil/mês em aproximadamente um ano. “Se você não é visto, não é lembrado. Então, aqui, a gente está ajudando a acelerar empresas e transformar a vida das pessoas com a nossa vivência”.

Paula Paiva é CEO e cofundadora de uma startup do segmento de saúde corporativa. Ela conta que fez parte de um evento semelhante em fevereiro, no Interior do Estado, e, agora, também trouxe sua experiência para os palcos de Santos.



“Foi uma virada de chave. Depois do evento, em Sorocaba, saí com outra cabeça e me abriu portas. Fiquei muito mais engajada no negócio. Minha startup decolou e estou trazendo minha experiência para cá”.

A ação atraiu a atenção de Cláudia de Carvalho, que montou uma agência de marketing imobiliário, a Haus AI.

“Tenho uma startup e começamos há um ano. Fazemos parte do Parque Tecnológico e eu e meu sócio viemos participar do evento para aperfeiçoar nosso trabalho. Eventos como este são como uma mentoria, como uma trilha que a gente vai seguindo”.

REALIZAÇÃO

O BÛ Connect é uma realização da aceleradora de startups Be You Education com apoio de empresas do ramo de tecnologia: Amazon, Mercado Livre, Nvidia, DHL, Genesis, InovaBrahabitat, Bradesco e da Revista Empresários.

A edição de Santos também conta com o apoio institucional da Prefeitura, por meio da Secretaria de Governo (Segov), e da Fundação Parque Tecnológico de Santos.

ESCRITÓRIO VIRTUAL


- ▶ Descrição da Empresa
- ▶ Detalhes dos Serviços
- ▶ Produtos
- ▶ Formulário de Contato
- ▶ Botão do WhatsApp
- ▶ Agendamento
- ▶ Portfólio
- ▶ e muito mais

Traga sua empresa para uma página na internet com todas as ferramentas necessárias para criar e manter os contatos com você, seus clientes e seus fornecedores. Tudo muito prático e fácil. Consulte*.

OFERTA ESPECIAL
 12x R\$ 80,00* a/jorn

(19) 98415-5832

www.publicidadecampinas.com.br



*Sofisticação e natureza,
essa é a nossa essência!*

LARA
HOTEL

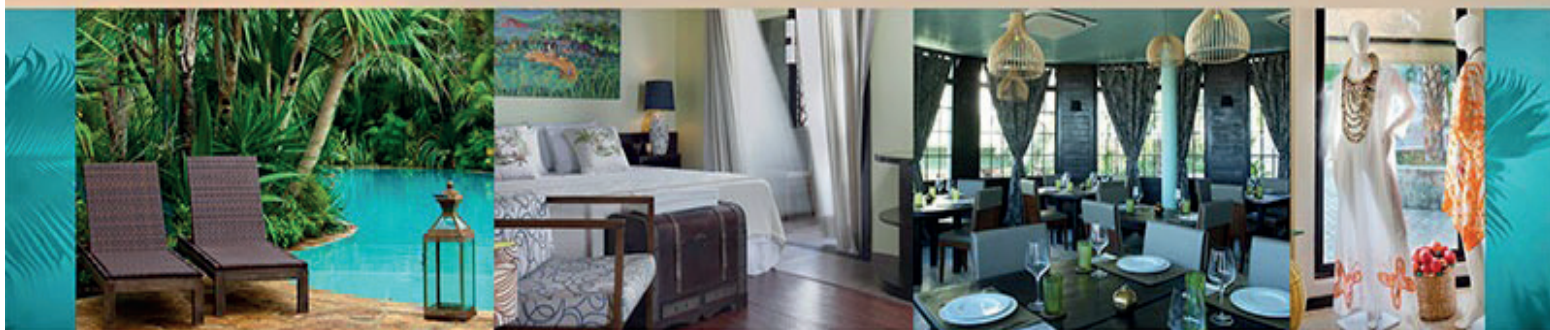
Onde a arte e a natureza
se complementam.

LARA Hotel uma nova experiência em hotelaria.

Com localização privilegiada, de frente para o mar e com uma atmosfera paradisíaca, o LARA Hotel é cativante! Aqui a natureza domina o ambiente de forma deslumbrante, a elegância e o aconchego acolhem, o apreço à cultura local emociona e o profissionalismo faz você se sentir único.

Se deixe levar pelo charme do LARA Hotel e os encantos da Prainha.

Spa, Academia, Salão de eventos, Restaurante King Bomba e Boutique Trololo Trolala com peças artesanais únicas, um conjunto preparado para o público mais exigente.



www.larahotel.com.br - 85 3361.5406 - Prainha - Aquiraz - Ceará

Dona da Casas Bahia, Ponto e Extra.com, Via amplia entrega para todo o País

Companhia investiu em tecnologia e infraestrutura para ampliar a entrega de serviços

tem como maior atributo a sua capilaridade e o potencial de atender o cliente como, quando e onde ele quiser.

Dona das marcas Casas Bahia, Ponto e Extra.com.br, a Via ampliou o serviço de entrega para as 5.570 cidades do Brasil, exceto Fernando de Noronha. Hoje, a Via chega no mesmo dia em 65 municípios e em até um dia em mais de 2,5 mil cidades brasileiras.

Com informações de Mercado&Tech powered by Infracommerce.

Para auxiliar nesse processo, a companhia implantou o sistema de gerenciamento logístico para o armazenamento de dados na nuvem Manhattan Active Warehouse Management (WMS).

