



EMPREENDEDORES
do Brasil



Ed. 24 | Fevereiro 2025

GIANE E MILENA

Bem Sucedidas
GRUPO PREMIUM DE EMPREENDEDORAS

Mulheres que revolucionaram suas vidas através do empreendedorismo

WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM




Sua Marca, Nossa Estratégia

De ideias à execução: Nós transformamos sua visão em resultados.

Sua agência de marketing e publicidade.



www.sivople.com

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

SUMÁRIO

Edição 24 / 2025

05

BATE PAPO COM VOCÊ
Fátima Reis

08

BATE PAPO COM EMPREENDEDORA
Mari Paglia

16

O ERRO FATAL DOS LÍDERES: ACREDITAR
QUE JÁ SABEM TUDO
Rosely Boschini

20

NEGÓCIOS DO FUTURO: COMO IDENTIFICAR E SE
PREPARAR PARA AS OPORTUNIDADES DA PRÓXIMA
DÉCADA
Guy Peixoto

22

VANESSA JUNGES: UMA JORNADA DE
EMPREENDEDORISMO, RESILIÊNCIA E PROPÓSITO
Vanessa Junges

26

MARCA REGISTRADA X NOME FANTASIA:
QUAL A DIFERENÇA
Euler Costa

36

CAMILA ARAUJO: TRANSFORMANDO MARCAS
ATRAVÉS DO DESIGN E BRANDING
Camila Araujo

38

A TRAJETÓRIA DE ELISANGELA GONZAGA: O PAPEL DA
CONTABILIDADE NO SUCESSO EMPRESARIAL
Eliz Gonzaga

40

TRANSFORMANDO MARCAS EM REFERÊNCIAS
NO DIGITAL
Taís Silva e Milena Pinheiro

44

A TRAJETÓRIA INSPIRADORA DE
MIRIAM NAYARA SOLDA
Miriam Nayara

CAPA 28



MILENA PINHEIRO E GIANE FRANÇA

46

ELLEN GUIMARÃES: INSPIRANDO MULHERES A
CONQUISTAREM SUA INDEPENDÊNCIA
Ellen Guimarães

48

COMO EQUILIBRAR: SUCESSO NOS NEGÓCIOS E NO
RELACIONAMENTO
Josi Correa

50

ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS 4ª EDIÇÃO COM FÁTIMA REIS,
LEONARDO CASTELO E ROSELY BOSCHINI
Eventos Grupo Reis

CRÉDITOS

Editora chefe: Fátima Reis
Estrategista Sênior: Paulo Assunção
Software Engineer: Thiago Almeida
Make : Linda Severo, Pablo Lobo e Vanessa Danthas
Hair: Stefany Oliveira, Pablo Lobo e Vanessa Danthas
Consultora de imagem e estilista: Paola de Marco
Design e Diagramação: Catarina Souza, Gabriel Andrade e Rute Silva
Webdesign: Lucas Serinolli
Redes Sociais: Gleice Clementino e Lucas Serinolli
SDR: Gustavo Pereira
Estrategista Digital: Lucas Ferreira
Videomaker Master: Joilson Pereira
Videomakers: Valter Silva e Dante Boaventura
Fotógrafos: Joilson Pereira, Felipe Zidane, Priscila Ramalho, Taís Silva
Gestor de Tráfego: Alisson Silva e Lucas Serinolli
Design Gráfico: Pollyanna Farias
Desenvolvimento Humano: Rose Figueiredo, Cléia Novais e Cristina Lang
Comercial: Gustavo Pereira e José Alberto
Capa: Giane França e Milena Pinheiro
Foto Capa: Taís Silva
Formato: Digital
Publicação: 24ª edição
Divulgação: Multinacional Digital
Revisão: Equipe de redação Sivoplê
Agência: Sivoplê Comunicação & Marketing



AGRADECIMENTOS:

Deus, Paulo Assunção, Leda Reis, Ítalo Reis, Maria Leão, Carlos Pinheiro, Iracema Pinheiro, Victor Dias, Maria José Souza, José Antônio, Maciel Macêdo, Thiago Almeida, Camila Almeida, Pablo Lobo, Cleia Novais, Cristina Lang, Gustavo Pereira, José Alberto, Rosely Boschini, Camila Hannoun, Amanda Borgato, Joilson Pereira, Ana Cerviño, Euler Costa, Guy Peixoto, Milena Pinheiro, Giane França, Eliz Gonzaga, Ellen Guimarães, Josi Correa, Mari Paglia, Miriam Nayara, Camila Araújo, Taís Silva e Vanessa Junges.

GRUPO
REIS



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

Todos os direitos desta revista são reservados a
SHAMAH GRUPO REIS AGENTES DO COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA

CNPJ: 39.332.332/0001-09

www.empreendedoresdobrasil.com
contato@empreendedoresdobrasil.com
@empreendedoresdobrasiloficial
@fatimareisoficial

+ 55 11 9 5902-6499 / 11 9 6581-5702

Bate papo com você

Empreender é mais do que construir negócios; é sobre transformar vidas, romper barreiras e criar impacto. Nesta 24ª edição da Revista Empreendedores do Brasil, celebramos o poder feminino no mundo dos negócios com Milena Pinheiro e Giane França em nossa capa, elas que lideram o Bem Sucedidas Clube. Elas impulsionam mulheres a conquistarem seu espaço no mercado, oferecendo conhecimento, acolhimento e uma rede de apoio essencial para quem deseja crescer no empreendedorismo.

No Bate-papo com Empreendedora, conversamos com Mari Paglia, sócia da Padaria Paglia, que compartilha sua experiência sobre gestão de pessoas e negócios. Rosely Boschini, CEO da Editora Gente, aborda um dos maiores desafios da liderança: o erro fatal de acreditar que já sabe tudo.

Olhamos para o futuro com Guy Peixoto, que revela como identificar e se preparar para as oportunidades da próxima década.

Trazemos também histórias que inspiram, como a trajetória de Vanessa Junges, marcada por resiliência e propósito, e o impacto da contabilidade no sucesso empresarial com Eliz Gonzaga.

Nesta edição, esclarecemos temas importantes, como a diferença entre Marca Registrada e Nome Fantasia, com Euler Costa, e destacamos o poder do branding com Camila Araujo.

Conheça também a história de Miriam Nayara Solda, a jornada de Ellen Guimarães inspirando mulheres, e o novo projeto LUME Studio Social Media Agency, de Tais Silva e Milena Pinheiro, que ilumina marcas e conecta pessoas.

E para encerrar com chave de ouro, registramos os momentos especiais do 4º Encontro de Empresários – Empreendedores do Brasil, um evento marcante que fortalece conexões e traz insights valiosos para o mundo dos negócios. Nessa edição contamos com as palestras de Leonardo Castelo e Rosely Boschini.

Que esta edição inspire você a acreditar no seu potencial e a fazer você acontecer!

Boa leitura!

Forte abraço,



www.copiadorauniversitaria.com.br

DESDE 1978 FAZENDO HISTÓRIA

Há 45 anos, a Universitária tem o orgulho de integrar a vida dos baianos, comprometendo-se com a prestação de serviços de alta qualidade. Continuamos a investir em equipamentos de ponta e, acima de tudo, a valorizar o que realmente importa: **Você, nosso cliente e parceiro essencial.**

LOJAS:

 CIDADELA  FEDERAÇÃO  SALVADOR TRADE  PARALELA/WALL STREET  TANCREDO NEVES



45 anos

Universitária
Impressão Digital

ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS

 **EMPREENDEDORES**
do Brasil



Fátima Reis
CEO Grupo Reis

CONVIDA



Dema Oliveira
CEO GoshenLand

Expansão & Inteligência Artificial

www.encontroempreendedores.com.br

Local do evento: Manga Bar - Zona Sul de São Paulo

No dia 24 de março de 2025 às 08h30

Realização: 
GRUPO REIS
BRASIL

Parceiros


Gente 40
editora ANOS


BEST
SELLER
experience


LUDUS
LUDICOSAS


atom
ATOMY


clube
ame
connect


101
PRINCÍPIOS
ESSENCIAIS DO
EMPREENDEORISMO

BATE PAPO COM EMPREENDEDORA



MARI PAGLIA

Empresária/Palestrante/Mentora
Especialista e Analista Comportamental | Desenvolvendo estratégias
para melhorar performance e relações.



@marisofiapaglia

Empreendedores do Brasil

MARI PAGLIA: A FORÇA DA GESTÃO COMPORTAMENTAL NA ALTA PERFORMANCE EMPRESARIAL

Por Fátima Reis

Mari Paglia é especialista em treinamentos comportamentais, ajudando empresas e profissionais a alcançarem alta performance. Com foco em otimização de recursos e mentalidade de crescimento, transformou a Padaria Paglia em um case de sucesso. Sua liderança consciente equilibra emoção e estratégia, promovendo engajamento e excelência. Autora em "Bem Sucedidas", inspira empreendedoras a se reinventarem. Atualmente, expande seu impacto com mentorias e cursos, impulsionando negócios rumo ao crescimento sustentável.

