

empreenda[®]

revista

| TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL: CONHEÇA SEIS FERRAMENTAS COM A TECNOLOGIA PARA ALAVANCAR AS VENDAS

| VENDAS E VAREJO

COMO VENDER PELO WHATSAPP OU WHATSAPP WEB UTILIZANDO 3 ESTRATÉGIAS INFALÍVEIS

| EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

COMO CRIAR MELHORES EXPERIÊNCIAS PARA CLIENTES CADA VEZ MAIS EXIGENTES?

WALTER JÚNIOR

FUNDADOR E CEO DO GRUPO WJ HOLDING EMPRESARIAL, ELE PRECISOU APAGAR MUITOS INCÊNDIOS E ADMINISTRAR CRISES ATÉ SE CONSOLIDAR COMO UM EMPRESÁRIO DE SUCESSO E MENTOR DE EMPREENDEDORES E INVESTIDORES

empreenda[®] revista

ABRANGÊNCIA NACIONAL,
ESTADOS UNIDOS, JAPÃO,
CANADÁ E ALEMANHA

ASSINE A
EMPREENDA REVISTA
E TENHA ACESSO
AO MELHOR CONTEÚDO
EMPREENDEDOR



ASSINE JÁ





ANO V | EDIÇÃO 53 | DEZEMBRO 2021 | EMPREENDAREVISTA.COM.BR

empreenda[®] revista



NETWORKING

CEMPRE - CRISTÃO
EMPREENDEDORES
PROJETO RECOMEÇAR

PRODUTIVIDADE

OS PILARES DE UMA
MULHER DE IMPACTO

VENDAS & MARKETING

COMO SE TORNAR UM SOCIAL
SELLER PROFISSIONAL
USANDO SEU LINKEDIN

CLAUDIO DUARTE

UM DOS MAIORES FENÔMENOS RELIGIOSOS DENTRO E FORA DA SUA COMUNIDADE, ELE ACUMULA NÚMEROS IMPRESSIONANTES NAS PLATAFORMAS DIGITAIS COM SUAS PREGAÇÕES E PALESTRAS



DIGITAL POR APENAS
R\$ **137,**
ANUAL

IMPRESSA POR APENAS
R\$ **237,**
ANUAL

NÃO PERCA ESSA CHANCE,
VENHA FAZER PARTE DA COMUNIDADE
DE EMPREENDEDORES QUE
MAIS CRESCE NO BRASIL



www.emprendarevista.com.br/assinatura

11 4309-9889    

empreeenda

Casting



TEMOS O PRAZER DE ANUNCIAR UM NOVO PROJETO DO GRUPO EMPREENDA MÍDIA E COMUNICAÇÃO, O EMPREENDA CASTING.

**UM PROJETO VOLTADO
PARA PALESTRANTES QUE
MOLDARAM, E MUDARAM, SUA
TRAJETÓRIA ATRAVÉS DO
EMPREENDEDORISMO.**



**A missão do Empreenda Casting é conectar nossos
palestrantes com clientes que estejam em busca do
profissional perfeito de acordo com o público do evento.**



e

Conteúdo



14 IMERSÃO CENTURION 2023
REFORÇA A PREMISSA DE
FUTURISMO E INOVAÇÃO



18 VAREJO NO FOCO TRIBUTÁRIO:
3 DICAS PARA EVITAR
CONFLITOS COM O FISCO



20 GESTÃO DE VENDAS:
VEJA OS 4 ERROS MAIS
COMETIDOS POR
EMPREENDEDORES



32 INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL:
CONHEÇA SEIS
FERRAMENTAS COM A
TECNOLOGIA



36 CRIPTOMOEDAS: UM GUIA
PARA DAR OS PRIMEIROS
PASSOS COM AS MOEDAS
DIGITAIS!



42 CONTABILIDADE PARA MEI:
A IMPORTÂNCIA DE CONTAR
COM UM CONTADOR

e

22

WALTER JÚNIOR



21 EMPRESAS DE SUCESSO
SAO MUITO BOAS EM UMA
COISA: GESTÃO DE VENDAS!



44 WALTER ELIAS DISNEY:
CRIANDO UM LEGADO
DESDE O PRIMEIRO TRAÇO





EXPEDIENTE

EMPREENDA REVISTA

ANO VII | EDIÇÃO 72 | JUN 2023

www.empreendarevista.com.br

contato@empreendarevista.com.br

DIRETORA EXECUTIVA | Elaine Julião
elaine@empreendarevista.com.br

DIRETOR COMERCIAL | Fábio Nicolini
fabio@empreendarevista.com.br
comercial@empreendarevista.com.br

**PRODUÇÃO DE CONTEÚDO EDITORA
EMPREENDA MÍDIA E COMUNICAÇÃO**
48.915.122/0001-34

Escritório São Paulo
Avenida Sagitário, 138 - Alpha Offices - Alphaville - Barueri

REDAÇÃO E MÍDIA
redacao@empreendarevista.com.br

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
PRODUÇÃO INTERNA
BANCO DE IMAGENS: Envato
FOTO CAPA: Divulgação -

ASSINATURA
www.empreendarevista.com.br/assinatura
FALE CONOSCO 11 93233-9449



MÚLTIPLOS NEGÓCIOS...

Mudanças estão acontecendo a cada segundo no mundo dos negócios, estamos sendo surpreendidos diariamente com o avanço da tecnologia e, aqui no Brasil, com os “perrengues” políticos.

É, 2023 é realmente um ano para os fortes, e por isso, estamos aqui, mais uma vez, trazendo para você um super conteúdo.

Esse mês, nossa capa, é um grande empresário, ele tem resultados extraordinários e que vem mudando a forma de fazer negócios tanto em sua vida, como na vida de muitas pessoas, Walter Júnior, é um grande empresário e já acumula múltiplos negócios em sua Holding, a WJ Holding Empresarial.


Por falar em tecnologia, a Inteligência Artificial ganha cada vez mais espaço em nossa rotina, ferramentas incríveis estão sendo liberadas diariamente para que todos nós tenhamos acesso e possamos aplicar em nossos trabalhos. Nessa edição trago um case de como ela vem transformando a forma de fazer negócios.


Por aqui, já estamos preparando o evento anual da revista, esse ano o Empreenda Summit irá acontecer na cidade de Santana de Parnaíba, São Paulo e terá no palco pessoas incríveis, você não pode ficar de fora.


Cada vez mais precisamos estar preparados para tudo o que ainda está por vir, nossa temática no Summit será o METAVERSO, então prepare-se para viver algo disruptivo nesse evento.


Desejo a vocês uma excelente leitura, e um excelente mês!

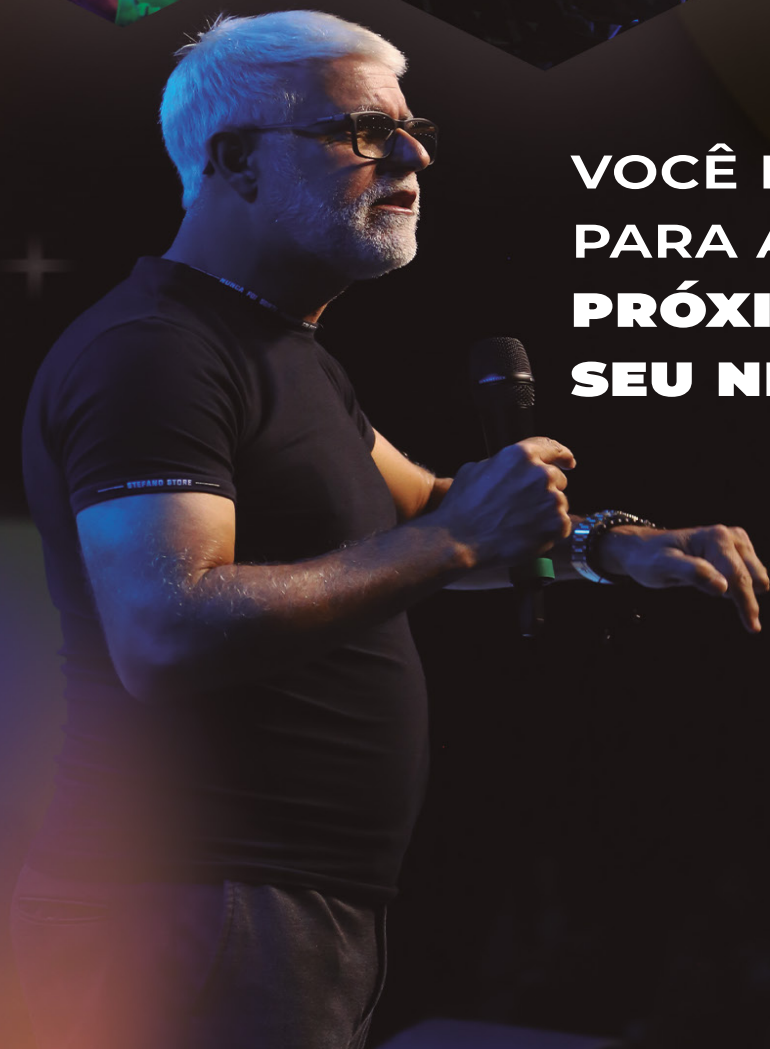
Desejo a todos uma boa leitura e até a próxima!

 @empreendarevista

 /empreendarevista

 @empreendarev

 /empreenda-revista



**VOCÊ ESTÁ PRONTO
PARA ALCANÇAR O
PRÓXIMO NÍVEL DO
SEU NEGÓCIO?**





VEM AÍ

SUMMIT
SANTANA DE
PARNAÍBA

1 E 2
SETEMBRO



**Mercado
& Opinião**
MARCOS KOENIGKAN

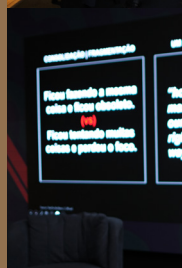
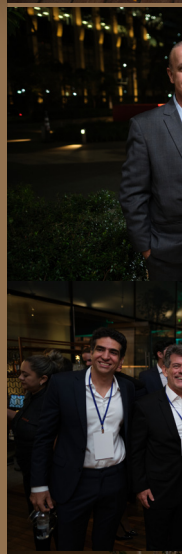


JANTAR MENSAL DE NEGÓCIOS REÚNE LÍDERES DE DIVERSOS SETORES NACIONAIS

O Grupo Mercado&Opinião, realizou seu jantar mensal, com os mais renomados empresários do Brasil. Marcos Koenigkan e Paulo Motta receberam os líderes de vários segmentos brasileiros no restaurante Asiático, na Faria Lima, São Paulo.

Nessa edição, o painel principal do evento foi composto por Roberto Sallouti, presidente do BTG Pactual, Murilo Aragão, CEO da Arco Advice e Fernando Yunes, CEO do Mercado Livre que explanaram sobre o cenário econômico e político atual. Outra personalidade que também abrilhantou o jantar foi, Alcione Albanesi, CEO do Projeto Social Amigos do Bem, um dos maiores do Brasil, que tem como objetivo promover a transformação de milhares de vidas por meio de projetos contínuos de educação, geração de renda e acesso à água, moradia e saúde.