“Hoje chegamos no Brasil inteiro e de maneira muito rápida. A estratégia omnicanal da Via está cada vez mais forte e, graças a isso, pegamos os ótimos ativos e levamos para fora da Via. Nossa logística é referência e passamos isso para os nossos parceiros”, afirma Fernando Gasparini, diretor-executivo de Logística e Abastecimento da Via.



CD de Jundiaí, o maior do setor varejista na América Latina

Crescimento em 2022

A plataforma de logística serve tanto o ecossistema da Via como para o mar aberto (logística as a service para parceiros que não estão no seu marketplace). No último relatório de resultados, essa modalidade cresceu 837% em receita e 320% em pedidos.

Presente em mais de 450 cidades com 30 CD's e mais de 1.100 lojas que funcionam como mini-hubs, a empresa



Profissionais 40+ estão no alvo do setor de tecnologia



Força de trabalho é um dos grandes gargalos da área de TI no Brasil e no mundo

A área de Tecnologia da Informação (TI) é vista como um celeiro de criatividade e inovação, mas curiosamente está em constante movimentação em empresas de todos os portes, apresentando um grande déficit de profissionais. Uma pesquisa da Brasscom (Associação das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação e de Tecnologias Digitais) projetou que em 5 anos a demanda por profissionais da área chegará a 797 mil novos talentos. Porém, o Brasil forma pouco mais de 50 mil pessoas na área, deixando claro que universidades não irão suprir tal demanda. E os profissionais 40+ podem ser a saída para equilibrar esse cálculo.

“Restringir esse mercado de trabalho apenas para jovens recém-formados é subestimar o potencial que profissionais mais maduros já possuem, em vários aspectos. Além disso, é contribuir para o agravamento de uma crise do mercado de TI, que a cada ano avança e não vê o contingente de trabalhadores caminhar de forma equitativa. É preciso investir em mão de obra qualificada, e isso profissionais 40+ tiram de letra”, afirma Christina Curcio, que depois de 25 anos como gestora de TI abriu a Icon Talent, empresa de recrutamento especializada na contratação de profissionais de tecnologia.

E qualificação está entre uma das características que vem trazendo mais possibilidades aos profissionais com

perfis sênior, apesar de na prática, segundo Christina, a maioria das empresas flertar com jovens de 20 a 35 anos. “Infelizmente a gente ainda vê nos processos de seleção e recrutamento em empresas dando preferência para pessoas mais novas”, revela.

No entanto, outra pesquisa revelou que o cenário para pessoas 40+ é positivo em diversos setores de TI, sobretudo na área de gestão. Isso porque o estudo Diagnóstico Comportamental dos Profissionais de TI, realizado pela IT Mídia, mostrou que 55% dos líderes da área de tecnologia possuem mais de 50 anos, além de revelar que profissionais nessa faixa etária são mais engajados e satisfeitos com seus trabalhos.

“Um profissional mais maduro é auto-gerenciável, possui experiência de vida e profissional e maior resiliência. Na maioria das vezes são pessoas que não estão em busca de um cargo, mas sim de fazer a diferença e buscar resultados”, reforça Christina.

Assumindo responsabilidades

O levantamento da IT Mídia revelou ainda que o principal motivador do jovem é o salário (31%) e que apenas 23% preferem ter grandes responsabilidades, enquanto os profissionais de nível sênior veem a responsabilidade como um dos fatores principais de motivação (32%).

Essa busca de profissionais jovens por apenas cargos ou salários é outro ponto que vem trazendo obstáculos ao setor de tecnologia, uma vez que a mão de obra acaba sendo mais volúvel, aumentando assim o alto turnover do setor, que enfrenta não só a dificuldade de contratação, mas sobretudo, de manutenção do quadro de colaboradores. “É um setor que definitivamente precisa de trabalhadores engajados”, reforça Christina.

Os dados são uma forma de levar reflexão para um setor que vê suas vagas ficarem abertas por mais tempo que o normal e que não conseguem avançar em projetos por falta de profissionais. Para aqueles que já trabalham na área,

parece ser o cenário perfeito. Mas, e para quem não é da área e quer arriscar começar algo novo depois dos 40, é possível?

“Claro que é possível. O mercado de tecnologia parece algo muito complicado, inatingível quase, mas é preciso desmistificar isso. É claro que tem seus desafios e o maior deles, com certeza, são as atualizações constantes de programas, softwares, ferramentas.

Mas isso os jovens também precisam enfrentar. O que o mercado mais precisa na verdade são de pessoas com olhares estratégicos, capacidade de gerenciamento de projetos e, sobretudo, que tenham disponibilidade para aprendizagem constante. A técnica se aprende. Agora, as skills comportamentais fazem parte de uma maturidade que somente quem já tem mais vivência consegue desenvolver”, finaliza Christina.



Os melhores equipamentos de T.I para sua empresa

LOCAÇÃO

EQUIPAMENTOS DE T.I

CARRINHOS DE RECARGA

PAINEIS INTERATIVOS

NOTEBOOKS

DESKTOPS

SERVIDORES



Consulte nossos serviços !

Entre em **CONTATO**

 **11 3939-0777**

 **11 99991-1981**

 **@AGUIASOLUTIONS**

 **WWW.AGUIASOLUTIONS.COM.BR**

Agora você pode contar com a expertise da **Resolv** na Baixada Santista!

Oferecemos serviços de Alimentação, Facilities e Segurança em diversos segmentos.

