



EMPREENDEDORES DO BRASIL

EDIÇÃO Nº 4 - SETEMBRO 2022

REIS
editora

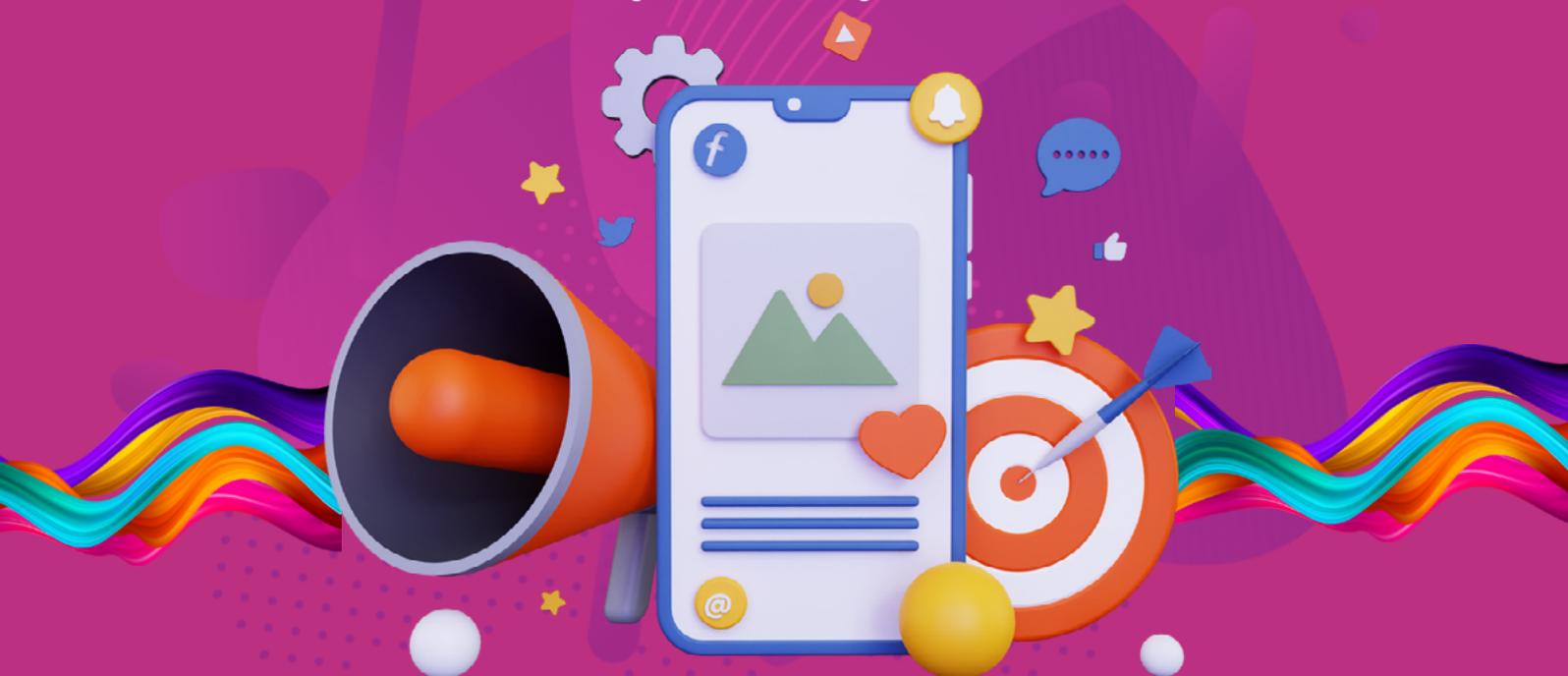


NATHALIA ARCURI

Atualmente, Nathalia Arcuri é uma das três mulheres mais influentes do Brasil (segundo pesquisa IPSOS 2022). A CEO e fundadora da Me Poupe!, primeira e maior plataforma de entretenimento financeiro do mundo, é formada em jornalismo, especializada em planejamento financeiro pelo INSPER e criadora de um método de planejamento financeiro que já impactou mais de 450 mil alunos.

EMPREENDEDORESDOBASIL.COM

SIVOPLE
agência digital



Aumente suas vendas

MARKETING DIGITAL

Fazemos:

SITES

LANDING PAGES

GESTÃO DE REDES

GESTÃO DE TRÁFEGO

LANÇAMENTOS



www.sivople.com



Capa

16

Nathalia Arcuri

06

Fatima Reis
Bate Papo com Você

08

Lais e João Vieira
Bate Papo com
Empresário

12

Eduardo Cosomano
Economia

14

Anna Britto
Mercado de Trabalho

22

Allana Luso
Saúde da Mulher

24

**Carlos Henrique Jorge
Gantois**
Indústria

26

Americo Neto
Tecnologia

30

Paty Valente
Vendas

34

Vânia Fontes
Comportamento

38

Isac Santana
Notícias

CRÉDITOS



Direção Geral: Fátima Reis

Agência: Sivople Agência Digital

Design e Diagramação: Gabriele Soares

Revisão: Gilmar Costa/ Parole

Consultor Estratégico: Paulo Assunção

Foto capa: Cláudio Belli

Fotos internas: Cláudio Belli, Gustavo Froes, Joilson Pereira, Fernanda Menezes, Luciana Bahia

Video maker: Joilson Pereira

Editor de vídeo: Guilherme Kallil

Software Engineer: Thiago Almeida

Make e Hair: Pablo Lobo

Capa: Nathalia Arcuri

Formato: Digital

Divulgação: Nacional

Publicação: 4ª edição

Anuncie com a gente:

contato@empreendedoresdobrasil.com

Contato: +55 11 99813-0488



**EMPREENDEDORES
DO BRASIL**



Todos os direitos desta revista são reservados a SHAMAH GRUPO REIS AGENTES

DO COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA.
CNPJ: 39.332.332/0001-09

Esta publicação não se responsabiliza por conceitos ou opiniões emitidas em artigos e anúncios.

AGRADECIMENTOS

Deus, Leda Reis, Paulo Assunção, Ítalo Reis, Sandra Reis, Carlos Pinheiro, Iracema Pinheiro, Victor Dias, Juranildes Araújo, Marina Almeida, Glória Feitosa, Leila Dantas, Joilson Pereira, Thiago Almeida, Gabriele Soares, Gilmar Costa, Geraldo Rufino, Rosely Boschini, Roberto Shinyashiki, Camila Hannoun, Amanda Borgato, Allana Luso, Carlos Gantois, Eduardo Cosomano, Luís Santana, Isac Santana, Vânia Fontes, Patrícia Valente, Anna Britto, Ana Cervino, Lívia Pereira, Ronaldo Oliveira e Americo Neto, Laís Vieira, João Vieira e Alan Souza.



Bate Papo com Você



Que bom estarmos juntos mais uma vez! Antes de tudo, quero reafirmar o compromisso da Revista Empreendedores do Brasil de trazer para você informações selecionadas sobre economia, comportamento, tecnologia, oportunidades e tudo mais que você, pequeno empresário, precisa saber para se manter relevante no seu mercado, seja no âmbito local, regional e nacional. Além disso, através do nosso portal e redes sociais, falamos frequentemente sobre as mudanças de paradigmas em nossa sociedade e como a tecnologia está redesenhando o cenário competitivo das pequenas empresas, entre outros temas. Vale muito acompanhar, por isso eu te convido para que se inscreva nelas, a fim de termos um contato ainda maior.

Nesta edição, eu tenho o prazer de trazer uma entrevista com a empresária e influenciadora digital Nathalia Arcuri, uma das maiores educadoras financeiras do país. Através de sua presença nas redes sociais, milhões de brasileiros têm aprendido lições valiosas sobre como gerir melhor o dinheiro, se planejar financeiramente e investir, habilidades essenciais para nosso sucesso financeiro, no aspecto pessoal e também empresarial. Acredito ser oportuna essa escolha, porque as estatísticas apontam que muitos empresários não possuem os conhecimentos básicos para lidar com as finanças de suas empresas e, por conta disso, não conseguem atingir o máximo potencial de seus negócios ou acabam quebrando.

Além disso, trazemos também nessa edição uma série de outros artigos sobre tema como startups, tecnologia, desenvolvimento pessoal e vendas, todos escritos por especialistas nessas áreas.

Espero que você goste dessa edição e que ela te estimule a buscar mais conhecimento. Afinal, é aprendendo que crescemos. 🌱

