

Empresas & Negócios

Prejuízo no futebol

A Fifa informou ontem (16) que a pandemia pode causar um prejuízo de até US\$ 14 bilhões no mundo do futebol. O finlandês Olli Rehn, que lidera a gestão do assunto dentro da entidade, afirmou que as interrupções no calendário, os estádios vazios e a perda de direitos televisivos são os principais motivos. O presidente da Juventus, Andrea Agnelli, estimou que o futebol do velho continente pode perder até quatro bilhões de euros nos próximos dois anos em decorrência da Covid-19 (Ansa).

Pixabay/reprodução

NOVOS PROCESSOS VIRTUAIS

7 PASSOS PARA IMPLEMENTAR A GESTÃO DE CONTRATOS DIGITAIS

▶▶ Leia na página 6

Não perca tempo com a LGPD, a Lei Geral de Proteção de Dados

Para muitas corporações, a vigência da LGPD pode incomodar em variáveis graus, que podem ser comparáveis no mínimo a um pedrisco no sapato, e no limite até a uma nevrálgia.

Em qualquer desses graus, é um problema que precisa de ação urgente por várias razões. A primeira delas é porque de fato a lei é benéfica e muito importante, tanto para a nossa proteção como cidadãos, quanto para melhorar a conduta das nossas empresas.

Por isso mesmo, não devemos perder tempo e rapidamente devemos nos adequar. Contudo, dependendo do trajeto escolhido, alcançar esse objetivo pode consumir muito tempo. Repetindo: pode consumir muito tempo. Ou não. A ocorrência de qualquer das hipóteses dependerá tanto da experiência do time que guiará a empresa nesse trajeto quanto dos métodos que esse time utilizará.

Quem está no mercado sabe que nos projetos de adequação à LGPD as abordagens mais utilizadas estão baseadas em diagnósticos longos, com o envio de questionários frios e em geral ineficientes. Na verdade, eles fazem parte de uma sequência de ações que não deflagram o processo mais fundamental para a adequação da empresa à lei, que é a transformação cultural dos colaboradores.

Engana-se quem acha que essa transformação da cultura dos colaboradores, assim como dos processos e sistemas da empresa para adequação às exigências da lei, seja de responsabilidade do jurídico ou da área de TI. O que elas devem fazer é dar apoio às áreas de negócios, as verdadeiras responsáveis por essas transformações.

A primeira das transformações, e que traz benefícios a todas as áreas, é de fato não se perder tempo, adotando, para começar, uma postura ágil. Neste caso, essa postura significa o "fatiamento" da empresa em áreas organizacionais e elaboração de todo o ciclo, do diagnóstico à recomendação, em "sprints" com a duração de uma, até no máximo duas semanas, ao contrário das abordagens tradicionais, que consomem de dois a três meses (e transformam o projeto de adequação à LGPD no transporte de um piano de cauda).



Essa nova dinâmica integra ao projeto os profissionais da área de negócios, aproxima e sensibiliza os usuários, e também antecipa as ações de correção. É uma prática que tem se mostrado muito efetiva na gestão da mudança, já que os colaboradores aprendem sobre a LGPD em reuniões de trabalho e nas discussões sobre a aplicação da lei à sua realidade de negócios – e não em treinamentos 'passivos' e monstruosamente ineficientes sobre os conceitos da lei.

Para favorecer esse aprendizado e ganhar tempo, é preciso fugir tanto do "juridiquês" quanto dos jargões de TI, já que as conversas entre as áreas serão povoadas de expressões e termos do dia a dia da empresa. O melhor será manter um vocabulário acessível e de negócios, traduzindo as leis e suas demandas para situações do cotidiano. Outra estratégia vitoriosa da nossa abordagem é identificar todas as "personas" que têm dados transitando pelas áreas de negócios.