Associados presente nesta edição: Adriano Borges (Sócio BTG Pactual), Albert Santiago (Tabelião – Cartório Digital), Alcione Albanesi (Amigos do Bem / The Led), Aldo Leone, (Agaxtur), Alejandro Salinas (CEO Grupo Global), Amanda Ribeiro (Panebras), Andrey Coelho (CEO Yaman), Andressa Carício (Tabelião), Antonio Gazin (Gazin), Apolo Santana Vieira (CEO Magno Tires), Breno Saloutti, Bernardo Assumpção (ARTON Advisors), Bruno Bomeny, Bruno Patriani (Construtora Patriani), Caio Sicacusa (CEO I4H Health), Carlos de Moura Junior (Moura Patrimonial), Carlos Eduardo Ferreira (CEO Aliança Metalúrgica), Carlos Jacob (Grupo Capitale Energia), Carol Albanesi (Amigos do Bem / The Led), Carolina Pontes (Mar Hotel / Atlante Plaza / Summerville Resorts), Cris Pitanguy (Empresária e Consultora de Luxo), Cristiano Siqueira (Mercado&Opinião), Dalsy Lilli Lowenstein (CEO Aliança Metalúrgica), Daniel Lima, Daniel Ractt (CEO IMvester), Daniel Ribeiro (Tauas Hotéis e Resorts), Daniel Rossi (CEO Capitale Energia e Zeg Bio), Daniel Sarquis (Mergus Ventures), Dario Castilho (Aurora Due Brasil), Eduardo Sattamini (CEO Engie Brasil Energia), Eduardo Setti (Amigos do Bem / The Led), Elvis Tinti (PMJ Capital e CEO Niki Benefícios), Fabrício Blosi (CEO Ifood / Sympia), Fabrício Cardoso Freitas (Porto Central e Macro Development), Fauzi Hamuche (Shoppings / Confecções – CAVES), Felipe Rainho (Aliança Metalúrgica), Fernando Plapleer (Grupo TOP), Fernando Yunes (CEO Mercado Livre), Lara Vieira (Magnum Tires), Gilnei Machado (CEO Telemont), Gilson Schillis (Presidente Fulwood Condomínios Logísticos), Giovanni Marins (CEO Mundial Eletrodomésticos / Aiwa / Sony Brasil), Gisele Paula (Instituto Cliente Feliz), Gonzalo Darraidou (CEO Softys Chile), Gustavo Albanesi (Presidente Rede Buddha Spas), Jacob Paschoal (Presidente da Spring Smart Solutions), Jaime de Paula (Neoway), Jaisson Locatelli (Presidente da Locatelli Agrologística), Janine Brito, (CEO Grupo Pinheiro), Jéssica Arieira (Advogada), João Paulo Todde (Grupo Todde), José Roberto Lasbek Felício (Presidente Grupo Niff), Juliana dos Santos (Advogada), Júlio César Barchetta (CEO Documentação Internacional), Jurandir Pizzani Ribeiro (Presidente Penebras), Laura Oliveira (Grupo Lewo), Leandro Martines (Presidente Chubb Seguros), Leonardo Figueiredo Cruz (Mergus Ventures), Leoriane Zaço (Grupo Sulfibra), Lizete Ribeiro (Tauas Hotéis e Resorts), Luana de Paula (Neoway), Luis Delfim (CEO Softys Brasil), Luiz Guilherme Dubeaux Pontes (CEO Pontes Tur), Marcel Martins Gama (Grupo TOP), Marcelo de Carvalho (RedeTV), Marcos de Castro (CEO PWC Brasil), Marcos Koenigkan (CEO Mercado&Opinião), Maria Julia Bernardes (Advogada), Mário Nóbrega (Grupo Deltamaq), Marly Parra (IHUB), Matheus Pagani (CEO Ploomes / Grupo Sankhya), Maurício Bortolanza (Kikaldo Alimentos), Maurício Harger (CEO CMPC Brasil Papéis), Murilo de Aragão (CEO Arco Advice), Orlando Leone, Otaçílio Ramalho (CEO OR Bank), Paulo Franco, Paulo Motta (IMvester), Pedro Valente (CO-CEO Exame), Rafael Mendes (Monte Bravo Investimentos), Raphael Guinle (Managing Director BTG Pactual), Raphael Vieira (CO-HEAD Arton Advisors), Regis Polo (Neoh Mídias / Cartório Digital), Renato Mimica (CEO Exame), Renato Oliveira Brandão (Advogado), Renato Ruiz (Arton Advisors), Ricardo Yolle, Roberto Azevedo (Presidente Banco Semear), Roberto Sallouti (CEO BTG Pactual), Rodolfo Rossi (Arton Advisors), Rogério Melzi (Rede Hospital Care), Salo Seibel (Dexco / Leo Madeiras), Sandra Rodrigues (Mundial Atacadista), Sandro Augusto (CEO BQDC), Sérgio Gomes (Grupo Sulfibra), Cristiano Kruehl (CIO Startse), Junior Bornelli (CEO Startse), Tharik (DMCard), Thalles Fonseca (CEO The Constellation Brands), Tuany Vieira (Locatelli Agrologística), Valter Patriani (Construtora Patriani), Vinicius Jacob (VCDF), Wilson Mendes da Veiga (WV Construtora).





Circulando com **empreenda**
Priscila Santana 

IMERSÃO CENTURION 2023 REFORÇA A PREMISSA DE FUTURISMO E INOVAÇÃO

Empresária serial Cris Arcangeli promoveu a segunda edição do evento

Cris Arcangeli lançou a segunda edição da Imersão Centurion, nos dias 29 e 30 de abril. Este é o único evento que reúne os maiores CEOs e Founders do Brasil, numa união única e poderosa que apresentou cases de expertise e histórico de muitos legados construídos no Brasil.

Mais do que isso, a Imersão Centurion ofereceu aos empreendedores dotados de um Mindset Futurista um caminho para compreenderem cenários possíveis do que está por vir nos próximos cinco ou 10 anos, e as múltiplas possibilidades que podem ser criadas por cada um, para construir o futuro. Hoje, amanhã e todos os dias. Segundo Cris Arcangeli, existem somente dois tipos de empresas: aquelas que tracionam o mercado e ditam novas tendências e aquelas que são empurradas ou “puxadas” pelo mercado. *“Nosso evento quer formar empreendedores que desejam ter empresas líderes, aquele tipo de empreendedor raiz”*, afirma.

O conteúdo da Imersão Centurion foi formado por temas que se complementaram para que os participantes obtivessem um entendimento do que fazer para aplicar Futurismo, Inovação em seus negócios, além de conhecerem as tendências de marketing e gestão 4.0.

O evento levou aos participantes uma nova visão de tendências, inovação em gestão, marketing e mídias sociais, para que possam formular previsões estratégicas e de impacto nos mercados e avaliar de que forma isso impacta no comportamento dos consumidores.

“Nós queremos compartilhar conhecimento”, afirmou Cris Arcangeli. Para isso, a Imersão Centurion foi baseada em três pilares: a **Inovação Cruzada**, que mostra o processo usado pelos gigantes do mercado na obtenção de altas taxas de sucesso em inovação, baixo risco e alta recompensa; o **Futurismo Aplicado**; e um **Networking Singular**, com grandes talentos revelando seu olhar do que vai acontecer nos próximos cinco a dez anos.

FUTURISMO E INOVAÇÃO

“Passamos por uma grande crise mundial, que trouxe mudanças fundamentais e muitas reflexões sobre a re-

organização do mundo, a existência de novas formas de pensar e fazer as coisas”, reflete Cris Arcangeli. Ela prevê que a década atual passa por uma lógica econômica que provocou grandes transformações como, por exemplo, o uso da Inteligência Artificial, que está trazendo mudanças profundas tanto no mercado de trabalho como na Educação.

Outra constatação da empresária é a tendência de concentração de poder nas mãos de poucos players, como acontece na área das Big Tech. *“Muitas destas gigantes da tecnologia começaram como startups, com soluções inovadoras, cresceram e hoje moldam a forma como as pessoas vivem compram se comunicam”*.

Até 2030 o mundo terá cerca de oito bilhões de pessoas, a maioria ultra conectada por tecnologias 5G, 10 G e outras, com uma internet cada vez mais barata e sustentável, que oferece realidades mistas, aumentadas ou virtuais.

“A Web3, baseada no blockchain, será uma realidade em breve e vai possibilitar uma internet descentralizada, mais aberta e transparente, que deve reduzir esta concentração atual, trazendo uma maior democratização das redes”, prevê a empresária.

Ela menciona ainda a importância cada vez maior da Sustentabilidade, garantida pelo conceito ESG, governança ambiental, social e corporativa, que incentivam empresas e negócios com real consciência e preocupação com o futuro.

“Tudo isso vai levar o mundo a promover transformações políticas, sociais, industriais e, principalmente, de Educação”, prevê Cris Arcangeli. *“A tendência para o futuro é a criação de tecnologias que auxiliem a resolução de problemas como transporte, energia e saúde, principalmente no que diz respeito à prevenção”*.

“Temos que nos preparar para um novo mundo, para as novas necessidades e oportunidades e novas coisas irão surgir. Temos que ser future focus, foco no futuro, e não no que passou. Precisamos inovar continuamente e nos antecipar sempre, para estarmos prontos quando as mudanças chegarem”, finaliza a empresária.



IMERSÃO CENTURION 2023

A Imersão Centurion foi desenhada para empresas que pretendem gerar transformação, crescimento real e perpetuar o negócio, por meio acesso a conhecimentos que conduzem à inovação, à criação de diferenciais competitivos que as façam se antecipar aos concorrentes.

Isso é possível a partir de um estudo dos resultados e sinais do presente, que levam à análise dos possíveis cenários que virão em vários mercados. “Temos que inovar a partir da observação”, explica a empresária. “Por isso explicamos como pensar para antecipar tendências em comportamento”.

O evento deu aos participantes a possibilidade de subir ao palco para apresentar o Pitch de seus negócios para mais de 600 pessoas, no momento Hot Seat. “Isso e ainda fazer um networking singular, pois poderão aprender com 10 empreendedores de ponta”, complementa Cris Arcangeli.

Speakers Imersão Centurion 2023

1-Júnior Borneli- Co-founder e CEO da Starse- escola de negócios da Nova Economia | 2-Jaime de Paula- Founder único da Neoway- empresa de Data Analytics e Inteligência Artificial pra negócios da América Latina; | 3-Bruno Hora- Co-founder da Investsmart, com mais de 60 filiais pelo Brasil. Atualmente, gerencia mais de 10bi de reais em investimentos. | 4-Pablo Marçal - Empresário, investidor, escritor e professor de inteligência emocional, empreendedorismo e liberdade financeira | 5- Marcus Buaiz- Founder da Holding Jay-40, conselheiro do Grupo Buaiz (Buaiz alimentos, Shopping Vitória e Escola Americana de Vitória) | 6- Rogério Salume- Founder da Wine- Um dos maiores e-commerce de vinhos da América Latina | 7- Arthur Grynbaum- Empresário, acionista e vice-presidente do Conselho Administrativo da Holding dona de marcas como O Boticário, Vult, Eudora e outras. | 8- Carla Sarni - CEO do Grupo Salus, holding de saúde e bem-estar dona de marcas como Sorridents, GiOlaser, Olhar Certo, Amo Vacinas, Docbiz, entre outras. | 9- Giovanni Marins - Co-Founder e CEO da Mondial Eletrodomésticos



QUER INVESTIR
E NÃO SABE COMO?

LUCRE COM GÁS!

Aproveite esta oportunidade
para ter sua revenda Consigaz.