CONTRATE TODOS OS NOSSOS SERVIÇOS E GARANTE UM SAVING DE ATÉ 10%



site



resolv.com.br



 grupo-resolv

 @gruporesolv

Resolv 
Nossa negócio é facilitar o seu

Bradesco prepara ofensiva para crescer entre clientes de alta renda



Plano é aumentar o total sob gestão em torno de R\$ 50 bilhões e atrair mais 400 famílias

Com o acirramento da concorrência no mercado, o Bradesco faz planos para ampliar neste ano tanto sua equipe quanto o volume de novas operações no chamado segmento de alta renda e de private banking. “Queremos potencializar nossa estrutura de ‘wealth’”, afirma Guilherme Leal, diretor executivo do Bradesco responsável por Prime, Private Bank, Ágora e área de investimentos.

Segundo ele, até o fim do ano o banco quer aumentar em mais de 40% – de 1.400 para 2.000 – o número de especialistas em investimentos voltados para o Prime, segmento de alta renda do banco. “Eles vão atender o cliente com mais de R\$ 300 mil.

Com a ampliação da equipe, poderemos pensar em baixar o valor mínimo”, afirmou o diretor, acrescentando que especialistas e gerentes atuam conjuntamente para aumentar o “share of wallet”, ou seja, a parcela do patrimônio financeiro do cliente atendida pelo banco.

Para o setor de private banking, o diretor global da área, Augusto Miranda, conta que o plano é aumentar o total sob gestão em torno de R\$ 50 bilhões e atrair mais 400 famílias. “Hoje, temos aproximadamente R\$ 415 bilhões sob gestão e 10 mil famílias”, diz Miranda. O segmento reúne clientes com mais de R\$ 5 milhões em investimentos.

A meta de crescimento para 2023 vem

depois de um ano positivo em termos de crescimento, segundo Miranda. “2022 foi o melhor ano em termos de captação de recursos e também no crescimento no número de famílias.”

Em 2022, cerca de 300 famílias passaram a ser clientes do Bradesco Private Banking. Segundo ele, dois fatores apoiaram esse crescimento:

a maturação dos acordos firmados com o JP Morgan e com o BNP Paribas e o “cross-selling” com o banco de atacado. “Existe uma sinergia muito grande entre o banco de atacado e o private banking”, diz Miranda.

No caminho oposto ao da alta renda, o private banking tende a ter um aumento no tíquete inicial. “Estamos caminhando para aumentar o tíquete inicial de R\$ 5 milhões para R\$ 10 milhões”, diz Miranda. O novo montante ficaria alinhado ao padrão no exterior, que é em torno de US\$ 2,5 milhões. Essa mudança será feita, segundo ele, por dois motivos: a capacidade de o Prime atender clientes com recursos até o novo patamar e também pela valorização do patrimônio das famílias já atendidas.

Reação

A estrutura montada até agora – que conta também com 17 assessorias de investimento e 50 gestores de carteiras ligados à Ágora – foi construída nos últimos cinco anos em reação ao fortalecimento da indústria de investimentos no Brasil com o modelo de negócios executado por concorrentes como XP e BTG. “Não tínhamos a estrutura de hoje em 2017, 2018. Fomos reagindo, estruturando, mudando a jornada do cliente no aplicativo”, diz Leal.

Nos últimos anos, o Bradesco reforçou sua estrutura na área com uma série de aquisições. Comprou o BAC Florida (que virou Bradesco Bank), de olho na oferta de produtos para clientes endinheirados em solo americano. Com essa estrutura lá fora, Miranda e Leal dizem que o objetivo é responder por algo entre 10% e 15% dos recursos investidos por brasileiros no exterior.

Também fez acordos para receber as carteiras do “wealth” do JPMorgan e do BNP Paribas e estruturou uma parceria com o BV para criar uma nova gestora, independente da Bradesco Asset.

Neste ano, a ideia é consolidar essas frentes para fortalecer a posição do banco no segmento. Isso acontece em um momento em que os bancos tradicionais saem na frente, na visão dos executivos, por terem maior experiência e capacidade na geração de produtos de renda fixa, os “queridinhos” do brasileiro no atual contexto de Selic de dois dígitos.

Segundo Leal, atrair o cliente para a área de investimentos é estratégico para o banco. O segmento oferece um ROE (sigla em inglês para retorno sobre patrimônio líquido) bastante alto por conta da baixa alocação de capital da instituição. “Atender o cliente na área de investimentos me permite trabalhar de uma forma melhor toda oferta que o banco pode fazer.”

Mais de 30 anos cuidando da sua visão em Salvador.

Consultas • Exames • Cirurgias

Unidade Itaigara

Rua Altino Serbeto de Barros, 241, Ed. Memorial Itaigara -11º Andar

Unidade Iguatemi

AV. Tancredo Neves, 805, Ed. Centro Médico Iguatemi - Sala 414

Unidade Liberdade

Largo da Lapinha, 13, Liberdade



alclin
hospital de olhos

alclin.com.br



AlclinHospitaldeOlhos

Diretor Técnico: Dr. André Lavigne CRM 6645 | Dr. Roberto Muniz CRM 9196



Central de marcação (71) 2107-7888

Segunda a sexta (08h às 18h). Sábado (08h às 12h)

3 em cada 4 consumidores brasileiros, utilizam PIX para realizar compras online



31% das pessoas já desistiram de realizar uma compra online por causa das opções de pagamento, revela CX Trends 2023

Com a economia incerta, os consumidores estão pesquisando mais e gastando menos e, de acordo com o CX Trends 2023, realizado pela Octadesk em parceria com a Opinion Box com o apoio da Bling, E-goi, Locaweb Company, KingHost e Nextios, a experiência que as empresas oferecem pode impactar diretamente na retenção e no crescimento dos negócios.