Explicando melhor: por meio de entrevistas, identifica-se todos os tipos de pessoas físicas cujos dados de alguma forma são capturados pela empresa. Ao agrupá-los, damos a eles o nome de "personas". Por exemplo: colaborador, prestador de serviços de transportes, freelancer, cliente, prospect, contato de empresa cliente, contato de fornecedor e assim por diante. Mapeadas as "personas", fica muito mais fácil também entender e mapear quais os dados capturados pela empresa, a base legal de apoio para essa captura, onde eles estão armazenados e sua jornada nos processos dentro da empresa.

Só então se pode começar a falar de sistemas e de tecnologia. Toda essa compreensão é que

permitirá a elaboração de recomendações. Nesse intervalo, provavelmente a equipe ainda estará com os conceitos bem nítidos na memória e com alto nível de energia para trabalhar no projeto – o que não é esperado em soluções que demoram muito na fase de diagnóstico.

Claro que é importante abordar segurança da informação e cibersegurança. Embora esses temas não possam ser negligenciados, essa análise deve ser feita por uma frente de trabalho separada e focada nos executivos de TI. Não existe compliance com a LGPD sem uma proteção de perímetro, isto é, sem segurança da informação, proteção a servidores, dispositivos móveis e sistemas contra ameaças que põem em risco as informações processadas, armazenadas e transportadas por esses sistemas, ou seja, cibersegurança.

Como a lei determina que os sistemas devem estar "de acordo com as boas práticas" de tecnologia da informação, o diagnóstico durante os sprints poderá apontar a necessidade de outros projetos, eventualmente maiores, como a substituição completa de sistemas, que demandarão mais investimentos e outros prazos de implantação.

Antes disso, porém, é provável que a grande maioria das oportunidades de mitigação de problemas seja obtida com pequenas mudanças de procedimentos ou revisões de contratos e políticas simples, e que poderão ser implementadas logo nas semanas seguintes ao sprint, permitindo que a empresa dê um salto em direção à adequação e evitando autuações.

(Fontes: Omar Tabach é sócio da TGT Consult; Arlete Nascimento é consultora sênior da e DPO da TGT Consult).

Economizar nas contas da sua empresa

Dados mais recentes do IBGE, apontam que 1,3 milhão de empresas brasileiras estavam com atividades suspensas ou encerradas no país. Deste total, 522 mil disseram que os efeitos da pandemia motivaram a decisão. A probabilidade é que este número seja ainda maior quando os dados forem atualizados. Por isso, pensar em estratégias financeiras que permitam reduzir custos e protejam a continuidade do negócio são passos essenciais para o momento de pós-pandemia. Segundo especialistas, a primeira etapa é calcular qual percentual da receita foi perdido e o que é prioritário para a companhia. Depois, é necessário verificar qual o valor se tem como reserva financeira, e estimar quanto irá durar nas atuais condições, para traçar planos e gastos. ▶▶

Escolas devem se atentar para precauções

Em tempos de crise causada pelo Coronavírus, os empreendedores precisam ter cautela para continuar a tocar os negócios com tranquilidade no retorno às suas atividades, após a pandemia. O Sebrae elaborou uma série de protocolos setoriais com orientações, sendo um deles voltado para os estabelecimentos escolares, possibilitando que gestores, professores, alunos, pais e demais profissionais da área possam retomar seus trabalhos com segurança adequada. ▶▶

Espelho de ponto

Os gestores de RH trabalham constantemente com diversos documentos importantes que contribuem para uma melhor rotina interna. Assim, eles podem atuar de forma mais consistente e gerar resultados mais seguros para a empresa, bem como obedecer à legislação, o que inclui dar atenção ao espelho de ponto. O espelho de ponto é um dos itens mais importantes com os quais esses profissionais trabalham. Por isso, é importante saber como ele funciona e a importância de otimizar o seu preenchimento e controle. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