Forte abraço,

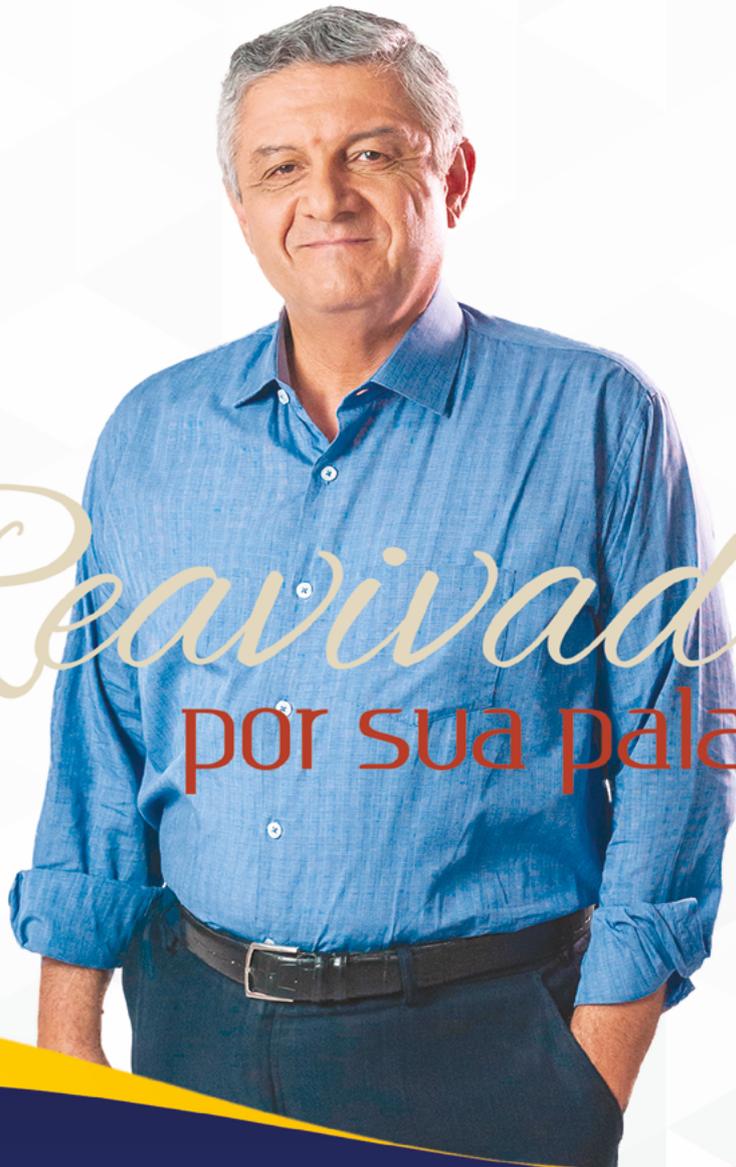
Fátima Reis



FATIMA REIS
COMUNICAÇÃO E MENTORIA



Comece o dia
com Deus, estudando
um capítulo da Bíblia



Reavivados
por sua palavra

**Assista todos os dias, às 6h,
na TV Novo Tempo**

ntplay.com



CANAL
1

SKY

CANAL
31

Claro NET

CANAIS
27 e 527



Bate Papo com Empresários



JOÃO VIEIRA E LAÍS VIEIRA

O ramo de imóveis está em alta e mesmo no período da pandemia o mercado imobiliário e de Construção civil cresceu assustadoramente, chegando a faltar propriedades para serem vendidas. Essa realidade tem atraído mais brasileiros interessados em investimentos no exterior, principalmente nos Estados Unidos, uma vez que o retorno supera as expectativas. Os empresários do ramo imobiliário e construção, João Vieira e Laís Vieira, percebendo as oportunidades desse nicho, resolveram investir tempo, talento e valores nele. Os dois atuam no mercado há 14 anos, com experiência nacional e internacional e moram em Miami há alguns anos. Sua empresa, que nasceu no Brasil, hoje atual nos EUA e Portugal, atendendo empresários, famílias e executivos brasileiros que desejam investir em imóveis, com objetivo de aluga-los por temporada e/ou residir a longo prazo nesses países. Também realizam construções para investidores que querem dolarizar o seu patrimônio. Nesse bate papo, eles irão apresentar o processo de investimento em imóveis nos USA.

Por Fátima Reis

1. Como vocês iniciaram a carreira de empresários no Brasil?

Em uma ocasião precisávamos de serviços imobiliários e percebemos que havia uma carência no mercado de bons profissionais. Então, vimos nessa lacuna uma oportunidade de negócio. Ao longo do tempo, fomos adquirindo mais experiência e começamos a nos destacar.

2. O que os motivou a irem trabalhar nos Estados Unidos?

A busca do crescimento profissional e novos desafios nos levaram a novos horizontes. E internacionalizar a nossa profissão, pela qual somos apaixonados, foi a melhor decisão.

3. Como pessoas interessadas fazem para adquirir um imóvel em Miami ou Orlando?

É muito simples: Nossa empresa tem uma equipe especializada que irá guiar o interessado, orientando-o em todo processo, Tornando prático, mesmos burocrático e muito mais seguro.

4. Qual o investimento inicial deve-se ter para adquirir um imóvel?

Isso irá depender do perfil dos clientes e dos investidores. Não existe uma fórmula padrão. Cada caso exige um tratamento específico. O interessante é que mesmo que alguém não tenha greencard ou cidadania portuguesa, pode adquirir um imóvel nos EUA ou Portugal. Com uma entrada em média de 25% a 30% do valor total, o imóvel pode ser financiado em até 30 anos. Claro que isso dependerá da sua análise e perfil. Para os investidores a aquisição dos imóveis pode ser em grupo, o que facilita, ainda mais os investimentos.

5. Como é o processo?

O processo é simples e seguro. Após o cliente entrar em contato conosco, direcionamos a

nossa equipe especializada, com advogados, contadores e agentes bancários que irão esclarecer todas as dúvidas e darão todo suporte, durante e após a negociação. Isso porque nos interessa que eles façam os melhores negócios e investimentos com clareza e segurança. Iremos guiá-los no processo para aquisição e dolarização do seu patrimônio.

6. Como funciona Vacation home?

São imóveis que podem ser alugados por diárias, como se faz em hotéis. Orlando recebe, em média, 70 milhões de visitantes por ano, o que torna esses investimentos muito lucrativos! Temos excelentes opções de investimentos de imóveis com esse perfil na Disney.

7. Existe aluguel anual ou só por temporada?

Os aluguéis podem ser anuais ou por temporada!

8. Os investidores podem morar ou apenas passar temporadas?

Isso depende do perfil de quem busca e do investimento que ele deseja realizar. Nós realizamos uma entrevista inicial, a fim de identificar o perfil dos nossos clientes e investidores, antes de iniciar o processo de aquisição. Após isso, direcionamos para nossa equipe que, dará o suporte necessário.

9. Laís, você faz parte de uma rede de empresárias brasileiras, latinas e americanas, desde que chegou aos Estados Unidos.

Como foi a recepção das colegas empreendedoras americanas?

A recepção foi ótima, graças a Deus! Amo conhecer pessoas e me conectar com elas. E ter essa oportunidade nos EUA me deixa muito contente, pois aprender coisas novas e trocar experiências é muito enriquecedor e uma das minhas paixões.

10. Qual o propósito do Grupo de mulheres empresárias Successful Women?

Acredito que o maior propósito está relacionado ao crescimento profissional e pessoal. O network abre muitas portas e oportunidades, além de construir relacionamentos saudáveis, que nos proporcionam experiências incríveis.

11. Como surgiu a oportunidade de fundar o projeto Mulheres de Sucesso, escrever seu primeiro livro e qual a sensação em ser uma das finalistas, como melhor escritora brasileira nos Estados Unidos?

Deus colocou no meu coração, logo que pisei em solo norte-americano. A partir daí, foram surgindo convites e oportunidades. As coisas foram acontecendo. A sensação é maravilhosa

e eu tenho muita gratidão a Deus e ao próximo. Isso gera, também, uma grande expectativa e responsabilidade de fazer, cada vez mais, um trabalho de excelência, a fim de que eu possa fazer jus a essa representatividade. É gratificante contribuir para o crescimento de pessoas, que, assim como eu, tem sonhos e deixam de realizar, pois algumas vezes olham para as dificuldades. O Livro Mulheres de Sucesso, publicado em três idiomas (Inglês, Português e Espanhol), compartilha das minhas experiências, estratégias e segredos, que tem me levado a alcançar os meus objetivos.

12. Que mensagem você deixa para as mulheres que sonham empreender?

Que nunca deixe de sonhar e criar estratégias para realizar os seus sonhos. Busquem ajuda profissional. Acredite em Deus e em você! Afinal, Sim você pode! Mulheres de Sucesso.

Laís Vieira



Dolarize seu patrimônio com a Fortunes Realty International.

Entre em contato com os Experts Laís Vieira e João Vieira.

Contato@fortunesrealty.com

+ 1 305 766 0409
WhatsApp Internacional

Siga nossas redes:

@FortunesRealty
@LaisVieiraUSA
@JoaoVieiraUSA

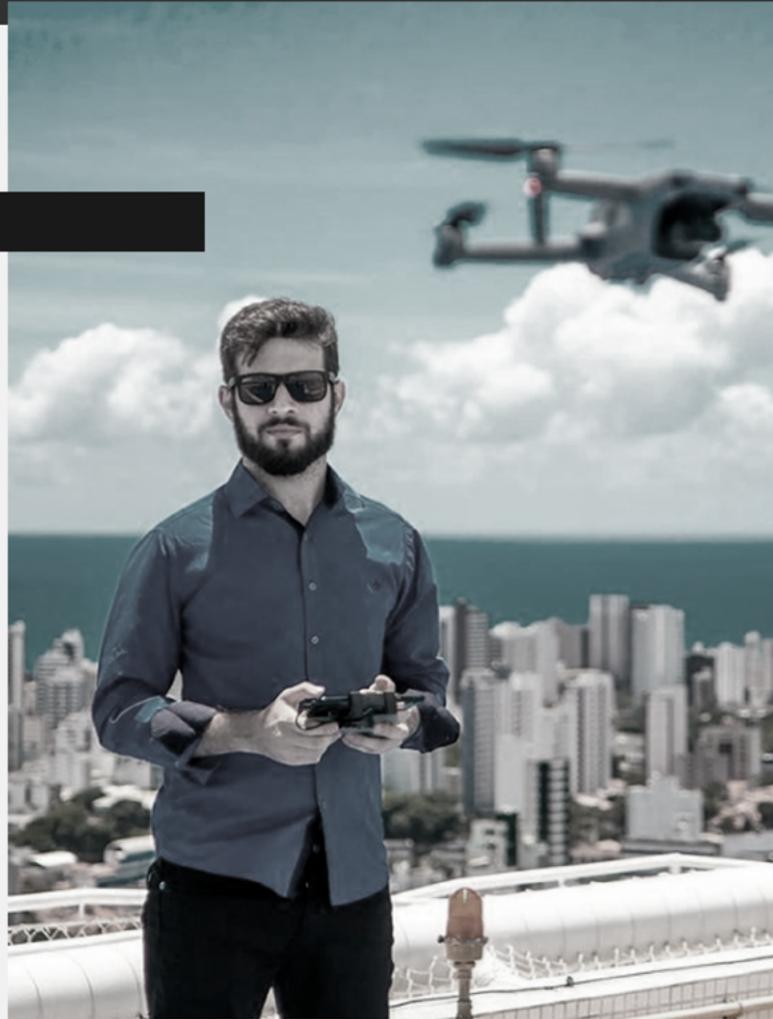
Joilson Pereira

F O T O G R A F I A

PROFISSIONAL AUDIOVISUAL

JOILSON PEREIRA

Filmmaker
Fotógrafo
Profissional de Transmissão ao Vivo
Piloto de Drone



AJUDO PESSOAS
TÍMIDAS A ENCONTRAR
A BELEZA QUE
HÁ DENTRO DE SI.