Em 2022, 66% dos entrevistados pretendiam usar o PIX, que não havia completado nem dois anos de existência. Neste ano, o estudo com mais de dois mil consumidores online de todo o país descobriu que o sucesso do meio de pagamento digital e gratuito é ainda mais evidente: 3 em cada 4 consumidores já utilizaram esse método.

A pesquisa ainda revela que 31% dos consumidores já desistiram de finalizar uma compra online porque as opções de pagamento oferecidas não atendiam suas expectativas. “O cliente está nos contando o que ele quer. A partir dessas informações, é preciso se destacar, não apenas no produto comercializado, mas também na hora do pagamento”, analisa Rodrigo Ricco, CEO da Octadesk.

Quando questionados quais seriam as ações que as empresas nacionais poderiam adotar para melhorar a experiência de compra online, 35% afirmaram que desejam descontos em pagamentos via PIX ou WhatsApp. Dentre os meios

de pagamento preferidos, o cartão de crédito é o número 1 com 61%, seguido pelo PIX à vista com 18% e cartão de débito com 6%. Pela primeira vez, o PIX parcelado foi mencionado por 3% dos participantes, ainda tímido, mas com grande potencial de crescimento.

Ricco ainda destaca os fatores que levam o consumidor a comprar novamente de uma mesma marca.

“Além da qualidade do produto, promoções e atendimento rápido, 45% dos consumidores contaram que as formas de pagamento oferecidas pela empresa são essenciais para uma recompra.

Ou seja, ampliar as possibilidades de pagamento pode ser uma excelente maneira de atrair mais público para o seu negócio”, finaliza.

Metodologia

O estudo foi conduzido pelo Opinion Box por meio de uma pesquisa online com 2.166 consumidores online acima de 16 anos de todo o Brasil e de todas as classes sociais, em janeiro de 2023. A margem de erro da pesquisa é de 2,1 pontos percentuais.

Sobre a Octadesk

A Octadesk é uma startup brasileira, que tem como propósito transformar sonhos e planos em grandes negócios. Fundada em 2015 por Rodrigo Ricco e Leandro Ueda, e incorporada à Locaweb Company em 2021, a empresa foi eleita pela revista internacional LATKA uma das principais empresas de SaaS (Software como Serviço) que mais crescem no mundo. Seu principal produto é a plataforma de atendimento conversacional para vendas e suporte ao cliente para as empresas aumentarem receita, reduzirem custos e entregarem uma melhor experiência. Com ela, é possível conectar as áreas em tempo real e unir múltiplos canais como WhatsApp, Chatbot, Instagram, chat e e-mail em um só lugar. Tudo para oferecer aos gestores um melhor controle do time e, aos consumidores, a melhor experiência de compra pos-

sível. Atualmente, o sistema gerencia mais de 3 milhões de mensagens por dia entre empresas e clientes

Grupo Bradesco Seguros é reconhecido como uma das melhores Ouvidorias do Brasil pelo 11^a ano consecutivo



Case “Para toda jornada, uma (r)evolução de encantamento” foi eleito entre os melhores da categoria

Pela 11^a vez, o Grupo Bradesco Seguros levou o Prêmio Ouvidorias Brasil, promovido pela Associação Brasileira das Relações Empresa Cliente (ABRAREC). O título é concedido a empresas públicas e privadas do Brasil e exterior com os melhores cases na categoria, e tem como propósito reconhecer organizações e ouvidores/Ombudsman que trabalham para fortalecer e expandir o instituto em todo o mundo.

Há quase duas décadas atuando na mediação e defesa dos Direitos dos Consumidores, a Ouvidoria da Bradesco Seguros é fundamentada na transparência, agilidade, responsabilidade, senso de urgência, e na busca constante por soluções. Com o case “Para toda jornada, uma (r)evolução de encantamento”, a companhia tinha como ideia central manter um contexto de continuidade e renovação, focando no capital humano e no desenvolvimento dos funcionários para tornar a jornada do cliente cada vez mais humanizada.

Valdirene Soares Secato, Diretora de Recursos Humanos, Ouvidoria e Sustentabilidade do Grupo Bradesco Seguros comentou o reconhecimento: “Após anos de atuação, vimos que nosso principal desafio era acompanhar os avanços tecnológicos enquanto mantínhamos o foco na experiência do cliente. Foi assim que criamos uma estrutu-

ra organizacional que fosse capaz de atender a constante transformação dos hábitos e necessidades de nossos consumidores.”

Entre os critérios de avaliação, foram analisados a amplitude do atendimento (se a ouvidoria é abrangente e atende a todos os seus stakeholders), inovação (quanto ao uso de tecnologias e processos operacionais capazes de oferecer as melhores soluções ao público) e destaques institucionais (onde o processo de reconhecimento é realizado por meio de Menção Honrosa, e ocorre por indicação dos integrantes da Comissão de Avaliação).


A cerimônia oficial da premiação aconteceu no dia 16 de março, Dia do Ouvidor, às 17h, com transmissão online e ao vivo nos canais oficiais da ABRAREC.

