



EMPREENDEDORES do Brasil



Ed. 23 | Janeiro 2025

LEONARDO CASTELO

O Segredo por Trás do Sucesso que
Revolucionou o Franchising no Brasil

300

ECOSSISTEMA
DE ALTO
IMPACTO

WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM



CHEGOU O NOVO PORTAL
**O PALCO QUE FALTAVA
PARA EMPREENDEDORES
QUE QUEREM SER VISTOS**

**Mais
Visibilidade**

**Mais
Autoridade**

**Mais
Posicionamento**

www.emprendedoresdobrasil.com

SUMÁRIO

Edição 23 / 2025

CAPA 28

08 Bate papo com empreendedora

Drº Renilda Ogura

16 Seja um facilitador para o crescimento das pessoas à sua volta

Rosely Boschini

20 Mercado Varejista comemora previsão para para os próximos anos

Guy Peixoto Neto

22 Bem sucedida. Empreendedoras Mulheres, que revolucionaram suas vidas através do empreendedorismo

Matéria Bem Sucedidas Clube

36 Bruna Moraes: A Visionária por Trás da Leehov

Bruna Moraes

42 Venda do Futuro: As Tendências Que Vão te fazer Dominar o mercado

Bruna Arguello

44 A Trajetória Inspiradora de Dra. Joseneide Gomes: Uma Vida Dedicada à Educação e ao Apoio às Mães Solo

Dra Joseneide Gomes

47 High Ticket no Digital Não Precisa Ser Fútil

Luana Moreira

50 De Picos ao Protagonismo: A Inspiração de Jucilene Ferreira no Empoderamento Feminino pela Beleza

Jucilene Ferreira

52 Construindo Identidade e Legitimidade: O Papel do Registro de Marca no Sucesso de um Negócio

Euler Costa

LEONARDO CASTELO

54 Planejamento Financeiro em 2025: Construindo um futuro seguro

Jéssica Donato

56 Agilize. A Revolução da Contabilidade Online para Empreendedores

Rafael Caribé



CRÉDITOS

Editora chefe: Fátima Reis
Conselheiro: Paulo Assunção
Software Engineer: Domingos Rodrigues
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 e Rute Silva
Webdesign: Domingos Rodrigues e 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
Comercial: Gustavo Pereira e José Alberto
Capa: Leonardo Castelo
Foto Capa: Divulgação
Formato: Digital
Publicação: 23ª 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, Gustavo Pereira, José Alberto, Rosely Boschini, Camila Hannoun, Amanda Borgato, Joilson Pereira, Ana Cerviño, Euler Costa, Guy Peixoto, Bruna Arguello, Jéssica Donato, Rute Silva, Luana Moreira, Bruna Moraes, Victoria Carolinny, Jucilene Ferreira, Renilda Ogura, Joseneide Gomes, Giane França, Milene Pinheiro, Marlon Freitas, Rafael Caribé, Rafael Viana, João Fialho, Leonardo Castelo.

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

Chegamos à nossa 23ª edição com uma capa mais do que especial! O destaque é Leonardo Castelo, conhecido como o Rei do Franchising. CEO da 300 Franchising Exponencial e cofundador da Ecoville Brasil, ele é uma inspiração no mundo do empreendedorismo. Autor do livro *Sonhe, Acredite e Faça* (Editora Gente), foi reconhecido como Empreendedor Endeavor Global (2018) e Empreendedor do Ano pela EY (2019). Com uma trajetória marcada pela superação, Leonardo iniciou vendendo produtos de limpeza porta a porta e hoje é sócio de 90 marcas e mais de 11 mil franquias, gerando aproximadamente 45.000 empregos diretos e indiretos. Nosso Bate-Papo com Empreendedora traz a Dra. Renilda Ogura, doutora em psicologia e mentora de mulheres, que transforma vidas através do workshop "O Poder da Leoa". Uma reflexão inspiradora sobre autoconhecimento e liderança feminina.

Em nossa coluna, Rosely Boschini nos convida a sermos facilitadores do crescimento das pessoas ao nosso redor, um tema essencial para quem deseja construir relações e lideranças saudáveis.

Falando de varejista, Guy Peixoto analisa as previsões promissoras para os próximos anos, trazendo insights valiosos para empreendedores atentos às tendências do mercado.

Ainda falando de empreendedorismo feminino, destacamos o lançamento da obra coletiva em Curitiba, idealizada por Giane França e Milena Pinheiro, fundadoras do Bem Sucedidas Grupo Premium. O livro *Empreendedoras Mulheres: Revolucionando suas Vidas Através do Empreendedorismo* promete inspirar e impulsionar ainda mais o protagonismo feminino nos negócios.

Trazemos também a história inspiradora de Bruna Moraes, a visionária por trás da Leehov Turismo, que compartilha sua trajetória e os diferenciais inovadores que tornam sua empresa um destaque no mercado de viagens.

Bruna Arguello aborda "A Venda do Futuro: As Tendências que Vão te Fazer Dominar o Mercado", trazendo estratégias valiosas para os empreendedores se manterem competitivos.

A Dra. Joseneide Gomes compartilha sua história de dedicação à educação e ao apoio às mães solo, uma trajetória inspiradora que merece destaque.

Luana Moreira desmistifica o mercado digital e mostra que High Ticket no Digital Não Precisa Ser Fútil, trazendo uma nova perspectiva para quem deseja atuar nesse setor com propósito.

Outra história inspiradora é a de Jucilene Ferreira, que saiu de Picos/BA para o protagonismo no empoderamento feminino pela beleza, reforçando a força da autoestima e da confiança na transformação de vidas.

No campo das finanças, Jéssica Donato fala sobre Planejamento Financeiro em 2025: Construindo um Futuro Seguro, trazendo dicas essenciais para quem deseja crescer com segurança no ano de 2025.

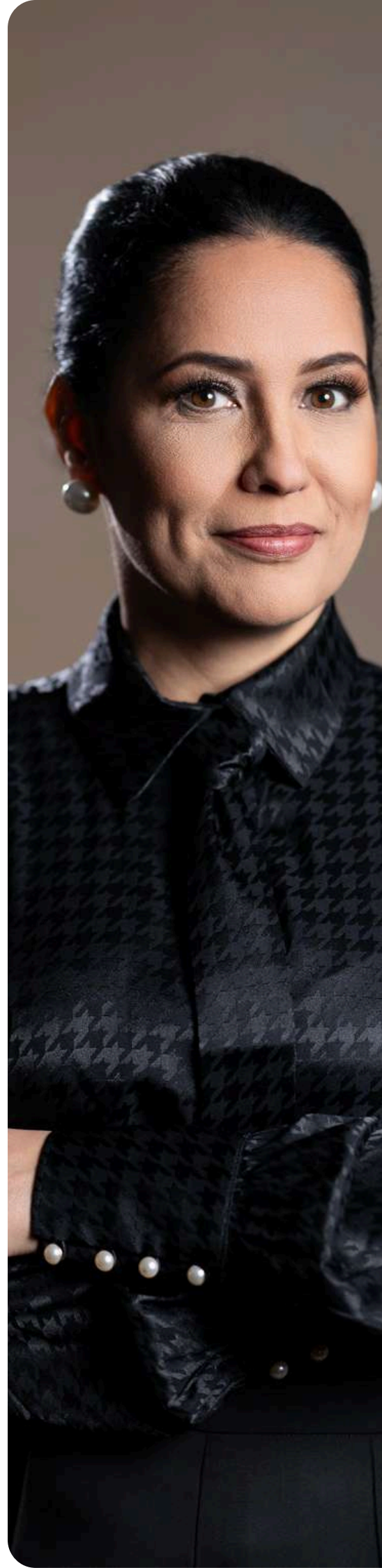
Euler Costa, sócio da Agility Marcas e Patentes, discute a importância da identidade empresarial com o tema *Construindo Identidade e Legitimidade: O Papel do Registro de Marca no Sucesso de um Negócio*.

E para fechar com chave de ouro, trazemos uma matéria especial da Agilize Contabilidade, a primeira contabilidade online do Brasil, que revoluciona a gestão financeira para empreendedores, mostrando como a tecnologia pode facilitar e otimizar os processos contábeis.

Esta edição está repleta de conteúdo inspirador, insights valiosos e histórias transformadoras. Esperamos que cada página motive você a ir além e conquistar seus sonhos!

Boa leitura!

Fátima Reis
Editora Chefe



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



OS INCRÍVEIS!

Rosely Boschini

CEO Editora Gente

Leonardo Castelo

CEO DA 300 Franchising

Fátima Reis

CEO Grupo Reis

www.encontroempreendedores.com.br

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

No dia 27 de janeiro de 2025 às 09h30



BATE PAPO COM EMPREENDEDORA



DRA RENILDA OGURA

Doutora em Psicologia, Mentora e Palestrante Internacional



www.drarenildaogura.com.br



@drarenildaoguraoficial

DRA. RENILDA OGURA: UMA JORNADA DE SUPERAÇÃO E INSPIRAÇÃO

Por Fátima Reis

Nesta 23ª edição da Revista Empreendedores do Brasil, meu bate-papo é com a Dra. Renilda Ogura, Psicóloga Clínica, Palestrante Internacional, Escritora e Mentora de Mulheres.