@JOILSONPEREIRA
+55 71 9278-0331



EDUARDO COSOMANO

Eduardo Cosomano é jornalista, escritor e fundador da EDB Comunicação, agência referência em assessoria de imprensa e produção de conteúdo. Seu primeiro livro, “Saída de mestre: estratégias para compra e venda de uma startup”, foi destaque nos principais veículos de imprensa do Brasil, como Exame, Valor Investe, Folha de S. Paulo e o Estado de S. Paulo. A obra chegou a ocupar o 1º lugar entre os mais vendidos na categoria “Novos Empreendimentos” da Amazon durante o pré-lançamento e marcou presença no ranking de best-sellers da Revista Veja e do portal Publishnews.



Qual o segredo da “economia” das startups?

As startups brasileiras receberam US\$ 2,04 bilhões de investimento durante o primeiro trimestre de 2022, segundo a consultoria Distrito. O valor corresponde a 4% mais do que os US\$ 1,96 bilhão levantados no mesmo período de 2021. Trata-se de um cenário extremamente oposto à crise econômica que estamos vivendo. Apesar de diversos sinais de retomada em vários setores, o segmento de startup passa longe da palavra crise, muito pelo contrário: por lá o que não falta é dinheiro, especialmente nos últimos anos.

Mas, como o mundo inteiro vive uma crise enquanto as startups batem recordes de investimentos e casos de exit, (nome dado ao evento de venda de startups)? Não é exatamente simples de se explicar, mas a principal resposta está na demanda que as startups atendem. Em resumo, elas fazem parte da solução da crise. A primeira metade do meu primeiro livro, Saída de mestre: estratégias para compra e venda de uma startup, é dedicada essencialmente a contar a história da rede de pontos de retirada Pegaki, que foi vendida para a Intelipost no início de 2021. O negócio, fundado em 2017, funciona da seguinte forma: ao comprar um produto pela internet, o consumidor pode escolher retirar em um ponto credenciado pela Pegaki, que pode ser qualquer comércio plugado à rede.

Quando veio a pandemia, mais ou menos em maio de 2020, as vendas por e-commerce bateram recordes, e se vende tem que entregar. Mas como utilizar as redes de pontos sendo que quase todos os comércios físicos estavam fechados? Resposta: na rede da Pegaki, havia uma série de

comércios considerados essenciais, como lojas de água, lavanderias e petshops. Em meses, a Pegaki saltou de 10 mil entregas para inacreditáveis 1 milhão de entregas. Vale ressaltar que a Pegaki não foi a única. Entre julho de 2020 e julho de 2021, o iFood teve crescimento de mais de 193% no número de pedidos para compras em supermercados. Já no que diz respeito à delivery de comida, só em 2021, o aplicativo aumentou a presença de pequenos e médios restaurantes em 27% e atualmente representam 84% dos mais de 270 mil estabelecimentos cadastrados. Já o lucro da empresa de video conferências. Zoom cresceu 1.123% só no trimestre de 2020. Esses são só alguns exemplos, eu poderia trazer milhões deles, mas a questão não é essa. receita (dinheiro) diretamente.

Startup não é apenas um nome da moda, é um novo modelo de negócio. De maneira resumida, são empresas que resolvem problemas de maneira mais simples, mais rápida e mais barata, geralmente apoiadas por alguma nova tecnologia. Enquanto a maioria das empresas enxergam problemas como obstáculos, as startups enxergam como oportunidade.

Quanto maior for a quantidade de pessoas afetadas por aquele problema, maior é a oportunidade de negócio. Agora, se um problema é tão grande e complexo a ponto de não estar resolvido em pleno 2022, naturalmente ele vai demandar de muito esforço e criatividade para ser solucionado. Por essa razão, o ambiente das startups é diferente, gerido essencialmente pela autonomia. Além disso, a questão do investimento é determinante, uma vez que é preciso tempo e estrutura para chegar à solução do problema.

Durante a pandemia, vivemos um período onde a demanda pelo digital falou muito alto e, não fossem as novas tecnologias, os impactos econômicos seguramente seriam ainda mais catastróficos para todos. É importante ressaltar que, mais do que nos atender na emergência, essas tecnologias aceleraram mudanças profundas em nosso estilo de vida, que o consumidor final aderiu.



Atentas a esse fenômeno, as grandes empresas tinham duas opções: promover as inovações necessárias ou comprar e investir nas startups que já comprovaram eficiência. O segundo caminho, muito mais rápido, foi escolhido. Para além da solução em si, uma das razões pela preferência por movimentos de aquisição reside na falta de talentos no setor de tecnologia.

Basicamente, é um setor em que sobram vagas e falta mão de obra qualificada. Quando uma grande empresa compra essa startup, ela mata dois coelhos com uma cajadada só: além da solução, ela leva a estrutura e a cultura por trás daquela solução.

O fato é que estamos vivenciando o nascimento de uma nova economia, alimentada por novos hábitos, novas demandas e que exigem de nós uma nova postura. Ao longo da história, negar o avanço da tecnologia se mostrou tão eficiente quanto enxugar gelo. Tudo muda muito rápido e, seguindo a linha de Charles Darwin, “não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças”. 🍀



Mercado de Trabalho

Modelos de trabalho no período pós-pandêmico

Com a pandemia, sofremos uma ruptura abrupta, principalmente em nosso estilo de vida. Mesmo após dois anos de muito rearranjo para atender aos padrões de comportamento, ainda há muito o que ser feito para atender as necessidades de adaptação das empresas às novas formas de trabalho. O desenho desta rotina organizacional e de seus integrantes é um fato, sem possibilidade de retorno. Dentre os muitos fatores para esse cenário, podemos elencar a automatização dos processos, os modelos de trabalho centrado na valorização do capital humano e as mudanças nos ambientes organizacionais. As empresas que não se mexerem para repensar essas premissas estão fadadas ao fracasso.

A direção que o mundo do trabalho está tomando requer uma escuta sensível e ativa das organizações para com suas equipes, pois nesse cenário a busca por mais liberdade, flexibilidade e bem-estar são condicionantes que vem alterando o futuro das relações de trabalho. De acordo com a pesquisa do LinkedIn, quatro grandes tendências impulsionam as mudanças nas relações de trabalho e uma delas (a flexibilização) afeta diretamente esse ambiente. Nos últimos dois anos, houve um aumento de 78% nas postagens de emprego no LinkedIn que mencionam flexibilidade de trabalho e a possibilidade de trabalhar remotamente foi apontada como essencial por 72% dos entrevistados. Essa tendência (a capacidade de os funcionários trabalharem remotamente ou mudarem de horário), costumavam ser uma vantagem distinta, todavia, tornou-se uma regra que impõem novas demandas à cultura da empresa. É imperativo, portanto, que ela ofereça uma experiência equitativa para todos os profissionais, não importa onde ou quando trabalhem. Sabemos que nem todas as funções poderão desfrutar dos arranjos de trabalho flexíveis, mas à medida que a tecnologia avança, mais funções terão a capacidade de ser executadas remotamente, permitindo que mais profissionais desfrutem desse novo formato. Construir uma cultura virtual de trabalho flexível

bem-sucedida exige que a empresa tenha, principalmente, regras para o modelo assíncrono e horários em que todos devem estar disponíveis, bem como aqueles em que as pessoas não devem ser acionadas. A comunicação, que sempre foi um gargalo nas pesquisas de engajamento, é ainda um fator de destaque nesse novo contexto. Ela precisa ser ativa, constante e específica, principalmente sobre as expectativas esperadas quanto aos resultados.

Por outro lado, exigirá que o profissional tenha uma elevada autorresponsabilidade em se dedicar às suas atribuições, independentemente de suas estações de trabalho, e ao mesmo tempo sem perder de vista a interdependência com os membros da sua equipe. Isso porque, através desta conexão os compromissos, os resultados serão entregues dentro de prazo, qualidade e produtividade requerida. Se a realidade for a já conhecida (para sair de casa), que seja para um lugar melhor, mais inspirador, onde as pessoas tenham trocas produtivas, espaços de silêncio e concentração e locais para conversar e resolver os assuntos de forma informal e colaborativa.

Sua empresa está preparada para enfrentar esses novos desafios de modelo de trabalho? 🤖

**ANNA
BRITTO**

Administradora, Coach,
Especialista em gestão de
Pessoas, Sócia diretora Blum
e Presidente ISIS.





GERAR TRANSFORMAÇÃO NAS PESSOAS E NAS ORGANIZAÇÕES.



**Recrutamento e
seleção**



Mentoria



Coaching

 www.blumdh.com.br

 blumdhoficial

 @blumdhoficial

 AnnaBrittoDesenvolvimentoHumano



NATHALIA ARCURI

Atualmente, Nathalia Arcuri é uma das três mulheres mais influentes do Brasil (segundo pesquisa IPSOS 2022). A CEO e fundadora da Me Poupe!, primeira e maior plataforma de entretenimento financeiro do mundo, é formada em jornalismo, especializada em planejamento financeiro pelo INSPER e criadora de um método de planejamento financeiro que já impactou mais de 450 mil alunos.