- Alta lucratividade
- Taxa zero
- Retorno a partir de 12 meses

SAIBA MAIS EM :

www.consigaz.com.br

 **CONSIGAZ**®

Revendedora Janaina
Consigaz Marginal Pinheiros

VAREJO NO FOCO TRIBUTÁRIO: 3 DICAS PARA EVITAR CONFLITOS COM O FISCO

Assegurar uma relação orientada à conformidade com o Fisco é uma questão de caráter emergencial para empresas do varejo

Por Karen Semeone*

Dentro do universo tributário, o Fisco é uma autoridade de escopo fiscalizatório mencionada com frequência, especialmente no que diz respeito à conformidade dos processos e o pagamento de impostos. Sob a perspectiva das empresas, a relação com o órgão é estabelecida via o cumprimento de obrigações tributárias, seguido pela comunicação de informações relacionadas aos processos econômicos e seus reflexos na esfera fiscal.

Para o setor de varejo, que lida com operações de grande escala, geralmente, navegando por áreas regionais de particularidades jurídicas distintas, o cenário pode parecer ainda mais complexo. E claro, realizar o pagamento dos impostos devidos, a fim de preservar a regularidade fiscal, também é uma missão a ser compartilhada por lideranças da área.

Evidentemente, não se constrói um departamento tributário funcional da noite para o dia, sem passar por tópicos que contribuam para um ambiente de sustentabilidade fiscal. É importante partirmos do princípio de que ninguém está sozinho nessa jornada, e qualquer tipo de dificuldade quanto à expertise sobre o tema, sem dúvidas, não deve ser encarada como um impeditivo para melhorias e mudanças bem-vindas. Neste sentido, alguns pontos encabeçam uma lista do que o gestor precisa colocar em pauta.

ENTREGA DAS OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS À RISCA

É de suma importância que organizações do ramo varejista mantenham suas obrigações em conformidade, com o pagamento de todos os tributos e a apresentação de documentos de forma correta e ílibada. Caso contrário, há de se esperar uma reação incisiva por parte do Fisco, trazendo consequências extremamente nocivas à saúde financeira

do negócio.

Penalidades e juros são previstos em situações do tipo, podendo até culminar na responsabilização criminal. Quando um contribuinte possui débitos com o Fisco, por exemplo, sua capacidade de obter crédito pode ser limitada.

TRANSPARÊNCIA É UMA NECESSIDADE

Ser transparente é um requisito de teor obrigatório no mercado atual. Em tempos de compliance, cada vez mais, é fundamental que a gestão tributária seja orientada por uma postura de transparência, de modo a garantir um cotidiano sem margem para incongruências.

Além de assegurar que o Fisco tenha acesso a informações referentes à cobrança de impostos, o varejista abre portas para um relacionamento de confiança com a autoridade. De fato, trata-se de um movimento compatível com quem almeja um planejamento fiscal efetivo.

SOLUÇÃO FISCAL: CHEGOU A HORA DE AUTOMATIZAR!

Hoje, a tecnologia é uma constante no mundo corporativo. Por sua abrangência, não é difícil convertê-la em uma oportunidade para aprimorar diversos setores de uma empresa, e no que tange o segmento fiscal, a premissa é a mesma.

Apoiar um volume excessivo de dados tributários -- os quais estão sujeitos a alterações recorrentes, se considerarmos o alto nível de complexidade do sistema tributário brasileiro -- em um modelo de gerenciamento manual, não só traz morosidade às atividades diárias, como compromete a permissividade da companhia sobre riscos fiscais. Com ferramentas de gestão tributária, é possível que as empresas vare-

jistas tenham um controle eficiente de seus tributos, o que facilita, na prática, a relação com o Fisco.

O SETOR TRIBUTÁRIO A SERVIÇO DE VAREJISTAS

De modo geral, para finalizar, essas são vertentes cruciais para varejistas dedicados a fomentar uma relação produtiva com o Fisco e outros agentes fiscalizatórios. Mais do que evitar atritos, enxergo todas as medidas como preponderantes para organizações que priorizam o crescimento, dessa vez, com o setor tributário servindo de estímulo agregador, e não um entrave.

Afinal, enfatizar o cumprimento de todas as obrigações tributárias é uma iniciativa de enorme apelo para empresas brasileiras, e definitivamente, isso inclui o varejo. Esse compromisso, seguido por uma comunicação transparente como Fisco, reúne as condições necessárias para um novo estágio de conformidade e plena estabilidade na área fiscal.



**Karen Semeone é Gerente Tributária da Systax, Advogada e especialista em impostos.*

COMO VENDER PELO WHATSAPP OU WHATSAPP WEB UTILIZANDO 3 ESTRATÉGIAS INFALÍVEIS

O WhatsApp ou WhatsApp Web é um dos canais de comunicação mais utilizados pela sociedade e em se tratando do mercado comercial, não é tão diferente. A ferramenta se tornou o segundo maior meio de comunicação do país, perdendo apenas para a TV, mas por se tratar de um aplicativo de fala direta, as pessoas tendem a aderir cada vez mais ao WhatsApp.

Inclusive, cerca de 94% da população brasileira utiliza o WhatsApp (inclusive o seu cliente está usando ele neste exato momento) e 73% estão dispostos a fechar negócio, de acordo com uma pesquisa feita pelo Neotrust.

Não é difícil manusear o WhatsApp em suas diversas formas, como no Web, no fim a finalidade é a mesma, buscando apenas dar mais praticidade a quem utiliza o aplicativo no desktop ou mobile. Por isso, vender por esses canais virou tendência, mas para se beneficiar de fato da ferramenta é preciso inseri-lo dentro das suas estratégias de vendas.

Diante disso, Diego Freire, CEO da Huggy, plataforma de atendimento digital, explica como descomplicar esse processo. *"Para vender mais, você precisa primeiramente expor o seu produto/serviço. Divulgar o que a sua empresa oferece nas mídias sociais e alinhado a isso, manter uma relação de transparência com seus clientes. Seguindo os seguintes passos: manter ativa as redes sociais, oferecer um atendimento 24h, evitar filas de espera no atendimento e criar estratégias de marketing para captar mais clientes".*

Ele listou 3 estratégias que vão te ajudar:

PRIORIZE MANTER OS CONTATOS ORGANIZADOS

Além disso, cada cliente tem uma etapa pré-determinada (mas não permanente) no funil de vendas. Mas você é que precisa saber disso e não ele. Seguindo essa premissa, comece a organizar os contatos da agenda do seu estabelecimento e defina categorias no percurso que o seu cliente deve fazer até chegar a finalizar a compra.

"É importante ter em mente que você terá de enviar mensagens diferentes para cada público, só assim criará uma boa abordagem de vendas. E mais, você precisará gerenciar os atendimentos a todo momento observando as métricas", complementa.

CONVERSAS GERAM VENDAS

O Marketing Conversacional é a estratégia do momento. As maiores empresas do mundo estão investindo em algo barato e que mesmo assim é mais rentável. Afinal, qual empresário não gostaria de investir pouco para receber muito?

Esperar horas para ser atendido não é mais algo tolerável entre os clientes, uma simples automação agiliza o processo. Segundo a plataforma Business Insider, 40% das pessoas preferem ser atendidas pela inteligência artificial, o que apenas favorece o mercado digital.

"O Chatbot é a melhor solução para engajar conversas de forma natural com mais rapidez, menos riscos de entregar informações erradas e você ainda poderá incorporar o software em canais diferentes de comunicação", diz Freire.

COMO INTEGRAR O WHATSAPP A ESSAS SOLUÇÕES

Uma das melhores soluções é integrar o WhatsApp a uma plataforma completa de atendimento digital,, especialista no assunto, oferece além da integração. Pois fornece integração de sistemas de CRM's e outros centralização de canais, chatbot, automação das conversas, atendimento dinâmico e com botões, entre outras vantagens.

O CEO, finaliza dizendo que agora é possível ficar por dentro das estratégias e colocá-las em prática de forma simples e objetiva, seja qual for o segmento do seu negócio.

HUGGY Sobre a Huggy | Criada em 2015, a Huggy tem o propósito

de otimizar os relacionamentos entre organizações e consumidores, por meio do atendimento digital. Esse conceito é relativamente novo e surgiu para atender as necessidades do consumidor 4.0, que é conquistado não apenas com o produto e sim com a experiência de atendimento. A empresa conta com mais de 1,5 mil clientes ativos, conecta por dia mais de 12 mil operadores, efetuou mais de 100 milhões de atendimentos e processou mais de 2 bilhões de mensagens.



GESTÃO DE VENDAS: VEJA OS 4 ERROS MAIS COMETIDOS POR EMPREENDEDORES

Falta de planejamento de metas e falhas na contratação estão entre os fatores que prejudicam os resultados em vendas segundo especialistas

A gestão de vendas é vista como um desafio para muitos empreendedores, que por falta de conhecimento ou falhas estratégicas acabam frustrados com resultados insuficientes para lucrar ou, em alguns casos, manter um fluxo de caixa saudável. Segundo a pesquisa Panorama de Vendas, divulgada em 2022 e feita pela RD Station com o apoio de TOTVS, Rock Content e the news, 60% das empresas não batem meta de vendas por falta de planejamento estratégico.

Luis Lorenço, diretor de canais, parceiros e expansão internacional da RD Station, avalia que a falta de planejamento é o grande ponto que prejudica a gestão de vendas. "Se a empresa tem um bom planejamento, mesmo em cenário desafiador, ela tem metas que considera o contexto, cenário, histórico, capacidade de entrega. Um plano estratégico se faz necessário e, por mais que as empresas saibam disso, poucas colocam em prática", afirma o executivo.

Especialista em vendas e certificada em comunicação persuasiva pelo MIT, Kelly Evangelista acompanha o dia a dia de profissionais que buscam treinamento em seu projeto, o Fala Bancário, para melhorar a gestão em vendas e o desempenho comercial. *"Nas conversas com empreendedores e avaliação de alunos que atuam em diferentes segmentos, vejo que a gestão de vendas ainda é encarada como desafio. Em muitos casos, pequenos ajustes são capazes de melhorar consideravelmente a performance dos resultados, planejamento é, definitivamente, crucial neste processo"*, pontua Evangelista.

A especialista destaca que os empreendedores precisam ficar atentos para não cometer erros que comprometam a gestão de vendas, e destaca quatro pontos em especial. Confira quais a seguir.

1. Falta de definição de metas claras e específicas para a equipe

"Sem metas bem definidas, os vendedores ficam desorientados e não sabem ao certo o que precisam alcançar. Mesmo que o gestor tenha definido uma meta mensal, é importante que o vendedor saiba quanto ele precisa vender por semana,

ou até mesmo por dia, para alcançar o melhor resultado no final do mês. Dentro da gestão, é necessário fazer uma espécie de diário de bordo para auxiliar esses vendedores", orienta Kelly Evangelista.

2. Erros na hora da contratação

De acordo com Evangelista, o empresário precisa contratar pessoas que lidam melhor com a pressão das metas e frustrações geradas pelo "não" do cliente.

"Eu recomendo utilizar alguns testes vocacionais durante o processo seletivo para saber se o profissional tem o perfil desejado pela empresa. Tem um teste que eu gosto muito, o Teste de Temperamentos, ferramenta que ajuda a entender o perfil profissional de candidatos a partir da ideia de quatro humores: sanguíneo, colérico, melancólico e fleumático. Dentre esses perfis, eu gosto mais de contratar para vendas os sanguíneos e os coléricos. Geralmente, eles lidam melhor com situações de pressão e frustração", recomenda.