NA FOTO:

Silvana Mara Raksa – Ouvidora
Carla Buosi Martinez – Gerente de Ouvidoria
Julio Cesar Medeiros – Coordenador de Ouvidoria
Débora Renata Figueiredo – Analista Sênior
Francileide Sousa Lima – Analista Pleno
Laura Mocellin Pessoa – Analista Júnior

Sobre o Grupo Bradesco Seguros

O Grupo Bradesco Seguros, conglomerado segurador da Organização Bradesco, tem atuação multilinha em âmbito nacional nos segmentos de Seguros, Capitalização e Previdência Complementar Aberta, atuando com empresas que detêm representatividade nos respectivos segmentos: Bradesco Seguros, Bradesco Saúde, Bradesco Vida e Previdência, Bradesco Capitalização e Mediservice.



Aumente sua lucratividade em apenas sete meses

COMO FAZEMOS



Aumente suas vendas

Diagnóstico de todo o processo de vendas, passando pela relação operacional/comercial.



Melhore seu controle financeiro

Avaliação do comportamento do dinheiro e as possíveis problemáticas e gargalos.



Aumente a produtividade

Revisão de tarefas e criação de processos internos, levando sua equipe ao seu máximo.

NO QUE PODEMOS TE AJUDAR

- Aumentar a rentabilidade da empresa
- Melhorar a efetividade de venda
- Controle do Financeiro e Redução de Custos
- Padronizar os processos
- Aumentar a produtividade
- Melhorar o sistema de gestão
- Identificar a causa raiz dos problemas

SOBRE A ALFA

Criada em 2015 com o objetivo de integrar metodologias de gestão do Brasil e Argentina, está composta por profissionais com mais de 20 anos de experiência no segmento de consultoria.



(13) 4042-0008
(13) 99708-9574 - whatsapp



contato@alfadesenvolvimento.com
www.alfadesenvolvimento.com



Confira nossas dicas
@alfadesenvolvimento



Para ter uma presença forte no mercado, a sua empresa precisa de uma identidade que se comunique com os seus clientes.

Criamos **Marcas e Projetos de Identidade Visual** com a personalidade do seu negócio.



📞 13 99783.8208

🌐 www.agency5.com.br

📷 [agency5.mkt](https://www.instagram.com/agency5.mkt)

GRUPO VIKING

TERCEIRIZAÇÃO DE SERVIÇOS PARA CONDOMÍNIOS OU EMPRESA

GRUPO **MEX** BRASIL

MANUTENÇÃO PREDIAL

#portaldenegocios

ENERGILÉTRICA

PAINÉIS ELÉTRICOS DE BAIXA E MÉDIA TENSÃO

#portaldenegocios

GlobalLog

Atuamos em todas as unidades **ADUANEIRAS** do estado

É fácil organizar sua vida financeira.

Acesse o Minhas Finanças no app do BB.
bb.com.br/minhasfinancas

Tupperware, conhecida pelos potes plásticos, pode encerrar atividades



Anúncio fez ações da empresa despencarem quase 50% na Bolsa de Nova York, nos Estados Unidos

Marca mais conhecida do mundo quando se fala em potes plásticos, a Tupperware Brands contratou consultores financeiros para ajudar a melhorar sua estrutura de capital e sanar dúvidas quanto à sua capacidade de continuar operando. Na prática, a empresa admitiu a possibilidade de ir à falência.

“A Tupperware embarcou em uma jornada para reverter nossas operações e hoje marca um passo crítico para lidar com nossa posição de capital e liquidez”, disse Miguel Fernandez, presidente e CEO da Tupperware Brands, em comunicado divulgado em abril. “A empresa está fazendo tudo ao seu alcance para mitigar os impactos dos eventos recentes e estamos tomando medidas imediatas para buscar financiamento adicional e resolver nossa situação financeira.”

Entre os “eventos recentes”, o executivo cita a “desafiadora economia interna e externa” e o aumento dos custos dos empréstimos. “Como resultado, a companhia concluiu que há dúvidas substanciais sobre sua capacidade de continuar operando.”

Nesta segunda, 10, as ações da empresa despencaram quase 50% na Bolsa de Nova York, nos Estados Unidos.

O valor de mercado caiu para menos de US\$ 100 milhões, em comparação com uma dívida de mais de US\$ 700 milhões.

A empresa diz que o Conselho de Ad-

ministração está “ativamente engajado” com a administração para melhorar a estrutura de capital da companhia e a liquidez de curto prazo. Além de ter contratado consultores financeiros para auxiliar na obtenção de financiamento complementar, a Tupperware está participando de discussões com potenciais investidores ou parceiros de financiamento.

Outras ações em andamento são a revisão do portfólio imobiliário em busca de propriedades disponíveis para possíveis alienações ou transações de revenda e a exploração de “esforços de dimensionamento correto, monetização de ativos fixos, gerenciamento de caixa e marketing e otimização de canal, para preservar ou entregar recursos adicionais líquidos”.



A história da Tupperware

A Tupperware foi criada na década de 1940 pelo engenheiro e inventor norte-americano Earl Tupper. Ele desenvolveu potes com sistema de fechamento hermético para proteger e conservar os alimentos dentro da geladeira.

A empresa se tornou mundialmente conhecida depois que a vendedora Brownie Wise criou as famosas “Reuniões Tupperware”. As consultoras da marca, que atuavam no modelo de venda direta, iam às casas das consumidoras para demonstrar os produtos e ensinar como usar cada item.