Em 2014 ganhou o prêmio máximo de planejamento financeiro do Brasil pelo Instituto Planejar. Foi a única influenciadora brasileira a ser convidada para o Fórum Econômico Mundial 2020, em Davos, e no ano seguinte, uma das únicas mulheres nomeadas pelo órgão como membro do programa Young Global Leader, da turma de 2021. É autora de dois livros que já venderam mais de xxx milhões de cópias, diretora de conteúdo das plataformas digitais do Me Poupe! e atualmente, também assina a coluna Eu, Chefe de Mim, escrita mensalmente para a Exame, um dos principais veículos de negócios do país.

Por Fátima Reis

1. Quando e como aconteceu seu interesse por finanças?

Aos sete anos de idade, descobri que uma colega de classe tinha ganhado uma poupança do pai, que aplicaria uma certa quantia de dinheiro todos os meses até que ela completasse dezoito anos e pudesse comprar um carro. A partir daí, comecei a juntar todo dinheiro que podia, já que diferente da minha colega eu não tinha uma poupança criada pelos meus pais. Não ganhava mesada, mas guardava o dinheiro do lanche, quando tinha. Em vez de brinquedos, pedia dinheiro de presente de aniversário e no Natal. Na adolescência, comecei a usar a criatividade pra engordar o cofrinho: foi das blusas de tie-dye e pulseirinhas artesanais a figurante em propagandas para ganhar mais dinheiro! Assim, aos 17, já tinha acumulado R\$ 6.800,00, o equivalente a R\$ 21.000,00 nos dias de hoje. Algum tempo depois, em janeiro de 2014, meu casamento de sete anos chegou ao fim e eu me vi diante de uma sugestão do meu ex-marido de vender o apartamento, cada um ficando com a sua parte. Nós dois tivemos a mesma participação na compra e reforma do apartamento que foi adquirido à vista na planta, oito anos antes, com 15% de desconto (a melhor negociação da minha vida). Vender aquele imóvel significava voltar para a casa dos meus pais e perder a minha liberdade. Além disso eu decorei cada canto, paguei tudo à vista... eu amava aquele lugar. Eu disse a ele depois de dar aquela verificada básica nos meus investimentos cuja rentabilidade, na época, não chegava aos pés da minha carteira atual, que gostaria de comprar a parte dele. Detalhe: O imóvel se valorizou e dobrou de preço naqueles oito anos, o que fez com que a minha metade custasse mais do que pagamos pelo imóvel juntos. Mas te garanto: foi barato perto da sensação de liberdade proporcionada pela disciplina que eu adquiri com o dinheiro desde a infância. Foi aí que o tal click do propósito aconteceu. Já atuando na carreira jornalística, fui escalada para fazer uma reportagem sobre violência doméstica e cheguei a um dado que até hoje me arrepia só de pensar. 70% das mulheres que se submetem a relacionamentos abusivos permanecem sob o

teto do agressor porque são dependentes financeiramente.

E mais: a cada sete segundos uma mulher é vítima de agressão no Brasil. Abalada pela imagem da mulher agredida que precisou sair às pressas com os filhos para um abrigo sob ameaça de morte do parceiro, eu prometi pra mim mesma que dedicaria todos os dias da minha vida a proporcionar aquele momento de liberdade pra quem mais quisesse ou precisasse. Até então eu não sabia o que era propósito. Naquele momento, eu descobri. Claro que passei a estudar ainda mais sobre investimentos e finanças com o objetivo de compartilhar o meu conhecimento com outras mulheres e pessoas de forma geral, para que ninguém precisasse mais se submeter a situações de abuso por dependência financeira. Foi assim que decidi criar o blog do Me Poupe!, que hoje é a maior plataforma de finanças do mundo.

2. Quem te inspirou a se tornar uma poupadora?

Desde os 7 anos comecei a juntar o meu dinheiro porque tinha o sonho de ter o meu próprio carro aos 18 anos.

Quando meu pai falou “cresça e apareça” foi a virada de chave para mim na minha infância, desde então me interessei por finanças e por começar a investir. Me aprofundei nesse tema, me especializei, estudei muito e aprendi investindo o meu dinheiro e ajudando as pessoas ao meu redor com as suas finanças.

3. Com mais de 7 milhões de inscritos em seu canal, qual a sensação de ser o maior canal de finanças do mundo?

É inexplicável. O tema educação financeira era um tabu até o início da minha trajetória empreendedora, em 2015. Meu grande objetivo naquela época era transformar esse assunto em mainstream, ou seja: Fazer com que planos financeiros, investimentos, estratégias para sair das dívidas, taxas abusivas de juros de bancos e todos os assuntos relacionados ao universo

do planejamento financeiro fizessem parte do cotidiano dos brasileiros. Estamos na liderança desde 2018 quando o YouTube oficialmente confirmou que o Me Poupe! é o maior canal de finanças e empreendedorismo do mundo e sabemos que mais difícil do que chegar no topo é nos mantermos no canal com os nossos princípios e produzindo conteúdos inovadores, divertidos e educativos para milhares de pessoas.

4. Para os pequenos empresários que estão endividados, qual o primeiro passo para sair das dívidas, tornar um investidor e ter liberdade financeira? Quanto tempo leva cada processo?

O primeiro passo é separar as “vidas” A empreendedora e o empreendedor precisam entender que o dinheiro da empresa é da empresa e que ele é um funcionário, ou seja, um custo da empresa. O grande erro cometido pela maioria dos meus alunos empreendedores é não ter um pró-labore, misturar as contas, receber um pagamento de manhã na conta PJ e pagar a conta do mercado de casa à tarde com o mesmo dinheiro. Para os empreendedores que buscam lucro e expandir faturamento, mas têm pouco ou nenhum conhecimento eu recomendo fortemente passar pelo “Eu, chefe de mim”, um treinamento que eu fiz de empreendedora para empreendedor com o passo a passo pra nunca mais faltar dinheiro no bolso de quem é chefe de si ou de alguém.

5. Você fala muito sobre “investimentos” Ativos e Passivos. Qual a diferença e qual melhor?

Ativos e passivos financeiros têm funções distintas na vida financeira pessoal e na vida financeira pessoa jurídica. Na nossa vida financeira pessoal, Ativo é tudo aquilo que gera receita, como investimentos em Tesouro Direto, por exemplo, e passivo é tudo aquilo que, apesar de ter valor no mercado, não gera receita (dinheiro) diretamente. O carro que a família usa para ir ao trabalho, por exemplo, é um passivo. Já na nossa vida financeira de

pessoa jurídica a frota veicular que a empresa usa para fazer as entregas, por exemplo, mesmo não dando dinheiro diretamente, são considerados ativos.

6. Para o pequeno empresário é melhor financiar ou alugar uma sala empresarial? Por quê?

Tudo depende do planejamento, do tipo de negócio, da perspectiva de crescimento... O empreendedor precisa ter projeções realistas e levar a empresa na ponta do lápis para tirar conclusões que tragam benefícios a curto e médio prazo.

7. Quais os melhores tipos de investimentos para PF e ou PJ?

A primeira dica de investimento seguro para quem tem um perfil mais conservador com investimentos é abrir contas digitais remuneradas, que são carteiras que pagam, no mínimo, 100% do CDI e que você consegue mexer no dinheiro facilmente e não é porque está rendendo pouco que não é considerado, se está rendendo é um investimento. Outro tipo de investimento seguro é o tesouro selic, que é o mais indicado para reserva de emergência, já que segue a taxa selic e é o único que você pode tirar o dinheiro antes do vencimento sem correr o risco de perder dinheiro. Já o tesouro IPCA é uma boa opção para pessoas que têm planos de longo prazo, porque garante que o seu dinheiro vai ganhar da inflação todos os anos até o vencimento, mas isso funciona para quem já tem um plano futuro, por exemplo, a aposentadoria. O CDB Prefixados é um outro tipo de investimento para quem está começando, que paga o triplo da poupança e tem a garantia dos fundos de garantia de créditos.

8. Quais melhores tipos de rendas extras?

Tenho várias dicas para você ter uma renda extra no mês, mas vou listar algumas aqui que sempre falo no meu canal que é montar uma lojinha virtual

em sites como OLX, Mercado Livre e grupos de Facebook, nessas plataformas você consegue vender roupas e outros objetos próprios. Outra dica é listar produtos que você pode vender, por exemplo, para se tornar uma afiliada digital de um marketplace para comercializar o produto que deseja por meio desses canais, o vendedor pode ser comissionado apenas com um clique do consumidor no seu produto. Outra dica que gosto é hospedar cães de pessoas que viajam ou não podem ficar com seu pet em casa no dia, hoje em dia temos opções de aplicativos que oferecem esse tipo de serviço. Revender produtos de beleza, por exemplo, itens da Natura, ou utilizar aplicativos com serviços de manicures e cabeleireiras, também são ótimas opções para quem quer contar com uma renda extra todo mês.

9. Que dica você deixa para os que querem empreender?

A primeira dica é colocar tudo no papel, escrever todas as suas ideias e seguir uma linha de raciocínio, um exemplo que costumo dar por conta da minha carreira de jornalista é pensar no “lead” com algumas perguntas básicas do seu negócios, mas que já vão te ajudar a direcionar e segmentar o seu empreendimento: O quê? Quem? Quando? Como? Onde? Por que?. É importante que ao responder essas questões, você seja bem específico, destacando os principais diferenciais. Depois disso, é preciso listar todas as pessoas que possivelmente vão te ajudar a chegar onde deseja e, para isso, é importante que o empreendedor trace metas para conseguir atingir seus objetivos. O mais importante é saber fazer o approach correto, entender a outra pessoa e de que forma você pode ser interessante para que ela possa te ajudar.

O próximo passo é fazer uma lista de pessoas que vão te atrapalhar, não necessariamente aquelas que farão o seu negócio não dar certo, mas sim que dizem que não vale a pena investir

naquilo, ou que não acreditam no potencial do seu empreendimento, por isso é importante criarmos estratégias para nos blindarmos dessas pessoas. A última dica valiosa é se organize financeiramente e faça uma reserva de emergência de no mínimo seis meses, o mais recomendado é de um ano, mas lembrando que esse dinheiro é para você e não para sua empresa.