Casada há 27 anos, mãe de dois filhos e avó de quatro netas, a Dra. Renilda transformou desafios pessoais em uma verdadeira missão de vida. Em 2006, enfrentou um período de depressão profunda, uma fase de escuridão que a motivou a embarcar em uma jornada de autoconhecimento e restauração. Durante esse processo, ela encontrou sua luz interior, redescobrando seus dons, talentos e propósito.

Com mais de 15 anos dedicados ao estudo das armadilhas da mente, ela tem inspirado mulheres ao redor do mundo a romper padrões limitantes, alcançar plenitude emocional e viver com autenticidade e propósito.

Nesta entrevista exclusiva, a Dra. Renilda compartilha lições valiosas de vida, perspectivas sobre resiliência e transformação, além de dicas essenciais para quem deseja superar barreiras e alcançar seus objetivos.

Prepare-se para uma conversa emocionante e inspiradora, que promete enriquecer a jornada de todos os empreendedores!

1. O que motivou a motivou se dedicar ao estudo das armadilhas da mente?

RO: O que me motivou a estudar sobre as armadilhas da mente foi a minha depressão. Eu precisava encontrar uma saída para a escuridão que me aprisionava, entender por que e como minha mente me levou a um deserto que destruía a minha alma. Eu realmente me sentia em um deserto sem fim, onde o oásis não existia, apenas a escuridão. Era a escuridão da minha alma. Eu me sentia como uma morta viva.

2. Como a experiência pessoal com a depressão em 2006 influenciou sua abordagem na psicologia clínica?

RO: Eu precisava compreender os padrões mentais que levam a mente à autodestruição, mergulhando em um ciclo de vazio e dor, e o motivo pelo qual ela insiste em permanecer nesse estado. Qual é a origem desse processo mental disfuncional? Como ele se forma e perpetua? Além disso, busquei descobrir quais técnicas e ferramentas poderiam ser aplicadas para identificar e transformar esses padrões distorcidos. Meu objetivo era entender como reestruturar a mente de maneira eficaz, para que fosse possível alcançar a plenitude emocional e viver com equilíbrio e propósito.

3. Poderia compartilhar algum momento decisivo durante sua jornada de autoconhecimento que transformou sua percepção sobre si mesma?

RO: A atitude que fez a diferença para não permitir que minha própria mente me destruísse, foi descer da cama para o chão todas as manhãs e rastejar até a porta do quarto. Eu sabia que se não fizesse isso, eu não me levantaria de lá. Isso foi decisivo para estar onde estou hoje. Essa atitude enviava uma mensagem para meu cérebro que não aceitava essa condição e fez a diferença para mudar a percepção da minha mente doente que me puxava para o abismo.

4. Quais são os principais padrões limitantes que as mulheres enfrentam atualmente, na sua visão?



SAÚDE MENTAL

RO: Não saber dizer "não" ao sistema e aos padrões impostos pela sociedade, pelo homem e, muitas vezes, pela própria mulher, é algo que percebo como uma realidade constante. Muitas mulheres vivem sob um falso padrão de liberdade que, na verdade, as limita, gerando vazio e angústia. A maioria se torna prisioneira de expectativas externas, de um modelo que dita como elas devem ser e agir.

Enquanto enfrentam essa pressão, ao se recolherem, sentem a dor e a angústia consumindo seus corações. Muitas vezes, estão sozinhas, presas em um vazio interno, incapazes de compartilhar suas dores por medo de serem excluídas, rejeitadas ou vistas como um fracasso. É uma liberdade ilusória, que impede essas mulheres de serem quem realmente são, obrigando-as a usar uma máscara de falso empoderamento. Essa máscara frequentemente as leva a sacrificar sua própria essência, e até mesmo suas famílias, em prol de um padrão imposto pela moda ou pela sociedade.

Às vezes, me pergunto: o que realmente mudou em relação ao antigo padrão machista, onde a mulher era tratada como um objeto do homem? Será que, de alguma forma, ela ainda não continua sendo esse objeto, apenas sob outro disfarce? Antes, ela podia contestar; hoje, sente-se obrigada a ser e fazer o que o padrão exige, a se encaixar na figura da influenciadora perfeita — caso contrário, será excluída. Tão vazias de significado, acabam buscando espaços igualmente vazios, que jamais suprem suas reais necessidades e carências.

5. Como você ajuda as mulheres a encontrarem sua luz interior e viver com autenticidade?

RO: Através do autoconhecimento e da consciência de si mesma, é possível aprender a se aceitar, se respeitar e se valorizar, começando pelo seu ambiente interno. Essa jornada permite a libertação de abusos e abre espaço para ser feliz sem projetar no outro a responsabilidade pela própria felicidade.




Dra Renilda
Psicóloga *Ogura*



É fundamental respeitar sua história, reconhecer e aceitar os erros, ressignificar as dores e reconstruir sua verdadeira identidade. Só assim é possível aprender a se amar de forma genuína.

Em cada mulher existem luz e escuridão. Reconhecer essa dualidade é essencial para escolher seguir a sua luz. No entanto, o autoengano de buscar soluções rápidas e ilusórias distorce a percepção, direcionando para o vazio e levando à escuridão de um mundo mental caótico e distorcido, que acaba resultando em adoecimento emocional e psicológico.

6. Que mensagem a senhora gostaria de transmitir para mulheres que se sentem presas em um ciclo de autossabotagem?

RO: Se conhecer e tomar consciência dos seus padrões de crenças é essencial para identificar os comportamentos que mantêm você presa à dor. Para romper com o ciclo de autossabotagem, é necessário reconhecer as atitudes que impedem sua evolução.

É importante questionar: o que está levando você a sabotar sua própria vida, seus sonhos e objetivos? Será que esses sonhos realmente refletem o que você deseja, ou eles existem apenas para agradar aos padrões impostos pela sociedade atual? Você se sente livre para viver suas próprias aspirações, ou se percebe como prisioneira de expectativas que não correspondem ao que realmente é o seu sonho?

Esse processo de reflexão e autodescoberta é fundamental para se libertar de padrões limitantes e construir uma vida alinhada ao que você verdadeiramente deseja e acredita.

O PODER DA LEOA

7. Como sua experiência como mãe e avó influencia o seu trabalho como mentora de mulheres?

RO: Como mãe, percebi meus erros, reconheci-os e me perdoei. Ser mãe muitas vezes traz consigo uma culpa que precisa ser trabalhada e ressignificada, para evitar distorções na relação com os filhos. A maternidade é um equilíbrio constante entre cuidar de si mesma, lutar pelos próprios sonhos e assumir as responsabilidades que um filho traz.

Essas responsabilidades exigem cuidados que, muitas vezes, podem ser negligenciados devido à inexperiência, crenças limitantes, falta de suporte ou até condições financeiras. Compreender essas limitações faz toda a diferença para ajudar as mulheres a se perdoarem, se aceitarem em suas falhas como mães e se comprometerem a fazer o melhor que podem, sem deixar que a culpa as paralise. É fundamental lembrar que a culpa não deve anular o papel da mãe, nem permitir o desrespeito na hierarquia familiar.

Cada mãe dá o que tem, segundo aquilo que recebeu. Muitas não têm consciência do impacto que algumas atitudes podem causar nos filhos.

Ser avó, por outro lado, é uma bênção. Representa a concretização de sua futura descendência. Mas essa nova fase traz reflexões e aprendizados: percebemos as falhas dos filhos como pais e somos convidadas a assumir um papel equilibrado. Conseguir ativar nessas mulheres essa consciência será o meu legado, uma contribuição para saúde mental, familiar e social e relacionamentos mais saudáveis.

8. Que conselhos práticos você daria para quem está começando uma jornada de restauração emocional?

RO: Procure ajuda, faça psicoterapia para se conhecer e identificar os padrões disfuncionais que te aprisionam no limbo da dor, da insatisfação e das distorções impostas por uma sociedade que, muitas vezes, reduz a mulher a um objeto de luxo. Isso alimenta a comparação e gera sentimentos de inferioridade e rejeição.





Aceite, respeite e proteja suas limitações. Sua verdadeira força reside nas suas fragilidades. Ao reconhecê-las, você se protege, se aceita e entende que não precisa ser "forte" para agradar a ninguém. Aprenda a lidar com as adversidades sem se autodestruir.

Se você já se libertou dessas amarras, parabéns! Você é verdadeiramente livre. E é isso que desejo para todas as mulheres: que possam realizar seus sonhos, construir relacionamentos saudáveis, ter uma família equilibrada e a paz interior necessária para viver plenamente suas emoções.

Lembre-se de que sempre haverá mudanças a serem feitas. O mundo muda, a vida muda, e nós também precisamos acompanhar essas transformações, sempre respeitando nossa essência.