1. O que te motivou a seguir carreira como Especialista em treinamentos comportamentais?

MP: Sempre fui muito curiosa sobre como as pessoas tomam decisões e como suas crenças e comportamentos influenciam seu sucesso e bem-estar. Durante minha jornada pessoal, percebi que a compreensão profunda do comportamento humano não só ajuda a resolver conflitos internos, mas também a alcançar objetivos com mais clareza e foco. Isso me motivou a me aprofundar nas áreas de análise comportamental, com o objetivo de ajudar outras pessoas a se descobrirem e a superarem obstáculos que possam estar impedindo seu crescimento. A sensação de ver alguém conquistar algo que parecia impossível é o que mais me motiva nessa profissão

2. Como você define a importância do Business High Performance para empreendedores que buscam se destacar no mercado?

MP: Hoje em dia o ambiente de negócios está cada vez mais competitivo e dinâmico, empresas que adotam uma mentalidade de alta performance conseguem se destacar por sua capacidade de se renovar, manter a qualidade e gerar resultados excepcionais, mesmo diante de desafios. Acredito na abordagem foca na otimização de recursos, eficiência, inovação constante e gestão estratégica de talentos, permitindo que os empreendedores tomem decisões mais acertadas, aumentem a produtividade e entreguem valor superior ao cliente.

3. De que maneira suas estratégias comportamentais ajudam a impulsionar a performance de empresas e profissionais?

MP: Minhas estratégias e meus treinamentos comportamentais focam em melhorar o desenvolvimento pessoal e coletivo dentro das organizações. Ao identificar e reforçar comportamentos positivos, consigo impulsionar a produtividade e o engajamento dos colaboradores. Trabalho a mentalidade de crescimento e adaptação, o que permite que os profissionais enfrentem desafios com mais confiança e criatividade. Priorizo a comunicação clara e o trabalho em equipe, criando um ambiente colaborativo que facilita a resolução de problemas e o alcance de metas.

4. Quais são os maiores desafios de ser treinadora no setor de comércios de alimentos?

MP: Os maiores desafios de ser treinadora no setor de comércio de alimentos envolvem, principalmente, a necessidade de adaptação constante, já que as equipes frequentemente apresentam alta rotatividade e o treinamento precisa ser rápido e eficaz.



Hoje o setor exige que os funcionários sigam rigorosamente normas de segurança alimentar e padrões de qualidade, o que pode ser um desafio quando há falta de atenção ou resistência. Outro ponto desafiador é a pressão por resultados imediatos, o que exige que os colaboradores mantenham altos níveis de motivação e agilidade, mesmo em ambientes de alta demanda.

5. Como a gestão comportamental contribuiu para transformar a Padaria Paglia em um case de sucesso?

MP: Minhas estratégias e meus treinamentos comportamentais focam em melhorar o desenvolvimento pessoal e coletivo dentro das organizações. Ao identificar e reforçar comportamentos positivos, consigo impulsionar a produtividade e o engajamento dos colaboradores. Trabalho a mentalidade de crescimento e adaptação, o que permite que os profissionais enfrentem desafios com mais confiança e criatividade. Priorizo a comunicação clara e o trabalho em equipe, criando um ambiente colaborativo que facilita a resolução de problemas e o alcance de metas.

6. Quais lições de liderança consciente você aplica no dia a dia da padaria?

MP: As lições de liderança consciente que aplico no dia a dia da padaria envolvem, primeiramente, a autoconsciência e a empatia. Eu busco sempre entender as necessidades da minha equipe e me comunicar de forma aberta, garantindo que todos se sintam ouvidos e respeitados. Além disso, a tomada de decisões é feita de maneira ética, levando em consideração o impacto nas pessoas e no ambiente de trabalho. Eu também acredito no desenvolvimento contínuo da equipe, oferecendo feedbacks construtivos e oportunidades de aprendizado. Por fim, a liderança consciente implica em criar um ambiente onde o bem-estar dos colaboradores é priorizado, equilibrando as demandas do trabalho com a qualidade de vida de todos.



"Trabalhar a mentalidade de crescimento e adaptação é essencial para superar desafios com confiança e criatividade."



7. Como foi compartilhar sua história no livro Bem Sucedidas - Mulheres que revolucionaram suas vidas através do empreendedorismo?

MP: Compartilhar minha história no livro Bem Sucedidas - Mulheres que revolucionaram suas vidas através do empreendedorismo foi uma experiência muito emocionante e enriquecedora. Foi uma oportunidade de refletir sobre minha jornada e perceber o quanto já superei ao longo dos anos. Além disso, saber que minha história pode inspirar outras mulheres a acreditarem no seu potencial e a enfrentarem seus próprios desafios foi algo muito significativo. Esse processo me fez ainda mais grata pela minha trajetória e reforçou meu compromisso com o empreendedorismo, especialmente com a ideia de que, com resiliência e coragem, podemos transformar nossas vidas. Foi também uma maneira de reconhecer minha evolução como empreendedora e me conectar com outras histórias de mulheres incríveis que, assim como eu, buscam transformar suas realidades.

8. No capítulo “Se reinventar mediante as adversidades, qual aprendizado você considera o mais importante, para aquelas que irão ler o seu capítulo?”

MP: O aprendizado mais importante que considero no capítulo "Se reinventar mediante as adversidades" é que as dificuldades, embora dolorosas, podem ser grandes fontes de crescimento. Quando enfrentamos adversidades, temos a oportunidade de nos reinventar e descobrir forças que nem sabíamos que possuíamos. A chave para isso está na resiliência, na capacidade de nos adaptar e continuar caminhando, mesmo quando o caminho parece difícil. Também aprendi que confiar em si mesma é fundamental para superar os obstáculos, e que a reinvenção não é um evento único, mas sim um processo contínuo de evolução. Essa jornada de se reinventar é, sem dúvida, uma das formas mais poderosas de empoderamento, pois nos permite retomar o controle de nossas vidas e transformar nossos desafios em oportunidades.

9. De que maneira os desafios que você enfrentou moldaram sua visão sobre liderança e inovação?

MP: Os desafios que enfrentei ao longo da minha trajetória tiveram um impacto profundo na maneira como vejo liderança e inovação. Eles me ensinaram que a liderança não se trata apenas de dar ordens, mas de ouvir, entender as dificuldades da equipe e ser resiliente frente aos obstáculos. Os desafios exigiram que eu fosse adaptável, flexível e aprendesse com os erros, o que, por sua vez, moldou minha visão sobre inovação. Percebi que, para inovar, é necessário criar um ambiente onde as pessoas se sintam seguras para compartilhar ideias novas e pensar fora da caixa. A inovação não é um processo linear, mas sim algo que surge quando estamos dispostos a aprender, experimentar e ajustar nossa abordagem. Esses desafios reforçaram minha crença de que uma liderança eficaz está sempre em constante evolução, buscando soluções criativas para os problemas que surgem.

10. Que conselho você daria para mulheres que querem transformar desafios em oportunidades?

MP: O principal conselho que daria para mulheres que querem transformar desafios em oportunidades é primeiro aceitar que os desafios fazem parte da jornada. Não são obstáculos para impedir, mas oportunidades para aprender e crescer. A autoconfiança é essencial – acredite em seu potencial e tenha persistência. Cada erro traz uma lição e é por meio deles que nos tornamos mais fortes e mais capacitadas. Também é importante ter uma visão proativa e criativa, buscando sempre soluções e alternativas. É claro nunca subestime o poder do apoio, ter uma rede de apoio forte e contar com mentorias pode ser transformador. Mantenha sempre claro seu propósito e seus objetivos. Isso ajuda a manter a motivação e a perspectiva, fazendo com que os desafios se tornem apenas degraus para o sucesso





11. Como equilibrar o lado emocional e estratégico ao liderar um negócio familiar?

MP: Liderar um negócio familiar exige uma abordagem cuidadosa para equilibrar os laços emocionais e as decisões estratégicas. Em primeiro lugar, é importante reconhecer o valor dos laços familiares e como isso pode ser uma força para o negócio, mas também entender que as decisões precisam ser tomadas com base em dados e na visão de longo prazo para o crescimento da empresa. Estabelecer limites claros entre o pessoal e o profissional é essencial para evitar que emoções atrapalhem as tomadas de decisões estratégicas. A comunicação aberta e transparente com todos os membros da família ajuda a garantir que as expectativas estejam alinhadas e que todos saibam seus papéis. Ao mesmo tempo, é necessário saber ouvir e respeitar as diferentes perspectivas dentro da família, sem perder o foco no que é melhor para o negócio. A autoconsciência também é fundamental, pois entender as próprias emoções ajuda a tomar decisões mais equilibradas e racionais, mesmo em momentos desafiadores.

