

# Estratégias vencedoras para construir um negócio de sucesso

Abrir, administrar e manter um negócio perene é um grande desafio para empreendedores. Ok, mas o que é preciso para ter sucesso no mundo dos negócios de hoje? O que é necessário para que o negócio cresça e prospere diante de tantos desafios?

Rodolfo Vasconcelos (\*)

Para início de conversa, você precisa ter um produto ou serviço que seja desejado, ou necessário para seus clientes, e seu produto ou serviço precisa ser oferecido por um preço justo e adequado. Se quiser cobrar mais que seu concorrente, ofereça mais para seus clientes. Só estamos começando.

Para ter um negócio de sucesso, leia e pratique estas oito estratégias, ou dicas, como quiser, para o crescimento sustentado e perene do seu negócio. Veja quais são suas oportunidades de melhoria, dê atenção a estas áreas específicas, e então veja seus negócios expandirem:

1) **Foco no cliente** - A primeira estratégia é a principal de qualquer negócio, o foco no seu cliente e em sua jornada. Se seu propósito dos negócios é obter lucro, melhor mudar sua mentalidade. Manter o foco no cliente é conhecer verdadeiramente seu cliente, desenvolver estratégias eficazes para atrair clientes poten-



Divulgação

2) **Demonstre sua paixão e entusiasmo** - Vender é uma arte, uma profissão, não um passatempo. Empreendedores e vendedores precisam demonstrar seu entusiasmo e sua paixão por seus produtos ou serviços, bem como por seus clientes. Os clientes sentem isso, faça o teste. Problemas existem, mas todo o time de vendas precisa demonstrar otimismo e paixão, procurar o lado positivo em todas as situações e aprender a lição em tudo o que der errado. Manter o foco no futuro, no positivo e na solução.

3) **Seja objetivo** - Para

4) **Tenha uma vantagem competitiva** - Se você não tiver uma, crie. A concorrência é importante para te tirar da zona de conforto e a diferenciação é a chave para a venda bem-sucedida. Se você vender mais do mesmo estará frito, conte os dias para encerrar suas atividades! Qual sua proposta única de venda? O que diferencia você da concorrência? O que você faz melhor do que seus concorrentes? Pode ser seu produto ou serviço, seu atendimento, sua marca, sua localização, mas na maioria das vezes é você mesmo. Quando os clientes pensam em qualquer negócio, geralmente pensam nas pessoas que o compõem e, principalmente, no proprietário.

5) **Busque sempre ser o melhor** - Empreendedores de sucesso estão sempre buscando a excelência, a alta performance de sua equipe e a elevação da 'auto performance'. Querem ser sempre os melhores em qualquer coisa que fizerem. E querem ter e manter um time vencedor ao seu lado. Ser o melhor é estar em constante movimento, trabalhando mais, melhor e mais rápido. Ser o melhor também é querer aprender mais, buscar a autoconsciência e o autodesenvolvimento.

6) **O que não é medido não é melhorado** - Ao montar sua estratégia de

negócios, os empreendedores de sucesso devem sempre se concentrar em indicadores de vendas, receitas e no fluxo de caixa. Precisam saber todos os dias quanto dinheiro está entrando no caixa da empresa. Concentre-se no seu lucro líquido, não no seu lucro bruto. Isso oferece uma visão realista do seu negócio. Procure "idealizar o seu negócio", - pense em como seria seu negócio perfeito e descubra o que você precisa fazer para criá-lo.

7) **Avalie seu sucesso** - Cada um define o sucesso de uma maneira completamente diferente do outro. A melhor medida para o sucesso será você gostar verdadeiramente do que faz. Esse é o sucesso final. Em seguida, você deve atingir suas metas e objetivos de forma consistente, isso mostra que você sabe o que está fazendo.

8) **Ame verdadeiramente tudo o que fizer** - Por último, a cereja do bolo. Você deve amar seu produto ou serviço e deve amar seus clientes. Quando você cuida do seu negócio com amor seus clientes sentem retribuição por seu empenho e dedicação. Se você fizer tudo isso, não poderá deixar de ser bem-sucedido.

Todas essas dicas para o crescimento de um negócio de sucesso são importantes. Ter seu próprio negócio é desafiador, e também muito gratificante. É importante planejar e definir suas metas e objetivos de longo prazo.

(\*) - Coach, partner da Sociedade Brasileira de Coaching, especialista em elevação de performance de pessoas e times e maximização de resultados de negócios, Analista Comportamental Advanced Insights Profile e Empreendedor (rodolfo.vasconcelos@sbcmepresas.com.br).



Divulgação

ciais, converte-os em clientes, agregar valor para eles e fidelizá-los. O que você faz ou deixa de fazer, está diretamente relacionado a quantos clientes satisfeitos você tem e quantos voltam. Você precisa ouvir seus clientes e se envolver em sua experiência de compra, para elevar o nível de satisfação deles.

prosperar seu negócio, o empreendedor precisa estar de alguma forma presente no dia a dia da operação, e participar ativamente de sua administração. Um empreendedor nunca pode ter medo de fazer as pequenas, ou as grandes tarefas. Tudo é notado, então a atenção aos detalhes é imprescindível.