9. Pode nos falar mais sobre o papel da autenticidade no alcance da plenitude emocional?

RO: Para alcançar a plenitude emocional, é necessário ativar nossa verdadeira identidade. Em nossa essência, está nossa identidade divina, com o registro dos dons e talentos que nos capacitam a cumprir nossa missão de alma, e isso é o que traz a verdadeira plenitude às emoções. Quando as emoções são plenas, os relacionamentos se tornam saudáveis.

O padrão imposto pela sociedade anulou a verdadeira identidade de muitas mulheres, que passaram a viver em função do externo, esquecendo seu poder interior. Esse distanciamento está gerando adoecimento. A cada ano, os transtornos mentais aumentam, e a solidão cresce, intensificando o vazio e levando muitas mulheres a buscar fora de si algo que as faça sentir-se felizes. Contudo, a felicidade é construída de dentro para fora. Ninguém pode fazer você feliz, a não ser você mesma. A mulher é uma grande força no universo, mas muitas se tornaram objetos, dominadas e controladas, escravas do padrão social imposto.

Além disso, muitas mulheres extraordinárias estão presas em relacionamentos abusivos, adoecendo e se sentindo perdidas. Elas não sabem como sair de um ciclo de angústias e dores, e vivem sem saber qual caminho seguir.

10. Como suas palestras internacionais têm impactado mulheres ao redor do mundo? Algum caso específico a inspirou mais?

RO: Tem impactado profundamente a vida de mulheres que, por tanto tempo, se anularam e agora estão dispostas a se conhecer de verdade. Elas estão tomando consciência das atitudes que as mantiveram presas no limbo do abuso e da dor, e estão prontas para quebrar o padrão destrutivo e se libertar. O objetivo é ativar sua verdadeira identidade, buscando acessar a luz interior para criar plenitude emocional e estabelecer relacionamentos mais saudáveis.

O que me inspira profundamente é ver essas mulheres se tornando livres e restauradas, com relacionamentos transformados. Receber o feedback de mulheres que reconheceram seus próprios comportamentos abusivos — que, para se proteger, aprenderam a ser reativas e ofensivas — e perceberam que essas atitudes só aumentavam o vazio interno. Elas fizeram a escolha de enfrentar suas dores e experiências passadas, e agora estão no caminho de se amar e honrar suas histórias, ao invés de se envergonharem delas.

11. Como suas palestras internacionais têm impactado mulheres ao redor do mundo? Algum caso específico a inspirou mais?

RO: A mentoria tem como objetivo proporcionar o conhecimento profundo sobre o funcionamento da mente, explicando como se formam os padrões distorcidos que limitam e as crenças que aprisionam na dor. Oferece ferramentas, chaves e segredos para anular os registros mentais prejudiciais. Vale lembrar que, para isso, a mulher precisa estar disposta a enfrentar suas dores e se comprometer a mudar suas atitudes, assumir a responsabilidade por sua transformação e decidir construir uma vida plena.

O propósito do "Despertar da Leoa" é tratar as feridas emocionais e ativar a verdadeira identidade da mulher do século 21. A mentoria busca trazer consciência do real valor da mulher, ensinando-a a respeitar-se em seu papel e assumir a responsabilidade por suas escolhas. Despertar é olhar para a ferida real e tratá-la, é tomar consciência de si mesma e não se enganar com as fantasias projetadas pela ideia de um "príncipe encantado", quando ainda não se sabe como lidar com as próprias feridas. Muitas vezes, carente, vazia e sem autolove, a mulher espera receber o amor que ainda não é capaz de dar a si mesma.

A chave que transforma sua vida está em despertar a consciência para curar as feridas emocionais e acessar seu real poder, com atitudes que fazem toda a diferença na construção da plenitude emocional e no cultivo de relacionamentos mais saudáveis. O maior benefício de tudo isso é o autoconhecimento, o aprendizado do verdadeiro amor próprio e o despertar de uma nova vida, mais inteira e realizada.



Workshop

O Despertar da Leoa

A close-up portrait of Rosely Boschini, a woman with dark hair and orange-rimmed glasses, smiling slightly. She is wearing a grey shawl over a blue patterned top.

AUTORIDADE

SEJA UM FACILITADOR PARA O CRESCIMENTO

DAS PESSOAS À SUA VOLTA.

**" QUANDO VOCÊ APRENDE, ENSINE;
QUANDO VOCÊ RECEBE, DÊ."**

— MAYA ANGELOU

Um dia percebi que tinha me tornado mentora para algumas pessoas. Esse não é um título que nós mesmos nos damos, são os outros que nos reconhecem assim. E é um privilégio ser reconhecida de tal forma por tantos autores que escrevem suas histórias comigo na Editora Gente. E eu sempre acredito que os meus autores merecem mais. Não é apenas sobre escrever um bom livro e deixá-lo trabalhar sozinho — é sobre criar algo maior, que transforme o autor em uma verdadeira referência, com uma estratégia sólida que vai muito além das páginas.

E o que faz a diferença?

Autores que entendem que são experts, que sua voz tem peso e que o livro é apenas o início de algo maior. Eles canalizam toda a demanda gerada pelo livro para si, tornando-se protagonistas em seu campo. Com o tempo, esse prestígio se expande para o negócio principal, e eu vejo o verdadeiro sucesso acontecer quando o autor cria algo que tem vida própria e autonomia, tornando-se uma extensão de seu impacto.

Foi por isso que criei a Mentoria Originals, para fazer com que meus autores não apenas escrevessem livros best-sellers, mas que eles criassem negócios autossuficientes, que os levem ao próximo nível, faturando mais e se tornando referências incontestáveis naquilo que ensinam e defendem.



Desde que criei a Imersão Best-Seller, com o propósito de ajudar mais autores a alcançarem o sucesso, percebi que a minha melhor estratégia na construção de best-sellers é ajudá-los a enxergar um plano de ação objetivo e mensurável. Mais do que apenas absorver informações, trata-se de mergulhar em uma experiência imersiva que já começa a trazer clareza e resultados concretos desde o início. Em oito meses, os autores não apenas têm metas definidas — eles já veem sua trajetória avançando de forma real e palpável. Afinal, seja nos livros ou nos negócios — sendo livros negócios também — sabemos que o crescimento só acontece quando transformamos ideias em ações práticas e mensuráveis.

A ambiência faz toda a diferença

Quando estamos cercados de pessoas com os mesmos objetivos, no mesmo nível de ambição, e que realmente querem fazer a diferença no mundo, algo extraordinário acontece. O crescimento tem a ver com estar num ambiente alinhado aos seus objetivos.

Uma das dinâmicas em que eu mais vejo esse poder de estar no ambiente certo é o hotseat que fazemos nas minhas mentorias. O hotseat é uma atividade para debater com muita honestidade as dificuldades enfrentadas por cada mentorado. É mais do que uma simples troca de ideias — é uma oportunidade de colocar em prática aquilo que muitas vezes fica preso em nossa mente. Ao compartilhar suas histórias e ouvir as dos outros, cada um encontra respostas para as próprias perguntas. É nesse momento que cada um é levado a refletir profundamente sobre o que realmente importa para sua trajetória. Essa troca é o que torna a jornada tão poderosa: o pacto de contribuição mútua, as comemorações de cada vitória e a superação das barreiras que surgem.



Então, neste começo de ano, um dos meus conselhos a você é: procure os ambientes e os mentores certos. Esteja ao lado de pessoas que também estão comprometidas em crescer e que querem colaborar genuinamente com as suas conquistas.

Ninguém avança sozinho

Para finalizar, trago um grande exemplo de relação mentor e mentorado. A apresentadora Oprah Winfrey, uma empresária que admiro profundamente, já compartilhou sobre sua experiência de ter tido a escritora Maya Angelou como sua mentora, e como isso foi importante para ela em diversos âmbitos da vida pessoal e profissional. Sobre essa relação, Oprah já declarou:

“Qualquer pessoa que teve algum nível de sucesso na vida chegou onde está porque alguém, em algum lugar, foi uma luz guia ou uma força guia ou uma mão amiga ou algo que o ajudou a se tornar quem você é.” — Oprah Winfrey

Quem foram as luzes guias da sua jornada? Quem estendeu a mão e ajudou você a alcançar o lugar onde está hoje? E, talvez mais importante, quem são as pessoas que podem te guiar para o próximo nível?



Um feliz ano novo,

Rosely Boschini

 @roselyboschini

 @editoragente

Rosely Boschini

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



GARANTA AQUI
SEU BEST-SELLER!

Gente 40
editora ANOS

MERCADO VAREJISTA COMEMORA PREVISÃO PARA OS PRÓXIMOS ANOS



Participei recentemente do NRF 2025, o maior evento global de varejo, realizado em Nova York. Foram três dias de imersão que me permitiram enxergar de forma ainda mais clara o quanto o varejo está se transformando e como essas mudanças podem moldar o futuro do setor. Apesar dos desafios econômicos que enfrentamos, como a alta da inflação e o aumento da taxa Selic, acredito que este é o momento de inovação e reinvenção para quem está disposto a se adaptar.