3. Não dar treinamento adequado aos vendedores

De acordo com Kelly Evangelista, é importante investir em capacitação para aprimorar as habilidades em vendas da equipe.

"A falta de treinamento adequado resulta em vendedores despreparados, isso impacta negativamente no desempenho da empresa. E não é só treinamento técnico relacionado ao produto ou serviço. Claro que é importante que os vendedores tenham esse conhecimento, contudo, mais importante que isso é qualificar essas pessoas em vendas, até porque pessoas 'compram' primeiro pessoas para depois comprar produtos e serviços", alerta.

4. Não investir em ferramentas de tecnologia

A defasagem tecnológica é outro erro cometido por empresários e que pode colocar em xeque o desempenho comercial do negócio, acredita Evangelista.

"O empreendedor precisa ter um software de CRM (Customer Relationship Management ou Gestão de Relacionamento com o Cliente), deve trabalhar com as redes sociais e diminuir as demandas administrativas do vendedor. Assim, ele terá foco no relacionamento e satisfação do cliente, não perdendo tanto tempo com atividades ligadas à administração do negócio", conclui.



EMPRESAS DE SUCESSO SAO MUITO BOAS EM UMA COISA: GESTÃO DE VENDAS!

Como está a gestão de vendas da sua empresa? Quando falamos em gestão de vendas, falamos em todas as etapas de um processo de vendas da empresa, começando pela contratação, que é a mais importante. A grande maioria das empresas em que eu procuro entender como anda este processo, percebo que os gestores não fiscalizam a contratação. E aí acontece um grande problema, a empresa precisa contratar, então contrata rápido e demora para demitir, este é um Grande erro e deve ser invertido, onde a contratação tem que ser criteriosa e a demissão rápida. A equipe de vendas da sua empresa é a coluna vertebral, ela é a conexão direta entre o produto e o cliente, então deve ser muito bem formada.

Então quando se tem uma equipe de vendas bem formada e estruturada, o gestor precisa fazer com que a equipe se sinta parte da empresa e que se mantenha alinhada com o propósito.

Pra se ter receita é necessário estratégias de vendas, então quando falo de gestão de vendas é todo o processo e o acompanhamento dele, essa é a grande diferença entre apenas a empresa sobreviver ou realmente se desta-

car em um mercado cada vez mais competitivo.

Agora é a hora de criar estratégias, metas e objetivos bem claros e com tempo a serem cumpridos, premiando quem realiza-los. Pois um vendedor motivado, aumenta muito o resultado. Precisa existir ambição e competição saudável entres os vendedores, isso faz com que a equipe atinja o máximo desempenho.

Com um processo de gestão de vendas eficiente, o cliente inevitavelmente terá uma experiência melhor e estar mais inclinado a comprar seu produto ou serviço, e melhor ainda, agir como um divulgador.

Então se preocupe muito com a gestão de vendas da sua empresa, pois se estiver bem estruturada a empresa esta direcionada para o sucesso e bem a frente dos seus concorrentes. Parece obvio, mas a maioria das empresas nao faz o obvio!

FERNANDA FONSECA | Especialista em planejamento de proteção financeira e gestão de riscos





FUNDADOR E CEO DO GRUPO WJ HOLDING EMPRESARIAL, ELE PRECISOU APAGAR MUITOS INCÊNDIOS E ADMINISTRAR CRISES ATÉ SE CONSOLIDAR COMO UM EMPRESÁRIO DE SUCESSO E MENTOR DE EMPREENDEDORES E INVESTIDORES

WALTER JUNIOR



E
BEE
ÓCIOS



“Superei muitas dificuldades até chegar aonde eu cheguei. Aprendi muito com os erros e hoje, graças a Deus, já consigo passar um pouco de minha experiência para outros empreendedores (...)”



WALTER JÚNIOR: 'bombeiro' com sabedoria e apetite de empreendedor.

Foram muitos incêndios apagados, gestão de crises, erros e acertos, até alcançar o sucesso nos negócios e criar um ecossistema inovador. Esse é o resumo da trajetória de Water Júnior, 44, fundador e CEO do Grupo WJ Holding Empresarial. O 'bombeiro' Walter não só se tornou um empresário de sucesso, mas um visionário e inovador, com propósito, procurado por empreendedores e investidores de todo o Brasil - e até dos Estados Unidos.

"Superei muitas dificuldades até chegar aonde eu cheguei. Aprendi muito com os erros e hoje, graças a Deus, já consigo passar um pouco de minha experiência para outros empreendedores, além de ter no meu time experts que me ajudam a gerir os negócios do Grupo WJ", revela Walter. O Grupo WJ oferece produtos e serviços em vários nichos: digital, comércio, esportivo, alimentos, tecnologia, educação e planejamento financeiro.

Tudo começou com uma loja de informática, no final do século 20 e início do 21. Lá se vão duas décadas e mais um pouco. Neste período muita coisa aconteceu no mundo dos negócios, a tecnologia deu um salto gigantesco e surgiram novas formas de comportamento, guiado pela internet. Foi neste cenário de incertezas, mas inovador, que em 2012, em Natal, no Rio Grande do Norte, foi criado o Grupo WJ Holding Empresarial.

"Oferecemos vários serviços e produtos, como a empresa do setor de tecnologia, que dá suporte às outras empresas do grupo, ou o banco para intermediar os pagamentos", revela Walter. *"Depois de alguns percalços, resolvi investir em negócios próprios, diversificados, para oferecer produtos e serviços com mais segurança e de acordo com cada perfil de cliente"*, destaca Walter, que tem a expertise no mercado de criptoativos.



GRUPO WJ
Soluções em Negócios

HOLDING EMPRESARIAL

O Grupo WJ é uma holding empresarial, com atuação em vários nichos de negócios. Com a **One Alliance**, exchange voltada para aquisição e custódia de criptoativos, o grupo conta com uma equipe especializada que gera possibilidades de exposição financeira ao cenário da criptoeconomia a partir de um aprendizado educacional, com segurança e disrupção.

Já o banco, oferece possibilidades tanto em moeda Fiat, quanto em Bitcoin. *“Possuímos todas as facilidades que um banco digital oferece, como depósito facilitado, serviços de pagamentos, transferências e investimentos”*, revela Walter. O **After Bank** possui uma base de educação financeira como um dos seus principais focos, taxas flexibilizadas e a possibilidade de realizar operações com Bitcoin, de forma segura e descomplicada.

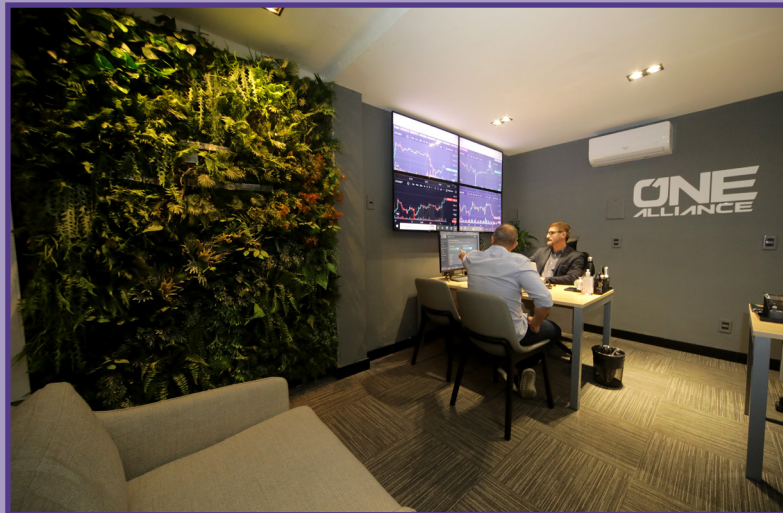
O **One Leads** é o jeito mais fácil de alcançar os objetivos tanto de empresários, quanto de clientes. Trata-se de uma plataforma diferente de tudo o que já foi visto no mercado. Por meio de uma estratégia

de tráfego pago, marketing digital e impulsionamento é possível fazer qualquer tipo de produto chegar exatamente naqueles que buscam uma renda extra, sem precisar abrir mão das suas atividades diárias.

No setor de alimentação, a **Berry Boom** oferece toda a refrescância e qualidade que só um bom sorbet pode proporcionar. A produtora de sorbets preza pela qualidade da matéria-prima e segurança alimentar, seguindo sempre padrões de processamento rigorosos e que possuem compromisso com o meio ambiente.

A mesma qualidade e refino vale para o **One Café**, que oferece várias possibilidades de experiências. Com um cardápio completo, tanto em doces quanto em salgado, o ambiente sofisticado conta também com uma área de coworking perfeita para aqueles que se sentem sozinhos trabalhando em casa, ou para quem precisam de um lugar mais reservado para dar andamento aos seus projetos. Os combos da semana são uma combinação perfeita.







ONE CLUBE

E para agregar todos os produtos e serviços do grupo, Walter e seus experts desenvolveram um clube de negócios.

O One Clube, segundo o próprio Walter, tem o propósito de revolucionar o mercado digital no Brasil. Trata-se de um ambiente online que tem como objetivo constituir, gerir e manter redes de interação empresariais, além de conectar empreendedores às muitas possibilidades do mercado digital, estabelecer parcerias com grandes marcas, entregar conhecimento através de cursos, criar oportunidades de negócios, oferecer benefícios e até teleatendimento médico.

"O One Clube é um negócio inovador, único no Brasil. É um hub de negócios, no qual vamos ter algumas estratégias empresariais e produtos exclusivos. E vamos ensinar como chegar ao próximo nível com uma adesão a partir de 50 reais. Só os benefícios que o clube oferece somam muito mais do que 50 reais", revela Walter.

Ainda segundo ele, a adesão mínima ao clube - R\$ 50 - pode evoluir conforme a necessidade. O One Clube conta com um pool de produtos e serviços das marcas do Grupo WJ - One Games, One Leads, One Bot, One Academy, One Good, One Med, One Positive - e ainda oferece um programa de Afiliados.

WALTER, O MENTOR

"O empreendedorismo é sobre criar oportunidades, não apenas aproveitá-las. É sobre transformar ideias em ações, superar desafios e fazer acontecer. Não espere por uma oportunidade, crie uma". Este é apenas um dos conselhos do empresário Walter Júnior, fundador e CEO do Grupo WJ, uma holding multimarcas.

Depois de alguns solavancos na caminhada como empreendedor, ele decidiu que não seria mais dependente de circunstâncias no ecossistema dos negócios. *"Parei de reclamar, criei as oportunidades e fundei o meu caminho. Fiz isso pela minha família e pelas pessoas que eu amo"*, disse Walter.

Além de agir, o CEO do Grupo WJ resolveu dividir o seu conhecimento com empreendedores que estão começando ou que passam por alguma dificuldade. Em seu escritório, localizado em Natal, capital potiguar, ele recebe diariamente pessoas em busca de uma solução para resolver problemas ou crises.

"Se você deseja empreender, esteja disposto a assumir riscos e a abraçar a incerteza. Acredite em si mesmo, na sua ideia e no seu potencial. E crie o seu próprio caminho para o sucesso", diz Walter, quando aconselha a quem o procura.