12. Quais são os próximos projetos que você pretende desenvolver para continuar inspirando empreendedores no Brasil?

MP: Os próximos projetos que estou desenvolvendo têm o objetivo de continuar inspirando empreendedores no Brasil, especialmente em um momento tão desafiador. Planejo expandir iniciativas educacionais, como cursos e programas de mentoria, que possam ajudar empreendedores a desenvolver suas habilidades em gestão, inovação e resiliência. Acredito muito no poder da colaboração, por isso também estou trabalhando na criação de uma rede de apoio entre empreendedores, onde possamos compartilhar experiências, estabelecer parcerias e crescer juntos. Além disso, estou investindo em conteúdos digitais, como podcasts e vídeos, para alcançar um público ainda maior e fornecer recursos valiosos para quem está começando ou enfrentando desafios em seus negócios. Meus novos projetos são desafiadores, mas chegou o momento de lançá-los. E, claro, muitas surpresas vêm por aí!





AGILITY
CONSULTORIA EM PROPRIEDADE INTELECTUAL

QUAL É O PRIMEIRO PASSO PARA O SUCESSO?

**SER DONO DA
SUA MARCA!**



Diante de um mercado cada vez mais competitivo, garantir o direito exclusivo de uso da sua marca é primordial. Sabemos que ela estabelece uma relação de valor com o consumidor, além de criar uma identidade duradoura que agrega muito no processo de marketing de seus produtos ou serviços. É fundamental entender que o conceito de marca é mais intangível do que tangível. Por meio dela, o consumidor experimenta sensações, vivencia experiências e forma percepções únicas. Por esse motivo, uma marca pode se tornar um elemento temático importante para a publicidade. No entanto, se esse nome, após anos de uso, precisar ser alterado, todo o conceito mercadológico poderá ser abalado.

Sem registro, a marca não possui domínio e pode ser facilmente apropriada por terceiros, causando severos prejuízos financeiros ao fundador. Por outro lado, com uma marca registrada, além do direito de uso exclusivo, o titular pode firmar contratos de cessão e licenciamento, recebendo royalties como retorno financeiro.

Registro de marca e patente

 @agilitymarcasepatentes

 @agilitymarcasepatentes.morumbi

**Registro de softwares
Prop. Intelectual**

 31 99663-2617

 11 9 5902-6499

AUTORIDADE



O ERRO FATAL DOS LÍDERES: ACREDITAR QUE JÁ SABEM TUDO

Uma das perguntas que mais recebo é: qual o segredo para manter um negócio em constante crescimento ao longo de décadas?

Se manter relevante num mercado que se transforma o tempo todo, significa ter uma cultura de inovação e aprendizado constantes, em que a liderança é capaz de mover a organização na direção do futuro sem, com isso, perder a sua essência, o propósito do negócio, de vista. E o que impede muitas empresas de fazerem isso é justamente quando a alta liderança tem um perfil de muita rigidez, quando agem como se tivessem todas as respostas e ignoram os sinais de alerta vindos dos resultados.

Em todos esses anos como CEO da Editora Gente, uma empresa que ultrapassou a marca dos 40 anos de mercado e, ao mesmo tempo, lidando com empreendedores e empresários dos mais diversos setores, eu percebo que as empresas que mais crescem são aquelas em que a liderança possui duas características marcantes: curiosidade para ir além e humildade para buscar o conhecimento que lhes falta.

Parece óbvio, mas infelizmente é algo que falta na prática. E alguns estudos estão comprovando isso.

A pesquisadora alemã Franziska Frank, autora de *The Power of Humility in Leadership, Influencing as a Role Model* [O poder da humildade na liderança, influenciando como um modelo a seguir], analisou a visão de mais de 3.500 gestores ao longo de três anos e revelou um contraste intrigante: enquanto mais de 95% dos profissionais afirmam preferir líderes humildes e 97% dos gestores desejam incorporar essa característica, a percepção não se alinha à realidade. **Cerca de 80% dos líderes acreditam que já são humildes, mas apenas 36% dos funcionários compartilham dessa opinião**, evidenciando uma desconexão preocupante.

Outro estudo, da Universidade Brigham Young, de Utah, nos Estados Unidos, com base na análise de 607 indivíduos, investigou o impacto da humildade dos líderes nas dinâmicas da equipe e no desempenho da empresa.

 @roselyboschini

 @editoragente

Rosely Boschini

Os resultados mostraram que, quando os gestores adotam uma postura humilde, os funcionários tendem a replicar esse comportamento, fortalecendo um ambiente onde o foco passa a ser o crescimento coletivo e o progresso contínuo.

Através da humildade é que entendemos que não sabemos de tudo e que somos capazes de identificar as próprias lacunas de conhecimento para ir em busca do que é necessário para evoluirmos. É unindo a humildade e a curiosidade que um bom líder é capaz de parar de falar durante uma reunião e aprender a ouvir o outro, suas ideias, o seu repertório.

A curiosidade impulsiona o crescimento, enquanto a humildade permite reconhecer o que ainda precisa ser aprendido.

É preciso aprender com quem trilhou o caminho antes de nós

Antes de assumir a gestão da Editora Gente, minha primeira carreira foi na Arquitetura. E enquanto pensava sobre este texto logo me veio um episódio que me trouxe lições que carrego até hoje.

Eu era uma jovem arquiteta e estava diante do meu primeiro grande projeto. Há quase 50 anos, você imagine que tudo era feito de maneira manual, não havia softwares como os atuais que otimizam e muito o trabalho. Estava muito empolgada, claro, cheia de ideias. Fiz o projeto e apresentei ao meu chefe, na época.

Ele questionou minhas decisões para o projeto, queria entender o motivo de cada escolha. Depois de me ouvir, passou uma série de instruções para que eu refizesse algumas partes. Como não havia software, não dava para apenas selecionar as partes alteradas e reaproveitar o que tinha sido feito e permanecer. Tive que voltar à minha prancha e desenhar tudo novamente.



“ELE QUESTIONOU MINHAS DECISÕES PARA O PROJETO, QUERIA ENTENDER O MOTIVO DE CADA ESCOLHA.”

Entreguei a nova versão e mais uma rodada de ajustes veio. Fizemos isso umas três vezes até que ele finalmente aprovou meu trabalho.

Eu poderia ter ficado enraivecida, frustrada e me apegado a pensamentos como "ele tem uma visão antiquada, ele não me deixa inovar". Mas eu entendi ali que, antes de querer mudar a rota, eu precisava ganhar musculatura, aprender a ouvir quem já tinha trilhado o caminho que eu estava iniciando e, principalmente, reconhecer que eu tinha muito a aprender com aquele mentor. Depois que eu colhesse esses aprendizados, aí sim teria bagagem para decidir se queria fazer diferente do que era sua orientação.

Hoje, essa mesma mentalidade continua comigo. Quando percebi que o mundo estava se digitalizando, eu fui aprender e busquei um mentor que já tinha sucesso com essas novas possibilidades para que me ajudasse a enxergar quais rotas seriam mais rápidas e eficientes para que fôssemos capazes de levar esse conhecimento para dentro da Editora Gente. Depois desse passo, na virada dos anos 2010, demos um salto de crescimento, dobramos os nossos resultados.

O crescimento de um negócio passa pelo crescimento do seu líder. E esta é uma convicção valiosa!



Por isso, eu quero convidar você a ter a curiosidade e a humildade como comportamentos intencionais, pois elas são determinantes para criar um ambiente propício à inovação e a longevidade de qualquer empresa:

- 1. Pratique a escuta ativa:** Em reuniões e interações diárias, desafie-se a ouvir mais do que falar. Faça perguntas abertas e genuínas, buscando entender diferentes perspectivas antes de tomar decisões.
- 2. Busque mentores e referências:** Independentemente da experiência que você já tenha, sempre há alguém que pode oferecer novos insights. Procure aprender com aqueles que já enfrentaram desafios semelhantes e que podem trazer uma visão complementar à sua. E se escolher um mentor, ouça-o!
- 3. Crie um ambiente seguro para questionamentos:** Incentive sua equipe a levantar dúvidas e sugerir melhorias. Empresas que promovem a troca de ideias sem medo de julgamentos tendem a inovar mais rapidamente.
- 4. Desenvolva uma cultura de aprendizado contínuo:** Leia, faça cursos, participe de eventos e converse com profissionais de outras áreas. Quanto mais você se expõe a novas informações, mais preparado estará para tomar decisões embasadas.
- 5. Desafie suas próprias certezas:** A rigidez pode ser um grande inimigo da evolução. Reflita constantemente sobre suas crenças e esteja aberto a adaptar suas estratégias conforme novos dados e experiências surgirem.

