

ESPAÇO PARA A REFLEXÃO



DO TRABALHO REMOTO À COLABORAÇÃO DISTRIBUÍDA: NÃO É DE ONDE VOCÊ TRABALHA, É COMO VOCÊ TRABALHA

▶▶ Leia na página 6

Cinco vantagens em migrar seu negócio para o mundo online

Com a reabertura gradual do comércio e a chegada do 'novo normal', muitas empresas já mudaram a sua forma de operar, partindo para o regime remoto, o conhecido home office.

Seguindo esse cenário que já não é mais novidade em meio à pandemia do Coronavírus, outros profissionais e influenciadores digitais também começaram a migrar seus serviços, consultoria ou contato com o público para plataformas online.

Para se ter uma ideia, de acordo com o próprio Instagram houve um aumento de 70% no número de transmissões ao vivo e também na audiência das lives no mês de março - início do distanciamento social. O mesmo aconteceu com outras plataformas de vídeo chamadas, como o Zoom, por exemplo. Outro dado relevante é uma pesquisa realizada pelo Google que mostra que o Coronavírus promoveu várias transformações nos hábitos dos brasileiros.

Entre elas está presente o aumento da dependência da internet e tudo está se tornando virtual. De acordo com Bruno Brito, sócio-fundador do Papo VIP, plataforma que ajuda profissionais e influenciadores digitais a agendarem horário com o seu público, agora é o momento de todos se atualizarem e entenderem que a tecnologia nos permite apostar em um trabalho remoto.

“Temos que pensar pelo lado positivo de que essa pandemia de 2020 aconteceu em plena transformação digital, que já existem ferramentas muito competentes no mercado que podem ajudar as empresas e empreendedores a faturarem normalmente, gerando ainda mais segurança e bem-estar para os colaboradores”, comenta.

A seguir, o especialista lista cinco formas de potencializar suas reuniões online. Confira:



De acordo com o próprio Instagram houve um aumento de 70% no número de transmissões ao vivo e também na audiência das lives no mês de março.

1 - Crie uma aproximação com o seu público: já pensou em organizar seu tempo e se comunicar com seu público/clientes? Hoje no mercado já existem plataformas que criam a possibilidade de fãs e seguidores conversarem com seus 'ídolos', com um horário marcado. A mesma facilidade pode ser criada para médicos ou psicólogos, por exemplo, como forma de marcar consultas online.

O mais legal de tudo isso é que a tecnologia permite a qualidade nas videochamadas, o profissional diminui custos com escritório e manutenção, e a pessoa que deseja marcar o horário, também pode economizar com transporte, já que a conversa pode ser realizada em qualquer lugar e hora. Além disso, o pagamento pode ser efetuado no próprio app, como no caso do Papo VIP.

2 - Segurança: muitas pessoas até realizam consultas e encontros de forma online, mas se preocupam com a questão do pagamento, se vai ser seguro ou não. Com um app de agendamento, o profissional consegue definir seu preço e disponibilidade,

compartilhando seu URL. A plataforma garante uma ligação totalmente segura, sem trocar informação de conta.

3 - Integração entre as agendas: quando você entra em uma plataforma que te ajuda com a questão do agendamento de consultas ou encontros, ela automaticamente cria uma integração entre a agenda do profissional/influenciador com a do público, gerando facilidade para ambos os lados. O app verifica os horários e as reservas são colocadas em um espaço vazio no seu calendário. Os interessados, podem acessar a agenda e escolher o melhor horário para se consultar. Os conflitos não existem.

4 - Sem vazamento de informação: cuidado ao escolher a plataforma de videochamadas, é preciso saber se não tem vazamento de informações ou dados. Também é necessário cuidar da programação e dos pagamentos, protegendo sua privacidade, por isso é importante adotar uma plataforma que garanta todas essas soluções, para otimizar tempo e garantir a segurança dos dados. Por meio do Papo Vip você pode configurar seu perfil e começar a se conectar com seus seguidores ou clientes.

5 - Se torne um mentor e passe a ganhar dinheiro com isso: outra vantagem de migrar para o online é garantir um maior acesso à mentoria profissional. Antes, procurar ou fazer uma mentoria exigia uma série de questões, como definir um local, realizar todo o agendamento e muitas vezes até a forma de pagamento.