"Eu sempre digo a essas pessoas: não seja dependente das circunstâncias, seja aquele que oferece abrigo, conforto e segurança para si mesmo e para as pessoas que você ama. Escolha pagar o preço, pois os resultados valem mil vezes mais", filosofa.

Walter costuma dizer ainda que as pessoas mais bem sucedidas do mundo são empreendedoras. E para ele o segredo do sucesso no empreendedorismo está, principalmente, na resolução de problemas e superação de desafios. *"Quanto mais complicado o problema, mais fácil de vencer no empreendedorismo"*.





ENTREVISTA

REVISTA EMPREENDA - QUAL O SEGREDO PARA SER UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO?

WALTER JÚNIOR - Sonhe o seu sonho! Para fazer o que gosta não há muito segredo, só depende de você. As pessoas mais bem sucedidas do mundo são todas empreendedoras. E o segredo do sucesso do empreendedorismo está na solução de problemas. Quanto mais complicado o problema, mais fácil de vencer no empreendedorismo. Encontrar o seu propósito é o primeiro passo. Acordar mais cedo ou ir dormir um pouco mais tarde para buscar conhecimento também faz parte. E se espelhe em quem você admira.

RE - O QUE VOCÊ DIRIA PARA QUEM DESEJA INVESTIR NO MERCADO FINANCEIRO?

WJ - Para investir no mercado financeiro, você tem que entender de investimento. Ou seja, tem que aprender, estudar. Equalizar a sua receita com os custos em uma planilha seria o primeiro passo. O segredo no investimento financeiro está na gestão de risco. Quanto mais você variar a sua carteira, melhor.

RE - NA ÚLTIMA MENTORIA QUE VOCÊ PARTICIPOU NOS ESTADOS UNIDOS, VOCÊ DESCOBRIU O PILAR VOCACIONAL, DA ESPIRITUALIDADE. O QUE MUDOU?

WJ - Quando você entende que precisa se comportar como Jesus se comportava, tudo muda. Isso é forte, não

é? Mas, é isso mesmo! Toda vez que você tiver com uma dúvida ou problema, você para, pensa e pergunta a si mesmo: como é que Jesus reagiria nesse momento? Só depois dessa reflexão, você vai lá e faz. A parte espiritual na vida do empreendedor é fundamental para que você tenha discernimento na hora de agir ou tomar uma decisão.

RE - DEPOIS DE ALGUMAS PARCERIAS, VOCÊ RESOLVEU INVESTIR EM SEU PRÓPRIO NEGÓCIO. COMO SURTIU O GRUPO WJ HOLDING EMPRESARIAL?

WJ - Eu consegui reunir experts em várias áreas, que além de oferecer serviços e produtos, alimentam meus negócios, como a empresa do setor de tecnologia, que dá suporte às outras empresas, ou o banco digital para intermediar pagamentos. Depois de alguns percalços, resolvi investir em negócios próprios, diversificados, para oferecer produtos e serviços com mais segurança e de acordo com cada perfil de cliente. Assim surgiu o nosso Grupo WJ.

RE - QUE DICA VOCÊ DARIA PARA QUEM DESEJA ALCANÇAR O SUCESSO NA VIDA E NOS NEGÓCIOS?

WJ - Assuma a responsabilidade para resolver o problema e não terceirizar. Este é um dos grandes ensinamentos para quem quer ter sucesso na vida. É o problema que nos molda ao crescimento, quando você tem a atitude de resolvê-lo. Por isso, as pessoas me chamam de "Walter resolve".



VEM AÍ

EM BREVE

e

ita!

C A S T

MDS!!!

JÁ FOI

PAGO?

EITA!

EITA!



OMG!

EITA!

**UMA NOVA FORMA
DE ENTREGAR
O CONTEÚDO
EMPREENDEDOR**

SOCORRO!!!

EITA!

**TÁ
PRONTO?**

E AGORA?!



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL: CONHEÇA SEIS FERRAMENTAS COM A TECNOLOGIA PARA ALAVANCAR AS VENDAS

Especialista em e-commerce, Alex Moro, detalha a funcionalidade de uma seleção de plataformas que utilizam IA

Segundo uma pesquisa publicada pela Microsoft na última terça-feira, dia 9 de maio, 70% dos trabalhadores estão delegando tarefas para a inteligência artificial aliviar a sua própria carga de trabalho. As informações são da Annual Work Trend Index e mostram que as pessoas estão se sentindo com falta de tempo e energia para lidar com o ritmo da rotina. Em paralelo a isso, vale ressaltar que, no Brasil, 88% dos profissionais usam IA em obrigações analíticas e 82% em criativas. No universo do e-commerce, a tecnologia também tem sido aliada na área de prospecção e publicidade -- mesmo que, em muitos casos, o consumidor não se dê conta do uso da ferramenta.

"Um exemplo claro de como a IA já está sendo usada no marketplace é através do uso da tecnologia como base para estratégias de propaganda dos produtos. Os anúncios costumam aparecer primeiro para aquele cliente que possui um perfil e região alinhado com a loja anunciante. Quem faz essa dedução é a IA, que analisa e faz o mapeamento de comportamento e interesses do cliente enquanto navega pela internet", comenta Alex Moro, especialista em marketplaces.

No mercado de marketplace, no qual Alex Moro é um dos educadores pioneiros no Brasil, com mais de 17mil alunos formados, e onde ganha destaque como influencer oficial do Mercado Livre e Consultor Certificado Platinum, as ferramentas de Inteligência Artificial também são aliadas das vendas do e-commerce. *"A IA consegue criar anúncios de produtos no marketplace, com direito a fotos e descrições, utilizando até gatilhos mentais que resultam nas vendas. Ou seja, quanto mais a tecno-*

logia explora o e-commerce para criar o que o consumidor deseja, melhor será o impacto e a conversão desse potencial cliente", explica o especialista. Pensando em como a tecnologia pode alavancar um e-commerce, Alex Moro lista as seis principais ferramentas que utilizam IA para aumentar as vendas. Veja abaixo:

Chat GPT da Open Ai -- Sabendo usar os comandos certos, basta o usuário solicitar à ferramenta que crie títulos e descrições persuasivos para os anúncios dos produtos que serão vendidos no Mercado Livre. *"O segredo é saber fazer a pergunta certa e dar o máximo de detalhes para receber uma resposta assertiva e que possa ser bem aproveitada no marketplace",* explica Alex.

Dall-e 2 da Open Ai -- O vendedor de e-commerce poderá colocar as palavras-chave do produto e gerar imagens para se inspirar em suas próprias produções.

Canva Pro -- A ferramenta de criação e edição de imagens está com novo recurso de Inteligência Artificial onde é possível criar fotos dos seus produtos, alterar detalhes, cores, estilo de roupas e ambientes. *"Essa ferramenta é essencial para auxiliar na construção de um anúncio irresistível com fotos que impactam o consumidor e convertem em vendas.",* pontua o especialista.

Vidyo Ia -- Aqui é possível criar cortes de vídeos e legendas automáticas, o que pode auxiliar muito na criação de anúncios que convertem como no caso do Mercado Livre. *"A plataforma já recomenda que seus vendedores explorem cada vez mais vídeos nos seus anúncios e esse programa pode fazer tudo para o vendedor",* ressalta Alex.

Adobe Firefly -- Nessa ferramenta é possível gerar imagens através de textos. *"Essa inteligência é perfeita para o vendedor que está sem ideias de quais fotos produzir ou até mesmo evitar os problemas com Direitos Autorais, além disso, dessa forma é possível trabalhar imagens exclusivas dos seus produtos",* argumenta o CEO da Escola Efeito Empreendedor.

CopyBase -- *"Essa é uma ferramenta de IA com parceria exclusiva com a Escola Efeito Empreendedor e possui funcionalidades completas para os vendedores de e-commerce. Foi desenvolvida exclusivamente para auxiliar os lojistas a criarem os melhores anúncios para marketplaces, Lojas Virtuais e E-commerce no geral e também para os profissionais de marketing. Com descrições aperfeiçoadas, títulos, ficha técnica e toda a composição do Campo Semântico, além de realizar a criação de posts nas redes sociais, prospecção de vendas, artigos, vídeos e gerador de ideias que vão auxiliar em tudo para que o vendedor possa potencializar cada vez os seus resultados e gerar mais e mais vendas no e-commerce.",* finaliza Alex Moro.

Sobre Alex Moro:

Alex Moro é um dos pioneiros na especialização de vendas por meio de marketplace no Brasil. À frente da 1ª escola on-line voltada para vendas nesse segmento, o santista já educou mais de 17 mil alunos diretos e mais de 500 mil pessoas por todo o país e hoje é considerado um dos especialistas mais renomados nesse mercado. Além de empreendedor na área, Moro também é Influencer Oficial do Mercado Livre e Consultor Certificado Platinum, embaixador Oficial Amazon e parceiro da Magazine Luiza, principais canais de vendas do mercado de e-commerce do Brasil.





CRIPTOMOEDAS: UM GUIA PARA DAR OS PRIMEIROS PASSOS COM AS MOEDAS DIGITAIS

As criptomoedas, também conhecidas como moedas digitais, têm se tornado cada vez mais presentes na economia mundial. Talvez o exemplo mais famoso seja o Bitcoin, mas existem milhares de outros tipos. Se você está interessado em começar a explorar o mundo das criptomoedas, aqui está um guia básico para ajudar.

ENTENDENDO AS CRIPTOMOEDAS

As criptomoedas são moedas digitais que utilizam criptografia para proteger as transações e controlar a criação de novas unidades. Diferentemente das moedas tradicionais, que são emitidas por bancos centrais, as criptomoedas são descentralizadas e operam em uma tecnologia chamada blockchain.

As criptomoedas são uma forma de dinheiro, assim como as moedas tradicionais que utilizamos diariamente, mas elas existem apenas no formato digital. Ademais, não são controladas ou emitidas por nenhum governo central, como é o caso do real ou do dólar.

Então, como isso funciona? Fernando Ulrich, escritor do livro "Bitcoin: A moeda na era digital", utiliza uma comparação simples para esclarecer: *"Assim como o e-mail transformou a maneira como compartilhamos informações, o Bitcoin irá revolucionar a forma como lidamos com o dinheiro"*. Antes da internet, era necessário con-

tar com os serviços postais para enviar uma mensagem, um processo que demandava um intermediário para a entrega física - algo quase impensável nos dias de hoje, com a disponibilidade de e-mail e outros serviços de mensagens instantâneas.

O mesmo está destinado a ocorrer com as moedas digitais. *"Com o Bitcoin, é possível transferir dinheiro de um ponto a outro do planeta sem a necessidade de confiar essa tarefa a um terceiro"*, Ulrich explica em seu livro.

Embora o Bitcoin seja a criptomoeda mais famosa, a ideia de moedas criptografadas é mais antiga. De acordo com o site Bitcoin.org, gerido pela comunidade do Bitcoin, o conceito de criptomoedas foi inicialmente apresentado em 1998 por Wei Dai, que propôs a utilização de criptografia para regular a emissão e transações de um novo tipo de dinheiro. Isso eliminaria a necessidade de uma entidade central, como ocorre com as moedas tradicionais.

Quanto à sua utilidade, as criptomoedas têm as mesmas aplicações do dinheiro convencional. Elas podem ser usadas como meio de troca, facilitando transações comerciais; como reserva de valor, protegendo o poder de compra para o futuro; e como unidade de conta, permitindo a precificação de produtos e a realização de cálculos econômicos.