Negócios em Pauta



Biblioteca Interativa

A Pearson acaba de lançar a BiBot, biblioteca digital interativa com mais de 500 títulos, alinhada às diretrizes da Base Nacional Comum Curricular e acessível através de app e site. É voltado ao público amplo e atende necessidades de donos de escolas, professores e estudantes com idades entre seis e 17 anos. A novidade chega em um momento de transformação da educação, onde o conteúdo digital nunca foi tão importante no processo de aprendizagem. O acervo que reúne gêneros como ficção, aventura e crônica ainda tem o selo de excelência da Pearson, a maior empresa de educação no mundo. Saiba mais em (<https://bibotdigital.com.br/QueroNaEscola>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI



Transformação digital é tema de palestra

Na próxima quinta-feira (17), a Pitang Agile IT, uma das maiores empresas de tecnologia do Nordeste brasileiro, irá debater as transformações que estão acontecendo em diversas empresas em todo o mundo. A atividade, promovida por meio do Pitang Labs, será aberta ao público e contará com a presença do novo CTO da SmartBank, Gustavo Morais. A palestra tem como objetivo debater o processo de transformação digital das empresas, tema que tem sido recorrente em diversas companhias no Brasil e no mundo. Além disso, o palestrante irá compartilhar a sua experiência na área de inovação e processos ágeis dentro da Sky. Os interessados em participar da palestra poderão realizar a inscrição gratuita por meio do link https://linkme.bio/pitang_agileit/. A palestra terá início às 17h e contará com transmissão ao vivo. ▶▶

Leia a coluna completa na página 2

Empreendedorismo

Personalidade no Trabalho

Por Renata Maksoud



▶▶ Leia na página 6



NOVOS PROCESSOS VIRTUAIS

7 PASSOS PARA IMPLEMENTAR A GESTÃO DE CONTRATOS DIGITAIS

As empresas estão cada vez mais se rendendo à tecnologia, ou simplesmente experimentando novos processos virtuais. Um exemplo disso é a gestão de contratos digitais, processo que traz uma sensação de facilidade e que faz com que os usuários não queiram mais voltar aos métodos antigos. É o começo do adeus aos contratos assinados com caneta e que eram sinônimo de muita burocracia e tempo perdido.

Segundo Bruno Doneda, CEO da Kontraktor, empresas podem preferir os contratos manuais, mas em algum momento será necessário aderir ao digital por pedido dos seus colaboradores ou até dos clientes. "Por enquanto, algumas pessoas ou empresas tentam evitar assinar um documento de forma eletrônica - por mero desconhecimento -, mas muito em breve seus clientes e fornecedores irão lhe questionar: 'sério mesmo que terei de assinar este contrato em papel?'" , comenta.

Para explicar as facilidades da implementação desse serviço, a Kontraktor, plataforma de gestão de contratos e assinatura digital, listou sete passos para incluir a gestão de documentos digitais no seu negócio:

1 Como funciona: a gestão de contratos eletrônica é a administração de todos os processos envolvidos em uma contratação realizada de forma digital. Sendo assim, o documento é acompanhado desde a sua criação até o término da vigência ou renovação. O que reduz custos, garante a organização, elimina a burocracia e diminui o tempo de negociação com fornecedores, clientes e parceiros.

2 Conscientização do fluxo de contratação: é importante que os gestores da empresa que interagem com contratos saibam os seus diferentes tipos existentes e como é o fluxo de acordo com a variedade de negócios realizada pela empresa. Além disso, os funcionários precisam ser treinados e devem entender porque a plataforma está sendo implementada e como isso facilitará o seu dia a dia no ambiente de trabalho. Isso é essencial para que problemas e dúvidas futuras sejam evitados.



3 Adaptação ao processo digital: a transformação digital tem por objetivo transformar os processos manuais em eletrônicos e para que isso seja uma mudança positiva, é necessário verificar se as métricas do fluxo de contratos e a capacidade de capturar, armazenar, monitorar e acessar informações estão gerando resultados para a empresa. Afinal, essa transformação deve agilizar os processos e não torná-los mais complicados.