## Polícia de Las Vegas pede DNA de CR7

A polícia de Las Vegas ordenou que uma amostra de DNA do craque português Cristiano Ronaldo seja colhida, para dar continuidade na investigação de um estupro supostamente cometido pelo jogador da Juventus contra a ex-modelo norte-americana Kathryn Mayorga, informou o "Wall Street Journal". De acordo com o site TMZ, o atleta prometeu colaborar com as investigações e afirmou que realizará o exame.

A publicação informa que a defesa de Cristiano está disposta a ajudar com "100%" para o caso ser resolvido. O mandado judicial foi enviado para a Itália, onde o jogador vive. Mayorga denunciou que foi abusada sexualmente por CR7 em um hotel de Las Vegas, em 12 de junho



Divulgação

de 2009, depois de ter conhecido o jogador da Velha Senhora em uma boate. Segundo o processo, Cristiano Ronaldo teria subornado a vítima com um pagamento de US\$ 375 mil para que o escândalo não se tornasse público.

A mulher, por sua vez, relatou que aceitara a quantia por medo de acontecer alguma coisa com ela e sua família. Além disso, a acusação diz que a ex-modelo não estava em estado emocional equilibrado quando se comprometeu com o acordo de confidencialidade. O camisa sete do clube italiano, por sua vez, negou as acusações e disse, nas redes sociais, que não ressaltaria um "espetáculo midiático montado" e que a denúncia "vai contra tudo o que sou" (ANSA).

## Terceirizou? Creditou!

Edison Carlos Fernandes (\*) e Magnus Barbagallo Gomes de Souza (\*\*)

Recentemente, a Receita, a Procuradoria Geral da Fazenda, o STJ e o STF parecem ter "conversado" sobre a possibilidade de utilização de crédito de PIS e COFINS para as empresas que terceirizam suas atividades - de meio e/ou de fim

O STF decidiu que "é lícita a terceirização ou qualquer outra forma de divisão do trabalho em pessoas jurídicas distintas, independentemente do objeto social das empresas envolvidas, mantida a responsabilidade subsidiária da empresa contratante" (ADPF 324). Fundamentou seu posicionamento sob o argumento, em síntese, de que o foco está no que é essencial para o progresso dos trabalhadores, sejam pessoas físicas ou pessoas jurídicas (terceirização). Para isso, afastou a restrição à terceirização prevista na Súmula 331 do TST.

Esse entendimento ecoa no posicionamento da Receita, na medida em que, conforme já se manifestou em sede de solução de consulta, é possível "a apuração de crédito da não-cumulatividade da Contribuição para o PIS/Pasep e da COFINS, na modalidade aquisição de

insumos (inciso II do art. 3º da Lei nº 10.637, de 2002, e da Lei nº 10.833, de 2003), os dispêndios da pessoa jurídica com a contratação de empresa de trabalho temporário para disponibilização de mão-de-obra temporária aplicada diretamente na produção de bens destinados à venda ou na prestação de serviços a terceiros" (Solução de Divergência Cosit 29/2017).

A Receita trata da contratação de empresa de trabalho temporário, o que se aproxima significativamente da contratação de empresas prestadoras de serviços terceirizados. E por que essa aproximação é importante? Há poucos meses, o STJ pacificou o entendimento de que o conceito de insumo deve ser aferido à luz dos critérios de essencialidade ou relevância.

Ou seja, é preciso verificar, caso a caso, a imprescindibilidade ou relevância de determinado produto ou serviço (contratação de empresa terceirizada, por exemplo) para o desenvolvimento da atividade da empresa. Em suma, o principal ponto para definir algo como insumo, à luz da posição do STJ, é se aqueles bens ou serviços que, uma vez retirados do processo produtivo da empresa, comprometem a manutenção da atividade empresarial, sejam eles empregados de maneira direta ou indireta no processo.

Diante desse cenário que vem se desenrolando em favor dos contribuintes, a Procuradoria Geral da Fazenda, por sua vez, editou uma Nota, que deve ser observada por todos os Procuradores, no sentido de que, uma vez definido o conceito de insumo para fins da não-cumulatividade da contribuição ao PIS e da COFINS, a Procuradoria está dispensada de contestar e recorrer em ações que discutam esse tema.

Portanto, se a contratação de empresa terceirizada for imprescindível para a persecução da atividade empresarial, é possível que o valor despendido pelo contratante/tomador seja considerado como insumo e, por consequência, gere créditos de PIS e COFINS.