No entanto, Ulrich acredita que criptomoedas como o Bitcoin ainda não alcançaram o status de unidade de conta, principalmente devido à alta volatilidade de seus preços.

ESCOLHA SUA CRIPTOMOEDA

Existem mais de 4000 criptomoedas disponíveis atualmente, cada uma com suas particularidades, vantagens e desvantagens. O Bitcoin é a mais conhecida e a mais valorizada, mas existem outras como Ethereum, Ripple, Litecoin, entre outras. Faça uma pesquisa cuidadosa para escolher a que melhor se adequa aos seus objetivos.

ESCOLHA UMA CARTEIRA DIGITAL

Para armazenar suas criptomoedas, você precisará de uma carteira digital, ou "wallet". Existem vários tipos de carteiras: online, offline, móveis, hardware e papel. Cada uma tem suas próprias vantagens e desvantagens em termos de segurança e conveniência.

ENCONTRE A PLATAFORMA DE TROCA

Para comprar e vender criptomoedas, você precisará de uma plataforma de troca. Existem muitas disponíveis, como Binance, Coinbase, Kraken, entre outras. É importante escolher uma plataforma confiável e segura.

COMPRA SUA PRIMEIRA CRIPTOMOEDA

Uma vez que você tenha uma carteira e uma plataforma de troca, pode comprar sua primeira criptomoeda. Geralmente, você pode comprar criptomoedas com dinheiro tradicional ou trocar por outras criptomoedas.

SEGURANÇA

A segurança é fundamental ao lidar com criptomoedas. Assegure-se de usar senhas fortes, habilitar a autenticação de dois fatores e manter seu software atualizado. Lembre-se de que, uma vez que as transações de criptomoedas são irreversíveis, é essencial proteger suas moedas.

ACOMPANHE O MERCADO

O mercado de criptomoedas é extremamente volátil. Os preços podem subir ou descer drasticamente em questão de horas. É importante acompanhar o mercado e entender os fatores que afetam os preços das criptomoedas.

ESTEJA CIENTE DOS RISCOS

Investir em criptomoedas pode ser lucrativo, mas também é arriscado. Nunca invista mais do que você está disposto a perder e sempre faça sua própria pesquisa.

CONHEÇA OS RISCOS E VANTAGENS DE INVESTIR EM CRIPTOMOEDAS

Aqui estão algumas das principais vantagens e desvantagens de investir em criptomoedas.

CONHEÇA AS PRINCIPAIS VANTAGENS DE CRIPTOMOEDAS

- Potencial de alto retorno:** Uma das maiores atrações das criptomoedas é o potencial de retorno.
- Liquidez:** Criptomoedas são negociadas 24 horas por dia, 7 dias por semana, o que significa que você pode comprar ou vender a qualquer momento, diferentemente das ações que são negociadas em horários específicos.
- Descentralização:** As criptomoedas operam em uma rede descentralizada conhecida como blockchain. Isso significa que elas não estão sujeitas ao controle de um governo ou entidade, o que pode ser atraente para aqueles que valorizam a privacidade e a independência.
- Inovação:** Investir em criptomoedas pode ser uma maneira de apoiar e se beneficiar da inovação tecnológica. A tecnologia blockchain que sustenta as criptomoedas tem o potencial de transformar diversos setores, do financeiro ao imobiliário.

CONHEÇA ALGUNS RISCOS NAS TRANSAÇÕES COM CRIPTOMOEDAS

- Volatilidade:** As criptomoedas são extremamente voláteis. O valor de uma criptomoeda pode mudar rapidamente em um curto período, o que significa que os investidores podem enfrentar enormes ganhos ou perdas.
- Fraude e segurança:** Apesar do blockchain ser seguro, as trocas de criptomoedas estão sujeitas a hacks e fraudes. Além disso, como as transações de criptomoedas são irreversíveis, se você enviar criptomoedas para o endereço errado, não pode recuperá-las.
- Falta de regulação:** A falta de regulamentação em torno das criptomoedas é uma faca de dois gumes. Por um lado, oferece uma certa liberdade, por outro, significa que você tem menos proteções se algo der errado.
- Desconhecimento:** As criptomoedas e a tecnologia blockchain são complexas e podem ser difíceis de entender para a maioria das pessoas. Isso pode levar a más decisões de investimento.

TECFORTE

Contabilidade Empresarial

SOMANDO EXPERIÊNCIAS E MULTIPLICANDO SUCESSOS

- ▶ Abertura, Alteração e Encerramento de Empresas
 - ▶ Contábil ▶ Fiscal ▶ Departamento Pessoal
- ▶ Planejamento Tributário ▶ Declaração de Imposto de Renda

▶ REGULARIZE SUA EMPRESA

Divida Ativa • Ausências de declarações
Obrigações Acessórias • Débitos Trabalhistas
Receita Federal • Estado • Município



Fale conosco
via **WHATSAPP**
de forma fácil e prática

Adicione nosso número
(11) 2764-1445

RUA MARTINICA, 48, CAPUAVA, SANTO ANDRÉ | SP
WWW.TECF.COM.BR | CONTATO@TECF.COM.BR

Gente
editora



CHEGOU A HORA DE ACORDAR SUA MENTE E VIVER O PLANO QUE DEUS RESERVOU PARA VOCÊ!

Apenas 3% das pessoas vivem uma vida abundante e completa em todos os pilares. Mesmo aqueles que já têm relacionamentos estáveis, bons níveis profissionais e até mesmo sucesso, sabem que podem ter resultados muito mais exponenciais. Segundo Marcos Fiel, cujo propósito tem impactado milhares de pessoas, para transformar essa realidade é preciso acordar a mente e entender que temos propósitos determinados para cada um de nós.

Você é um projeto de Deus criado para dar certo busca trazer o acalento e a força necessária para quem sente estar com a mente e as emoções bloqueadas, longe de todos os resultados que ainda pode alcançar.

Você já é um vencedor! Só precisa encontrar o caminho que Deus desenhou para você.

Marcos Fiel acredita que cada pessoa é um projeto de Deus criado para dar certo, e o que as impedem de serem tudo o que nasceram para ser é não saberem suas verdadeiras identidades, ficando alienadas aos bloqueios mentais.

Marcos nasceu para ajudar você a desbloquear tudo o que o impede de prosperar e ser o que nasceu para ser, expandindo sua mentalidade. Fundador do Instituto Academy Mind, onde dezenas de milhares de alunos por todo o Brasil já tiveram a oportunidade de vivenciar métodos testados e eliminar seus bloqueios mentais e emocionais.

Multipresário, é CEO e fundador da Legacy Eco Group, holding de empresas que emprega centenas de pessoas e atende milhares de clientes em diferentes segmentos pelo país. É criador das imersões presenciais: Acorde sua Mente, Confronto e Missão Prosperar, e também do Liberty, grupo de empresários que mentora, focados em expansão e crescimento.

Casado com Gislaíne, é pai da Nicole, do Lorenzo e do Giovanni, e mora com a família em Americana – SP.



SOBRE O AUTOR

ACOMPANHE A AUTOR NAS REDES SOCIAIS:

Instagram: @MARCOSFIELOFICIAL

YouTube: /MARCOSFIELOFICIAL

Site: MARCOSFIEL.COM.BR

COMO CRIAR MELHORES EXPERIÊNCIAS PARA CLIENTES CADA VEZ MAIS EXIGENTES?

*Cristovão Wanderley
Sócio-diretor da Stratlab e Especialista em Tecnologia e Dados*

Quantas vezes você comprou alguma coisa por impulso? Parece que essa é uma experiência que deve ficar para trás nos próximos anos. Uma pesquisa compartilhada pela plataforma Think with Google mostrou que a impulsividade e a pressa em fechar negócios estão dando lugar para outras características como bom senso e raciocínio lógico.

Diante deste cenário de mudança, como as marcas podem encantar os clientes que fazem escolhas mais ponderadas e estabelecem suas prioridades? Antes de responder a essa pergunta, é importante contextualizarmos como e por que tudo começou.

A tecnologia é uma das principais responsáveis por isso. Com apenas um toque na tela do smartphone, é possível comparar preços, buscar opções fora do Brasil, encontrar avaliações e até assistir a tutoriais sobre o produto ou serviço.

É tanta informação que o desafio é filtrar e entender o que é relevante, medida que torna a experiência de compra mais longa e, ao mesmo tempo, complexa. Por isso, as empresas podem, sim, pensar em equipes mais robustas que combinem insights criativos com inteligência de dados e, dessa forma, oferecer diferentes caminhos para engajar clientes, aproximando marcas e pessoas.

Voltando à pergunta do início do texto, existem alguns ajustes de rotas que podem ser implementados na experiência do cliente. Separei três deles a seguir, acompanhe:

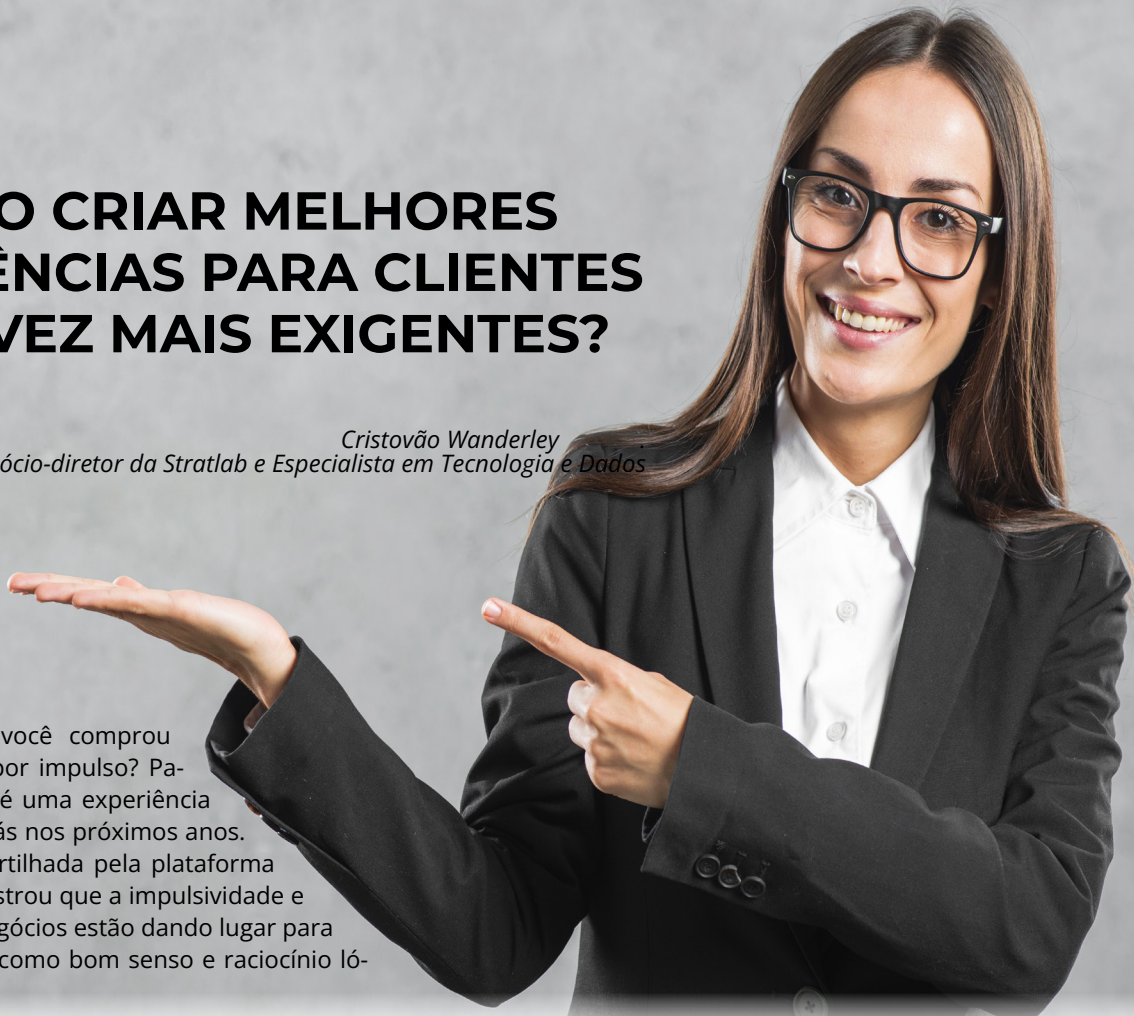
ATRAÇÃO INICIAL X FIDELIZAÇÃO: COMO ESTAR PRESENTE EM TODOS OS MOMENTOS?