4 Adote o uso de assinatura eletrônica ou digital: com a modernização dos negócios, as transações em papel estão se tornando cada vez mais raras e um dos pontos positivos da gestão de contratos é a capacidade de

oferecer assinaturas eletrônicas/digitais. O contrato eletrônico (nativo digital) é muito mais eficiente e seguro do que um documento físico, pois é protegido por criptografia, histórico de atividades, rastreamento, backups automáticos e armazenagem em nuvem privada. Além disso, também poupa tempo gasto com correios, cartórios e espaço necessário para a armazenagem dos documentos em papel.

5 Otimização e evolução contínuas: os processos de gerenciamento de contratos digitais devem ser implementados visando a otimização. Porém, para que o modelo continue sendo "eficaz", mesmo após o crescimento da empresa, é necessário que as ferramentas escolhidas evoluam de acordo com o desenvolvimento da companhia, sendo assim, serão capazes de continuar promovendo um bom resultado final.

6 Obtenha feedbacks: estar apto e aberto para receber as opiniões dos seus clientes e parceiros é essencial no gerenciamento dos contratos. É ideal que os stakeholders estejam confortáveis para expressar suas opiniões e experiências com o processo. Além disso, as críticas devem ser levadas em consideração a fim de trazer melhorias para o negócio.

7 Adquira uma plataforma eficiente: como em qualquer tipo de administração de documentos e processos, a gestão de contratos se torna mais ágil, prática e confiável quando uma plataforma especializada automatiza boa parte do trabalho e garante a medição, o traqueamento e a obtenção de indicadores de produtividade.

Fonte e mais informações: (<https://kontraktor.com.br/>).

EMPREENDEDORES COMPULSIVOS

#tenhacatrizes

Personalidade no Trabalho

Renata Maksoud (*)

Você se considera uma pessoa nervosa, ansiosa ou de pavio curto? Ou ainda, tem alguém assim trabalhando com você?

Já deu broncas em algum colaborador na presença de outras pessoas? Perdeu o controle? Ou foi o objeto de uma bronca assim?

Mas o que isso tem a ver com os resultados de uma empresa? Tudo!

Esse tipo de comportamento influencia diretamente nos resultados de uma empresa, de uma equipe e até mesmo nos seus resultados se você é um profissional autônomo.

O temperamento de um líder está diretamente relacionado com o desempenho de uma equipe e com os resultados da empresa.

Pessoas com esse perfil tendem a intoxicar o ambiente de trabalho e as pessoas que convivem com elas, são diretamente afetadas.

A Universidade de Stanford, juntamente com Harvard (EUA) compilou mais de 200 pesquisas relacionadas a esse tema, e chegou à conclusão de que 50% das pessoas que convivem com profissionais nervosos e explosivos, pedem demissão. Os outros 50% que não pedem demissão, se habituam com o ambiente, mas perdem mais

de 30% em produtividade e tem 35% de chance de desenvolver algum problema sério de saúde, sob o aspecto físico, sem contar as que desenvolvem doenças de ordem psicológica, que não foram consideradas nessa pesquisa.

Descobriram ainda que estresses comuns no trabalho podem ter os mesmos efeitos negativos que a exposição a uma quantidade considerável de fumaça do cigarro dos outros.

Se você é do tipo nervosinho, precisa tomar alguns cuidados para que o seu negócio ou o seu emprego (que pode acarretar a perda dele!) não seja mais um caso nessas estatísticas.

1. Pratique diariamente exercícios de respiração consciente. O exercício de respiração consciente promove controle de ansiedade, alívio de estresse, melhora a insônia, reduz a pressão arterial e ainda induz à sensação de bem estar, elevando os níveis de serotonina. Em momentos de crise ou conflito, se você ficou nervoso com um problema, procure respirar fundo pelo menos duas vezes, pensar com mais calma e só então falar, mas sempre com muita calma.

2. Como líder, na necessidade de corrigir ou chamar a atenção de um colaborador, jamais faça na presença de outras pessoas. Chame a pessoa de lado e converse em particular, em voz baixa e tranquilidade – essa é uma boa forma de você também descobrir o que pode ter acontecido

para que essa pessoa tenha cometido o erro.