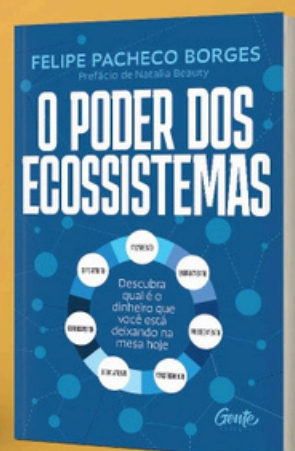
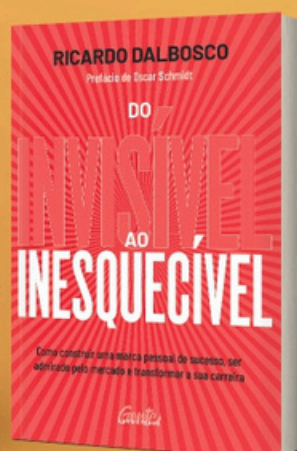
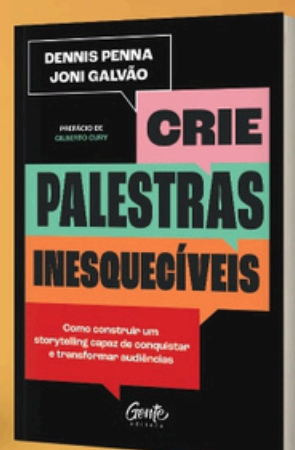
Um líder que combina humildade e curiosidade se torna um catalisador para o crescimento organizacional. Ao invés de ser um obstáculo para o desenvolvimento da empresa, ele se torna um facilitador da mudança e da evolução.



**Um abraço,
Rosely Boschini**

Rosely Boschini

FAÇA SEU NEGÓCIO DECOLAR COM OS BEST-SELLERS DA GENTE!



GARANTA AQUI
SEU BEST-SELLER!

Gente 40 ANOS
editora

NEGÓCIOS DO FUTURO:

Como Identificar e Se Preparar para as Oportunidades da Próxima Década



O mundo dos negócios está em constante transformação, e empreendedores que desejam prosperar precisam estar atentos às mudanças que moldam o futuro. Nos últimos anos, vimos a ascensão de tendências como a economia digital, a inteligência artificial e a sustentabilidade. Mas o que podemos esperar para os próximos anos? Quais serão os negócios do futuro e como se preparar para eles?

O FUTURO JÁ COMEÇOU: TENDÊNCIAS EMERGENTES

As oportunidades para negócios do futuro estão intimamente ligadas às necessidades globais. Entre as tendências que se consolidam, destaco:

- **Sustentabilidade como pilar central:** A busca por soluções sustentáveis não é mais uma escolha, mas uma necessidade. Empreendedores que integram práticas de economia circular, energias renováveis e redução de impacto ambiental aos seus negócios terão um papel de destaque.
- **Economia digital e metaverso:** O avanço da digitalização segue abrindo portas para novas formas de interações e consumo. O metaverso, por exemplo, está redesenhando setores como varejo, entretenimento e educação. Empresas que explorarem essa nova fronteira terão vantagens competitivas.
- **Sustentabilidade como pilar central:** A busca por soluções sustentáveis não é mais uma escolha, mas uma necessidade. Empreendedores que integram práticas de economia circular, energias renováveis e redução de impacto ambiental aos seus negócios terão um papel de destaque.
- **Economia digital e metaverso:** O avanço da digitalização segue abrindo portas para novas formas de interações e consumo. O metaverso, por exemplo, está redesenhando setores como varejo, entretenimento e educação. Empresas que explorarem essa nova fronteira terão vantagens competitivas.
- **Inteligência artificial e automação:** Não se trata apenas de eficiência, mas de criar soluções personalizadas e escaláveis. Setores como saúde, transporte e finanças serão profundamente impactados por IA, abrindo espaço para startups e empresas que liderarem a adoção dessa tecnologia.
- **Saúde e bem-estar:** O foco na saúde física e mental está gerando novas demandas. Produtos e serviços que promovam qualidade de vida, como terapias alternativas, fitness digital e soluções para envelhecimento saudável, ganharão cada vez mais espaço.
- **Educação para o futuro:** A necessidade de formar pessoas para profissões que ainda nem existem coloca o setor educacional em posição estratégica. Modelos flexíveis, aprendizado ao longo da vida e ferramentas baseadas em tecnologia, como edtechs, serão protagonistas.



PREPARAÇÃO É A CHAVE

Como empreendedor em série, acredito que o sucesso nos negócios do futuro depende de três pilares principais:

1. Inovação contínua: Não basta reagir às mudanças; é preciso antecipá-las. Desenvolva uma mentalidade de aprendizado constante e esteja disposto a testar novas ideias.
2. Foco em pessoas: Negócios bem-sucedidos são aqueles que resolvem problemas reais e criam valor para as pessoas. Conheça profundamente seus clientes e adapte-se às suas necessidades em constante evolução.
3. Parcerias estratégicas: No futuro, negócios colaborativos terão maior força. Construa redes de conexões que ampliem suas possibilidades e fortaleçam sua proposta de valor.

A MENTALIDADE DO EMPREENDEDOR DO FUTURO

No meu livro “101 Princípios Essenciais do Empreendedorismo”, compartilho que, acima de qualquer estratégia, é a mentalidade do empreendedor que define o sucesso. Resiliência, visão de longo prazo e execução impecável serão ainda mais cruciais nos próximos anos.

A trajetória que percorri, desde vender sorvetes aos 11 anos até liderar empresas que geram mais de 250 milhões de reais por ano, me ensinou que o futuro pertence àqueles que enxergam oportunidades onde outros veem desafios. A capacidade de adaptação e a coragem para inovar devem ser os norteadores de quem deseja construir negócios relevantes e impactantes.

Os negócios do futuro estão, em grande parte, conectados às demandas emergentes da sociedade e às inovações tecnológicas. Para empreendedores, o desafio não é apenas identificar essas tendências, mas agir rapidamente para transformar ideias em oportunidades concretas.

O futuro não é um lugar que visitamos, mas algo que criamos. E aqueles que se dedicarem a construir com propósito e visão serão os grandes protagonistas da próxima década.



GUY PEIXOTO NETO

 @guypeixoto

Empreendedor Serial | Palestrante | Mentor

<https://101principios.com.br/>

Guy Peixoto Neto é empreendedor em série, mentor e autor de “101 Princípios Essenciais do Empreendedorismo”. Atua como mentor e CEO em diversas empresas, ajudando a moldar o futuro dos negócios.



Vanessa Junges

Uma Jornada de Empreendedorismo, Resiliência e Propósito.



Algumas histórias são dignas de um roteiro de cinema. A trajetória de Vanessa Junges é um desses exemplos, marcados por desafios, superação e uma paixão inabalável pelo crescimento pessoal e profissional. Com um sorriso constante no rosto e uma energia contagiante, ela construiu um caminho de sucesso que une educação, empreendedorismo e sustentabilidade.

O primeiro grande desafio de Vanessa surgiu ainda na adolescência. Aos 16 anos, sua família deixou Curitiba rumo aos Estados Unidos, e ela, por ser a única que falava inglês além do pai, assumiu a responsabilidade de ser a ponte de comunicação para sua mãe e irmãos mais novos. Essa experiência não apenas fortaleceu sua resiliência, mas também despertou sua paixão pela língua inglesa e pela cultura internacional.

“Vanessa tornou-se, aos 22 anos, uma das franqueadas de idiomas mais jovens do Brasil.”



Inglês
Athus®

O que poderia ter sido um obstáculo transformou-se na base de sua jornada empreendedora. Determinada a fazer a diferença na vida das pessoas por meio do ensino de um segundo idioma, Vanessa tornou-se, aos 22 anos, uma das franqueadas de idiomas mais jovens do Brasil.

Atualmente, Vanessa lidera franquias da Influx English School em Curitiba e Colombo/PA, além da Inglês Athus em Colombo, ampliando o acesso ao ensino de qualidade, impactando milhares de alunos com seu propósito educacional.

Seu trabalho vai muito além do ensino tradicional. Vanessa acredita que aprender um novo idioma abre portas, amplia horizontes e transforma vidas, oferecendo oportunidades que podem mudar trajetórias inteiras. Sua dedicação e visão empreendedora a tornaram uma referência na área da educação.