Se antes o primeiro contato era decisivo para converter em vendas, agora, na era da racionalidade, o foco deve ser na fidelização e no engajamento. Os relacionamentos são mais duradouros, e uma frase criativa ou um gatilho mental de copywriting não vão resolver todos os seus problemas.

Segundo o Think with Google, 72% dos brasileiros pesquisam on-line antes de realizar uma compra, seja on ou off-line. Os dados mostram como é importante as empresas terem uma presença digital constante e estratégica para abordar os clientes em diferentes estágios da sua jornada de compra.

Por muito tempo, quem trabalha com marketing digital usou o conceito do funil de vendas para definir a jornada do seu cliente. Ele entrava por cima, percorria um caminho único e depois concretizava o negócio quando chegasse ao final. Durante esse tempo, a empresa cria um relacionamento próximo a partir de conteúdos e abordagens quase personalizadas.

Atualmente, o funil possui outras entradas, não apenas o topo. Então, estabelecer rotas para o fluxo desses leads é essencial para convertê-los em clientes. E, claro, não se esqueça do pós-vendas. Manter esse relacionamento é um trabalho constante, mas faz toda diferença.





MATURIDADE DIGITAL LEVA AS MARCAS MAIS LONGE

O Brasil mudou muito de uns tempos para cá. O último relatório do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostrou que 90% dos domicílios brasileiros possuem acesso à internet, 6% a mais do que em 2019. Em 2022, batemos o recorde mundial no quesito "uso de aplicativos": os 100 maiores apps de serviços do país somam quase 1,5 bilhão de contas ativas, dado que representa o crescimento de 91% se compararmos com o período antes da pandemia.

Muito mais digitais, porém menos imediatistas. Usamos o Google, as redes sociais e as newsletters para encontrar a solução para os nossos problemas. Então, as empresas precisam pensar em estratégias que tragam essa relevância para o dia a dia das pessoas, mas sem ficar falando o tempo todo de si mesma ou só da sua marca. Ou seja, a oferta está mais plural.

O Google publicou dados que mostram como as pesquisas genéricas cresceram bem mais do que a procura por marcas, por exemplo. A diferença que era de 22% de uma para outra em 2017 saltou para 53% já no primeiro semestre de 2022. Com o avanço de soluções de Inteligência Artificial e as buscas por comando de voz, a tendência é que essa presença digital se torne ainda mais importante.

Mesmo assim, não podemos deixar de lado o off-line. Por isso, muitos especialistas têm reforçado a importância do omnichannel para garantir a melhor experiência.

CONTEÚDO E DADOS PARA CONECTAR MARCAS E PESSOAS

Comunicação tem tudo a ver com conteúdo, mas as empresas que quiserem oferecer informações relevantes e que realmente façam a diferença na vida dos seus atuais e potenciais clientes, precisam usar a Inteligência de Dados em todos os processos.

Com as informações coletadas a partir do monitoramento será possível tomar a decisão sobre qual é o melhor formato, a periodicidade, o canal e a mensagem para determinado público. Uma coisa é certa: os vídeos devem ser as principais tendências para criar esse approach entre marcas e pessoas.

Segundo a pesquisa do Think with Google, 76% dos espectadores do Brasil concordam que o YouTube os ajuda a decidir o que comprar. Ao mesmo tempo, a Kantar IBOPE Media mostrou no seu relatório "Inside Video 2023" que o alcance do vídeo, linear ou digital, foi de 99,6% em 2022. A pesquisa ainda mostrou que o vídeo on-line é prático e acessível, alcançando cerca de 1/3

da população brasileira em um único dia (31,8%), quase dobrando esse índice quando se analisa um período mensal (61,1%). Portanto, o audiovisual é um meio a ser considerado na sua estratégia.

O QUE ISSO QUER DIZER?

Como sabemos, os negócios B2B são feitos por pessoas e, por esse motivo, o comportamento do consumidor no B2C tem muita influência sobre as demandas dos clientes que participam de negociações entre empresas.

Devido ao impacto econômico, social ou até por uma mudança de cultura, temos nos tornado mais racionais em nossas decisões e, principalmente, em nossos hábitos de consumo. Essa é uma transformação positiva, pois indica não só um caminho mais sustentável, mas qualifica a experiência do cliente.

No entanto, exige um olhar atento e algumas mudanças na cultura das empresas, envolvendo tecnologia, dados e processos gerenciais. Buscar formas de se atualizar será cada vez mais importante para manter a competitividade e, por esse motivo, precisamos olhar para o futuro.

E, como eu digo, um dos grandes diferenciais dos bons profissionais do futuro é saber formular perguntas e interpretar respostas.

Sobre Cristovão Wanderley



Cristovão Wanderley é sócio-diretor geral da Stratlab Inteligência Digital, responsável por inovação, estudo de tendências de tecnologia e adoção de novas ferramentas, além de desenvolver estratégias de negócio por meio do marketing digital. É especialista em análise de dados para que informações sejam traduzidas em ações que resultem em aumento de ROI, receita e geração de leads. Formado em Design Gráfico pela Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP) e com especialização em MKT, Comunicação, Gestão de Mídias Sociais, DMB, Digital Transformation & Big Data - todos pela Escola Superior de Propaganda e MKT (ESPM), Cristovão tem ainda larga experiência em Growth Strategy, SEO estruturado para vendas e Social Selling.

Sobre a Stratlab | Com sete anos de atuação, a Stratlab integra equipes multidisciplinares e ferramentas avançadas com o objetivo de contribuir para o crescimento e o desenvolvimento dos negócios no ambiente digital. Nos últimos sete anos, implementou estratégias em mais de 200 empresas, envolvendo mais de 10.000 profissionais.

CONTABILIDADE PARA MEI: A IMPORTÂNCIA DE CONTAR COM UM CONTADOR

Profissionais da contabilidade podem não só ajudar o microempreendedor a cumprir com suas obrigações, mas orientar para o crescimento do negócio

Todo microempreendedor individual (MEI) sabe – ou deveria saber – que uma das características do modelo empresarial que segue é que não há obrigação de ter o auxílio de um contador para a manutenção de empresa. Isso não significa que os profissionais da contabilidade não possam ajudar os microempreendedores ao longo de suas jornadas empresariais. Aliás, valer-se do trabalho de um contador pode ser essencial para a manutenção e o crescimento da empresa.

“A formalização do MEI exige uma série de procedimentos e um acompanhamento, em especial os que atuam na área do comércio e que possuem um empregado, que amplia a lista de obrigações diante do Fisco. O contador é o profissional qualificado para receber as informações produzidas, organizar, processar e identificar o correto cumprimento das exigências fiscais e sociais que qualquer negócio em atividade gera diariamente”, afirma a conselheira do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Angela Dantas.

Vale lembrar que o não cumprimento das obrigações ou o envio de dados incorretos pode acarretar punições, como multas.

O profissional da contabilidade pode auxiliar na integração dos processos contábeis e financeiros, assim como empregar sua análise estratégica para contribuir com o gerenciamento e o planejamento do negócio rumo ao crescimento. *“Com o seu conhecimento e a sua habilidade na coleta de dados, o contador pode gerar relatórios precisos e imprescindíveis e opinar nas tomadas de decisões relacionadas, por exemplo, ao fluxo de caixa e ao capital de giro necessário para as melhores oportunidades do empreendimento”,* diz Angela.

MUDANÇA DE ENQUADRAMENTO

O contador também pode ajudar o microempreendedor individual a se manter dentro dos limites de faturamento estabelecidos pelas normas tributárias brasileiras ou ainda orientá-lo caso ele deseje ampliar sua receita e mudar o enquadramento de sua empresa.

Essa orientação diz respeito não apenas ao processo,

para que seja feito de acordo com as regras e sem prejuízo para o negócio, mas também à estratégia a ser adotada para essa mudança.

“Esse é um momento que exige muita atenção e cuidado, por isso é imprescindível uma assessoria de excelência. Muitos microempreendedores crescem e são desenhados da categoria e se tornam uma Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP). A expertise do profissional de contabilidade, sua amplitude de conhecimento e sua qualificação fazem a diferença no momento de tomada de decisão de como crescer, qual o melhor enquadramento tributário e societário”, explica a conselheira.

SOBRE O CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC)

O Conselho Federal de Contabilidade é uma Autarquia Especial Corporativa dotada de personalidade jurídica de direito público e tem, dentre outras finalidades, a responsabilidade de orientar, normatizar e fiscalizar o exercício da profissão contábil, por intermédio dos Conselhos Regionais de Contabilidade, cada um em sua base jurisdicional, nos Estados e no Distrito Federal; decidir, em última instância, os recursos de penalidade imposta pelos Conselhos Regionais, além de regular acerca dos princípios contábeis, do cadastro de qualificação técnica e dos programas de educação continuada, bem como editar Normas Brasileiras de Contabilidade de natureza técnica e profissional.



*E se o que é
melhor para
sua empresa
também for o
melhor para
todos?*

al ter. nati va

Existe alternativa.

Somos uma instituição financeira cooperativa que cresce junto com você, sua empresa e a sociedade. Por isso, oferecemos soluções ideais para o seu negócio prosperar, taxas justas e atendimento próximo, humano e também digital, em todo o Brasil e na palma da sua mão.

Abra sua conta com a gente.

 Conta
Corrente

 Cartão
Empresarial

 Cobrança

 Máquina
de Cartões

 Crédito

 Investimentos
e muito mais

Aponte a câmera do seu
celular e saiba mais.



**Escolha o Sicredi,
onde o dinheiro rende
um mundo melhor.**

 **Sicredi**



WALTER ELIAS DISNEY: CRIANDO UM LEGADO DESDE O PRIMEIRO TRAÇO

A história de Walt Disney é uma jornada inspiradora de paixão, perseverança e empreendedorismo. Desde seus primeiros dias desenhando até a criação do império do entretenimento que hoje conhecemos, Walt sempre teve um desejo ardente de criar felicidade e encantar as pessoas.