3. Como colaborador, ao ser chamado a atenção de forma indelicada, mantenha sua calma, ouça sem responder imediatamente. Você não precisa se defender ou responder qualquer coisa somente para se justificar. Espere o momento de conflito passar e busque informações que possam ser apresentadas e peça por um encontro de cinco minutos para explicar a escolha das suas decisões.

Uma boa opção sempre e em qualquer circunstância, não só no trabalho, é colocar-se no lugar do outro. Desenvolver empatia, sendo você um líder, ou um liderado é uma habilidade que facilita as relações humanas como um todo.

Essas são dicas poderosas para que você seja uma pessoa que inspira seus companheiros através dos seus exemplos, se líderes, mais ainda.

Respeitar para ser respeitado. Tratar as pessoas como você gostaria de ser tratado. Compreender que as pessoas têm diferentes pontos de vista, de acordo com seus referenciais e experiências de vida - os famosos valores e crenças que formam a personalidade de todos nós.

As diferenças de habilidades, conhecimentos e capacidades são fundamentais em processos de trabalho em equipe, onde cada um contribui com o melhor de si, na busca de resultados positivos. Entender que essas diferenças são o que nos



Renata Maksoud

torna mais ricos como um time é o melhor caminho para que tenhamos uma convivência mais pacífica e eficiente na busca de um objetivo comum.

Até a próxima!

(*) É Membro dos Empreendedores Compulsivos, Master Coach em Desenvolvimento Humano, Coautora do livro Mindset Coaching. Possui sólida formação em renomada instituições nacionais e internacionais e traz experiência de 25 anos como publicitária e chef de cozinha. Missão de vida: ajudar pessoas a serem mais felizes!

A era dos restaurantes 4.0

A necessidade do distanciamento social trazida pela pandemia da Covid-19 acelerou uma tendência que vinha se desenhando há anos em diferentes setores

Geison Correa (*)

A transformação digital, vem utilizando soluções tecnológicas para facilitar a vida de empreendedores, administradores e do próprio consumidor.

E no ramo alimentício não poderia ser diferente! Infelizmente, os restaurantes foram os últimos da cadeia do foodservice a inserir as ferramentas tecnológicas no dia a dia, na gestão e administração internas e, por isso, acabou sofrendo um impacto um pouco maior do que os demais.

Mas, o cenário mudou: a nova geração que está comandando este segmento são pessoas com menos de 40 anos que já querem inserir QR Code de mesa, pagamento digital, entre outras possibilidades. Isso tudo com um objetivo: trazer uma melhor experiência para o cliente.

A tecnologia pode ser uma grande aliada na melhora da velocidade e qualidade dos pedidos no salão, quanto nos serviços



A tecnologia pode ser uma grande aliada na melhora da velocidade e qualidade dos pedidos no salão.

de entrega, desde o auto-atendimento, formas de pagamentos digitais, até na comunicação com o seu público por meio das redes sociais. Logo, os donos de restaurantes estão vendo a importância de oferecer essas praticidades para os seus consumidores, para não “ficar para trás”.

Nesse sentido, vale entender que os estabelecimentos alimentícios do futuro são aqueles que entendem a necessidade de adaptação e implementam essas novidades no dia a dia, derru-

bando barreiras físicas, seja figurando, por exemplo, em marketplaces - que respondem por 61% dos pedidos do foodservice, segundo a Food Consulting -; ou incluindo tecnologias para tornar o atendimento omnichannel.

Para auxiliar nessa questão, estão surgindo diversas startups que estão redesenhando suas soluções para atender à demanda. Mas não basta ter uma infinidade de ofertas tecnológicas se os estabelecimentos não estiverem preparados para implementar qualquer de-

manda inovadora que venha pela frente e repassar as vantagens para toda a cadeia.

Segundo a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes é a eficiência é que vai ditar a retomada dos negócios a partir de agora. A criatividade e investimentos em ferramentas que auxiliem no pós-pandemia com segurança é o que vão separar quem vai ter sucesso ou não nesse ramo. Afinal, hoje, mais do nunca, é preciso fazer de um limão, uma limonada.