Em 2020, em meio aos desafios impostos pela pandemia, Vanessa decidiu abraçar uma nova paixão: o universo da beleza e do autocuidado. Foi assim que nasceu sua conexão com a Flora Pura, uma marca de cosméticos naturais comprometida com a sustentabilidade e o bem-estar.

Com a convicção de que a verdadeira beleza vem de dentro para fora, Vanessa ampliou a presença da Flora Pura em Curitiba, consolidando uma loja no Shopping Palladium. Sua atuação no setor reflete não apenas sua preocupação com o meio ambiente, mas também seu compromisso com um consumo mais consciente e sustentável. Para expandir esse impacto, a marca investirá em vendas online e em uma rede de revendedoras, fortalecendo ainda mais sua missão.

A trajetória de Vanessa Junges é marcada pela coragem de ousar, inovar e transformar. Seja na educação ou no setor de beleza, ela se mantém fiel ao seu propósito: fazer a diferença e inspirar pessoas a evoluírem diariamente.

“Meu grande propósito em todas as áreas da minha vida é fazer a diferença! Busco sempre inspirar pessoas comuns a se tornarem melhores a cada dia”, afirma Vanessa.


Sua história é a prova de que sonhos podem se tornar realidade quando combinados com dedicação, paixão e resiliência. Vanessa Junges segue sendo um exemplo de empreendedora visionária, deixando sua marca no ensino de idiomas e no setor de cosméticos naturais – e, acima de tudo, na vida das pessoas ao seu redor. 

“Meu grande propósito em todas as áreas da minha vida é fazer a diferença! Busco sempre inspirar pessoas comuns a se tornarem melhores a cada dia”, afirma Vanessa.



VANESSA JUNGES

Empresária, escritora, sócia das franquias dos cursos de idiomas Influx e Athus, e da franquia no segmento de beleza Flora Pura.

 @vanessaspjunges



EMPREENDEDORES
do Brasil

Comunicação e Negócios



A chave do seu
SUCESSO
está aqui

*Conectamos você com novas parcerias e
impulsionamos o seu negócio.*

DIAGNÓSTICO GRATUITO

Marca Registrada x Nome Fantasia: Qual a Diferença?



Empreendedores que estão iniciando um negócio muitas vezes se deparam com dúvidas sobre aspectos legais e administrativos. Entre essas dúvidas, uma das mais comuns é a diferença entre marca registrada e nome fantasia. Embora ambos sejam importantes para a identidade de uma empresa, eles possuem finalidades distintas.

O que é Nome Fantasia?

O nome fantasia é a designação comercial pelo qual um negócio é conhecido pelo público. Ele é utilizado para fins mercadológicos e publicitários, diferenciando o empreendimento no mercado e facilitando sua identificação pelos consumidores. Esse nome não precisa ser único e pode ser compartilhado por outras empresas, desde que não haja conflito com uma marca registrada.

Por exemplo, uma empresa registrada como "João da Silva Comércio de Roupas LTDA" pode operar com o nome fantasia "Moda Atual". Esse nome pode ser alterado sem necessidade de grandes trâmites burocráticos, desde que comunicado à Receita Federal e demais órgãos competentes.

O que é Marca Registrada?

A marca registrada é um sinal distintivo que identifica produtos ou serviços de uma empresa e impede que terceiros a utilizem sem autorização. O registro de marca é feito junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) e garante exclusividade de uso em todo o território nacional dentro da sua categoria de atuação. Diferente do nome fantasia, a marca registrada oferece proteção legal, podendo ser defendida juridicamente em casos de uso indevido por terceiros. Ela pode ser representada por um nome, logotipo, imagem ou uma combinação desses elementos.

Principais Diferenças:

1. Registro e Proteção:

- O nome fantasia não tem proteção legal exclusiva e pode ser usado por mais de uma empresa.
- A marca registrada tem proteção legal garantida pelo INPI e confere exclusividade ao seu detentor.


2. Uso Comercial:

- O nome fantasia é utilizado para identificação da empresa no mercado.
- A marca registrada é um ativo intangível que pode ser licenciado ou vendido.

3. Validade e Abrangência:

- O nome fantasia está vinculado à empresa, podendo ser alterado sem necessidade de um novo registro.
- A marca registrada tem validade de 10 anos, renováveis indefinidamente.

Registrar a marca é essencial para proteger a identidade do negócio e evitar problemas futuros, como o risco de outro empreendedor registrar uma marca idêntica ou semelhante e impedir o uso. Além disso, marcas registradas agregam valor ao negócio, aumentando sua credibilidade e possibilitando expansão segura no mercado.

Enquanto o nome fantasia é uma forma de apresentação comercial, a marca registrada é uma garantia legal de exclusividade. Para um negócio que deseja se consolidar no mercado, o ideal é combinar ambos os conceitos, criando um nome atrativo e protegendo-o por meio do registro de marca. Dessa forma, o empreendedor garante segurança jurídica e fortalece sua identidade empresarial no mercado. 



EULER COSTA

Founder Agility Marcas e Patentes


 @euler.costabenfica

 @agilitymarcasepatentes



MILENA & GIANE

Milena Pinheiro e Giane França, líderes do Bem Sucedidas Clube, que empoderam mulheres no empreendedorismo. Milena, especialista em branding e marketing, utiliza sua expertise para ajudar mulheres a criarem estratégias autênticas, enquanto Giane, com vasta experiência em desenvolvimento humano, promove acolhimento e pertencimento no clube. Juntas, enfrentam os desafios das mulheres no empreendedorismo, como a falta de autoconfiança e dificuldades em acessar crédito e networking. O Bem Sucedidas Clube promove educação e eventos como o Café com Mentoria, oferecendo conteúdo sobre autoconhecimento e planejamento. O clube também publica livros, destacando histórias inspiradoras de mulheres que transformaram suas trajetórias empreendedoras. Para 2025, o clube planeja novos lançamentos, eventos presenciais e online. Milena e Giane deixam uma mensagem para todas as mulheres: "Acredite no seu potencial e faça acontecer!"

 @bemsucedidasclube

1. Como surgiu sua paixão por branding e marketing? Como essas habilidades se conectam com sua atuação no Bem Sucedidas Clube?

MP: A minha paixão por branding e marketing surgiu da minha curiosidade em entender como as marcas constroem conexões reais com as pessoas. Sempre me fascinou a forma como uma mensagem bem comunicada pode gerar impacto, fidelizar clientes e transformar negócios. Com o tempo, percebi que branding não é só sobre identidade visual, mas sobre propósito, posicionamento e experiência. E no Bem Sucedidas Clube, essas habilidades são essenciais! No clube, utilizo esse conhecimento para ajudar mulheres empreendedoras a fortalecerem suas marcas, criando estratégias autênticas que refletem a essência de cada negócio. O marketing, por sua vez, entra como um grande aliado para gerar autoridade, aumentar a visibilidade e construir comunidades engajadas.



2. Você tem experiência tanto no setor empresarial quanto no desenvolvimento humano. Como essas áreas se complementam na sua liderança do clube?

GF: No olhar de integração do ser humano, pois as necessidades são iguais. O que percebi da minha experiência na área empresarial e de desenvolvimento humano, é que a principal falha é a comunicação, por isso trago para o Bem Sucedidas este olhar, comunicação, acolhimento e pertencimento.

3. O SEBRAE aponta que 34% dos negócios no Brasil são liderados por mulheres, mas os desafios ainda são muitos. Na sua visão, qual o maior obstáculo para mulheres empreendedoras hoje?

MP: Os números mostram que as mulheres estão cada vez mais presentes no empreendedorismo, mas os desafios ainda são grandes. Na minha visão, o maior obstáculo para mulheres empreendedoras hoje é a autoconfiança e a dificuldade em ocupar espaços estratégicos no mercado. Muitas mulheres enfrentam a síndrome da impostora, sentindo que precisam provar constantemente sua capacidade. Além disso, ainda há barreiras no acesso a crédito, investimentos e networking qualificado, o que dificulta o crescimento de seus negócios. Outro ponto importante é a dupla jornada conciliar a empresa com as demandas familiares muitas vezes impede que as empreendedoras se dediquem integralmente à expansão de seus negócios. Por isso, iniciativas como o Bem Sucedidas Clube são tão importantes. Precisamos de espaços onde mulheres possam se apoiar, trocar experiências e encontrar ferramentas para crescer com mais segurança e estratégia. Quando nos conectamos e nos fortalecemos, o sucesso deixa de ser solitário e se torna coletivo.





“Acreditar em si mesma, ter a coragem de se desafiar e entender que sua história tem o poder de impactar muitas vidas é fundamental.”

Giane França

4. Como o Bem Sucedidas Clube ajuda a superar essas barreiras? Que impactos e transformações você observa nas vidas das associadas?