A Tupperware está presente no Brasil desde 1976. Em janeiro deste ano, lançou o “Minha Loja Tupperware”, um ambiente digital que permite que revendedores criem lojas virtuais dentro do site da marca. Elas são personalizáveis e contam com o mix de produtos disponível do e-commerce e ofertas exclusivas.

O envio dos produtos comprados pelos

consumidores pode ser feito sem que os chamados consultores digitais precisem se preocupar com esse processo, permitindo que eles se dediquem apenas à divulgação da loja.

Na semana passada, a Tupperware Brasil realizou sua primeira Convenção Nacional de Vendas, promovendo momentos de imersão em conhecimento teórico e prático, além de dinâmicas, premiações e outras atividades, para consultores, líderes, empresários e distribuidores.



POTENCIALIZAR CAPACITAR TRANSFORMAR

NOSSA ESSÊNCIA

Somos movidos pelo desafio de desenvolver e conduzir pessoas. Através do *coaching*, *PNL*, entre outras ferramentas, exaltamos sua importância e ampliamos sua capacidade de realização, resultando em mais reconhecimento e excelência, tanto na vida profissional, quanto na vida pessoal.

Serviços

01 Coaching de Transição ou Aposentadoria.

02 Coaching de Vida, vocacional, para empreendedores, entre outros.

03 Palestras e treinamentos.

O QUE VOCÊ PODE *ganhar* COM UM PROCESSO DE COACHING?

DESCUBRA!

WWW.POTENTIATE.COM.BR



DE ALUNO À CIDADÃO

CAIO CEZAR, 19 ANOS, ALUNO DE
RELAÇÕES PÚBLICAS UNIFACS,
E **VOLUNTÁRIO DO UNIR.**

JUNTE-SE A ESSE TIME!
SEJA UM VOLUNTÁRIO,
SEJA CIDADÃO!

SAIBA MAIS:





A MELHOR ESTRATÉGIA PARA SEU NEGOCIO.

SERVIÇOS CONTÁBEIS.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO.


ABERTURA, ENCERRAMENTO E ALTERAÇÕES CONTRATUAIS.

CONTROLE PATRIMONIAL.

CONSULTORIA CONTÁBIL

BPO FINANCEIRO

ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS.

 PRAÇA DOS EXPEDICIONÁRIOS 19, SALA 104 GONZAGA- SANTOS (SP)

 13 3224.7400

 alfa_contabil_

 contato@contabilidadealfa.com.br

PLENA GESTÃO

Saúde



SÔNIA MALUF
GESTÃO DE RH

FREDERICO D'ANGELO
GESTÃO DE SEGUROS

ERASMO CAETANO
GESTÃO FINANCEIRA

FLAVIA DE CASTRO
GESTÃO JURÍDICA

EMPENHADOS EM PRESTAR UMA EXCELENTE ASSISTÊNCIA NA GESTÃO EMPRESARIAL EM SAÚDE

ENTRE EM CONTATO !

WWW.PLENAGESTAOSAÚDE.COM
PLENAGESTAOSAÚDE@GMAIL.COM



Plena Gestão



Pesquisa inédita da Twilio aponta que consumidores brasileiros são os mais exigentes do mundo ao se comunicar com as marcas

Insights provêm da quarta edição do Relatório de Engajamento do Cliente (2023), que também aponta diversos números envolvendo personalização e uso de dados do cliente



A Twilio, plataforma de engajamento do cliente, acaba de lançar a quarta edição do seu Relatório de Engajamento do Cliente (2023). O relatório anual é o mais importante lançado pela empresa ao longo do ano, e nesta edição apresentou diversos dados e insights sobre os benefícios trazidos pelo investimento em engajamento digital dos clientes, criação de experiências personalizadas, controle de dados dos clientes, uso de dados primários em campanhas de comunicação e confiança nas marcas. Um dos principais achados aponta que 8 em cada 10 empresas que investem em engajamento digital atingiram suas metas financeiras em 2022 apesar das condições macroeconômicas adversas. Além disso, globalmente, o aumento médio na receita das marcas que usam o engajamento digital do cliente foi de 90% em 2022, um salto de 20% comparado aos 70% no ano anterior.

No Brasil, 70% das marcas revelaram que o maior benefício de investir no engajamento digital do cliente foi uma maior capacidade de atender às mudanças nas necessidades desses consumidores. Globalmente, 86% dos consumidores apontaram que experiências personalizadas aumentam sua fidelidade às marcas. Os consumidores na América Latina são os mais propensos a relatar que gastam mais em uma marca que personaliza experiências. Enquanto a média global gira em torno de 57%, no Brasil, Colômbia, México e Chile, 65% dos clientes esta-

riam dispostos a gastar mais com personalização.

Outro achado aponta que 95% dos consumidores de LATAM querem mais controle sobre os seus dados de consumo, priorizando os dados pessoais. Outro dado que ressoa com essa realidade é que 89% das empresas brasileiras planejam implementar dados primários (dados coletados diretamente das interações com os clientes, e não de terceiros) para proteger a privacidade do consumidor, melhorar a experiência e aumentar o valor da vida útil do cliente. Além disso, 92% dos consumidores brasileiros relatam que confiam mais nas marcas quando a identidade de sua conta é verificada e autenticada.