Por isso, além de oferecer um produto gostoso, saudável, sustentável e confiável, é preciso entregar, mais do que nunca, serviços convenientes e práticos, além de uma boa experiência do início ao fim. E a tecnologia está aí para nos ajudar com isso! E você, já está pronto para incluir soluções tecnológicas na rotina do seu negócio?

(*) - É CEO e co-fundador da GrandChef, uma foodtech especializada na gestão completa de restaurantes, bares e similares, responsável pelo desenvolvimento de softwares homônimos em versões desktop e em nuvem.

O Walmart também está testando drones

Vivaldo José Breternitz (*)

Para acelerar suas entregas, como a Amazon e outras empresas, também o Walmart está testando drones nos Estados Unidos. As compras feitas remotamente pelo cliente são embaladas e colocadas no interior do drone; ao chegar ao endereço do comprador, um cabo baixa a embalagem na frente da casa; é difícil pensar o que aconteceria aqui no Brasil logo a seguir... Não se sabe como o sistema funcionará no caso de apartamentos.

Os drones são fabricados pela startup israelense Flytrex e têm seis hélices. Podem voar a 50 km/h, a uma altura de 70 metros, transportando uma carga de 30 quilos e com autonomia de 11 quilômetros. A empresa diz se tratar de um projeto piloto, que visa gerar conhecimentos sobre todo o processo, desde o embarque das compras até o retorno do drone à base.

Como os concorrentes, o Walmart diz estar em fase de refinamento da tecnologia utilizada, visando principalmente aspectos ligados à segurança e à automação dos equipamentos, que se não chegar a um nível muito alto, pode tornar a operação inviável do ponto de vista econômico, pela necessidade de muita mão de obra de pilotagem - a legislação americana exige que os pilotos sejam certificados, com bons conhecimentos aeronáuticos, o que os torna caros.

Apesar do recente anúncio de medidas regulatórias para operação de drones, feito pelo governo americano, parece que ainda vai demorar até que seu uso para entregas seja corriqueiro. No entanto, empresas que concorrem ferozmente, como Walmart e Amazon, não podem deixar de acompanhar cada movimento do adversário, sob pena de serem irremediavelmente ultrapassadas.

(*) - Doutor em Ciências pela USP, é professor da Faculdade de Computação e Informática da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Mercado da beleza cresce nos últimos anos e designer de unhas é a “bola da vez”

Foi-se o tempo em que as mulheres iam ao salão todas as semanas apenas para tirar a famosa “cutícula”, e só esmaltar as unhas. O mercado da beleza nos últimos anos apresentou alto crescimento, e com ele, novas técnicas ao setor foram apresentadas, fazendo sucesso e chamando a atenção de clientes.

No Brasil, a profissão de designer de unhas passou a ser cada vez mais reconhecida e valorizada, isso porque, profissionais têm se aprimorado cada vez mais nas técnicas, para entregar não só novidade, mas, qualidade e satisfação a quem consome esse tipo de serviço. Inúmeras pessoas que tinham outras profissões, apostaram no design de unhas, e fizeram disso seu sustento.

“Eu fazia engenharia Civil e era contratada por uma empresa como Desenhista de Autocad. Essa empresa fazia fiscalização de obras de estrada do governo. Imagina, eu criativa que era, vivia num carrinho de um lado para cá contendo bueiro, valetas e descidas de água. Eu que na minha infância pintava quadros e na minha adolescência escrevia textos inspiradores... não. Aquilo definitivamente não era para mim. Era viver demais na caixinha que a sociedade me colocava: faça engenharia, seja uma empresária, estude muito e ganhe muito dinheiro.

Quadrado demais para mim. Eu já estava esgotada do meu trabalho e para piorar, meu chefe não parava de soltar piadinhas. E resolvi que era hora de mudar, de dar um basta e ir em busca de algo que eu amasse”, diz a empresária



Time se especializa na profissão de manicure e aposta em cursos para aprimorar novas técnicas de embelezamento das unhas.