Ele nasceu em 1901, em Chicago, e desde criança demonstrou interesse pela arte e pelos desenhos. Em 1923, após algumas tentativas fracassadas no ramo de animação, Walt e seu irmão Roy fundaram o Disney Brothers Studio, que mais tarde se tornaria a Walt Disney Productions e, eventualmente, a The Walt Disney Company.

Os primeiros anos da empresa foram marcados por altos e baixos, inclusive com o “roubo” de seu primeiro sucesso “Oswald, o coelho sortudo” e com a perda de toda a sua equipe para a mes-

ma empresa que havia tomado sua personagem. Mas em 1928, Walt e seu melhor amigo Ub Iwerks criaram o personagem que mudaria suas vidas: Mickey Mouse. A estreia oficial de Mickey no curta-metragem “Steamboat Willie” foi um sucesso, conquistando corações de todos e se tornando um marco na história da animação. Desde então, Disney e sua equipe criaram outros personagens icônicos, como Pato Donald, Pateta e Pluto.

Walt Disney sempre teve um desejo profundo de inovar e levar a arte da animação a novos patamares. Em 1937, ele lançou “Branca de Neve e os Sete Anões”, o primeiro longa-metragem animado a cores e com som. O filme foi um sucesso estrondoso, provando que a animação poderia ser uma forma de entretenimento sofisticada e lucrativa. Walt se provava não um desenhista, afinal não desenhou quase nada neste filme, mas sim um contador de histórias.



Além de sua habilidade como contador de histórias e animador, Walt Disney também foi um inventor magnífico. Ele desenvolveu várias inovações tecnológicas, como o sistema de câmera multiplano, que adicionava profundidade e realismo às animações. Essa inovação permitiu que os animadores criassem cenas mais dinâmicas e envolventes, contribuindo para o sucesso dos filmes da Disney.

Outro aspecto notável do empreendedorismo de Walt Disney foram as lições que ele nos deixou. Algumas das lições mais valiosas incluem:

-Persistência: Disney enfrentou inúmeros desafios e fracassos ao longo de sua carreira, mas ele nunca desistiu. Essa perseverança o ajudou a superar as adversidades e a construir um legado duradouro. Mais do que tudo ele entendia a sutil diferença entre persistência e teimosia.

-Visão: Walt Disney tinha uma visão clara e ambiciosa do que queria alcançar, e ele trabalhou incansavelmente para transformar essa visão em realidade. Sua capacidade de sonhar grande e acreditar em suas ideias foi fundamental para seu sucesso.

-Inovação constante: Walt Disney nunca se contentou com o sucesso. Ele sempre buscou inovar e aprimorar seus produtos e serviços, garantindo que a Disney se mantivesse na vanguarda do entretenimento. Essa mentalidade de inovação contínua ajudando a Disney a permanecer relevante e bem-sucedida ao longo dos anos.

-Trabalho em equipe: Disney compreendeu a importância de construir uma equipe talentosa e dedicada, capaz de colaborar e compartilhar sua visão. Ele cultivou uma cultura de trabalho em equipe e encorajou seus funcionários a contribuir com suas habilidades e criatividade, o que resultou em uma empresa mais forte e inovadora.

Com a mesma paixão e espírito inovador, Walt Disney voltou sua atenção para a criação de um parque temático onde as pessoas pudessem mergulhar no mundo mágico dos personagens da Disney. Ele queria que o parque fosse um lugar onde as famílias pudessem compartilhar momentos de alegria e felicidade. Em 1955, seu sonho se tornou realidade com a abertura da

Disneyland na Califórnia depois de intensas negociações para financiar o parque e colocar todo o seu patrimônio em jogo.

A Disneyland foi um marco na indústria do entretenimento e um exemplo do compromisso de Disney em inovar e criar felicidade. O parque apresentou ao público atrações e conceitos revolucionários, como a Main Street, U.S.A., uma recriação nostálgica da infância de Disney, e as "terras" temáticas, como Adventureland e Fantasyland, que proporcionam aos visitantes uma experiência imersiva e mágica.

E mesmo depois de tornar seu sonho realidade com a Disneyland Walt ainda queria mais. Ele queria criar uma imersão ainda mais completa no mundo mágico, e na visão dele "sem defeitos", e por isso iniciou o projeto "Flórida" que mais tarde se tornou o Walt Disney World, complexo Disney em Orlando. Walt inovou e construiu seu legado até o último suspiro.

A criação da Disneyland e do império do entretenimento que se seguiu estabeleceu Walt Disney como um verdadeiro inovador e empreendedor. Sua busca incansável pela criação de felicidade e magia se estendeu para além do cinema e dos parques temáticos, influenciando a forma como vivemos e experimentamos o entretenimento até hoje. A legião de fãs e a posição da Disney como líder na indústria do entretenimento são testemunhos do legado duradouro de Walt Disney e de seu desejo de criar felicidade e inovação em todos os aspectos de sua vida e obra.

BRUNO GONÇALVES é engenheiro de computação com extensão em microeletrônica pela Universidade de Toulouse, especialista em comunicação pela Universidade de Toronto e possui MBA em Marketing pela Universidade São Paulo. Atua como consultor e palestrante, principalmente em temas relacionados a experiência do cliente e do colaborador, em empresas como Natura, Samsung, Twitter, Avon e Hopi Hari.



Giuliana®

F L ● R E S



**Acessou, comprou,
chegou, sorriu!**

JÁ PENSOU NA SUA MARCA EM UMA REVISTA?

TENHA VISIBILIDADE DA SUA
EMPRESA EM TODO TERRITÓRIO
NACIONAL!



CONTATO:

fabio@empreendarevista.com.br

+55 11 93233-9449

empreenda[®] esportes

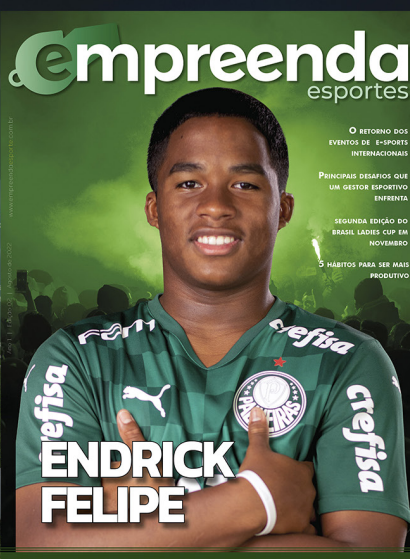
**ABRANGÊNCIA INTERNACIONAL!
ESTADOS UNIDOS, JAPÃO,
CANADÁ E ALEMANHA.**



ASSINE A
EMPREENDA ESPORTES
E TENHA ACESSO
AO MELHOR CONTEÚDO
EMPREENDEDOR ESPORTIVO

ASSINE JÁ





DIGITAL
POR APENAS
R\$ **99**
ANUAL

www.emprendarevista.com.br/assinatura

11 4309-9889

agência
cria!!!
marketing promocional

Seu evento muito mais profissional



Caderneta Tipo Moleskine

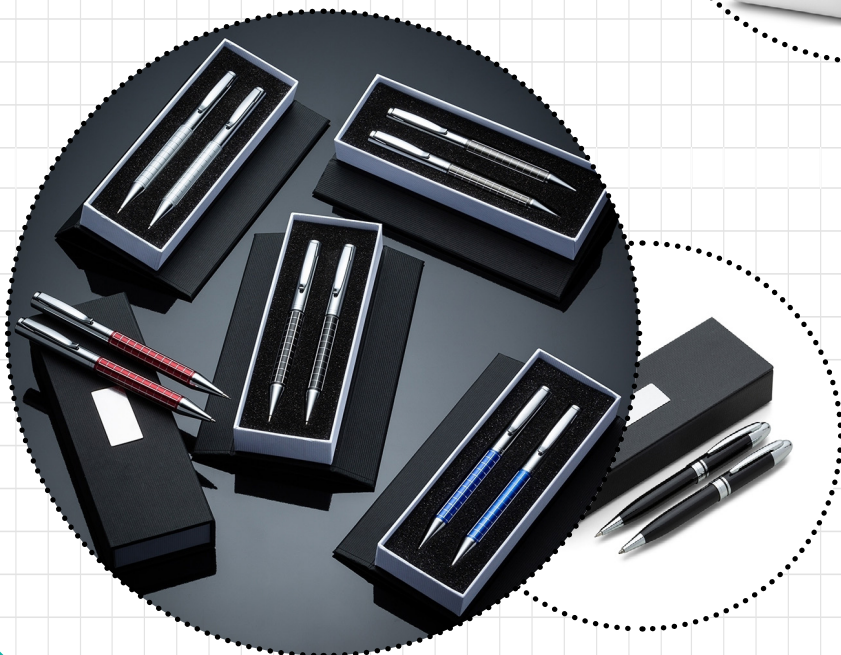


Pasta convenção com calculadora



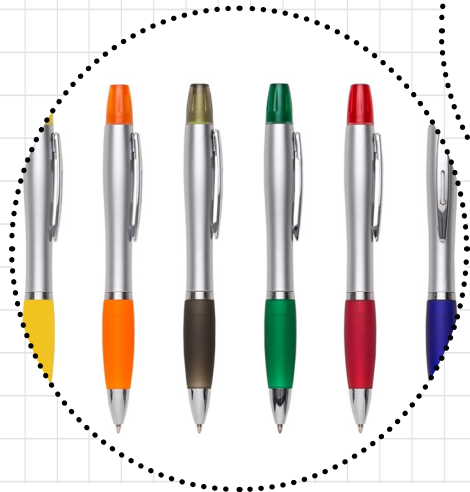
Garrafa Inox 750ml

Conjunto Caneta e Lapiseira Metal



Squeeze 650ml Plástico

**Caneta plástica
marca texto**



**Caneta Plástica Touch
com Suporte**



**Sacola TNT
com Alça**



**Caderno com
POWERBANK -
estilo fichário**



**Caderno com
POWERBANK**



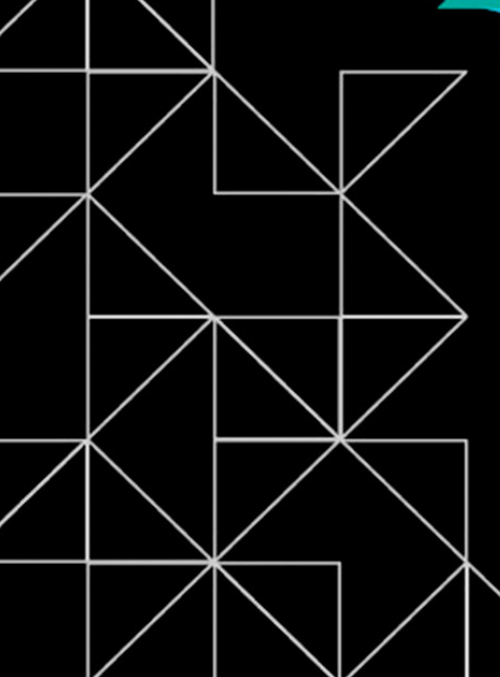
**Mochila de Nylon Dobrá-
vel 25 Litros**



O brinde tem o poder de ativar o inconsciente de quem ganhou, a mente associa os pequenos sinais que recebe e conseqüentemente consegue guardar no subconsciente algumas dessas informações e é nessa hora que um brinde faz toda a diferença.

Acesse
nosso
catálogo
virtual





 @cria_promocional  11 93233-9449

 vendas@criaagenciamkt.com.br

agência
cria!!!
marketing promocional