Outra informação relevante aponta que a paciência do consumidor brasileiro com experiências digitais ruins está diminuindo, com 78% dos consumidores brasileiros relatando que vão parar de usar marcas que não personalizam suas experiências. Enquanto isso, as marcas continuam a superestimar o quão bem estão atendendo às expectativas dos consumidores quanto às preferências de comunicação, protegendo a privacidade dos dados do cliente e a transparência em relação ao uso de dados do cliente.

Dados adicionais sobre Brasil apontam que:

- 60% do engajamento do cliente B2C agora é digital - a média global é de 57%;
- 78% dos consumidores têm maior probabilidade de abandonar uma marca se suas experiências não forem personalizadas;
- Os clientes brasileiros tendem a gastar quase 30% a mais em marcas que oferecem personalização em comparação com as que não oferecem;
- No Brasil, metade das empresas já utiliza dados primários dos clientes em sua estratégia de marketing;
- De acordo com a pesquisa, estes são os principais desafios de engajamento do cliente em 2023 para as

marcas:

- o Encontrar um equilíbrio entre segurança e experiência do cliente (44%);
- o Proteger os dados do cliente (44%);
- o Complexidade das regulamentações (37%);
- o Falta de escalabilidade do engajamento do cliente soluções (25%);
- o Jornadas de clientes desconectados (25%).

O Relatório de Engajamento do Cliente da Twilio é baseado em uma pesquisa com mais de 4.700 líderes B2C em setores-chave em todo o mundo, além de uma pesquisa paralela com mais de 6.000 consumidores globais.

Ele também incorpora dados da própria plataforma de engajamento do cliente da Twilio e do Twilio Segment, a principal plataforma de dados do cliente (CDP) para participação de mercado em 2021, de acordo com a IDC.

Como parte da pesquisa, a Twilio dividiu as empresas B2C em três categorias com base na maturidade do engajamento do cliente: líderes, criadores e retardatários do envolvimento do cliente. Os líderes de engajamento do cliente – empresas que têm o uso mais maduro de personalização, dados próprios e o mais alto nível de envolvimento digital – relataram enormes benefícios e maior crescimento de receita em comparação com aqueles que têm estratégias de engajamento do cliente menos avançadas. Especificamente:

- 82% dos líderes de engajamento do cliente atingiram ou superaram as metas financeiras de suas empresas para 2022, em comparação com 62% dos retardatários do engajamento do cliente;
- 40% dos líderes de engajamento relataram taxas de retenção de clientes muito mais altas do que nos anos anteriores, em comparação com 12% dos retardatários;
- 41% dos líderes de engajamento relataram taxas de conversão de

clientes muito mais altas do que nos anos anteriores, contra 15% dos retardatários.

“A situação macroeconômica é complexa, então todas as empresas estão buscando otimizar seus orçamentos ser mais inteligentes nos investimentos e tomadas de decisão, é a ideia base de fazer mais com menos, porém fazendo melhor com mais inteligência para se chegar a isso”, afirma Joyce Kim, chief marketing officer da Twilio.

“A pesquisa aponta exatamente os principais pontos de atenção aos quais as empresas precisam estar atentas para não só ter um ROI maior em meio a tempos complicados, mas também atender melhor ao seu ativo mais importante, seus clientes”, complementa.

“Vemos o consumidor brasileiro como um dos mais exigentes em querer se comunicar com as marcas no canal certo e de forma personalizada. As marcas locais vão precisar se adaptar mais rapidamente que o resto do mundo para oferecer um atendimento à altura da expectativa e investir em plataformas para gerenciar o engajamento e os dados dos clientes para ajudar nessa missão”, complementa Rodrigo Marinho, regional sales VP LATAM da Twilio.

O Relatório de Engajamento do Cliente 2023 da Twilio está disponível como um relatório interativo na web com dados disponíveis de 18 países de todo o mundo e como um white paper abrangente para download. Ambos podem ser encontrados em:

<https://www.twilio.com/pt-br/state-of-customer-engagement>.

Mais de **65 mil** novos casos de Câncer de Próstata são esperados em **2022** no Brasil

Confira a matéria completa no site!
(link na bio)

65 MIL Novos casos

NOVEMBRO AZUL 2022

TIME CAMPEÃO
abraça a prevenção!

Ros por @savel | Foto: Dr. Luis Eduardo Werneck | CPM - 9639-PA

Empreenda no mercado do luxo: Abra sua própria joalheria.

Seja um franqueado Lis e venda lindíssimas joias e alianças em ouro 18k.

Modalidades:

- Loja shopping
- Quiosque shopping
- Franquia digital

Adote um pedido de cadeira de rodas e

Abra um novo caminho para quem precisa.

LACRE DO BEM

PORTO DE GALINHAS

Eleita a mais bela praia do Brasil por 10 anos
É melhor com a CVC



| SUGESTÕES DE
PASSEIOS INCRÍVEIS

| HOSPEDAGEM
E GASTRONOMIA

| INFORMAÇÕES
PRÁTICAS E ÚTEIS



Uma nova marca
com o mesmo propósito
a mesma gestão

GRUPO
propam

GREAT EMPIRE
ADMINISTRADORA DE BENS LTDA.

SOLUÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
DE CONDOMÍNIOS E IMÓVEIS

SUPERVISA
ENGENHARIA & CONSTRUÇÃO

LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS
OBRAS POR ADMINISTRAÇÃO
PERMUTAS

BIOBACTER

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS AMBIENTAIS
COM RECURSOS DA BIOTECNOLOGIA

SEIKO

RELÓGIOS SEIKO DE
MERGULHO

AVENTURE-SE NAS PROFUNDEZAS DO MAR



GLOBAL
BRANDS

NUEVO BAILEYS® ESPRESSO CRÈME



PLEASE DRINK RESPONSIBLY.