Lara Machado, designer de unhas e criadora da técnica Fibra Selada. A profissional ainda conta que deixou a faculdade no sexto semestre para se dedicar inteiramente à profissão, e não se arrepende pela escolha. “Comecei a me dedicar 100% às unhas e meu negócio deslançou!”.

Qual o diferencial para ser uma boa designer de unhas? Como qualquer outra profissão, para se alcançar bons resultados e ter reconhecimento como uma consequência natural de um trabalho bem feito, a qualificação é sempre a chave do sucesso. Engana-se quem vê nas redes sociais profissionais conhecidos por suas técnicas, achando que esse patamar foi alcançado do dia para a noite. As novas técnicas que são lançadas e bem sucedidas, são fruto de muito estudo dos profissionais.

“A minha técnica se chama Fibra Selada que vem da técnica Fibra de Vidro, um método extremamente popular e brasileiro!! E que eu passo os dias tentando fazer essa técnica ser reconhecida como a técnica

brasileira pelo mundo afora!! Sim!! Bem patriota!! Com muito orgulho dessa profissão de manicures e Nail Designers guerreiras que temos no Brasil!

A minha técnica nasceu da necessidade de preparar essas fibras de vidro antes de aplicar na unha. Antigamente as profissionais saíam todas “pinicando”, a estrutura da fibra ficava toda errada porque os fios embolavam completamente na hora de aplicar na unha. Foi então que desenvolvi uma forma de organizar e preparar essas fibras antes de aplicar na unha para conseguir um resultado mais rápido, natural, e duradouro”, afirma a nail designer Lara Machado.

Outro diferencial da profissão é a possibilidade de promover cursos e com isso expandir ainda mais o seu negócio. Este, assim como qualquer outro, precisa de empenho, dedicação, e acima de tudo, amor pelo que se faz, para entregar o melhor a cada cliente que passar em suas mãos. Fonte: (www.strategy.com.br).

O atendimento remoto eficiente não é utopia

Caio Vicente (*)

Com a pandemia do Coronavírus muitas empresas adotaram o trabalho remoto como opção para não parar suas operações

Mas, oferecer um suporte técnico com a mesma qualidade de antes, passou a ser um grande desafio. O suporte remoto pode salvar um colaborador dos problemas que vão aparecer com o trabalho em casa, mas para isso, sua empresa deve contar com um sistema de service desk eficiente que dê conta da demanda diária.

O suporte remoto consiste em criar um grupo de agentes responsáveis por oferecer todo o atendimento remoto necessário aos colaboradores e clientes em caso de problemas técnicos que podem acontecer. Assim, todo o serviço é feito virtualmente, por telefone ou internet, respeitando o isolamento social necessário para o momento.

Com o suporte remoto, você garante que os incidentes diários sejam resolvidos, melhora a produtividade dos colaboradores, que não ficam reféns dos problemas técnicos. O atendimento remoto também aumenta a satisfação do cliente, que tem todo o auxílio necessário quando precisar. Oferecendo esse tipo de serviço, você mostra ao consumidor que se importa com ele e que, apesar das circunstâncias desfavoráveis, ele terá seu problema resolvido.

Todo tipo de empresa pode se beneficiar de um suporte remoto. Principalmente aquelas que usam a tecnologia como base das suas operações diárias. Dentro desse universo, incluem-se: negócios de TI, finanças, saúde e telecomunicações, entre outros. Como há muitas pessoas trabalhando de casa, as falhas técnicas podem aumentar, assim como algumas dúvidas sobre o uso de sistemas utilizados pelas empresas.

Então, é importante ter uma equipe preparada para auxiliar esses colaboradores e clientes, para que eles não tenham seu trabalho afetado. Além disso, as empresas que adotarem o atendimento remoto devem considerar manter esse modelo. Afinal, o suporte remoto traz flexibilidade e eficiência à equipe e aos clientes.