GF: Ajudamos fomentando a educação dentro do clube. Temos nosso encontro mensal, que é o Café com Mentoria, que trata de diversos assuntos, para todos os tipos de público, desde a pequena empresária, até a empresária já estabelecida. Ao longo desse período à frente do Bem Sucedidas, conseguimos acompanhar grandes mudanças, tanto na questão do posicionamento profissional, quanto mudança de rotas.

Lá dentro falamos muito para a pessoa que vem em primeiro lugar: que é a mulher! Depois disso vem a empresária, então ela precisa estar bem, aprender a dizer “não”, impor limites, definir bem seus papéis, colocar no papel seus sonhos e desenhar muito bem o seu empreendimento.

Ensinamos que nenhum sonho é grande demais ou pequeno demais! Ele é do tamanho que precisa ser, mas para que tudo isso aconteça você precisa levar a sério e ter humildade para aprender com os outros.

5. Como foi o processo de seleção das autoras e definição dos temas do livro?

MP: Buscamos mulheres dentro da nossa comunidade, mulheres que já faziam parte do nosso meio e que conhecíamos suas histórias e sabíamos o quando o empreendedorismo tinha mudando suas vidas.

6. Quais foram os principais desafios na curadoria dessas histórias?

GF: Fazer com que elas acreditassem em si mesmas, no poder da sua história e no valor imensurável que é deixar o seu legado nas páginas de um livro. Muitas duvidaram da própria capacidade de escrever, ou duvidaram de suas histórias, enfim, duvidaram do seu valor. Mas aos poucos foram entendendo que a partir do momento em que se desafiassem, e fizessem acontecer, tudo iria mudar. E foi exatamente isso que aconteceu, o desafio foi aceito, e as páginas começaram a ser escritas, com muita superação e lágrimas, sem dúvida, mas hoje podem dizer “eu tenho um livro publicado”, e acredito que isso não tenha valor.



7. De que forma o livro reforça a missão do Bem Sucedidas Clube e fortalece o empoderamento feminino?

GF: Acreditar em si mesma, ter a coragem de se desafiar e entender que sua história tem o poder de impactar muitas vidas é fundamental. Nunca devemos nos calar diante de nossas verdades. Esse processo de autoconfiança traz transformação não apenas para nós, mas também para aqueles ao nosso redor. A mulher possui um poder extraordinário, e ela precisa reconhecer e acreditar ainda mais nesse potencial.

8. Poderia compartilhar algumas iniciativas recentes que trouxeram resultados expressivos?

MP: Empreender não é só abrir um negócio, é ter atitude, fazer acontecer e transformar desafios em oportunidades. Muitas mulheres já são empreendedoras sem perceber – seja gerindo um projeto, organizando a rotina ou criando algo novo. Minha mensagem é: **NINGUEM DESABA O SOL DE NINGUÉM!**



9. Qual você considera o maior legado que o clube pode deixar para suas associadas e para o ecossistema empreendedor?

GF: A capacidade de acreditar em si mesma! Sempre estamos falando isso em nossos encontros, sobre o poder, a força e a coragem que temos dentro de nós.

Mas buscamos muito trazer a questão da saúde mental também, fazendo com que entendam, que podemos fazer o que desejamos, mas desde que isso não nos custe a paz. Podemos sim correr atrás de nossos sonhos, mas precisamos cuidar para que o processo seja leve.

10. O clube tem planos para novas parcerias ou estratégias de expansão?

MP: Sim! O Bem Sucedidas Clube está sempre em busca de novas parcerias estratégicas que agreguem valor às nossas associadas. Queremos expandir nossa rede de conexões, trazer mais oportunidades de aprendizado e crescimento e fortalecer ainda mais o impacto do clube

11. Quais projetos futuros estão no radar do Bem Sucedidas para continuar impulsionando o empreendedorismo feminino?

GF: Nosso novo livro já tem data de lançamento! E para 2025, estamos preparando uma série de novos projetos, incluindo encontros presenciais e online, com formatos como Mastermind, Talk Show e Workshop. Não perca!



“Nosso novo livro já tem data de lançamento! E para 2025, estamos preparando uma série de novos projetos, incluindo encontros presenciais e online, com formatos como Mastermind, Talk Show e Workshop”


Milena Pinheiro



12. : Como as pessoas podem conhecer mais sobre a Lume Studio Social Media Agency, o Bem Sucedidas Clube e o livro?

MP: Para saber mais, acompanhe nossas redes sociais: @lumestudiosm e @bemsucedidasclube. O livro Bem Sucedidas estará disponível em breve como eBook na Amazon e na versão física, que pode ser adquirida diretamente com nosso comercial pelo WhatsApp: (41) 9168-0477. Fique atenta às novidades e venha fazer parte desse movimento inspirador!


13. Que mensagem você deixaria para mulheres que ainda estão hesitantes em dar o primeiro passo no empreendedorismo?

GF: Coragem! Acredite em si mesma, e no desejo que pulsa aí em seu coração!
Se ele está aí, é porque de alguma forma está ligada ao seu propósito e à importância da sua existência. 



 @pinheiro.mii



 @gianemfranca

tropicalmadeiras.net.br



TROPICAL
ARTE EM MADEIRAS

@tropicalmadeiras

Elegância e características naturais! *Árvores!*

Somos movidos pela paixão de criar ambientes e
transformar a vida e a história de nossos clientes.



ESCANEE O QR CODE
E BAIXE O NOSSO PORTFÓLIO

SHOWROOM

ITAPUÃ
AV DORIVAL CAYMMI 943
71 3379-2019

SHOWROOM

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

Ana Cerviño
CEO da Tropical

CAMILA ARAUJO:

TRANSFORMANDO MARCAS ATRAVÉS DO DESIGN E BRANDING



Camila Araujo é uma profissional altamente qualificada e apaixonada pelo design gráfico e pelo impacto transformador que uma identidade visual bem estruturada pode ter na trajetória de uma marca. Com uma sólida formação em Tecnologia em Produção Multimídia e uma pós-graduação em Marketing Digital, Camila se destaca no mercado por sua habilidade única de unir estética, estratégia e funcionalidade, criando soluções visuais que se conectam diretamente com o público e agregam valor às marcas que atende.

Com mais de cinco anos de experiência como designer gráfica, Camila já ajudou diversas empresas a aprimorarem sua comunicação visual, oferecendo a elas uma identidade clara, coesa e que reflete seus valores essenciais. Seu trabalho no design gráfico inclui a criação de logotipos, materiais publicitários, estratégias de branding e a construção de uma identidade visual completa e consistente. Durante sua jornada, ela aprendeu que o design vai muito além da estética, sendo uma ferramenta poderosa para transmitir mensagens e construir a imagem de uma marca.


Nos últimos três anos, Camila direcionou ainda mais seus esforços para o campo do branding, especializando-se no desenvolvimento de identidades visuais que são mais do que apenas bonitas – elas são estrategicamente pensadas para criar um posicionamento de marca forte no mercado. O branding, para Camila, não se limita à criação de um logotipo ou de um símbolo visual, mas envolve um trabalho profundo de análise e planejamento que visa entender o mercado, o público-alvo, os valores e os objetivos da empresa.

Dentro dessa abordagem, o posicionamento de marca é crucial. Camila ajuda seus clientes a identificarem a proposta única de suas marcas e a comunicá-la de forma eficaz ao seu público. Isso inclui desde a escolha de cores, tipografias e outros elementos gráficos até o tom de voz e as mensagens que são transmitidas. Seu trabalho, portanto, abrange não só a criação da identidade visual, mas também o gerenciamento contínuo da marca, garantindo que todas as ações da empresa estejam alinhadas com a sua visão e com o que ela deseja comunicar ao seu público.

Camila acredita que uma marca bem posicionada é capaz de estabelecer uma conexão emocional com seus consumidores, o que cria um vínculo mais forte e duradouro. O processo de construção de uma marca não é apenas técnico; ele envolve também um entendimento profundo das necessidades, desejos e comportamentos do público-alvo, o que faz com que suas ações de branding sejam tão eficazes. Sua experiência com marketing digital também contribui significativamente para seu trabalho, pois ela sabe como adaptar a identidade visual para os diferentes canais digitais e como utilizar as plataformas online para fortalecer a presença da marca.

Além disso, Camila se destaca por seu comprometimento com a inovação. Ela está sempre atenta às novas tendências do design gráfico e do branding, buscando trazer para seus projetos soluções criativas que, ao mesmo tempo, sejam funcionais e impactantes. Para ela, o design é uma forma de resolver problemas, e cada projeto é uma oportunidade de criar algo único que ajude a marca a se destacar e a atingir seus objetivos.