BAILEYS Irish Cream Liqueur, 17% Alc/Vol.

©2015 R & A Bailey & Co. Imported by Paddington, Ltd., Norwalk, CT.

Lifelong learning: O segredo para uma vida pessoal e profissional de sucesso! Por: Bruno Busquet é presidente da Associação Brasileira de Marketing no Varejo (Popai Brasil) e VP de consultoria Estratégica na Agência Global 3AW.



O que posso aprender hoje que me ajudará a crescer e a alcançar meus objetivos? Como posso me tornar mais valioso para minha empresa e meus clientes? Quais habilidades eu gostaria de desenvolver para me tornar um líder mais eficaz e confiante?

Para estas e muitas outras perguntas só há uma resposta.

Imagine se você pudesse ter um superpoder que pudesse ajudá-lo a conquistar tudo o que você sempre quis, seja na vida pessoal ou profissional. Bem, existe um superpoder que pode ajudá-lo a alcançar o sucesso: o aprendizado contínuo, também conhecido como lifelong learning.

Pode parecer chato, mas o lifelong learning é muito mais do que apenas estudar em sala de aula ou se inscrever em cursos online. É uma atitude que envolve estar disposto a aprender coisas novas e aprimorar constantemente suas habilidades e conhecimentos.

Ao adotar uma mentalidade de aprendizado contínuo, você se torna mais flexível, criativo e adaptável às mudanças no mundo. Você se torna capaz de enfrentar novos desafios e oportunidades com confiança e competência.

Na vida pessoal, o lifelong learning pode ajudá-lo a se tornar uma pessoa

mais interessante e completa. Você pode aprender sobre diferentes culturas, idiomas, culinárias e até mesmo artes e literatura. Isso pode enriquecer sua vida social e seus relacionamentos, além de dar-lhe novas perspectivas sobre o mundo.

Mas, vamos ser honestos, você está provavelmente mais interessado em como o lifelong learning pode ajudá-lo a ter sucesso no mundo dos negócios. Bem, a boa notícia é que o aprendizado contínuo é uma das chaves para o sucesso profissional.

Ao se manter atualizado com as últimas tendências e tecnologias em sua área, você pode ser mais valioso para sua empresa e seus clientes. Você pode ter uma vantagem competitiva em relação a outros profissionais e se tornar mais desejável para futuros empregadores.

Além disso, o lifelong learning pode ajudá-lo a desenvolver habilidades importantes, como a comunicação, a liderança e a resolução de problemas. Essas habilidades são altamente valorizadas em todas as áreas de negócios e podem ajudá-lo a avançar em sua carreira.

Mas talvez a melhor parte do lifelong learning seja que ele pode ajudá-lo a se sentir mais realizado e satisfeito com sua carreira. Quando você está constantemente aprendendo e crescendo, você está continuamente alcançando novos objetivos e desafios. Isso pode ajudá-lo a se sentir mais motivado e feliz em seu trabalho.

E se você está preocupado com o tempo ou o custo envolvido no aprendizado contínuo, não se preocupe! Existem muitas maneiras de aprender sem gastar muito dinheiro ou tempo. Você pode assistir a vídeos educacionais no YouTube, ler livros ou artigos online ou participar de grupos de discussão e fóruns.

Muitas empresas oferecem treinamen-

tos e programas de desenvolvimento para os seus funcionários, reconhecendo o valor do lifelong learning. Então, não tenha medo de pedir ajuda e recursos para aprender mais em seu ambiente de trabalho.

Portanto, se você está procurando uma maneira de se destacar no mercado e alcançar seus objetivos de vida, comece a praticar o lifelong learning agora mesmo. Aprenda algo novo todos os dias, seja curioso e esteja sempre aberto a novas oportunidades e desafios.

E se você leu até aqui e ainda precisa de mais inspiração ou motivação para começar sua jornada de lifelong learning, lembre-se das palavras de Albert Einstein: “Aprender é a única coisa de que a mente nunca se cansa, nunca tem medo e nunca se arrepende.”

O que você está esperando?

Eu pratico todos os dias, seja com minha família e amigos no âmbito pessoal ou com lideranças na Associação Brasileira de Marketing no Varejo, o Popai Brasil, onde estou presidente e nas consultorias estratégicas por mim desenvolvidas pela agência de comunicação global 3AW.

É hora de se também provocar e adotar esta mentalidade em sua vida pessoal e profissional. Então, não deixe que o medo do desconhecido o impeça de buscar novas oportunidades de aprendizado. Abra-se para o novo, seja curioso e comece sua jornada de lifelong learning hoje mesmo. Você pode se surpreender com o que é capaz de alcançar.

FECHAMENTO!

Você sonha todos os dias com o SIM do cliente?
Uma ferramenta importante para ter mais
vendas é o CRM.

Entenda o porquê na legenda!

RAYMOND WEIL

GENEVE

raymond-weil.com | parsifal collection



INDEPENDENCE
IS A STATE OF MIND

SCAN QR CODE



DISCOVER YOUR RAYMOND WEIL

Bloomingdale's • Tourneau
and select fine retailers

For store locations, please visit www.raymond-weil.com