

Os três combustíveis dos empreendedores de sucesso

“Por que não consigo colocar minha ideia de negócio em prática?”. Essa é uma dúvida muito comum entre aqueles que têm boas ideias empreendedoras, mas não conseguem executá-las. E o problema pode ser relativamente simples: o vício de se abastecer com apenas um “combustível”

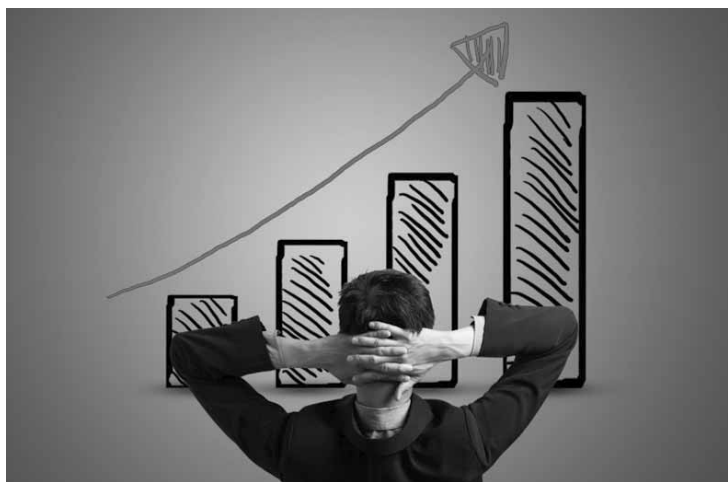
Rodrigo Mancini (*)

Se pudéssemos traçar uma rota para concretização das nossas ideias e projetos, obrigatoriamente teríamos que nos abastecer de três “combustíveis” diferentes para nos darmos bem neste trajeto. Esse é o segredo de grandes empreendedores! Mas, quais são eles? Vamos lá:

• **O motivacional** - “Você é corajoso e não medroso”; “Acredite em si mesmo”; “Tenha propósito e visão bem definidos”; “Escolha metas realizáveis”; “Faça o que ama”; “Vá em busca do seu sonho e seja grato”. Pensamentos como estes, apesar de clichês, são importantes para despertar as nossas potencialidades, além de nos ajudar no processo de autoconhecimento.

Presentes em produtos e serviços da psicologia da positividade e do sucesso, são de extrema importância para quem deseja iniciar um projeto ou já está na caminhada. Lembre-se: quando estamos motivados surgem novas ideias, melhoramos nossos relacionamentos e conseguimos lidar melhor com os problemas.

• **O educacional** - Uma vez motivados, devemos caminhar para o universo educacional. Este, com um grau de importância maior



Reprodução

que o anterior. Aqui adquirimos informações e conhecimentos para elaboração do nosso plano de negócios, viabilidade econômica e financeira, fluxo de caixa do nosso projeto, legislações, técnicas, processos, dentre outros.

Com isso, conseguimos calcular o risco, dominarmos o funcionamento e, o mais importante, se o capital próprio será suficiente ou se precisaremos de parceiros (investidores ou sócios). Neste caso, para convencê-los, é preciso demonstrar que conhecemos as características técnicas do produto ou serviço, bem como o retorno financeiro previsto.

Ninguém investe em sonhos! Precisamos de viabilidade técnica e econômica. Ter apenas ideias e conhecimentos superficiais sobre o nosso negócio,

nos dias de hoje, certamente compromete as chances de implantá-lo.

• **O experiencial** - É a continuação do processo de aprendizagem, mas agora focado unicamente na prática. São simulações, testes e algumas aplicações reais. É a construção de parcerias, a busca pelo investidor ou mesmo, na melhor das hipóteses, a execução de uma etapa “piloto” do projeto.

Isso mesmo, piloto! Por mais que o nosso sonho seja grande – e deve ser – iniciá-lo pequeno é também uma estratégia inteligente, pois adquirimos experiência. Isso serve para qualquer atividade. Os Beatles, por exemplo, na época em que começaram a estourar, já haviam se apresentado ao vivo cerca de 1.200 vezes em um ano

e meio. E foi esta experiência, ou prática acumulada, quando ainda tocavam em pequenos bares, que fez com que eles se destacassem dos demais grupos de rock.

Por isso, precisamos prestar muita atenção onde estamos nos abastecendo e concentrando os nossos esforços. Se estamos há muito tempo somente na esfera motivacional, pode sinalizar um perigo, considerando que o conteúdo é sedutor e viciante. Pergunte-se: quantos livros, eventos e demais produtos ou serviços motivacionais e educativos eu tenho consumido? Estou assistindo mais vídeos motivacionais ou educacionais e técnicos, como tutoriais e cursos online, por exemplo?