10. O que te motivou a realizar o Reality Me Poupe, que está em sua 3ª edição?

Nesses últimos dois anos de pandemia, sabemos o quanto o brasileiro sentiu no bolso o impacto da crise. Com a taxa de desemprego e inflação altíssimas, ficou difícil conseguir driblar as dívidas. Com o reality, quero transformar vidas de pessoas endividadas por meio da educação financeira e mostrar como é possível se organizar financeiramente.

O público que assiste também consegue aprender junto com os participantes e transformar a sua relação com o dinheiro.

11. Quantas pessoas você já ajudou ao longo desses 7 anos, através do blog, canal, livro e reality?

O Me Poupe! alcança diretamente mais de 25 milhões de pessoas por mês, além de mais de 450 mil alunos já terem participado de cursos na nossa plataforma. Na pandemia, fomos consideradas uma das 100 marcas mais lembradas durante a pandemia.

12. O que Nathalia faria diferente, se começasse, hoje?

Absolutamente nada. Eu amo cada erro, cada dor de crescimento, cada pessoa que passou pela empresa e me deixou aprendizados incríveis, cada dia de angústia e de vitória. Esses momentos fazem parte da empreendedora que eu sou hoje e serão fundamentais para o império de impacto social que eu e meu time estamos construindo.

13. Desde que começou a poupar, alcançou muitos dos seus objetivos na vida, como ter o primeiro carro, primeiro apartamento, programa na TV e chegar ao 5 milhões de reais em patrimônio. Quais os planos de Nathalia Arcuri para os próximos 5 anos?

O nosso objetivo é democratizar a educação financeira no Brasil e impactar positivamente cada vez mais a vida de milhões de brasileiros para que tenhamos pessoas independentes financeiramente e, para além disso, queremos que as próximas gerações cheguem aos 70 anos sem ter passado por um momento de miséria.

14. Que mensagem você deixa para os que querem empreender?

O caminho da empreendedora e do empreendedor costuma ser muito solitário. O medo de estar fazendo algo errado ou de investir mais no próprio negócio correndo o risco de abrir mão de todo o patrimônio é gigantesco. A notícia boa é que não precisa ser assim. Minha dica é começar pequeno e testar novos produtos, novas abordagens de venda, novos meios de comunicação e de divulgação com o mínimo de recursos possível. Você não precisa contratar uma agência de marketing digital para começar a testar suas vendas pelo Instagram ou WhatsApp. É possível começar pequeno, com a ajuda de amigos ou parentes, para só depois de validada a ideia buscar mais recursos financeiros. Empreender é o investimento de maior risco que existe e é por isso que também é a atividade que mais pode gerar valor e dinheiro no médio e longo prazo. Com disciplina e foco dá pra chegar muito longe começando com menos de R\$ 1.000,00.



“O nosso objetivo é democratizar a educação financeira no Brasil.”

-Nathalia Arcuri

**Dê adeus a instabilidade
com o treinamento de
planejamento financeiro
da Nathalia Arcuri
para empreendedores!**

**Matricule-se
agora mesmo:**



Nathalia Arcuri
Ceo da Me Poupe! e
Especialista em Finanças



EU, CHEFE DE MIM

por Nathalia Arcuri

Me Poupe 

 mepoupe.com
 [instagram.com/nathaliaarcuri](https://www.instagram.com/nathaliaarcuri)
 [instagram.com/mepoupenaweb](https://www.instagram.com/mepoupenaweb)



Saúde da Mulher

Cuidados que toda mulher deve ter.

Muito se fala da prática de exercícios físicos e dos inúmeros benefícios à saúde. No entanto, você, mulher, já ouviu falar em ginástica íntima? O que não nos falam, é que nós temos músculos íntimos. Sim, músculos ao redor da vagina e do ânus.

Esses músculos vaginais perdem força, ficam fracos, debilitados, por inúmeros motivos. Principalmente com o avançar da idade, gestações, prisão de ventre, menopausa, tabagismo e claro, a falta de exercício íntimo! Essa é a origem de vários problemas que abalam e muito a autoestima feminina, tais como: "Puns" vaginais, sensação de folga ou flacidez vaginal, escape de urina ao tossir/espirrar ou rir, além da diminuição do prazer e até mesmo dificuldade de chegar ao orgasmo.

O fato é, de que adianta cuidarmos tanto do externo, da casca (pele, corpo, cabelo) enquanto negligenciamos nós mesmas lá por dentro? Afinal, tenho certeza de que você quer e merece, desfrutar de relações mais prazerosas, aumentar sua lubrificação, libido, deixar sua vagina mais forte, além de evitar constrangimentos como escapes de urina ou até mesmo "puns" vaginais. Mas, não espere algum desses problemas surgir para recorrer ao fisioterapeuta pélvico!

A fisioterapia Pélvica é para todas as mulheres! E se você, mulher que lê essa matéria, se identificou com alguma dessas queixas ou simplesmente tem vontade de obter e desfrutar de todos os benefícios da ginástica íntima, procure já uma fisioterapeuta pélvica da sua confiança!

A ginástica íntima tem como base, um movimento de contração íntima que você deve fazer e eu explico detalhadamente em vídeos no meu Instagram!

Veja lá como ter uma sexualidade e saúde íntima ainda melhor! Por fim, listo outros problemas que você mulher consegue solucionar e se libertar, por meio da Fisioterapia Pélvica: Flacidez Vaginal; Incontinência Urinária; Atrofia Vaginal; Dor na Relação Sexual; Vaginismo, Bexiga Hiperativa, Constipação, Incontinência Anal e outras Disfunções Pélvicas. Além claro, de ser uma aliada fundamental na gestação e preparação para o parto!

Cuide-se de dentro para fora, não deixe para depois o que você tem de mais precioso, sua saúde! 🍷

**ALLANA
LUSO**

Fisioterapeuta Pélvica
CREFITO: 246175-F





Carreiras
& Oportunidades
Saúde



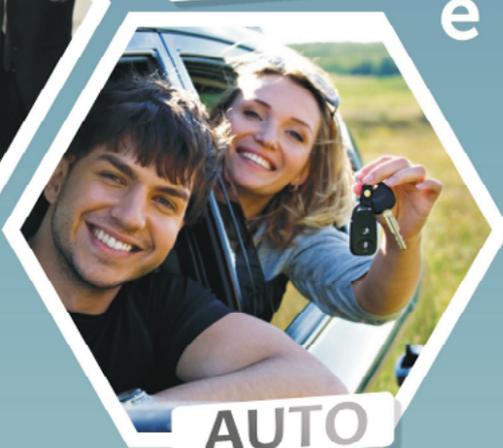
SAÚDE



ODONTO



VIDA



AUTO

Cuidamos
da saúde
de sua
família
e colaboradores



Solicite orçamento
www.carreiraseoportunidades-saude.com

SulAmérica

Amil

bradesco

Unimed 



O atual cenário da indústria da construção civil Brasileira

A indústria da construção civil é uma importante mola propulsora da economia nacional, por se tratar de uma grande cadeia produtiva, fonte geradora de emprego e renda. Essa cadeia agrega construtoras, siderúrgicas (aço), indústrias: de cimento, materiais cerâmicos, plásticos, pré-fabricados de concreto e aço, além de concreto usinado, argamassas, materiais minerais, asfalto, dentre outros. Portanto, um setor gerador de emprego e renda. Para se ter uma ideia, em fevereiro do corrente ano, com toda a pandemia, o saldo de empregos formais gerados no setor foi 328 mil, conforme dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Novo CAGED). O setor da construção civil então vinha apresentando um crescimento ascendente, principalmente entre 2002 e 2012. Todavia começou a perder força por conta da crise econômica e política que se abateu sobre o país desde, aproximadamente, 2014, a partir da qual o país vem apresentando pífios índices do Produto Interno Bruto (PIB), denotando uma desaceleração da economia como um todo, afetando a cadeia da construção e ceifando muitos empregos. Este quadro se agravou a partir de 2020 com o início da famigerada pandemia da Covid 19. Em 2021, já se verificava uma certa recuperação do PIB da construção, necessária para atender à demanda habitacional, sobretudo na baixa renda, bem como garantir e ampliar a infraestrutura do país, a exemplo de obras de saneamento básico, rodovias e ferrovias. Todavia, em fevereiro deste ano de 2022, o Brasil e o mundo foram surpreendidos e afetados com a guerra entre a Rússia e a Ucrânia.

Segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), com a pandemia e a chegada da guerra, houve um notório aumento da inflação e da taxa de juros. A Taxa Selic já chega, hoje, a 12,75% ao ano. Nesse contexto, pode-se constatar um expressivo aumento dos preços de importantes commodities para a construção civil, a exemplo do minério de ferro, alumínio, cobre, petróleo e seus derivados. Em relação aos insumos energéticos, em particular a gasolina e o óleo diesel, verifica-se uma expressiva repercussão no custo dos fretes e equipamentos. Tal escalada de aumentos tem elevado, sobremaneira, os preços dos principais insumos da cadeia produtiva da construção, a exemplo do aço, cimento, asfalto, materiais plásticos, elétricos e hidráulicos, os quais, desde 2020,

pressionam os custos de construção. O aço, por exemplo, aumentou mais de 100% a partir do início da crise pandêmica, tendo ocorrido novo aumento agora em abril de 2022. Tudo isto tem gerado um clima de insegurança e conseqüente retração nos investimentos em imóveis e outros segmentos da construção civil, inclusive obras de infraestrutura. É mister registrar que, com a vigência do PLN 2/2022, sancionado pela Presidência da República, foi possível zerar os impostos federais PIS/COFINS incidentes sobre os combustíveis, bem como limitar os Estados no que tange ao ICMS, no máximo, em 18% incidente sobre os preços de pauta do óleo diesel, gasolina e etanol, até então na casa dos 30%. Portanto, estancaram-se os aumentos abruptos que vinham ocorrendo, permitindo uma redução, a partir do final de junho/2022, nos preços dos combustíveis na bomba para o consumidor final, sobretudo em relação às carretas, caminhões, outros veículos, máquinas e equipamentos a base de combustíveis derivados do petróleo utilizados na cadeia da construção. Apesar dos avanços, espera-se que tais reduções possam vir a ser ainda mais expressivas, principalmente em relação ao diesel. Desse modo, poder-se-ão evitar novos aumentos ou mesmo mitigar os atuais preços dos insumos e serviços que integram a cadeia da construção civil, visando fomentar este estratégico setor da economia. Enfim, é necessário atravessar o quanto antes essa forte turbulência mundial que vem afetando a economia nacional, para que se tenha uma retomada do crescimento da construção civil e que seja devidamente inserida na chamada "4ª Revolução Industrial". Neste sentido, é preciso também um efetivo investimento em educação, inovação e tecnologia, com o apoio dos governos federal, estaduais e municipais, sobretudo ao setor da indústria, sem perder de vista o comércio e serviços, propiciando um desenvolvimento sustentável do Brasil, com paz e prosperidade para as novas gerações. 🇧🇷

CARLOS HENRIQUE JORGE GANTOIS

Vice Presidente da ACB e do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos de Cimentos. Eng. Civil e M.Sc em Economia das Organizações/Desenvolvimento Regional.



tropicalmadeiras.net.br



TROPICAL
ARTE EM MADEIRAS

@tropicalmadeiras

VIVA A EXPERIÊNCIA DE TER A NATUREZA *em sua casa*

TRANSFORME O SEU LAR COM A TROPICAL.

SHOWROOM

ITAPUÃ

AV DORIVAL CAYMMI 943
71 3379-2019

SHOWROOM

CAMINHO DAS ÁRVORES:

ALAMEDA DAS ESPATÓDEAS, Nº53
CAMINHO DAS ÁRVORES, SALVADOR
71 3027-6610



Juranildes Araújo

Presidente do Sicomércio Varejista de Camaçari e Região

SUA REPRESENTANTE DO COMÉRCIO

O Sicomércio - Sindicato do Comércio Varejista de Camaçari e Região, representar e defende os interesses da classe empresarial do comércio de Camaçari, Dias D'Avila, Lauro de Freitas, Simões Filho, Mata de São João, São Sebastião do Passé, Candeias e São Francisco do Conde para o desenvolvimento socioeconômico da região. Onde se faz referência estadual no segmento sindical patronal varejista, pela representatividade, influência e modelo de gestão.

Presidida pela Presidente Sra Juranildes Araújo, empresária, pedagoga, palestrante na linha do empreendedorismo, vice-presidente da Fecomércio - Bahia, Subcoordenadora da Câmara da Mulher Estadual Fecomércio e atualmente Presidente do Sicomércio de Camaçari e Região e sua diretoria.

Temos como objetivo disponibilizar, através de parcerias estratégicas, produtos e serviços, importantes para o segmento empresarial do comércio, com ações de empreendedorismo, integração, compromisso, sustentabilidade, defesa da livre iniciativa, transparência, respeito, cooperação e credibilidade.

Hoje o Sicomércio se faz representado por três Câmaras - Câmara da Mulher Empresária de Camaçari e Lauro de Freitas e a Câmara Jovem Empresário de Camaçari e temos a Delegacia Distrital Patronal do Comércio de Lauro de Freitas. Onde somos o Primeiro Sindicato a ter um Programa de Rádio cujo nome - Sicomércio Camaçari com você transmitido pela Rádio Boa FM 95,7 das 8h às 10h e para 120 cidades e nas redes sociais vinculadas ao Sindicato no Youtube Sicomércio Camaçari e Rádio Web Spider. Com o objetivo de contribuir para a formação e legitimação de lideranças empresarias no processo de interesses e do fortalecimento dos negócios.

Venha fazer parte do sindicato como associado: Objetivo representar e defender os interesses da classe empresarial do comércio de Camaçari, Dias D'Avila, Lauro de Freitas, Simões Filho, Mata de São João, São Sebastião do Passé, Candeias e São Francisco do Conde para desenvolvimento socioeconômico da região com alguns serviços e benefícios para os associados. Para conhecer mais e participar dos eventos de incentivo ou das capacitações solicite por e-mail a sua ficha de inscrição (sicomerciosindicato@gmail.com) (www.sicomerciocamari.com.br) ou através do contato (71) 3627-5539 e WhatsApp (71) 9646-8243.

COM O BANCO DE OPORTUNIDADES ...

**Ex-aluno Senac sai na frente
no mercado de trabalho!**

SENAC BANCO DE OPORTUNIDADES - [ícone] X

+de
5.000 empresas
cadastradas

SENAC BANCO DE OPORTUNIDADES - [ícone] X

+de
100.000
encaminhamentos ao mercado de trabalho

Banco de
Oportunidades



ENTRE EM CONTATO CONOSCO

www.ba.senac.br [ícone de lupa]

ou

[ícone de WhatsApp] (71) 3186-4000



Adaptação ao novo

A comunicação não é para os adeptos da zona de conforto. Digo isso porque em nossa área, tudo está mudando, menos a importância da criatividade. As formas de propagar uma mensagem de uma empresa através da publicidade mudaram com o passar do tempo e vejo isso se acelerando a cada ano.

Por exemplo, há 20 anos, quando era necessário fazer algumas ações de clientes para apresentar a visão deles ou uma mensagem que precisava ser propagada, nós utilizávamos facilmente a mídia offline e o trabalho estava feito. Hoje, com a potencialidade presente em redes sociais como TikTok e Instagram, somente uma mídia offline não teria o mesmo impacto.

O que eu quero ressaltar aqui é que o meio de propagar uma informação mudou, mas a importância da agência permanece. A criação continua importante, o que mudou apenas foi a plataforma a ser utilizada.

E nós, publicitários precisamos dobrar a atenção quando surgem novas plataformas em que a comunicação pode ser propagada. Primeiro, precisamos conhecer a plataforma e seu propósito. Ela conversa com que público? Ela atende mais de um nicho? O que meus clientes querem apresentar se encaixam nesse meio? Se a resposta é sim, o segundo ponto que deve ter atenção é o seu preconceito com as novidades. Digo isso porque, se essa nova plataforma permite que seu cliente tenha mais alcance e converse com mais pessoas, o que te impede de executá-la? Mas nem tudo o que surgir irá durar por muito tempo, temos exemplos de diversas novidades que duraram meses e algumas um ou dois anos.

Precisamos estar atentos ao que o consumidor está aderindo, o que ele adotou de novo na rotina, o que mudou a sua jornada, o que pode ser uma oportunidade.

E ao mesmo tempo que surgem novos meios de comunicação, os que já utilizamos vivem em constante mudança. Sempre identificamos novas funções, novos formatos para conteúdo e as vezes, em questão de meses, a forma de trabalhar com um conteúdo publicitário muda novamente.

E existe um ponto muito importante nessas constantes mudanças: saímos da zona de conforto. Do publicitário mais experiente ao mais novo no mercado, todos precisam se atualizar, ver uma nova forma de colocar aquele cliente em evidência, estudar mais e mais, sempre estar por dentro nas novidades e identificar o que pode ser aplicado em nossas comunicações.

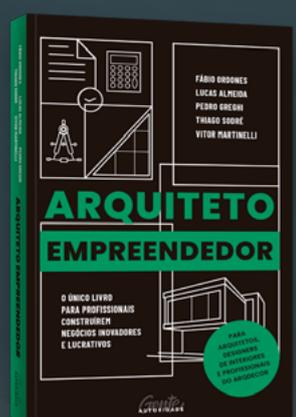
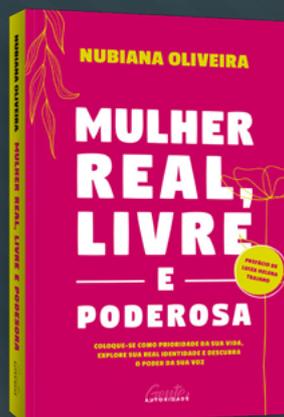
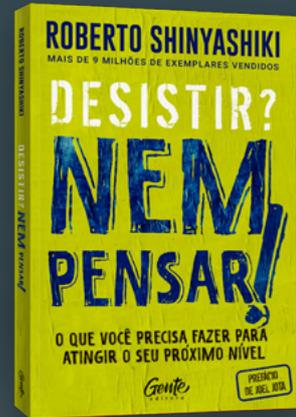
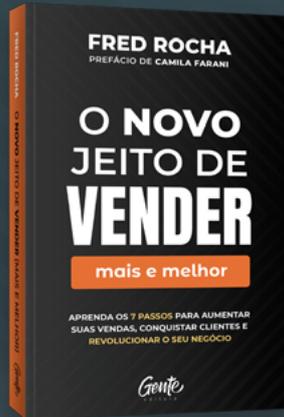
Estar atento ao que está ao nosso redor, aos que os consumidores dos nossos clientes estão utilizando é essencial para se manter ativo no mercado, não se esqueça disso. Viver na comunicação é viver em constante novidade. 🌟

**AMERICANO
NETO**

Presidente da Associação
Brasileira de Agências de
Publicidade - Capítulo
Bahia



AS MELHORES ESTRATÉGIAS PARA EMPREENDEDORES COM A EDITORA Nº1 DO BRASIL!



Gente
editora

ADQUIRA AQUI
O SEU BEST-SELLER





Vamos falar de vendas?

É possível se relaciona com as pessoas por interesse? Com essa pergunta aparentemente capciosa, iniciamos a nossa conversa de hoje.