Os dados apresentados durante o evento reforçaram minha visão de que estamos vivendo uma revolução. A McKinsey prevê um crescimento global do varejo de 8,4% ao ano até 2027. No Brasil, o comércio eletrônico deve continuar em ascensão, com previsão de alta de 18% em 2025, enquanto o varejo tradicional deve apresentar um crescimento mais tímido, entre 1,7% e 2%. Isso deixa claro que precisamos equilibrar estratégias de curto prazo para lidar com as adversidades econômicas, enquanto olhamos para o longo prazo e as oportunidades de transformação.

A tecnologia, mais uma vez, foi destaque no evento. A Inteligência Artificial está liderando a revolução no varejo. Tenho observado como ela tem potencial para personalizar experiências e automatizar processos, criando um ambiente de consumo mais inteligente. Dados indicam que 72% dos consumidores globais acreditam que a IA pode melhorar a experiência de compra. No entanto, percebo que, na América Latina, ainda existe uma certa resistência a ferramentas como bots de atendimento. Isso reforça minha crença de que precisamos integrar o toque humano à tecnologia, oferecendo um equilíbrio que atenda às expectativas do consumidor moderno. A sustentabilidade também se consolidou como um dos principais direcionadores do futuro do varejo. Não consigo imaginar um negócio prosperando sem práticas responsáveis e alinhadas aos princípios ESG (ambientais, sociais e de governança).

Já vemos um movimento global significativo, com cinco milhões de produtos sustentáveis registrados em 2024. Sei que os consumidores estão atentos e exigem transparência e compromisso das marcas, o que torna essencial a adoção de ações concretas. Para mim, sustentabilidade não é uma tendência, mas uma questão de sobrevivência no mercado.

Outro ponto que chamou minha atenção foi o impacto do social commerce no comércio eletrônico. Redes sociais não são mais apenas canais de comunicação; elas se tornaram plataformas de vendas diretas, capazes de conectar marcas e consumidores de forma imediata e interativa. No Brasil, o e-commerce deve crescer 10% em 2025, impulsionado principalmente por essa integração. Tenho plena convicção de que marcas que apostarem em transparência e fluidez nesse canal conquistarão a fidelidade de seus clientes.

As Gerações Z e Alpha também foram tema de destaque no evento. Juntas, elas representam um poder de compra impressionante e estão redefinindo as regras do varejo. Essas gerações demandam autenticidade, experiências omnichannel e práticas sustentáveis. Para me conectar a elas, acredito que precisamos ir além da transação comercial e oferecer algo significativo, que dialogue com seus valores e aspirações.

Mesmo com o avanço do digital, estou convencido de que as lojas físicas continuam sendo parte essencial do varejo, mas com um papel completamente novo. Não se trata mais de espaços apenas para vender, mas de criar experiências imersivas que fortaleçam a conexão emocional com as marcas. Vejo que lojas que combinam tecnologia, ambientes interativos e espaços de convivência estão se tornando verdadeiros destinos para os consumidores. Esse é o caminho para integrar o digital e o físico de forma fluida e significativa.

Ao refletir sobre tudo o que vivenciei no NRF 2025, reafirmo minha crença de que o futuro do varejo será guiado por propósito, inovação e tecnologia. Não basta apenas vender; é preciso encantar e engajar. O consumidor de hoje é mais consciente, exigente e volátil, e cabe a nós, empresários, responder a essas expectativas com criatividade e autenticidade. Estou certo de que, mesmo diante de um cenário econômico desafiador, o varejo brasileiro tem todas as condições para crescer e se destacar. A transformação está em nossas mãos, e acredito que o segredo para o sucesso está na coragem de inovar, no compromisso com a sustentabilidade e na criação de experiências que inspirem e conectem pessoas. O futuro é promissor, e estou preparado para continuar contribuindo para um mercado mais dinâmico, conectado e relevante.



GUY PEIXOTO NETO

 @guypeixoto

Empreendedor Serial | Palestrante | Mentor

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

Empreendedor em série que iniciou sua jornada no mundo dos negócios aos 11 anos, vendendo sorvetes em seu condomínio e desenvolvendo habilidades valiosas de conexão e parcerias. Aos 22 anos, ele fundou a OPERALOG, uma transportadora que alcançou um faturamento impressionante de 100 milhões de reais e firmou parcerias com grandes empresas como Ambev e Nacional Gás. Com uma visão diversificada, Guy expandiu seus negócios para setores como combustíveis, tecnologia, educação, hotelaria e gastronomia, gerando um faturamento anual superior a 250 milhões de reais. Ao longo de sua carreira, ele fundou e liderou mais de 11 empresas em áreas como logística, varejo e energia. Guy é autor do livro "101 Princípios Essenciais do Empreendedorismo".

LANÇAMENTO



Bem Sucedidas

GRUPO PREMIUM DE EMPREENDEDORAS

**Mulheres que revolucionaram suas
vidas através do empreendedorismo**



@bemsucedidasclube

No dia 14 de dezembro, o Cenacolo Restaurante & Eventos, em Curitiba/PR, foi palco do aguardado lançamento do livro Bem Sucedidas: Mulheres que Revolucionaram suas Vidas Através do Empreendedorismo. Este evento, que reuniu mulheres inspiradoras, teve como objetivo celebrar as histórias de superação, resiliência e sucesso de mulheres empreendedoras que transformaram suas vidas através do poder do empreendedorismo.

A obra coletiva conta com a participação de 20 empresárias, cujas histórias e trajetórias de vida trazem uma mensagem poderosa de empoderamento e transformação. Entre as autoras estão: Adriana Carvalho, Ana Carolina Rocha, Auridiana Muller, Daniela Bassetti, Edineide França, Elizangela Gonzaga, Eliziane Roziele, Ellen Guimarães, Herida Costa, Hilda Teixeira, Irene Lopes, Josi Correa, Kátia Cristina Miranda, Leiriane, Marcia Morini, Mariellen Paglia, Miriam Solda, Patricia Arthur, Renata Costa, Paula Costa e Vanessa Junges.

O livro é fruto do trabalho incansável de duas grandes líderes: Giane França e Milena Pinheiro, fundadoras do Bem Sucedidas Grupo Premium de Empreendedoras, um movimento que tem revolucionado a vida de dezenas de mulheres do Paraná e região. Com foco em proporcionar networking, apoio e desenvolvimento pessoal e profissional, o clube tem sido uma plataforma essencial para mulheres que desejam ampliar suas conexões e conquistar seu espaço no mundo dos negócios nessa região.

O evento de lançamento, que contou com uma noite inspiradora de confraternização e homenagens, foi um marco na trajetória do Bem Sucedidas Clube, consolidando o impacto positivo da rede de apoio às mulheres empreendedoras. Com relatos emocionantes de mulheres que protagonizam mudanças em suas vidas e negócios, o livro traz histórias de coragem, superação e empoderamento feminino, mostrando que é possível transformar desafios em grandes conquistas.

Entre os presentes, a CEO do Grupo Reis e editora da Revista Empreendedores do Brasil, Fátima Reis, prestigiou o evento e parabenizou as líderes pela realização. "O evento foi sensacional. As líderes Giane e Milena fizeram um trabalho lindo, com homenagens a mulheres que fazem a diferença em seus mercados, além de lançar as histórias através deste livro inspirador. Desejo muito sucesso a todas!" comentou Fátima.

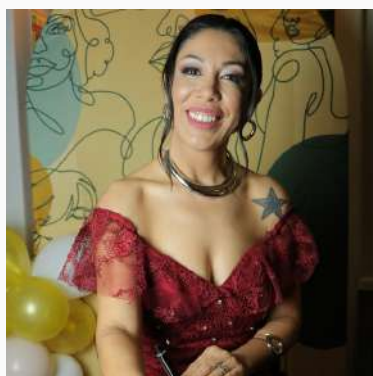
As líderes Giane e Milena destacaram a importância de um movimento que coloca a mulher no centro das decisões, incentivando a troca de experiências e a construção de uma rede sólida e acolhedora. "Este livro não é apenas uma publicação, é um reflexo do trabalho árduo e da força de todas as mulheres que fazem parte do Bem Sucedidas. Cada história aqui contida é uma prova de que quando mulheres se unem, grandes transformações acontecem", afirmou Giane França.

O Bem Sucedidas continua a ser uma referência para as mulheres que buscam inspiração e suporte em sua jornada empreendedora. Ao longo do ano, o clube tem proporcionado a essas mulheres oportunidades de crescimento, tanto no aspecto profissional quanto no pessoal.

Este evento é apenas o começo de uma série de conquistas que estão por vir, com muitas mulheres dispostas a escrever suas próprias histórias de sucesso e a contribuir para a construção de um futuro mais igualitário e próspero para as empreendedoras de todo o país.