Se a maioria das respostas foi motivacional, muito provavelmente este seja o motivo pelo qual seus projetos não saem do papel! É claro que sempre precisaremos deste combustível. O problema é priorizá-lo em detrimento do conhecimento técnico, educacional e experiencial. Estes devem ser consumidos com maior intensidade para que realizemos os nossos projetos, mas, mais uma vez, também não devem ser os únicos.

O segredo é variar para empalmar! Boa sorte!

(*) - É economista, Mestre e Doutor em geografia econômica, empreendedor e empresário.

Robôs reduzem significativamente os custos operacionais

Alexandre Azzoni (*)

Com a entrada dos robôs de inteligência artificial e cognitiva no mercado de atendimento ao cliente, muitos processos internos das corporações passaram por transformações importantes. Essa tecnologia, que vai ao encontro das necessidades e expectativas dos consumidores atuais, oferece uma série de benefícios que, juntos, auxiliam as empresas no processo de crescimento e fortalecimento da marca.

O sucesso desse tipo de robô é tanto que, segundo pesquisa global realizada pela mindbrowser em parceria com o chatbots journal, cerca de 67% dos entrevistados acreditam que o uso dos chatbots irá superar o de aplicativos móveis nos próximos 5 anos. Mas, além de serem atraentes para os clientes, os robôs de inteligência artificial e cognitiva oferecem benefícios para as marcas? Há mesmo uma redução significativa nos custos operacionais?

Antes de falar sobre os benefícios proporcionados por essa solução para as empresas, principalmente sobre a redução de custos operacionais, é importante conhecer o funcionamento desse recurso. Nas centrais de atendimento internas e externas, quando um cliente entra em contato com a empresa, ele terá que selecionar uma opção pré-determinada de acordo com sua necessidade.

Na sequência, o consumidor receberá, automaticamente, uma resposta do robô de atendimento. Dependendo da demanda e regra de negócio, o próprio bot pode dar continuidade ao atendi-



Reprodução

mento ou transferir o cliente para um atendente humano. Outro ponto interessante desses robôs é que eles também podem ser utilizados em centrais com serviço ativo.

Essa funcionalidade é importante, pois garante que os operadores tenham contato assertivo com os clientes, pois os bots são capazes de confirmar se a pessoa que atendeu ao telefone é quem precisa ser contactada pela empresa. Assim, os robôs de inteligência artificial e cognitiva ajudam a otimizar o tempo do seu relacionamento com os consumidores, tornando a operação mais ágil e conclusiva.

Os robôs ajudam a reduzir os custos operacionais. Bons robôs de inteligência artificial e cognitiva são capazes de solucionar problemas comuns recebidos pelas centrais e filtrar o atendimento, quando necessário, para que ele seja encaminhado para um operador humano. Além disso, por se tratar de uma ferramenta automática, os robôs são gerenciados facilmente e não necessitam do envolvimento de muitos profissionais.

Essa tecnologia também permite que a empresa esteja disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, o que dificilmente as centrais comuns podem oferecer sem altos custos operacionais. Outro diferencial relacionado aos custos é que esses robôs representam um investimento duradouro. Mesmo passando por algumas atualizações, eles continuarão atendendo com efetividade os clientes.

Assim, os robôs de inteligência artificial e cognitiva geram uma redução significativa nos custos das operações, possibilitando que os atendentes humanos foquem o seu trabalho em questões mais complexas, o que eleva as margens e os resultados operacionais.

(*) - É diretor da Callflex.

AGENDA DO EMPRESÁRIO
www.agenda-empresario.com.br ANO XXX APOIO: CENOFISCO

TERÇA-FEIRA, 10 DE JULHO DE 2018

ENTREGAR A DCTFWEB
Empresas são obrigadas a entregar a DCTFWeb atualmente? Saiba mais acessando a íntegra no site: [www.empresario.com.br/legislacao].

FUNCIÓNÁRIO FOI DEMITIDO SEM JUSTA CAUSA E SE RECUSA A CUMPRIR O AVISO PRÉVIO TRABALHADO, COMO PROCEDER?
Se o empregado faltar durante os dias de cumprimento do aviso e não justificar as faltas, com exceção dos 7 dias que o empregado tem por direito de redução conforme artigo 488 da CLT, os demais dias poderão ser descontados por ocasião do pagamento da rescisão, deduzidos do saldo de salário. Para efetuar o desconto a empresa deve aguardar o transcorrer dos 30 dias do aviso.