Para isso, é preciso uma reflexão sobre o significado de uma atividade de vendas. Em primeiro plano, vale lembrar que todos somos “vendedores”: Advogados, médicos, engenheiros, professores, padres, pastores, todos vendem. Vendedores vendem.

Viver é uma atividade constante de vendas e todas as atividades desenvolvidas envolvem essa prática. Toda pessoa que um dia já se arrumou para um encontro ou uma entrevista de emprego, por exemplo, estava, na prática vendendo. Fazemos isso em todo o tempo, por isso nossa recomendação para que, a partir de agora, passemos a nos relacionar uns com os outros, exclusivamente por “interesse”.

Afirmamos isso, sob a compreensão de que tal postura é o ato de uma pessoa se posicionar como alguém interessado em viabilizar soluções e oportunidades e de se colocar como elo, entendendo que vendedor é um solucionador (tem solução para uma dor). Essa é uma afirmativa ampla e não se refere ao que alguém comercializa, mas a um contexto maior.

Posicionar-se como uma ponte para soluções é um estilo de vida, um movimento, uma escolha que requer, além de vontade, treino. Não é nossa proposta, aqui, apresentar receitas prontas, mas apontar caminhos, a partir das experiências vividas.



**PATY
VALENTE**

Mentoria ABRA A PORTA
PARA A VENDA ENTRAR!



TRIP NÁUTICA BAHIA

Tabela de Preços 2022

**PASSEIOS PARA ATÉ 10
PESSOAS A PARTIR DE
10X DE R\$60,00**

**CELEBRAÇÃO DE
ANIVERSÁRIO, DESPEDIDA DE
SOLTEIRO, EVENTOS
CORPORATIVOS E MUITO MAIS!**

ITENS INCLUIDOS

-  Marinheiro
-  1 vaga de Garagem
-  10kg de Gelo
-  Carvão
-  Cooler com 160 litros;
-  Churrasqueira Inox;
-  Combustível;
-  Som da Lancha;
-  Taças e Copos;
-  Todos os itens de segurança e salvatagem.

ACEITAMOS TODOS OS CARTÕES

 VISA



 Hipercard

 AM EX

 mercado pago

 elo



WWW.TRIPNB.COM.BR

Ao longo da vida, quantas pessoas cada um de nós conhece? É preciso ser amigo de todos? O antropólogo Robin Dunbar afirmou que somos incapazes de administrar socialmente mais de 150 relações sociais. Em que pese a validade dos estudos antropológicos, acreditamos que conhecemos muito mais pessoas e, de certa forma, interagimos, sim, com bem mais do que os 150 sugeridos pelos estudos.

Nesses encontros, não somos (ou seremos), necessariamente, amigos, mas nos conectamos verdadeiramente com o outro e seus anseios e adotando um comportamento compassivo. A partir daí, podemos contribuir com todos os que passam pela nossa vida, nos posicionando como elo ou ponte para as necessidades e desejos alheios. Em vista disso, penso que podemos (e devemos) desenvolver conexões de valor.

Qual é, portanto, a relação disso com vendas? Essa pergunta será respondida a partir do relato das nossas experiências, conquistadas e aprendidas em nossa trajetória.

Uma pessoa que atua como elemento conector sempre entrega soluções ao outro e com isso surge uma “dívida” do segundo para com o primeiro. Dessa forma a pessoa que se posicionou como elo deixa no outro a sua marca pessoal e imprime a sua identidade. O padrão comportamental, que para mim é orgânico, fluido e natural, me fez entender como funciona o alimento e cola das relações humanas. Também me fez perceber que isso funciona de forma ampla, incluindo os negócios e, óbvio, as vendas nossas de cada dia. Os outros nos compram e, a partir daí, o que oferecemos. A equação e sequência é essa. Inverter a ordem não trará os resultados desejados.

Por conta dessa leitura, percepção e padrão é que surgiu a minha mentoria para desenvolvimento da habilidade de vendas, não como um treinamento para essa ação, embora eu reconheça que eles existam e sejam valiosos. Contribuo para o desenvolvimento de habilidades comportamentais, que vão repercutir em vários cenários da vida e tenho um orgulho imenso disso, porque a profissão de vendedor é a mais significativa do mundo. O ser humano pode ser o que quiser, ter as qualificações técnicas que julgar necessárias, mas se não souber se

relacionar com o outro não vai muito longe. Acredito que para fechar negócios, não importam palavras-chave, importam comportamentos-chave. O outro é uma pessoa, assim como você, então é necessário ampliar as suas perspectivas.

Assim, entendo que alguns caminhos são necessários para que a “venda” seja bem-sucedido: autoconhecimento, autodesenvolvimento, conhecimento do que se oferece, habilidade de negociação, conhecimento de perfis de negociação, entrada no portal dos comportamentos-chave.

Muito se fala sobre tudo isso, mas infelizmente ainda pouco se pratica. No entanto, ao contrário de entender isso como um problema, vejo como uma oportunidade de avanço, de salto e de melhoria coletiva e nisso está alicerçado o meu convite. Venda não é resultado de bom atendimento, porque esse é um comportamento passivo. Ela é resultado da construção dos comportamentos-chave, de uma liderança do processo, e isso acontece a partir (e não como resultado) de um bom atendimento, no qual a necessidade é adequadamente mapeada, escutada e atendida.

Onde as pessoas encontram seus leads? Quais os seus canais de aquisição? A resposta é simples: No consultório médico, na farmácia, na academia, no supermercado, no shopping etc. Em qualquer lugar onde você identificar que pode contribuir, carregando uma sacola, passando a referência de algum profissional, dando uma ideia, parando para escutar uma queixa, cedendo um lugar na fila. Em qualquer lugar mesmo, afinal como as pessoas vão te descobrir se você não aparecer?

Por fim, uma provocação com dois questionamentos, cujas respostas só poderão ser dadas por você: Você se compraria? Se você fosse seu próprio cliente, o que te faria voltar? As escolhas e comportamentos adotados ajudam a contar uma história. Se não houver congruência entre essas escolhas e comportamentos com a narrativa praticada, você será facilmente denunciado como uma fraude. Vigie, construa e avance... Um vendedor não é especialista em produtos ou serviços. Ele é especialista em gente. 🍷

VOCÊ SABIA?

Que mais de 60% dos clientes costumam comprar em Lojas que oferecem recompensas? e as indicam para amigos e parentes?

Aumente o seu faturamento oferecendo CASHBACK, conquistando, e atraindo novos clientes. Saiba mais:

Fátima Reis  (71) 99127-9704

nível
cashback

BAIXE O APP



"EU, DAY MESQUITA,
JÁ GANHO CASHBACK,
E VOCÊ?"



Grandes Redes - Lojas On-line

VIVARA

CMICADO (evino)

natura

Carrefour 

 CENTAURO



Comportamento

AUTOCONHECIMENTO: Você, protagonista da sua história.

Pouco antes da segunda guerra, o filósofo e paleontólogo Teilhard de Chardin apontava, profeticamente, em sua obra “Fenômeno Humano”, que o ser humano após percorrer longamente o caminho da análise, chegava finalmente à luminosa síntese, o início da “consciencialização”, ou seja, uma tomada profunda de consciência do ser humano, a respeito da Vida.

Curiosamente Paulo Freire, um dos maiores expoentes da educação, afirmou, anos depois, “que antes de alfabetizar era preciso conscientizar”.

Em ambas as afirmativas é possível perceber o reconhecimento de um dos maiores desafios da história da humanidade: o autoconhecimento. Sócrates, o filósofo da maiêutica, com sua genialidade ímpar já havia afirmando que “o conhece-te a ti mesmo é o princípio de toda a sabedoria”.

Então podemos pensar que: se o autoconhecimento vem de dentro e não de elementos externos, tais como palestras, conselhos, livros, etc., logo ninguém pode desperta-los no outro, mas, somente cada um, no silêncio de sua consciência, na quietude do seu ser, pode permitir o despertar da sabedoria da inteligência, que é clara, lucida, atenta e desperta. Qualquer um de nós temos luz no mais profundo interno do nosso ser. A questão é desobstruir os empecilhos que por ignorância opomos o seu brilho.



**VÂNIA
FONTES**

Sócia Soft Skills, Analista
Perfil Comportamental,
Treinadora, Master Coach.



**DOS CONTOS
PARA SUA CASA**

LUDUS
LUDICOS

CRIAÇÃO DE JOGOS FESTIVOS

COMPRA AQUI

WWW.LUDUSLUDICOS.COM.BR

Então os livros, terapias, coaching, palestras ou qualquer registro externo nos possibilita o ato de observarmos junto com o autor, a grande sacada é a observação, os textos e quaisquer informações externas é para serem questionadas, degustadas e ruminadas para nos levar a uma reflexão, mas só você pode fazer isso com todas as informações externas, independente do canal de comunicação, assim, se dá uma consciência livre de padrões dos seus julgamentos, crenças, suas opiniões e suas experiências ao longo da vida.

“Meu povo sofre por falta de conhecimento”

Oséias 4:6

O autoconhecimento é percebido dentro da essência de si mesmo e da vida com toda sua subjetividade e objetividade, e a ferramenta básica do autoconhecimento é a auto-observação. Sem esse percebimento de nós mesmos, a própria percepção que é o instrumento da auto-observação fica obstruída ou tendenciosa, daí distorcemos os fatos e as verdades.

Desse modo é preciso observar o corpo as emoções, os pensamentos automáticos e disfuncionais. Desse modo nos é recomendado nutrir corpos saudáveis, exercitados, alimentados, descansados, praticando a fé e evitando todo e qualquer tipo de exageros, qualquer desajuste nos leva ao caos.

Todos nós sempre cometemos erros. Quem não comete nenhum erro no que diz é uma pessoa madura, capaz de controlar todo o seu corpo.