A possibilidade é palpável e encontra subsídio no entendimento dos tribunais superiores, da Receita e da Procuradoria, fato que reforça a recomendação de análise sobre a correta utilização dos créditos da Contribuição ao PIS e da COFINS, com o aproveitamento integral dos reais insumos para cada atividade.

(\*) - É sócio fundador do FF Advogados, responsável pelas áreas de Direito Público e contábil (edison.fernandes@fflaw.com.br).

(\*\*) - É advogado do FF Advogados, atua nas áreas de Contencioso tributário e procedimento administrativo tributário (magnus.souza@fflaw.com.br).

## Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



### Cem Anos de Felicidade

**Regiane Mastellari Doria** - Baraúna - Profissional da medicina, em diversas áreas, especializou-se em ginecologia. Sua atuação extrapola as raízes profissionais, envolvendo-se natural e totalmente com suas pacientes, em suas atribuições pessoais. Daí habilitar-se, com total galhardia, à edição de aconselhamentos.

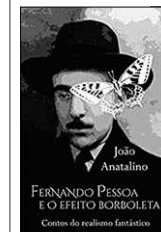
Cada capítulo, inicia-se com um aforismo, aliás, três são seus. Sua postura firme, correta e ao mesmo tempo doce, tornam essa obra uma ode à mulher, com suas inatas possibilidades, que vão muito além das dificuldades, sejam sociais, históricas, etc.. Não é uma bandeira feminista, "pura e simples". Trata-se de indicar e colocar a mulher em seu devido lugar, em todos os âmbitos. Obra respeitável!!



### Um Mundo Sem Guerras: A ideia da paz das promessas do passado às tragédias do presente

**Domenico Losurdo** - Unesp - Mais um trabalho impar desse pensador italiano, falecido em junho passado. Com real profundidade,

analisa cinco momentos cruciais da história mundial, nos quais analisa os ideais de um mundo sem guerras, com plena paz. Realmente, em alguns momentos, poucos aliás, conseguimos respirar eflúvios pacíficos. Vimos uma diversa realidade. Afinal, um dia conseguiremos a tão sonhada e desejada paz? Tudo indica ser algo utópico. Obra necessária para historiadores, filósofos e curiosos interessados em história. Uma boa análise do passado, poderá garantir o espionar de erros para evitá-los agora e no futuro. Elucidativa.



### Fernando Pessoa e o Efeito Borboleta: Contos do realismo fantástico

**João Anatalino** - AllPrint - Lastreado na Teoria do Caos e analisando seus hipotéticos efeitos, o mestre em direito tributário e membro da Academia Mogicruzense de História, Artes e Letras de Mogi das Cruzes, lançou mão de suas férteis "alucinações" e compôs alguns contos com impressionante realismo, prontos para abastecer o leitor de pleno entretenimento. Deixará o "pobre" leitor intrigado entre a relatividade da ficção e a realidade de seus escritos. Muito bom!



### Universo Invisível

**Amadeu Garrido de Paula - Gustavo Andrade (Ilustr)** - De Leon - Garantindo uma aura de plena exploração da universalidade humana, o douto poeta e cronista, lançou

mão de sua pena ágil e fluida para descortinar um universo, para muitos desaperecebido. Conforme sua própria declaração, ele gosta de brincar com palavras à busca do insondável. E o faz muito bem! Seus versos, particularmente os de senso político, extravasam paradigmas, todavia, alguns devolvem-no ao teor poético, fino e sensível. Abraça vários temas. Para ler com atenção. Refinado senso!



### Que Horas São?

**Daniela Kulot - Hedi Gnädinger** - Telos - Importante edição, totalmente em cartão pop-up, onde cada página, reflete o cotidiano da família e de alguns animais, desde as sete até as 19 horas. Fina e ricamente ilustrada, descortinará um gostoso horizonte, para a garotada. Deve ser lido para não alfabetizados.

Os que conseguem ler, o farão com muita tranquilidade. Boa e instrutiva sacada!

Assista ao canal Livros em Revista, no youtube, que traz entrevistas do mundo literário.



Com apresentação de Ralph Peter.

## Proclamas de Casamentos

**CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL**  
**39º Subdistrito - Vila Madalena**  
**Andreia Ruzzante Gagliardi Martins - Oficial**

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual SPeiro e desejam se casar:

O pretendente: **MIHÁLY KÁRAI**, de nacionalidade húngara, divorciado, tatuador, natural de Berettyóújfalú - Hungria, no dia (11/01/1976), residente e domiciliado no Jardim Paulistano, São Paulo, SP filho de Mihaly Karai e de Szilagyi Iren Erzsébet. A pretendente: **DANIELA SHIMADA RODRIGUES**, de nacionalidade brasileira, solteira, do lar, natural de Londrina, PR, no dia (22/10/1982), residente e domiciliada no Jardim Paulistano, São Paulo, SP, filha de Nivaldo Rodrigues e de Sandra Shimada Rodrigues.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local  
Jornal Empresas & Negócios



Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

**TEL: 3106-4171**