LANÇAMENTO



LANÇAMENTO



LANÇAMENTO





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

CAPA



LEONARDO CASTELO

Leonardo Castelo, CEO da 300 Franchising Exponencial e cofundador da Ecoville Brasil, é autor do livro *Sonhe, Acredite e Faça* (Editora Gente). Reconhecido como Empreendedor Endeavor Global (2018) e Empreendedor do Ano pela EY (2019), é sócio de 90 marcas e mais de 11 mil franquias. Começou vendendo produtos de limpeza porta a porta e transformou desafios em oportunidades, criando a Ecoville, a 300 Franchising e também o Salesclube, grupo de empresas que hoje emprega aproximadamente 45.000 pessoas, direta e indiretamente.

 @leonardo.castelo

O Segredo por Trás do Sucesso que Revolucionou o Franchising no Brasil

#300Franchising

1. O que motivou você, seu irmão e seu pai a começar a vender produtos de limpeza porta a porta e a fundar a Ecoville em 2007?

LC: A motivação veio do sonho de empreender e impactar fortemente o mercado. Começamos com vendas porta a porta porque queríamos construir o que, naquela ocasião, chamamos de a “Natura dos produtos de limpeza”. Nosso objetivo era levar qualidade e experiência de compra às donas de casa. A Ecoville trouxe inúmeras inovações ao mercado de produtos de limpeza, sendo a primeira empresa a lançar embalagens de 5 litros para o mercado B2C, a primeira rede de lojas especializadas no segmento e pioneira em produtos como álcool perfumado, limpa-porcelanato, limpa-telas, entre outros. A fundação da Ecoville em 2007 foi o passo seguinte para transformar esse trabalho inicial em um negócio sólido e escalável.

2. Como vocês superaram os momentos mais difíceis, como dormir no chão do galpão e economizar até no almoço, enquanto construam a empresa?

LC: Superamos esses desafios com resiliência, união familiar e fé em nosso propósito. Os momentos difíceis nos ensinaram a sermos humildes, a valorizar cada pequena conquista e a nunca desistir, mesmo diante das maiores adversidades.

3. O que levou você e sua família a decidirem transformar a Ecoville em uma franquia em 2016, e quais foram os principais desafios dessa transição?

LC: A decisão de franquear a Ecoville em 2016 nasceu do desejo de expandir o alcance da marca e permitir que outros empreendedores compartilhassem do nosso sucesso. Os principais desafios envolveram a criação de padrões operacionais, a garantia da qualidade em todas as unidades e a oferta de um suporte eficiente aos franqueados. Foi um processo de aprendizado contínuo, mas fundamental para o nosso crescimento.

300

**ECOSSISTEMA
DE ALTO
IMPACTO**

“

Me diga com quem
tu andas, que eu te direi
quanto tu vendes.

Leonardo Castelo



#300Aceleradora

sócio de +90
0 franquias,
ssuas.

empresa do
O BUSINESS

e Faça, da

s; EXAME e

"A Ecoville trouxe inúmeras inovações ao mercado de produtos de limpeza, sendo a primeira empresa a lançar embalagens de 5 litros para o mercado B2C."



4. Qual foi a inspiração por trás da criação da aceleradora 300 Franchising, e como vocês alcançaram o marco de R\$ 1 bilhão em apenas um ano?

LC: A inspiração surgiu ao analisarmos os números do franchising brasileiro: mais de 83% das marcas no Brasil possuem menos de 50 unidades, um volume insuficiente para gerar lucros que viabilizem suporte de qualidade, contratação de profissionais capacitados e aquisição de boas ferramentas. Diante desse cenário, buscamos um crescimento exponencial e sustentável. Para isso, estudamos o tema no Vale do Silício, em Israel e na China, compreendendo as alavancas de crescimento das empresas mais bem-sucedidas do mundo. Após validar o conceito, criamos a 300 Franchising, a primeira aceleradora de franquias do Brasil, que posteriormente se tornou o maior ecossistema do franchising brasileiro, com cinco verticais: aceleração, incubação de negócios, gestão, consultoria e educação.

5. Como foi o processo de serem reconhecidos como empreendedores de alto impacto pela Endeavor em 2018, e o que isso significou para você?

LC: O reconhecimento da Endeavor foi um marco em nossa trajetória, validando nosso trabalho e impacto no mercado. O processo foi intenso, com várias etapas no Brasil e uma fase final em Manila, nas Filipinas, onde nosso modelo de negócio, escalabilidade e impacto social foram minuciosamente avaliados. Esse reconhecimento nos abriu portas para mentorias e uma rede de contatos global, impulsionando ainda mais nosso crescimento.

6. No livro Sonhe, Acredite e Faça, vocês compartilham a trajetória de sucesso e depoimentos de grandes mentores. Qual é a principal mensagem que desejam transmitir aos leitores?

LC: A principal mensagem é que, com sonho, fé e ação, é possível transformar qualquer realidade. Queremos inspirar as pessoas a acreditarem em seu potencial, mesmo diante de desafios, e mostrar que o sucesso é resultado de determinação e trabalho.

A man with dark hair, a beard, and sunglasses is standing next to a bright red sports car. He is wearing a black long-sleeved shirt and black pants. He has visible tattoos on his arms and is looking down at a smartphone in his hands. The car is a red sports model, possibly a McLaren, with a license plate that includes the letter 'F' and the number '5'. The background shows a residential area with houses and a hillside under a clear blue sky.

“O reconhecimento pela Endeavor foi um marco na nossa trajetória, validando nosso trabalho e impacto no mercado.”

#300 Gestão

A inclusão de grandes mentores no livro tem como objetivo demonstrar que estar próximo de referências na sua área encurta significativamente o caminho para o sucesso.

7. Como os conselhos de mentores como Luiza Helena Trajano e Dorival Oliveira influenciaram a sua trajetória e as decisões de negócios?

LC: Os conselhos desses mentores nos ajudaram a enxergar além do óbvio, tornando nossas decisões mais estratégicas e humanas. Eles nos ensinaram a valorizar a experiência do cliente, a importância da liderança inspiradora e a perseverança nos negócios.

8. Quais são as principais dicas que você daria para pequenas e médias empresas que estão buscando crescer em um mercado competitivo?

LC: Planejamento Estratégico: Defina metas claras e tenha uma visão de longo prazo.

- Inovação: Adapte-se às mudanças do mercado, sempre utilizando as melhores tecnologias disponíveis.
- Gestão Financeira: Controle rigorosamente os custos e foque na lucratividade.
- Equipe Qualificada: Invista no desenvolvimento da sua equipe.
- Foco no Cliente: Coloque o cliente no centro do seu negócio.

9. Olhando para trás, qual foi o maior aprendizado da jornada desde a Kombi sem marcha ré até liderar negócios bilionários?

LC: O maior aprendizado foi compreender que o sucesso é construído dia após dia, com humildade, trabalho árduo e resiliência. Ter clareza sobre onde se deseja chegar, assumir responsabilidades sem delegá-las indevidamente e cercar-se das melhores pessoas foram pilares fundamentais dessa jornada. Não existem atalhos: agir com integridade, pensar no longo prazo e formar uma equipe qualificada, tanto técnica quanto comportamentalmente, foram fatores determinantes para o nosso sucesso.

#300ScaleUp



10. Quais são os próximos passos e objetivos para a 300 Franchising?

LC: Expandir internacionalmente e se tornar o maior player do mundo no mercado de franquias até 2035, ultrapassando a Seven Eleven, que hoje possui 65.000 unidades em vários países.

11. Como você vê o futuro do setor de franquias no Brasil, e que papel a 300 Franchising desempenhará nesse mercado?

LC: O setor de franquias continuará em expansão, impulsionado pela crescente demanda por modelos de negócios prontos e escaláveis. A #300 Franchising seguirá como protagonista nesse cenário, ajudando marcas a crescerem de forma estruturada e eficiente, redefinindo os padrões de excelência na aceleração de franquias. Nos próximos 10 anos, espera-se que o mercado brasileiro siga a tendência dos Estados Unidos, onde a maioria das pessoas opta por franquias em vez de negócios independentes. ©

#300Educação

“TORNAR O MAIOR PLAYER DO MUNDO NO MERCADO DE FRANQUIAS ATÉ 2035”





EMPREENDEDORES
do Brasil
Comunicação e Negócios



A chave do seu
SUCESSO
está aqui

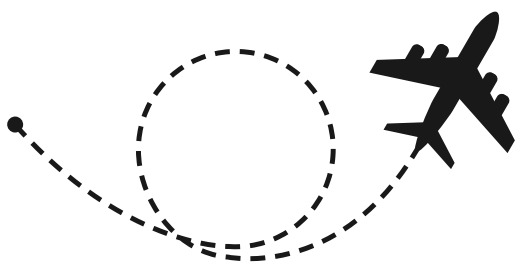
*Conectamos você com novas parcerias e
impulsionamos o seu negócio.*

DIAGNÓSTICO GRATUITO

Bruna Moraes: A Visionária por Trás da Leehov Turismo.