Tiago 3:2

Tudo em nós é emoção, e há um grande e permanente trabalho a ser feito, não existe a possibilidade de acabar com as emoções, graças a Deus que não, já pensou um mundo sem elas? As emoções podem ser nossas aliadas, mas é preciso ser conhecidas, trabalhadas e acolhidas, mas para isso é necessário observá-las no exato momento em

que se manifestam com isenção de julgamentos, lembre-se que a maioria das emoções estão relacionadas com o nosso desejo, nosso querer, perdas, aquilo que nos incomoda ou aborrece é o que não queremos.

A raiva, o ciúme a inveja à promiscuidade, assim como todas as manifestações emocionais precisam ser percebidas para que não nos engane.

Ao nos observarmos não gostamos do que vemos, não nos agrada ver a nossa sombra, a nossa autoimagem não combina com o que estamos vendo e isso nos incomoda.

Somos reativos a fatos subjetivos seja em forma de orgulho, medo compulsão ou qualquer outra emoção que se manifeste, porque não gostamos do que vemos, daí a observação cessa. Precisamos ter coragem, disciplina e humildade para trabalhar nossas emoções e pensamentos, não devemos permitir que a autoimagem interfira nessa observação, é preciso ver os detalhes mais sórdidos mais cruéis e egoístas da nossa natureza emocional.

O objetivo de começar um processo de autoconhecimento é ampliar a consciência e aumentar o bem-estar. Quando bem encaminhada, são muitos os benefícios dessa prática, principalmente o que se refere aos processos de mudança emocional aos quais estamos tão vulneráveis durante toda a nossa existência. Se conhecer requer uma educação crítica, se você precisa de mudança em sua mentalidade ou em seu modo de agir você precisa saber como seu cérebro funciona e como pode ser seu aliado. Eu te pergunto: O quanto você ainda tem que perder por causa do seu comportamento? Você não é uma vítima. Você pode controlar suas reações. Você tem uma escolha.

Você merece ter uma vida plena de realizações. Lembre-se sempre, não se muda aquilo que não se conhece, daí a importância de buscarmos ajuda de profissionais de confiança para realizar um trabalho que nos conduza a jornada do autoconhecimento. 🍷



SOFT SKILLS

Desenvolvimento Humano &
Consultoria Organizacional

TRANSFORMANDO PESSOAS GERANDO RESULTADO

Coaching

Análise

Mentoria

Comportamental

Palestras

Treinamentos

Orientação
profissional

Consultoria RH



www.softskill.net.br



@softskillsoficial



Noticia

O Governo Federal assinou uma medida provisória, contrariando uma orientação anterior do STF, segundo a qual os planos de saúde e seguro de saúde são obrigados a cobrir vários procedimentos antes não cobertos, incluindo tratamento para autistas. Antes dessa decisão, o tratamento só era disponibilizado através de liminar. A medida provisória também prevê que a Agência Nacional de Saúde Suplementar - ANS reveja os procedimentos cobertos a cada seis meses, o que acontecia a cada dois anos e que deixava defasado o rol de procedimentos cobertos pelos planos.

Especialistas analisam que essa medida provisória favorece, de imediato, os beneficiários dos planos, mas a ANS deve fiscalizar de perto essas mudanças, uma vez que elas podem ocasionar reajustes recordes anuais nas tabelas de planos de saúde. Os beneficiários devem ficar atentos e, visando fugir dos reajustes, devem, constantemente, analisar os custos de outras propostas, pois a concorrência faz com que outros planos semelhantes tenham custos até 40% mais baratos.

A Portal Seguros é especialista em prestar consultoria em redução de custos com benefícios. Com uma equipe de mais de 15 consultores, a Portal analisa todas as opções disponíveis no mercado e apresenta reduções de custos, com manutenção da qualidade. Mais de 23 anos de mercados e mais de 20.000 clientes atendidos, habilitam a Portal a ser referência em consultoria de benefícios. O estudo de planos de saúde, por exemplo, é feito de forma gratuita e sem compromisso. 🌸



ISAC SANTANA

Gestor Comercial da Portal Seguros



**Turismo receptivo, turismo de eventos,
passeios, guias de turismo bilingues.**

 @PEREIRATURISMO

 71 99267-9309

 GUALIVIA.COM.BR



3º ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS - BA



Veja mais fotos no instagram e facebook



@empreendedoresdobrasiloficial

Restaurante: Casa do Comércio - SSA, Videomaker: Iolison Pereira, Edição: Guilherme Kallil, Fotografia: Luciana Bahia

3º ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS - BA



@empreendedorasdoBrasiloficial

3º ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS - BA



@empreendedoresdobrasiloficial

3º ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS - BA



PROBLEMAS COM SEU TEXTO? NÓS SOMOS A SOLUÇÃO!



A PAROLE É UMA
PLATAFORMA
DE CORREÇÃO DE
TEXTOS, COM
VASTA EXPERIÊNCIA NA
ÁREA DA LINGUAGEM.



NOSSOS SERVIÇOS:

- ☎ Orientação de produção textual para candidatos de ENEM, concursos e vestibulares;
- ☎ Formação continuada de professores de Produção textual;
- ☎ Elaboração de propostas de redação para concursos e vestibulares;
- ☎ Correção de redação de concursos e vestibulares;
- ☎ Assessoria de produção textual para estudantes do Ensino Médio, vestibulandos e concurseiros;
- ☎ Correção de textos oficiais;
- ☎ Correção de textos acadêmicos.

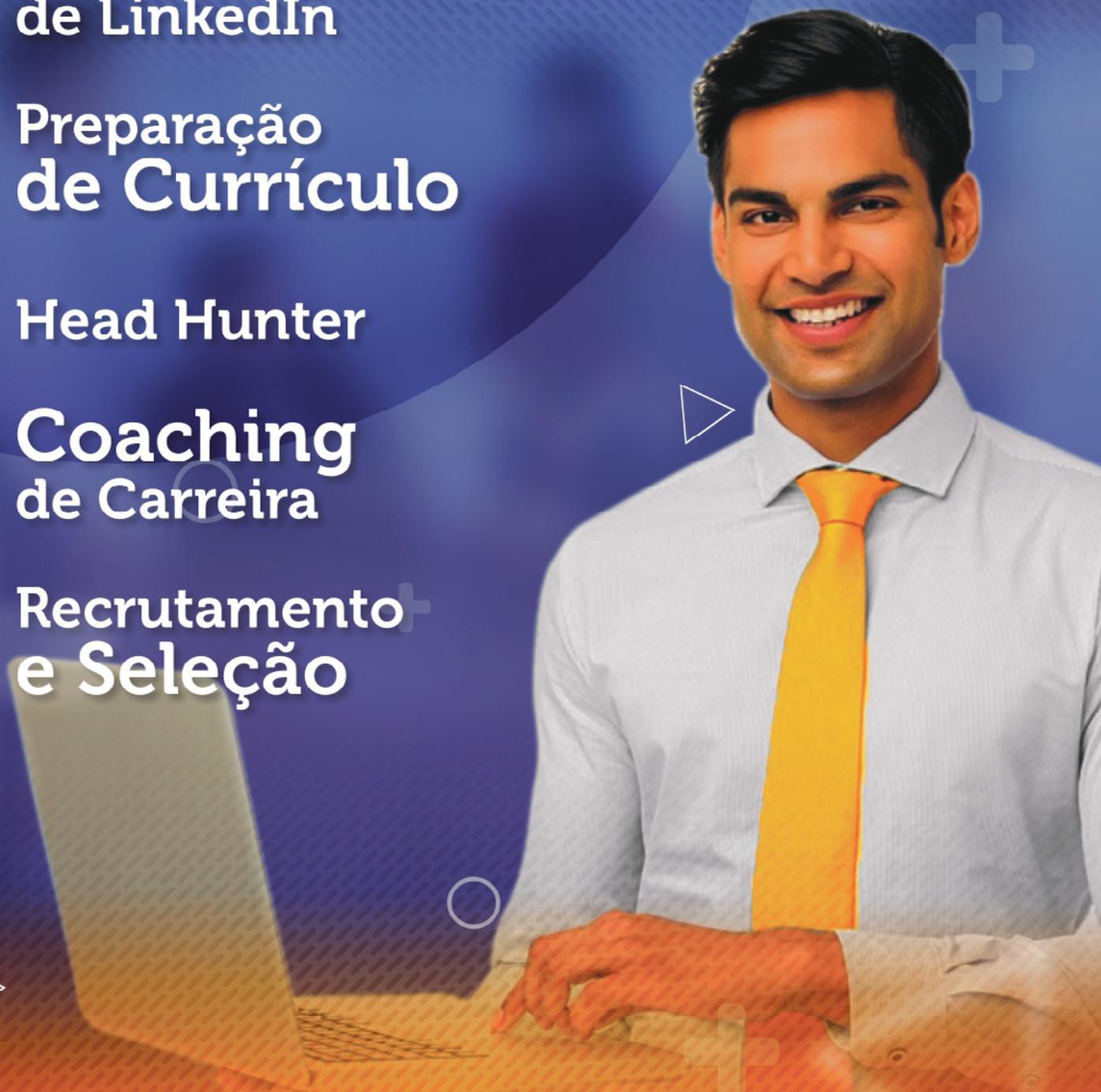
☎ (71) 99246-1965 – Luciel Pereira

☎ (71) 99258-5500 – Gilmar Costa

📷 @paroleoficial

🌐 www.parole.com.br

- ③ **Otimização de LinkedIn**
- ③ **Preparação de Currículo**
- ③ **Head Hunter**
- ③ **Coaching de Carreira**
- ③ **Recrutamento e Seleção**



www.carreiraseoportunidades.com

 @carreiraseoportunidades

 @carreiraseoportunidades.oficial

 @carreiraseoportunidades

**NA JR DIESEL
TEMOS PEÇAS
PARA SEU
CAMINHÃO DE**

A À Z



contato@jrdiesel.com.br
www.jrdiesel.com.br

(11) 3298-6000

R. Santa Erotildes, 95
Vila dos Remédios, Osasco - SP