É preciso garantir, pelo menos, um profissional com

bastante experiência em TI para resolver todos os problemas que aparecerem, dependendo do tamanho da operação. Ao mesmo tempo, tanto esse colaborador como os demais que irão compor a equipe devem saber lidar com os incidentes vinculados ao seu negócio. Ou seja, monte uma equipe de suporte remoto personalizada para a sua empresa, que entenda os processos e os sistemas utilizados pela sua organização.

Depois, defina qual será o seu modelo de suporte remoto e quais serão as responsabilidades do time. Então, informe toda a empresa quais serão os serviços realizados pela equipe de TI e os meios de contato com os profissionais de suporte. Assim, alinhada as expectativas, ao mesmo tempo em que mostra aos colaboradores que eles podem contar com o time.

Um dos pontos mais importantes para oferecer um suporte remoto eficiente é escolher bem a ferramenta que irá ajudar a equipe. Garanta que o sistema escolhido tenha a opção de oferecer atendimento aos usuários, pois uma base de conhecimento pode ajudar muito neste momento; os colaboradores podem encontrar as respostas às suas perguntas sem pedir ajuda, economizando o tempo de todos.

Tão importante quanto oferecer um suporte remoto é medir a qualidade do serviço oferecido, só assim é possível identificar gargalos e pontos de melhoria. Com o uso de uma ferramenta de service desk é possível avaliar indicadores fundamentais (KPIs) para entender se o modelo de atendimento adotado está funcionando, além de medir o grau de satisfação dos usuários e o nível de resolução dos problemas.

Após escolher a melhor ferramenta de service desk para o negócio, é necessário treinar as pessoas que irão utilizá-las. Então, na hora de analisar as suas opções, dê preferência aos sistemas com uma usabilidade intuitiva e de baixa complexidade. Isso evita gargalos com treinamento e mau uso das ferramentas.

Além disso, procure por sistemas que tenham uma equipe parceira e disponível para auxiliar todos os usuários.

(*) - É gerente de soluções da TOPdesk (www.topdesk.com.br).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
Distrito São Miguel Paulista
Andrea Santos Gigliotti - Oficial

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

O pretendente: **NAILOR URQUIZA ALVES DE LIMA**, profissão: analista pleno, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 13/01/1996, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Celso Alves de Lima e de Erica Adelaide Urquiza de Lima. A pretendente: **KATELIN BORGES BUGUAS**, profissão: analista junior, estado civil: solteira, naturalidade: Mauá, SP, data-nascimento: 16/11/1997, residente e domiciliada em Suzano, SP, filha de Vladimir Buguas e de Dejanira Pamplona Borges.

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

Setor têxtil e de confecção: recuperação mais lenta

O setor de tecidos, vestuário e calçados teve recuo de 31,3% em julho, na comparação com o mesmo mês de 2019, mas registrou sinais de recuperação, pois cresceu 25% em relação a junho deste ano. Esses dados da pesquisa do IBGE são coerentes com as expectativas e impressões dos empresários do setor. Na última edição, referente

a junho, da Pesquisa Conjuntural realizada pela Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção, 90% dos entrevistados indicaram queda de produção em maio, em relação ao mesmo mês de 2019. Apenas 7,84% reportaram crescimento.

Quanto às vendas, 86% revelaram que houve queda e 9,8% das em-

presas apresentaram crescimento. As expectativas para as vendas nos meses de julho e agosto apuradas pela pesquisa da Abit sinalizam um cenário ainda difícil, mas o início de uma possível curva de retomada: 82% (ante os 86% do item anterior) seguem com perspectiva de redução, mas sobe para 13,72% a parcela dos empresários que acreditam em

aumento, em relação a igual período do ano passado.

As mesmas tendências observam-se no tocante à produção: recua para 78% o índice de empresários que esperam queda e sobe para 13,72% dos entrevistados os que acreditam em crescimento, também na comparação com julho/agosto de 2019. Fonte: ABIT.