Aos 35 anos, Bruna Moraes se consolida como uma líder influente no setor de turismo, ocupando o cargo de CEO da Leehov Turismo, uma operadora de viagens internacionais que se tornou referência no mercado. Com uma carreira movida pela paixão por explorar o mundo, Bruna transformou sua visão empreendedora em um negócio próspero, entregando experiências personalizadas e inesquecíveis para viajantes individuais e grupos.





A história de Bruna Moraes no turismo começou em 2017, após uma viagem internacional que a impactou profundamente. Inspirada pela diversidade cultural e pelas vivências que encontrou, ela decidiu criar algo significativo no setor. Ao retornar, Bruna fundou a Leehov Turismo com um objetivo claro: transformar viagens em experiências memoráveis e significativas.

A essência do trabalho de Bruna Moraes está no atendimento humanizado e na personalização das experiências de viagem. Desde o início, ela se comprometeu a entender profundamente as necessidades e desejos dos clientes, oferecendo roteiros que vão além do convencional. Para Bruna, viajar é muito mais do que conhecer novos lugares; é uma oportunidade de conexão autêntica com outras culturas e com o próprio mundo interior de cada viajante.



Os pacotes da Leehov Turismo são criados com um foco minucioso nos detalhes. No Egito, os viajantes não apenas visitam as icônicas pirâmides, mas também vivenciam as histórias que moldaram a herança do país. Na Turquia, o itinerário inclui participações em celebrações locais, enquanto em Marrocos, a interação com artesãos e a exploração de mercados tradicionais oferecem um mergulho profundo na cultura vibrante.

“O que me intimida me desafia e o que me desafia me faz crescer”





“Liderar no turismo é transformar viagens em experiências que conectam pessoas, culturas e histórias.”

A Leehov não se limita a destinos específicos. Seu portfólio inclui países fascinantes como Tailândia, Vietnã, Camboja, Japão e Israel, garantindo uma diversidade de opções para todos os perfis de viajantes. Cada experiência é pensada para proporcionar uma nova perspectiva sobre o mundo e criar laços significativos entre os viajantes e as comunidades visitadas.

Sob a liderança de Bruna Moraes, a Leehov Turismo também abraça o compromisso com o turismo sustentável. A empresa se esforça para respeitar as comunidades locais, promovendo interações que valorizam a cultura e o meio ambiente dos destinos. Isso não apenas enriquece as experiências dos clientes, mas também contribui para um impacto positivo duradouro nas regiões visitadas.

A jornada de Bruna Moraes é um exemplo inspirador de como a paixão e a dedicação podem levar ao sucesso. Ao transformar sua visão em realidade, ela não apenas construiu uma empresa bem-sucedida, mas também inspirou muitos a seguirem seus sonhos.



Sua liderança na Leehov Turismo reflete um equilíbrio entre inovação, empatia e excelência, garantindo que cada cliente vivencie o mundo de maneira única e enriquecedora.

A Leehov Turismo continua a expandir seus horizontes, sempre guiada pela missão de conectar pessoas e culturas. A visão de Bruna Moraes transforma cada viagem em uma experiência inesquecível, promovendo o entendimento global e deixando uma marca duradoura no setor de turismo. Com sua liderança, a empresa reafirma que viajar é muito mais do que deslocar-se fisicamente; é descobrir novas formas de ver e viver o mundo.



www.leehovturismo.com.br



@leehovturismo



Elegância e características naturais! *únicas!*

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



ESCANEIE 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

VENDA DO FUTURO: AS TENDÊNCIAS QUE VÃO TE FAZER DOMINAR O MERCADO.

O mercado de vendas está em constante transformação, e quem deseja se destacar nos próximos anos precisa estar atento às tendências que já estão moldando o comportamento de compra e venda. Mais do que nunca, não basta criar conteúdo e esperar que ele converta. O segredo está em dominar todos os canais e oferecer uma experiência verdadeiramente personalizada para cada cliente.

Nos últimos anos, vimos um boom na produção de conteúdo digital. Posts no Instagram, vídeos no YouTube, podcasts, e-books – o que não faltam são formatos para se comunicar com o público. Mas essa abundância também trouxe um desafio: o excesso de informação.

Para vender mais, não basta criar conteúdo. É necessário criar uma estratégia. O conteúdo precisa ser relevante, autêntico e, acima de tudo, direcionado para as reais dores e desejos do seu público-alvo. Além disso, é fundamental integrá-lo a outras estratégias de marketing, como o uso de funis de vendas e campanhas segmentadas, garantindo que a mensagem certa chegue à pessoa certa no momento ideal.



Se antigamente bastava marcar presença em um ou dois canais, hoje o cenário exige muito mais. O cliente moderno transita por várias plataformas: ele pode te encontrar no Instagram, buscar mais informações no seu site, e fechar a compra pelo WhatsApp. Por isso, é essencial que sua estratégia de vendas seja omnichannel, ou seja, esteja presente e integrada em todos os canais relevantes para o seu nicho.

Essa abordagem não apenas amplia suas chances de conversão, mas também melhora a experiência do cliente, que percebe consistência e qualidade em cada ponto de contato com a sua marca.

“O cliente moderno transita por várias plataformas: ele pode te encontrar no Instagram, buscar mais informações no seu site, e fechar a compra pelo WhatsApp.”

Nos próximos anos, as vendas serão dominadas por aqueles que conseguirem unir tecnologia e relação humana. Enquanto ferramentas como chatbots e inteligência artificial agilizam processos, o toque humano será o diferencial para conquistar a confiança dos clientes.

A palavra de ordem é adaptação. Invista no desenvolvimento de habilidades que colocam o cliente no centro da estratégia, crie conteúdo de qualidade que conecte e eduque, e garanta sua presença em todos os canais onde o seu público está.

O mercado está pronto para mudar, e você? Com essas tendências em mente, empreendedores e profissionais de vendas têm em mãos o mapa para se destacarem no mercado. O futuro pertence a quem entende que vendas não são apenas transações – são conexões, experiências e resultados transformadores.



ARGUELLO
AUDITORIA BANCÁRIA

BRUNA ARGUELLO

Empresária, mentora e escritora,
palestrante internacional
especialista em vendas e auditoria bancária.



@brunaarguello



A Trajetória Inspiradora de Dra. Joseneide Gomes:

Uma Vida Dedicada à Educação e ao Apoio às Mães Solo



Dra. Joseneide Gomes nasceu no interior da Bahia, em um sítio onde a simplicidade da vida rural moldou seu caráter e valores. Cercada por irmãos, primos, tios e tias, ela cresceu sob a influência de sua mãe, uma professora dedicada que criou os filhos sozinha após a morte precoce do marido. Essa figura materna não apenas garantiu a educação dos filhos, mas também plantou em Joseneide a paixão por aprender e ensinar, que se tornaria o alicerce de sua trajetória.

Aos 18 anos, Joseneide seguiu os passos da mãe e ingressou no magistério, dando início à sua carreira como professora. Embora em certo momento tenha se afastado das salas de aula, a conexão com a educação era tão profunda que ela acabou retornando ao campo que tanto amava. Desde então, permaneceu e se especializou, atravessando as múltiplas etapas da educação, desde a educação infantil até o ensino superior.



Além de ser doutora em Psicologia Social, Joseneide possui licenciatura em Pedagogia e Filosofia, além de diversas pós-graduações, como Docência do Ensino Superior, Atendimento Educacional Especializado (AEE) e Psicomotricidade. Essa sólida formação acadêmica reflete sua dedicação em compreender e transformar o ambiente educacional.





"A Hercília nasceu para me salvar e hoje representa a união entre afeto, sofisticação e experiências que marcam a vida das pessoas."

A vivência de Joseneide como filha de uma mãe solo foi determinante em sua vida. Seu pai faleceu quando ela tinha apenas sete anos, e sua mãe enfrentou inúmeros desafios para criar os filhos. Essa experiência marcou profundamente Joseneide, moldando sua empatia e o desejo de apoiar outras mães solo em suas jornadas.

Em 2016, Joseneide iniciou estudos sobre o comportamento humano, com foco na violência escolar. Sua tese investigou as causas e dinâmicas dessa violência, revelando fatores complexos e interligados. Essa descoberta a motivou a expandir seu impacto, ultrapassando os muros da escola e alcançando as famílias, especialmente as mães que enfrentam desafios semelhantes aos de sua própria mãe.

Em 2021, Joseneide deu os primeiros passos no empreendedorismo e, em 2022, consolidou seu trabalho na área da educação e apoio às mães solo. Hoje, ela atua diretamente com essas mulheres, ajudando-as a lidar com questões como a ausência do pai, traumas familiares e desafios cotidianos, enquanto oferece suporte para que encontrem força e resiliência.

Joseneide acredita que sua missão é apoiar crianças e mães, contribuindo para um futuro mais equilibrado e significativo. Para ela, educar vai além do conhecimento acadêmico; trata-se de formar pessoas resilientes e felizes, capazes de enfrentar as adversidades com coragem.