ENTREGA DE ARQUIVOS SEPARADOS PARA O E-SOCIAL
Empresa possui filial, podemos enviar os arquivos separadamente do e-Social, por meio de softwares diferentes matriz e filial? Saiba mais acessando a íntegra no site: [www.empresario.com.br/legislacao].

APOSENTADORIA POR IDADE
Para se aposentar com um salário mínimo por idade, qual o valor deve ser recolhido mensalmente e qual o código da GPS? Saiba mais acessando a íntegra no site: [www.empresario.com.br/legislacao].

CONSIDERAÇÕES SOBRE O ACIDENTE DE TRABALHO
Quais os critérios para considerar um acidente de trabalho no trajeto, mesmo desviando do trajeto usual? Saiba mais acessando a íntegra no site: [www.empresario.com.br/legislacao].

PARA PRESTADORES DE SERVIÇO (PF) EVENTUAL, PODEREMOS CADASTRÁ-LOS NO EVENTO S-1200 DO E-SOCIAL?
Esclarecemos que as informações do autônomo só devem ser prestadas no evento S-1200 quando existir a prestação do serviço. O cadastro feito no evento S-2300, será uma opção de a empresa mantê-lo.

50 anos ORCOSE
Contabilidade

Fundador: José SERAFIM Abrantes
11 3531-3233 - www.orcose.com.br
Rua Clodomiro Amazonas, 1435 - Vila Olímpia - 04537-012 - São Paulo - SP

BANCO BMG S.A.
CNPJ/MF nº 61.186.680/0001-74 - NIRE 3530046248-3
Edital de Convocação - Assembleia Geral Extraordinária a ser Realizada em 13 de Julho de 2018, às 11 Horas

Ficam convocados os senhores acionistas do **BANCO BMG S.A.** ("Companhia") para se reunirem em AGE da Companhia, a ser realizada às 11 horas do dia 13/07/2018, na sede social da Companhia, localizada na Cidade de São Paulo/SP, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 3477, 9º andar-paralela, Itaim Bibi, CEP 04538-133, para deliberarem sobre a seguinte ordem do dia: (i) ratificação do item 5.1.5 da ata de AGE da Companhia realizada em 30/04/2018 ("AGE de 30.04.2018"), referente à eleição dos membros do Conselho de Administração da Companhia, para que dele conste de maneira expressa o prazo de mandato dos seus membros; (ii) ratificação do item 5.1.5.1 da ata de AGE de 30.04.2018, para que dele conste expressamente que os membros do Conselho de Administração da Companhia reeleitos na AGE de 30.04.2018 tomarão posse de seus respectivos cargos após a aprovação de seus nomes pelo Banco Central do Brasil; (iii) ratificação do item 5.1.4 da ata de AGE de 30.04.2018 para dele constar que o saldo de juros sobre capital próprio provisionado em favor dos acionistas e não pagos em razão da manifestação de referidos acionistas no prazo legal foi originado em razão de pagamentos de juros sobre capital próprio aprovados entre os anos de 2008 e 2014; (iv) ratificação da deliberação a respeito da reversão da provisão de juros sobre capital próprio, tendo em vista que referida matéria não havia constado do edital de convocação e da ordem do dia de referida AGE de 30.04.2018; e (v) ratificação de todas as demais deliberações tomadas na AGE de 30.04.2018. Os acionistas poderão participar da AGE, ora convocada, por si, seus representantes legais ou procuradores, consoante dispõe o artigo 126 da Lei nº 6.404/76. São Paulo, 3/07/2018.

BANCO BMG S.A. - Presidente do Conselho de Administração

EXTRUSION SYSTEM IND. E COM. DE MÁQUINAS EIRELLI, torna público que requereu à **SEMA** a **Licença de Operação** p/ Fabr. de Máquinas e Equipamentos p/ uso Industrial não especificados anteriormente, Peças e Acessórios, sito à Rua Itaparantim, 995. Jd. Presidente Dutra, Guarulhos/SP. Através do Processo Administrativo 38128/2017.

NEW TEC IND. E COM. DE PEÇAS PARA MÁQUINAS LTDA EPP, torna público que requereu à **SEMA** a **Licença de Operação** p/ Fabr. de outras Máquinas e Equipos. de uso geral n.e. anteriormente, Peças e Acessórios, sito à Rua São José do Rio Pardo, 49. VI. Nova Bonsucesso, Guarulhos/SP. Através do Proc. Administrativo 54763/2017.