Agora, por meio de uma plataforma que otimiza todo esse processo é possível marcar um horário em apenas alguns segundos, e para os profissionais da área só é preciso divulgar um link para o acesso. Além disso, a ferramenta é uma proteção, tanto para quem disponibiliza como para quem faz uso.

Fonte e mais informações: [\(https://app.papovip.com.br/\)](https://app.papovip.com.br/).

Negócios em Pauta



Gastronomia para Pets

O chef Erick Jacquin celebra 25 anos de Brasil este ano. Depois de estar à frente da cozinha de restaurantes renomados e levar o prazer da gastronomia às pessoas, agora ele vai oferecer essa experiência também para os animais de estimação. Em parceria com a Mon Petit Chéri, empresa de gastronomia para pets, o chef, jurado do programa MasterChef Brasil e apresentador de Pesadelo na Cozinha, vai criar receitas exclusivas de "Tômpero Pet" voltadas para cães e gatos. Saiba mais em (www.monpetitcheri.com.br).

▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

9h | Abertura e boas-vindas
Sergio Marcus Barbosa (Gerente Executivo da ESALQ/Tec)
Prof. João Roberto Spotti Lopes (Vice-Diretor da ESALQ/USP)

9h15 | Painel
O posicionamento da universidade no Ecosistema Tecnológico
Prof. Felipe Pilau (Presidente da ESALQ/Tec)
Prof. Jeronimo Alves dos Santos (UFSCar de Araras)
Joaquim Cunha Filho (Diretor da WBCJ)

10h25 | Apresentação
O papel do Marketing para o Empreendedor Tecnológico
Rogério Campos (RSC Marketing)

11h | Pitch das Startups residentes da ESALQ/Tec
Como transformar minha pesquisa em um Startup

Engenheiros agrônomos e empreendedores participarão do primeiro Webinar da EsalqTec

@O Webinar contará com palestrantes que discutirão os desafios do empreendedor tecnológico, como o gerente executivo da EsalqTec Sérgio Marcus Barbosa e o vice-diretor da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP) João Roberto Spotti Lopez, que farão a abertura do evento. Em seguida, o painel com a temática "Posicionamento da Universidade no Ecosistema Tecnológico" contará com a contribuição dos professores Felipe Pilau, Joaquim Cunha Filho e Jeronimo Alves dos Santos que falarão sobre a criação de ambientes propícios para desenvolvimento empreendedor (https://www.sympla.com.br/os-desafios-do-empendedor-tecnologico__928018).

▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Contábil

Cadastramento no Gov.br é obrigatório para certificado digital ou em nuvem no acesso ao e-CAC/Receita.

Por Eduardo Moisés

▶▶ Leia na página 9



Gestão de pessoas não é conversa, é ciência

Sou um curioso da gestão de pessoas. Ao longo desses anos como gestor, aprendi muito com os profissionais de recursos humanos com quem tive a honra de trabalhar. Reconheço que muitos dos resultados e transformações que alcancei em minha carreira são porque consegui ter um modelo prático e humano de gestão de pessoas, graças ao talento desses excelentes profissionais de recursos humanos que me acompanharam.

Medo do escritório

Com a possibilidade de flexibilização do isolamento e estabelecimentos voltando a funcionar, alguns colaboradores podem ter medo de pegar a Covid-19 no local de trabalho. Esse medo é mais comum entre as pessoas com mais idade, mas os mais jovens também podem apresentar problemas de saúde que os colocam em maior risco. Uma pessoa pode parecer perfeitamente saudável, mas ter problemas legítimos de saúde que o chefe não conhece. E o medo é uma resposta emocional, e mesmo aqueles que não fazem parte do grupo de risco têm seus próprios receios e ansiedades. Os líderes estão sendo inundados com conselhos e dicas práticas sobre como trazer os funcionários de volta ao trabalho com segurança.

Dicas para a compra da casa própria

A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP (Sindicato da Habitação) apurou em junho, a comercialização de 2.984 unidades residenciais novas na cidade de São Paulo. O resultado foi 24,1% maior que o mês anterior (2.405 unidades), e 56,0% abaixo das vendas de junho de 2019 (6.789 unidades). No acumulado de 12 meses (julho de 2019 a junho de 2020), as 46.480 unidades comercializadas representaram um aumento de 23,7% em relação ao período anterior (julho de 2018 a junho 2019), quando foram negociadas 37.569 unidades.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