A história de Dra. Joseneide Gomes é um testemunho de como as raízes humildes, o exemplo de uma mãe forte e a paixão pela educação podem transformar vidas. Ao impactar famílias e ajudar mães solo a superarem seus desafios, ela honra o legado de sua mãe e constrói um futuro mais promissor para as próximas gerações. ©



JOSENEIDE GOMES

Pedagoga, Psicopedagoga
Educatória parental

 @dra.joseneidegomes

Joseneide Gomes

HIGH TICKET NO DIGITAL NÃO PRECISA SER FÚTIL



Vivemos em uma era onde o consumo muitas vezes nos aprisiona a padrões alheios, nos afastando do que realmente importa: viver a vida do nosso jeito. No universo high ticket, essa ideia ganha uma dimensão ainda mais profunda. Não se trata de acumular bens ou ostentar, mas de criar espaços para transbordar quem somos, para compartilhar com quem amamos e para viver experiências que fazem sentido para nós.

O verdadeiro valor de um produto high ticket não está na etiqueta de preço, mas na liberdade que ele proporciona. Liberdade para desenhar uma vida alinhada com nossos desejos mais autênticos, para investir em experiências que expandem nossa alma e para transformar nossa realidade em algo que reflita quem somos de verdade. Essa é a essência: viver o extraordinário, mas no nosso ritmo, no nosso estilo, com significado.

**“VIVER O
EXTRAORDINÁRIO,
MAS NO NOSSO
RITMO, NO NOSSO
ESTILO, COM
SIGNIFICADO.”**

A portrait of a woman with voluminous, curly brown hair, looking directly at the camera with a slight smile. She is wearing a black, long-sleeved top with a deep V-neckline. The background is dark and out of focus.

"A Hercília nasceu para me salvar e hoje representa a união entre afeto, sofisticação e experiências que marcam a vida das pessoas."

High ticket é sobre criar memórias que carregamos para sempre. É sobre estar em lugares que nos tiram o fôlego, cercado de pessoas que encham nosso coração, ou até mesmo sozinho. É sobre poder presentear quem amamos com momentos que não cabem em palavras. E tudo isso é possível sem futilidade, porque cada escolha é guiada por um propósito maior: o de viver com intencionalidade e abundância.

No cenário digital, o high ticket não precisa ser sinônimo de excessos, mas de autenticidade. Cada produto, mentoria ou experiência deve ser um reflexo daquilo que o cliente mais valoriza. Como mentores ou prestadores de serviço, somos os facilitadores dessa jornada. Nosso papel é criar oportunidades para que cada pessoa viva plenamente, no seu tempo e à sua maneira.

**“...O HIGH TICKET
NÃO PRECISA SER
SINÔNIMO DE
EXCESSOS, MAS DE
AUTENTICIDADE.”**

Quando o high ticket se conecta a essa forma de pensar, ele deixa de ser distante, para se tornar uma experiência transformadora. Porque, no final, o que importa é o impacto que nosso trabalho de alto valor gera. Por isso, que tenhamos a coragem de viver de forma autêntica, com a liberdade de escolher o que fazer e a alegria de transbordar para quem amamos. High ticket é isso: um convite para viver mais e melhor, sempre fiel a si mesmo.



LUANA MOREIRA

Estrategista High Ticket



@aluanamove

ALUANAMOVE

Luana Moreira

De Picos ao Protagonismo: A Inspiração de Jucilene Ferreira no Empoderamento Feminino pela Beleza.

Nascida em Picos, Piauí, e atualmente residente em São Caetano do Sul, São Paulo, Jucilene Ferreira é a personificação da determinação, paixão e transformação no universo da beleza. Aos 48 anos e com uma trajetória de 36 anos como hairstylist, técnica internacional e mentora, ela construiu um legado que vai muito além da estética, impactando vidas e elevando a autoestima de inúmeras mulheres.

Sua jornada começou cedo, aos 12 anos, quando ingressou como assistente no salão de Edileuza. Durante quase dois anos, trabalhou voluntariamente, absorvendo cada detalhe da arte de cuidar dos cabelos. Aos 17, sua trajetória ganhou um novo capítulo com um presente inesquecível: sua tia, Célia Dantas, realizou seu grande sonho ao lhe proporcionar seu primeiro salão de beleza em sua cidade natal. Esse momento marcou o início de uma carreira brilhante.

Aos 20 anos, determinada a expandir seus horizontes, Jucilene mudou-se para São Paulo. Trabalhou em diversos salões renomados, incluindo a prestigiada rede Jacques Janine, onde aprimorou suas habilidades e consolidou sua expertise. Com a experiência adquirida e um olhar visionário para o setor, deu um passo audacioso ao inaugurar seu próprio espaço: o Ju Fashion Hair. Mais do que um salão, esse empreendimento tornou-se um símbolo de transformação, onde cada cliente vivencia não apenas um serviço de beleza, mas uma verdadeira experiência de renovação e empoderamento.

“Mais do que um salão, esse empreendimento tornou-se um símbolo de transformação, onde cada cliente vivencia não apenas um serviço de beleza, mas uma verdadeira experiência”

"Não se trata apenas de cabelo, mas de autoestima e confiança."



Para Jucilene, seu trabalho vai além de cortes ou colorações. Cada cliente que se senta em sua cadeira vive um momento de renascimento. "Não se trata apenas de cabelo, mas de autoestima e confiança", afirma. Por isso, ela desenvolveu um modelo de atendimento personalizado, oferecendo consultoria de imagem que compreende profundamente os desejos individuais de suas clientes, entregando resultados assertivos e impactantes.

Outro pilar essencial de sua carreira é a educação. Como mentora, Jucilene transforma não apenas a aparência de suas clientes, mas também o futuro de suas alunas. Muitas delas, que começaram sem qualquer experiência, hoje são proprietárias de seus próprios salões. Para Jucilene, essa é a maior recompensa: "Enriquecer vidas não é só sobre estética, é sobre transformar histórias."

A filosofia de vida de Jucilene reflete seu espírito empreendedor: "São nossas decisões, e não nossas condições, que determinam o nosso destino." Sua trajetória é um exemplo de como determinação, amor pelo trabalho e coragem para enfrentar desafios podem transformar sonhos em realidade.

Hoje, Jucilene Ferreira segue inspirando mulheres, seja por meio de suas mãos talentosas ou de suas palavras de encorajamento. Sua jornada, que começou em um pequeno salão no Piauí, tornou-se um legado que transcende a beleza exterior, promovendo empoderamento, autoestima e realização pessoal.

Jucilene é mais do que uma hairstylist; ela é uma agente de transformação. Sua história nos lembra que, com paixão e propósito, é possível impactar vidas e construir um legado que inspire gerações.



"Enriquecer vidas não é só sobre estética, é sobre transformar histórias."



JUCILENE FERREIRA

Destaque de Melhor Cabeleireira
Tesoura de Ouro
Mentoria Online e Presencial

 @mentora_jufashionhairr

JUCILENE FERREIRA

Construindo Identidade e Legitimidade:

O Papel do Registro de Marca no Sucesso de um Negócio



Quando você cria um negócio, uma das primeiras coisas que vem à mente é a construção de uma identidade única. Essa identidade vai muito além do logotipo ou da embalagem do produto; ela é representada pela marca. E, para garantir que sua marca seja verdadeiramente sua, é essencial realizar o registro. O registro de marca não é apenas uma formalidade, mas um passo fundamental na construção da identidade e da legitimidade de sua empresa no mercado.

Registrar uma marca é garantir que você tenha direitos exclusivos sobre seu nome, logo e qualquer elemento distintivo que represente seu produto ou serviço. Esse processo é realizado no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) no Brasil, ou em outros órgãos competentes, dependendo do país. Quando a marca é registrada, você se torna o único a poder usá-la de maneira comercial, o que cria uma proteção legal contra o uso não autorizado por terceiros.

Uma marca registrada é mais do que um símbolo; é a essência do seu negócio. Ela carrega valores, missão e a promessa que você faz ao seu consumidor. Ao registrar sua marca, você não só cria uma identidade visual, mas também uma identidade jurídica, que resguarda seus direitos. A construção de uma marca sólida é crucial para se destacar da concorrência e gerar confiança nos consumidores.

Imagine o cenário: um cliente vê seu logotipo em uma embalagem ou em uma campanha publicitária. Ele sabe exatamente o que esperar do seu produto ou serviço, porque sua marca já transmite uma mensagem clara e consistente. Se alguém mais começar a usar sua marca sem autorização, a imagem que você construiu pode ser prejudicada. Com o registro, você tem a segurança de que sua marca é protegida e que sua identidade será preservada.

“Essa identidade vai muito além do logotipo ou da embalagem do produto; ela é representada pela marca.”