Ao longo de sua carreira, Camila tem sido uma fonte de inspiração para muitas empresas e profissionais da área. Seu trabalho vai além da criação de elementos gráficos e vai diretamente à construção de um conceito sólido e consistente, que fortalece as marcas que ela representa. Para Camila Araujo, design e branding são mais do que um trabalho – são uma verdadeira paixão, e ela se dedica incansavelmente a transformar marcas, criando identidades visuais que não apenas encantam, mas também deixam uma marca duradoura na mente dos consumidores.

Com um olhar atento para os detalhes e uma visão estratégica apurada, Camila Araujo continua a contribuir para o sucesso de diversas marcas no mercado, ajudando-as a se destacar e a conquistar seu espaço de forma única e inesquecível. Seu trabalho de branding e design gráfico é uma verdadeira jornada de transformação, e ela se orgulha de fazer parte do sucesso de tantas marcas que confiam em seu talento e expertise. 





cá estúdio
DESIGN GRÁFICO E BRANDING

CAMILA ARAUJO

 @camilaaraujodesigner

 @caestudiodb

 + 55 41 99874-7221

Camila Arraujo

A TRAJETÓRIA DE ELIZ GONZAGA:

O PAPEL DA CONTABILIDADE NO SUCESSO EMPRESARIAL.



O universo empresarial exige mais do que apenas visão e determinação; ele requer estratégia, conhecimento e uma base sólida para crescer e prosperar. Elisangela Gonzaga, paranaense de 40 anos, administradora e contadora com especialização em Direito Trabalhista, entende bem essa realidade. Como CEO da EVA Assessoria Contábil, ela não apenas gerencia números, mas também impulsiona sonhos, ajudando empresas a crescerem de maneira estruturada e sustentável.

Para Elisangela, cada cliente representa muito mais do que um simples CNPJ. "O sucesso de empreender depende do solo e das sementes plantadas", afirma ela. Essa visão humanizada da contabilidade transforma a forma como pequenos e médios empresários encaram a gestão financeira. Ao oferecer suporte contábil estratégico, Elisangela garante que seus clientes estejam preparados para desafios fiscais, administrativos e trabalhistas.

A contabilidade moderna vai além da obrigação de cumprir normas e regulamentos. Hoje, escritórios contábeis funcionam como consultores estratégicos, ajudando empresas a tomarem decisões mais inteligentes e fundamentadas.

Isso significa analisar indicadores financeiros, identificar oportunidades de economia tributária e estruturar processos internos que garantam maior eficiência.


O mercado contábil vem se transformando com a digitalização e a automação de processos, exigindo que os profissionais se reinventem constantemente. Elisangela, com sua expertise em Direito Trabalhista, entende que legislações complexas e mudanças frequentes podem se tornar um desafio para empresários desavisados. Por isso, a EVA Assessoria Contábil se destaca ao fornecer um serviço que vai além da burocracia: ela orienta e capacita seus clientes a tomarem decisões mais seguras e assertivas.



A implementação de novas tecnologias, como softwares de gestão contábil e automação de tarefas repetitivas, tem permitido que contadores dediquem mais tempo à análise de dados e ao aconselhamento estratégico. Esse novo cenário abre espaço para que profissionais contábeis se tornem ainda mais essenciais dentro das empresas.

A trajetória de Elisangela como empreendedora contábil é marcada por desafios superados e por uma paixão em auxiliar empresas a se estruturarem corretamente desde o início. Seu comprometimento em oferecer um serviço diferenciado faz com que a EVA Assessoria Contábil seja mais do que um escritório de contabilidade; é um verdadeiro parceiro de negócios.

Para aqueles que estão ingressando no mundo do empreendedorismo, Elisangela reforça a importância de uma contabilidade bem-feita desde os primeiros passos. "Não basta apenas abrir uma empresa; é essencial cuidar dela com dedicação, planejamento estratégico e uma visão de longo prazo", conclui.

Elisangela Gonzaga inspira novos empreendedores a olharem para a contabilidade não como uma obrigação, mas como uma ferramenta essencial para o crescimento e a perenidade de seus negócios. Seu trabalho na EVA Assessoria Contábil reforça que, com um solo fértil e sementes bem plantadas, o sucesso empresarial é apenas uma questão de tempo. Ao unir conhecimento técnico, visão estratégica e uma abordagem humanizada, Elisangela se destaca como uma líder no setor contábil, mostrando que o verdadeiro valor de uma empresa está nas pessoas que fazem parte dela. 

"Não basta apenas abrir uma empresa; é essencial cuidar dela com dedicação, planejamento estratégico e uma visão de longo prazo"



ELIZ GONZAGA

CEO da Eva Assessoria Contábil
Lifestyle para Empreendedores



 @eliz.gonzaga

 @eva_acontabil

Eliz Gonzaga



TRANSFORMANDO MARCAS EM REFERÊNCIAS NO DIGITAL

Sabe aquela marca que você vê no Instagram e pensa: "Isso aqui exala sucesso!"? Pois é, não é sorte – é estratégia. E é exatamente isso que fazemos na LUME Studio: tornamos marcas inesquecíveis, conectamos negócios às pessoas certas e criamos posicionamentos digitais que realmente fazem a diferença.

Hoje, estar no digital não é mais uma opção – é uma necessidade. Mas não basta apenas postar por postar, ter um feed bonito sem estratégia ou falar para quem não está nem aí para o seu negócio.

A LUME Studio nasceu para resolver esse problema.

Quem Somos e O Que Fazemos?

Somos Milena Pinheiro e Taís Silva, apaixonadas pelo poder das redes sociais e pelo impacto que um bom posicionamento pode gerar. Nossa missão é simples: fazer sua marca crescer no digital de forma estratégica, autêntica e lucrativa.

Trabalhamos com empreendedores e empresas que querem mais do que apenas seguidores – querem autoridade, conexão e resultados reais.



Aqui na LUME, cuidamos de tudo para que sua presença online seja forte, profissional e relevante:

- ✓ Gestão Estratégica de Redes Sociais – Criamos conteúdos que engajam e convertem.
- ✓ Posicionamento Digital – Para você se tornar referência no seu nicho.
- ✓ Identidade Visual para o Digital – Sua marca bem-apresentada, com estética e estratégia.
- ✓ Copywriting Persuasivo – Textos que vendem sem parecer uma venda forçada.

Por Que Escolher a LUME Studio?

Porque entendemos que cada marca tem uma história única e merece um posicionamento sob medida. Nada de fórmulas prontas – criamos estratégias personalizadas para que você se destaque da forma certa.

- ◆ Foco em Resultado – Mais do que números, buscamos impacto real no seu negócio.
- ◆ Presença com Propósito – Nada de postar só por postar. Cada conteúdo tem um objetivo claro.
- ◆ Marketing com Alma – Sua marca precisa criar conexões genuínas com o público – e nós te ajudamos nisso.

A LUME Studio é para você se...

- ✓ Sente que sua presença digital não representa a grandeza do seu negócio.
- ✓ Quer fortalecer sua autoridade e atrair os clientes certos.
- ✓ Sabe que precisa estar nas redes sociais, mas não sabe por onde começar.
- ✓ Quer um posicionamento forte, que te faça ser lembrado e desejado.

Se você chegou até aqui e sentiu que isso é exatamente o que sua marca precisa, então a LUME Studio está pronta para te ajudar.

Vamos criar uma presença digital que faz sentido para você e que leva seu negócio para o próximo nível.



TAÍS SILVA

Fotógrafa de mulheres

 @taissilvafotografia



MILENA PINHEIRO

Expert em Branding & Experiência

 @pinheiro.mii

LUME STUDIO

SOCIAL MEDIA AGENCY | GRUPO HERCÍLIA



Iluminamos marcas e conectamos pessoas



@lumestudiosm



+55 71 9 9949-4317



**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



MIRIAM NAYARA

Descubra a trajetória inspiradora de Miriam Nayara Solda, empresária e especialista em Recursos Humanos, que com coragem, estratégia e paixão pelo Paraná, tem impulsionado empresas e profissionais rumo ao sucesso.

No dinâmico universo empresarial, poucos profissionais conseguem se destacar pela combinação de visão estratégica, coragem e dedicação. Miriam Nayara Solda é um desses nomes que traduzem inspiração e referência no setor de Recursos Humanos e gestão empresarial. Com uma trajetória marcada por 16 anos de experiência comercial, ela se consolidou como empresária, sócia-diretora da Paraná Talentos Recursos Humanos, conselheira de negócios e escritora.