DICAS DE COMUNICAÇÃO com J. B. Oliveira

Por que os homens dizem e as mulheres falam...

“Por que os Homens fazem sexo e as Mulheres fazem amor” é um interessante livro escrito, curioso e interessantemente, por um casal: Allan e Bárbara Piese

Ele é um autor australiano e ela trabalha na empresa familiar Pease Training International, que produz vídeos e cursos de treinamento para empresas e órgãos governamentais. É a escritora que mais vende na Austrália, tendo produzido sozinha ou a quatro mãos, com o marido, best-sellers que venderam mais de 20 milhões de exemplares.

O casal desenvolveu a sagaz habilidade de fazer rir e ao mesmo tempo demonstrar a importância de entender as diferenças naturais entre os sexos, especialmente na forma de raciocinar. Suas obras já foram traduzidas para mais de 50 idiomas e disponibilizadas em 100 países.

Seus outros livros são: Por que os Homens mentem e as Mulheres choram? Por que os Homens coçam a orelha e as Mulheres mexem na aliança? Por que os Homens nunca ouvem nada e as Mulheres não sabem ler mapas? Desvendando os segredos da Linguagem Corporal. Será que a Gente Combina? Como conquistar as Pessoas. Desvendando os Segredos da Atração Sexual; e A Linguagem Corporal do Amor.

Em síntese, o livro é um somatório de observações práticas do comportamento do homem e da mulher e de registros científicos (estes vistos com certa reserva pelo meio acadêmico). O que importa é que o resultado é uma obra que diverte e orienta ao mesmo tempo, o que justifica seu grande sucesso no mundo todo. Nossa proposta é outra, embora semelhante. É mostrar que até mesmo nos verbos as diferenças entre homens e mulheres se fazem presentes.

Em um de seus muitos sucessos, o rei Roberto Carlos canta: “Eu tenho tanto para lhe FALAR, mas com palavras não sei DIZER como é grande o meu amor por você”. O que isso significa? Falar e dizer não são palavras sinônimas? Não querem dizer a mesma coisa? Até podem querer dizer, mas não dizem a mesma coisa!

Falar é apenas expressar alguma coisa, sem muita profundidade ou comprometimento mais sério. Identifica-se com algo que é mais fruto da emoção do momento, da sensibilidade da alma. Falar pode ser apenas abrir a boca e expelir o som, modulando-o em forma de palavras. É muito próprio da mulher, que – sendo sempre mais espontânea – exterioriza seus pensamentos no mesmo instante em que eles lhe vêm à mente. Ou seja: ela pensa “para fora”!

O que complica para o homem é que, como o pensamento é muito rápido e ágil, ela pode lhe transmitir uma infinidade de coisas ao mesmo tempo. Mais ou menos assim: “Que tal irmos ao teatro amanhã? O que você acha de comprarmos um carro novo? Nosso filho não vai bem em matemática. Você viu que o apartamento em frente está à venda? Eu lhe disse que este livro do Fulano de Tal é muito bom?”

Dizer, por sua vez, é declarar, afirmar algo. Por essa razão, exige certa elaboração, raciocínio, coerência. Vincula-se mais ao comportamento do homem, que tem o hábito de trabalhar as ideias antes de formular as palavras. Isto é: ele pensa “para dentro”! Pouco espontâneo, é difícil arrancar dele um “eu te amo”, porque tem medo de se comprometer com o que diz. Para ela, proferir essa mesma frase é fácil: ela está falando um sincero “eu te amo” – agora! Depois é outra história: não há aqui um compromisso inmutável. Esse seu amor é “eterno enquanto dura”. E pode durar alguns minutos!

A diferença do uso prático de dizer e falar pode ser constatada nesta frase tão comum (de modo especial em época de campanhas políticas...): “Fulano de Tal fala e fala e não diz nada”!

J. B. Oliveira é Consultor de Empresas, Professor Universitário, Advogado e Jornalista. É autor do livro “Falar Bem é Bem Fácil”, e membro da Academia Cristã de Letras. - www.jboliveira.com.br - jboliveira@jbo.com.br.

Serviço: Livro “Mostrando a Língua”. Editora JBO. 163 páginas. Preço de capa: R\$ 40,00. Valor especial de promoção: R\$ 30,00. Pedidos exclusivamente pelo site www.jboliveira.com.br

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução

Reprodução