A legitimidade é outro ponto-chave que o registro de marca proporciona. Em um mercado competitivo, é essencial que os consumidores percebam sua empresa como legítima, confiável e séria. O simples fato de ter uma marca registrada transmite profissionalismo e compromisso com seu negócio. Além disso, um registro de marca facilita a expansão do seu negócio, pois garante que você pode operar com exclusividade, sem o risco de outras empresas usarem o mesmo nome ou símbolo.

O não registro pode resultar em sérias consequências. Uma delas é o risco de perder o direito sobre sua própria marca, caso outra empresa a registre primeiro. Isso pode gerar confusão no mercado e até prejudicar sua reputação. Em casos mais graves, você pode ser forçado a mudar o nome ou o logo da sua empresa, o que pode gerar custos elevados e uma perda de identidade.

Em um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo, o registro de marca é um passo essencial para proteger a identidade do seu negócio e garantir sua legitimidade. Ele não só oferece proteção legal, mas também transmite confiança aos seus consumidores. Ao registrar sua marca, você estará investindo na construção de um legado duradouro, no qual sua empresa será reconhecida e valorizada por aquilo que realmente representa.

Agora, mais do que nunca, o registro de marca é a chave para um futuro de sucesso, consolidando sua presença no mercado e protegendo sua identidade de forma sólida e confiável.



AGILITY
CONSULTORIA EM PROPRIEDADE INTELECTUAL



EULER COSTA

Founder @agilitymarcasepatentes



@euler.costabenfica



@agilitymarcasepatentes

Planejamento

Financeiro em 2025:

Construindo um futuro seguro



O planejamento financeiro sempre foi uma ferramenta essencial para garantir estabilidade e realização de objetivos. Em 2025, com as transformações tecnológicas, sociais e econômicas que moldam o mundo, ele se torna ainda mais relevante. Vivemos em um cenário de incertezas e oportunidades, onde saber como organizar as finanças pessoais é a chave para um futuro mais seguro e equilibrado.

O cenário financeiro atual nas finanças pessoais

O cenário financeiro de 2025 é marcado por profundas mudanças que impactam diretamente as finanças pessoais. Com a digitalização cada vez mais presente, aplicativos financeiros e plataformas de investimento se tornaram ferramentas indispensáveis para gerenciar e otimizar recursos. As fintechs oferecem serviços personalizados e acessíveis, permitindo que indivíduos acompanhem gastos, automatizem poupanças e invistam com maior facilidade.

No entanto, desafios econômicos persistem. A inflação, as oscilações no mercado de trabalho e as tensões geopolíticas continuam influenciando o poder de compra e a estabilidade financeira. Por isso, uma gestão cuidadosa dos recursos é indispensável para evitar endividamento e garantir segurança no longo prazo.

Além disso, novas formas de investimento, como criptomoedas, ganham popularidade. Apesar de promissoras, essas opções requerem cautela e conhecimento devido à alta volatilidade e aos riscos associados.

A influência da psicologia nas finanças pessoais:

Inspirado pelo livro "A Psicologia Financeira", de Morgan Housel, é fundamental entender que nossas decisões financeiras nem sempre são racionais. Elas são influenciadas por emoções, experiências passadas e percepções sobre o futuro. Reconhecer esses fatores pode transformar a maneira como lidamos com dinheiro.

Housel destaca que sucesso financeiro não é apenas sobre inteligência ou conhecimento técnico, mas sobre comportamento. Persistência, paciência e controle emocional são habilidades essenciais para alcançar objetivos financeiros. Aqui estão algumas lições importantes:

"Uma gestão cuidadosa dos recursos é indispensável para evitar endividamento e garantir segurança no longo prazo."

1. Evite comparações: Cada pessoa tem sua própria jornada financeira. Comparar-se com os outros pode levar a decisões impulsivas e prejudiciais.
2. Tenha uma margem de segurança: Planejar com uma folga nos gastos e investimentos ajuda a lidar com imprevistos e proporciona liberdade para aproveitar oportunidades financeiras.
3. Entenda o poder dos juros compostos: Pequenos investimentos consistentes ao longo do tempo podem gerar grandes resultados devido ao efeito dos juros compostos.
4. Aceite a incerteza: Ninguém pode prever o futuro. Adotar uma abordagem flexível e diversificada é mais eficaz do que tentar prever tendências ou mercados.
5. Valorize a simplicidade: Estratégias financeiras simples e consistentes frequentemente superam planos excessivamente complexos.

Passos essenciais para um planejamento financeiro eficaz:

1. Avalie sua situação atual: Antes de traçar metas, é fundamental entender sua situação financeira atual. Liste todas as suas fontes de renda, despesas fixas e variáveis, além de identificar dívidas e investimentos existentes.
2. Defina objetivos claros: Estabeleça metas financeiras de curto, médio e longo prazo. Seja específico: economizar para uma viagem, comprar uma casa, aposentar-se com conforto ou iniciar um negócio.
3. Crie um orçamento realista: Baseando-se em sua avaliação financeira, elabore um orçamento que alocue parte de sua renda para despesas essenciais, economias, investimentos e lazer.
4. Monte uma reserva de emergência: Uma reserva equivalente a, pelo menos, seis meses de despesas é crucial para lidar com imprevistos, como perda de emprego ou emergências médicas.
5. Eduque-se sobre investimentos: Aproveite os recursos online, como cursos, podcasts e profissionais habilitados, para aprender sobre diferentes modalidades de investimento. Diversificar é essencial para mitigar riscos.
6. Adote a tecnologia a seu favor: Utilize aplicativos de gerenciamento financeiro, que ajudam a monitorar gastos, definir limites e acompanhar seus avanços.
7. Revise e ajuste Regularmente: O planejamento financeiro não é estático. Revisite suas metas e ajuste seu orçamento conforme mudanças na vida pessoal ou no cenário econômico.

O planejamento financeiro em 2025 requer um equilíbrio entre tradição e inovação. Além de organizar as finanças, é necessário estar atento às novas oportunidades e aos desafios que o mundo moderno apresenta. Inspirado por "A Psicologia Financeira", reforçamos que o comportamento é tão importante quanto o conhecimento técnico. Com um planejamento bem estruturado e uma abordagem comportamental consciente, é possível construir um futuro mais seguro e aproveitar melhor as conquistas ao longo do caminho. 



JÉSSICA DONATO

Assessora de Investimentos da
Acqua Vero - BTG - Pactual



@jessica.linares.7927



 **agilize**

**A REVOLUÇÃO DA
CONTABILIDADE ONLINE
PARA EMPREENDEDORES**

www.agilizecontabilidade.com.br



"A missão já era clara desde o início: simplificar a gestão financeira e contábil de empresas, utilizando a tecnologia e democratizar o acesso a serviços contábeis de qualidade."

Em 2013, o cenário econômico e social do Brasil enfrentava grandes desafios. A burocracia era um dos principais entraves para empreendedores, desestimulando milhares de pessoas a iniciarem seus negócios. Foi nesse contexto que um grupo de amigos da faculdade decidiu transformar suas próprias dificuldades em uma oportunidade de revolucionar um mercado tradicional: a contabilidade. Marlon Freitas, Rafael Caribé, Rafael Viana, Adriano Fialho e Ernesto Amorim, colegas de curso de tecnologia na Universidade Federal da Bahia (UFBA), eram empreendedores experientes que já tinham enfrentado desafios contábeis em seus próprios negócios. Frustrados com a complexidade e a falta de transparência, o grupo percebeu que havia espaço para inovar. Foi assim que, no coração de Salvador, nasceu a Agilize, a primeira contabilidade online do Brasil. A missão já era clara desde o início: simplificar a gestão financeira e contábil de empresas, utilizando a tecnologia e democratizar o acesso a serviços contábeis de qualidade. O que começou como uma pequena startup logo se tornou uma potência no mercado brasileiro, impactando a vida de mais de 30.000 empreendedores.



CNPJ

Senha

☒ Lembrar dados?

[Esqueceu sua senha?](#)

Entrar

[Não é cliente? Comece agora!](#)

Através de planos variados, com mensalidades que vão de R\$ 149 a R\$ 1.400, o negócio permite que cada cliente escolha a opção mais adequada para o tamanho e as necessidades do seu micro, pequeno ou médio negócio. Independentemente do faturamento, o valor do plano permanece o mesmo, garantindo previsibilidade e segurança financeira. O diferencial está em sua plataforma completa, que permite ao cliente realizar diversas tarefas de forma automatizada, como a emissão de notas fiscais, cálculo de impostos e geração de relatórios contábeis. Em 2024, a Agilize alcançou um marco histórico ao levantar R\$ 60 milhões em uma rodada de investimento liderada pela renomada seguradora francesa AXA. Esse investimento demonstra a confiança do mercado no potencial da empresa e permitirá que a Agilize continue inovando, expandindo seus serviços e atendendo um número cada vez maior de empreendedores em todo o Brasil.

COMO EMPRESÁRIOS ESTÃO CRESCENDO EM 2026

Um guia prático para crescimento,
posicionamento e autoridade



Baixe
Gratuitamente

www.empresendedoresdobrasil.com

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