Natural de Ponta Grossa, Miriam construiu sua carreira com forte conexão com Curitiba e com o estado do Paraná, região pela qual nutre verdadeira paixão. Seu percurso profissional reflete não apenas conhecimento e habilidades técnicas, mas também uma postura visionária, onde a coragem e a persistência se destacam como pilares essenciais para o seu crescimento. No comando da Paraná Talentos Recursos Humanos, Miriam tem impactado diretamente empresas e profissionais, promovendo conexões estratégicas e proporcionando soluções inovadoras para o mercado de trabalho. Seu olhar atento e analítico sobre as tendências e desafios do setor a tornam uma referência quando o assunto é gestão de talentos e desenvolvimento organizacional.

Além de sua atuação empresarial, Miriam exerce um papel fundamental como conselheira de negócios, ajudando empresas a trilharem caminhos de sucesso por meio de estratégias assertivas e tomadas de decisões embasadas. Seu comprometimento com o desenvolvimento de profissionais e organizações é uma de suas maiores marcas, consolidando seu nome como um dos grandes destaques no cenário empresarial paranaense.


Sua paixão pela escrita também a levou a compartilhar seu conhecimento e experiência com um público mais amplo. Como escritora, Miriam transforma vivências e aprendizados em insights valiosos para empreendedores e profissionais que buscam evoluir em suas trajetórias.

Com apenas 35 anos, Miriam Nayara Solda é a prova de que a combinação de sonho, coragem e persistência é a chave para construir uma carreira sólida e de impacto. Sua história inspira aqueles que acreditam na força do trabalho, na importância da visão estratégica e na capacidade de transformar desafios em oportunidades. ©



MIRIAM NAYARA SOLDA

Sócia-fundadora da Paraná Talento Recursos Humanos, Conselheira de Negócios e Escritora

 @parana_talentos_rh

Miriam Nayara Solda



**Ellen Guimarães:
Inspirando Mulheres a
Conquistarem sua
Independência**

Aos 48 anos, Ellen Guimarães construiu uma trajetória de sucesso baseada na coragem, dedicação e autoconfiança. Mãe de quatro filhos e avó de dois netos, ela é uma verdadeira inspiração para mulheres que desejam conquistar sua independência e trilhar um caminho de realização pessoal e profissional.

Como mentora, palestrante, estilista e empresária, Ellen tem se destacado no mercado, trazendo consigo uma visão inovadora e humanizada do empreendedorismo. À frente da Patronize Uniformes e do Instituto Ellen Guimarães, ela se dedica a transformar vidas, ajudando mulheres a se fortalecerem e a alcançarem seus objetivos com autonomia e determinação.

Seu compromisso com o empreendedorismo feminino e a independência da mulher reflete não apenas em suas iniciativas empresariais, mas também em sua postura como escritora e comunicadora. Ellen acredita que a verdadeira liberdade está no conhecimento e na capacidade de se reinventar diante dos desafios. Sua trajetória é marcada pela persistência, integridade e uma autenticidade que se tornam evidentes em cada decisão que toma.

O Instituto Ellen Guimarães é uma extensão de seu propósito, um espaço criado para capacitar mulheres, oferecendo suporte e formação para que possam empreender com segurança e autonomia. Ellen compreende que o caminho do empreendedorismo não é fácil, mas acredita que, com conhecimento, networking e apoio, é possível transformar sonhos em realidade.

Otimizando sua presença no mercado, ela compartilha suas experiências por meio de palestras e mentorias, impactando positivamente a vida de milhares de pessoas. Sua visão de mundo é pautada na crença de que cada mulher tem dentro de si a capacidade de se tornar protagonista de sua própria história.


A trajetória de Ellen Guimarães é uma prova viva de que, com determinação e coragem, é possível romper barreiras e construir um futuro independente e promissor. Seu legado inspira e impulsiona mulheres a acreditarem no próprio potencial e a lutarem por seus espaços no mundo dos negócios e na sociedade. ©



“... com determinação e coragem, é possível romper barreiras e construir um futuro independente e promissor.”

ELLEN GUIMARÃES

**Empresária, Mentora de
Empresárias e Palestrante**

 @institutoellenguimaraes

COMO EQUILIBRAR

Sucesso nos Negócios e no Relacionamento



Empreender pode trazer realizações incríveis, mas, muitas vezes, o relacionamento acaba ficando em segundo plano. Será que é preciso escolher entre uma carreira de sucesso e uma vida amorosa feliz? A resposta é não!

O segredo para equilibrar essas duas áreas está na gestão das emoções, prioridades e comunicação dentro da relação. Um parceiro que apoia e compreende sua jornada pode ser seu maior ativo para o sucesso.



Relacionamentos não entram em crise da noite para o dia. Pequenos desgastes diários, somados à falta de tempo e à desconexão emocional, criam um abismo entre o casal. Para evitar esse distanciamento, siga estas estratégias:

1. Comunique-se com Clareza: Expresse suas necessidades sem culpar o outro. Uma comunicação assertiva fortalece o relacionamento.

2. Crie Rotinas de Conexão: Pequenos rituais, como um jantar sem celulares, reforçam os laços.

3. Invista no Autoconhecimento: Questões internas não resolvidas podem impactar seu relacionamento. Trabalhe seu desenvolvimento pessoal.



A Chave para uma vida equilibrada

Se sente que seu relacionamento está sendo prejudicado pelo seu ritmo profissional, é hora de agir. O verdadeiro sucesso não se mede apenas por conquistas financeiras, mas pela capacidade de compartilhar vitórias ao lado de quem você ama.

Quando há equilíbrio entre vida pessoal e profissional, a produtividade aumenta, a motivação cresce e o relacionamento se fortalece. Não espere chegar ao ponto de ruptura para fazer algo a respeito. Dê o primeiro passo agora! Venha descobrir como transformar sua relação em um pilar sólido para seu sucesso. ©

“Quando há equilíbrio entre vida pessoal e profissional, a produtividade aumenta...”



JOSI CORREA

Terapeuta Sistêmica, Mentora,
Escritora e Palestrante.

 @josicorreaoficial

Josi Correa

4º Encontro de Empresários "Os Incríveis" Celebra o Empreendedorismo com as Palestras de Leonardo Castelo e Rosely Boschini

ENCONTRO DE
EMPRESÁRIOS

EMPREENDEDORES
do Brasil



Rosely Boschini, Leonardo Castelo, Fátima Reis

O 4º Encontro de Empresários – Empreendedores do Brasil, intitulado "Os Incríveis", foi um evento exclusivo que reuniu grandes empresários para uma noite de networking, aprendizado e celebração. O encontro foi idealizado e conduzido pela anfitriã Fátima Reis, CEO do Grupo Reis e uma das principais referências em empreendedorismo e conexões estratégicas no Brasil.






A programação contou com a palestra inspiradora de Leonardo Castelo, CEO da 300 Franchising que é referência no franchising nacional. Castelo, que foi capa da 23ª edição da Revista Empreendedores do Brasil, compartilhou sua trajetória de sucesso, desafios superados e insights valiosos sobre inovação e crescimento empresarial.

Além disso, o evento trouxe a presença especial de Rosely Boschini, CEO da Editora Gente, que ministrou uma palestra enriquecedora sobre como se tornar uma autoridade por meio da publicação de livros, reforçando a importância da escrita como estratégia de posicionamento no mercado.

O evento foi marcada por conexões estratégicas e um ambiente propício para novas oportunidades de negócios. O lançamento da nova edição da nossa Revista Empreendedores do Brasil reforçou a missão de valorizar líderes que transformam o cenário do empreendedorismo no país.

Com um público seletivo, palestras impactantes e a curadoria de Fátima Reis, o 4º Encontro de Empresários consolidou-se como um dos principais eventos para aqueles que buscam conhecimento, conexões e crescimento no mundo dos negócios. 



Baixe nossas revistas e se programe
para nossos encontros
www.empreendedoresdobrasil.com



Leonardo Castelo, Anna Fróes, Juliana Mateusa, Leda Reis, Renilda Ogura, Josi Gomes, Bruna Arguello, Alba Peres.



Leonardo Castelo, Rosely Boschini, Luana Moreira, Jucilene Ferreira, Fátima Reis, Bruna Arguello, inácio Junqueira, Hamilton Silva, Jonas Silva, Jessica Donato.



Leonardo Castelo, Rosely Boschini, Audrya de Oliveira, Renilda Ogura, Josi Gomes, Tarciana Chuvas, José Alberto Luana Pinheiro e João Junior,


LUDUS

L Ú D I C O S



Jogos estratégicos

Jogos voltados para o desenvolvimento humano, entretenimento e terapias

 @ludusludicos



PODCAST

EMPREENDEDORES do Brasil

com Fátima Reis

CONEXÕES PODEROSAS, MARCAS MEMORÁVEIS.



Venha compartilhar sua
história de sucesso com
a gente!

+ 55 (11) 95902-6499



www.empreendedoresdobrasil.com