

## Grandes parcerias podem ser a chave de sucesso para as PMEs

Eduardo Córdova (\*)

*Não é nenhuma novidade que as parcerias são a alma do negócio e se bem feitas, podem ser o caminho para o sucesso*

É muito gratificante para uma empresa ver que outras marcas acreditam no seu potencial e ao mesmo tempo tem um olhar de igualdade. Isso é importante porque o mundo corporativo é um jogo de “ganha, ganha” e quando se tem ao lado pessoas que apostam na sua ideia o resultado será ainda melhor.

Diante deste cenário, temos visto grandes corporações investindo em parcerias com startups para ampliar o leque de produtos e serviços que são oferecidos para o seu público-alvo, com o objetivo de ganhar vantagem competitiva e proporcionar mais eficiência e agilidade nas atividades. Ao mesmo tempo que a digitalização dos negócios é acelerada por novas tecnologias, essa conexão auxilia as PMEs a ganhar cada vez mais espaço e notoriedade no mercado.

Segundo a Brasscom (Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação), até 2021 a transformação digital deve movimentar cerca de R\$ 250 bilhões e as startups são as responsáveis para que esse cenário se concretize.

Mas, além da parceria com outras empresas, é essencial que as marcas entendam que os colaboradores também são a peça-chave para o sucesso de qualquer negócio.

São eles que mostram no dia a dia o brilho nos olhos, que vestem a camisa, acreditam e ajudam no crescimento da companhia. Muitos deles, estão no mercado de trabalho em busca de

experiências e de organizações que estejam alinhadas com seus princípios, valores pessoais e sociais. Querem ter voz e serem tratados com igualdade pelas suas ideias, independente do cargo que ocupam.

Muito do cenário descrito acima reflete o perfil do empreendedor que está por trás, aquele que consegue identificar o que cada profissional tem a oferecer para o mercado. No meu caso, não foi diferente e tenho diversos casos de colaboradores que se surpreendem pela minha postura em parar o que estou fazendo para ouvir a ideia do próximo, não importa quem seja.

Diante de todos esses anos empreendendo, aprendi que a gestão descentralizada pode ser uma proposta de sucesso de uma empresa e que permite cada vez mais que pessoas com as mesmas ideias que as nossas façam parte da equipe. Se somos hoje referência de mercado, o mérito todo está na parceria que fizemos com cada membro, com cada departamento que criamos e clientes que conquistamos.

Por fim, reforço que reunir um time qualificado - seja ele de investidores, fornecedores, equipe, entre outros - é extremamente essencial para que o negócio prospere. Independente do tipo de parceria feita, o que os empreendedores precisam entender é que sozinho ninguém chegará a lugar nenhum. Se me cabe dar um conselho, olhe de outra forma as pessoas que estão ao seu redor, priorize aqueles que fazem questão do seu produto ou serviço e nunca menospreze um cliente.

Tenho certeza que você colherá bons frutos se souber unificar todas as pontas e ter consigo os melhores parceiros.

(\*) - É CEO do market4u, maior rede de mercado autônomo e inteligente do Brasil.

## Cinco dicas de como alavancar o seu e-commerce durante o Natal

Saber como se aproximar do seu cliente é um passo importante para ter bons resultados durante o Natal

Por ser a melhor época comercial do ano, é necessário que o empreendedor tenha em mãos as dicas que podem facilitar as vendas virtuais. E, para trazer visibilidade para seu e-commerce, é importante pensar nas estratégias que podem impulsionar a sua loja virtual.

Para isso, é fundamental pensar no consumidor e analisar possibilidades que possam satisfazê-lo e induzi-lo a realizar compras na sua plataforma. Thiago Mazeto, diretor de comercial e marketing na Tray, unidade de e-commerce da Locaweb, traz algumas dessas dicas que podem te ajudar a alavancar as vendas durante o final do ano, confira:

### 1) Mantenha contato com os clientes já fidelizados:

Uma das melhores formas de vender mais é vender para quem já é seu cliente e já te conhece. Ter os dados do cliente pode ser decisivo para conseguir atrair seu público. Por isso, a coleta de e-mails dos visitantes da sua própria plataforma é essencial. Assim, mantenha contato com eles e apresente as novidades para o Natal. “Para aumentar o incentivo em preencher os dados, você pode disponibilizar descontos ou frete grátis após o cadastro do e-mail, por exemplo”, acrescenta Mazeto.

### 2) Lembre-se:

E-commerce e redes sociais andam juntos: Hoje, com o avanço da tecnologia, é muito provável que seu consumidor irá checar as redes sociais do seu e-commerce antes de fazer a compra, por isso, é importante ter mídias atualizadas e com conteúdo, assim, o cliente se

sentirá mais seguro em finalizar o negócio. Além disso, pelas redes sociais, você poderá convidá-lo a conhecer determinado produto que pode ser um ótimo presente de Natal, por exemplo.

### 3) Bom atendimento sempre traz bons resultados:

Mesmo sendo uma época de correria nas vendas, é importante garantir ótima experiência de atendimento, qualidade e praticidade para o cliente. Ofereça bons produtos, respostas rápidas e e-mails de acompanhamento da venda, com isso, esse cliente se sentirá confortável e acolhido e as chances de fidelização são maiores. Se for possível, ofereça brindes ou descontos.

“Se houver uma primeira aderência na plataforma, ficará mais fácil de traçar o perfil desse comprador e oferecer produtos do interesse dele.

Um e-commerce que se mantém em pé precisa focar em vender mais de uma vez para o mesmo cliente. Pois, ele conhece como funciona sua loja, seu atendimento e, principalmente, a qualidade do seu produto”, menciona Mazeto.

### 4) Formas de pagamento:

Pense em possibilidades de ajudar seu cliente na hora de pagar e não se esqueça de garantir segurança para ele.

### 5) Promoções:

Todos gostam de promoções quando vão fazer compras e nessa época do ano é melhor ainda, já que, normalmente, o cliente compra diversos presentes, por exemplo. Pense em promoções e combos que você pode oferecer dentro da sua plataforma de e-commerce. Além disso, ofereça kits prontos com embalagem para presente. Fonte e mais informações: (www.tray.com.br).



É fundamental pensar no consumidor e analisar possibilidades que possam satisfazê-lo e induzi-lo a realizar compras na sua plataforma.

## Processos de sucessão no Brasil têm solução?

O Brasil é reconhecido por não ter um histórico muito bom quando o assunto é sucessão. Geralmente, os processos sobrevivem até a segunda geração. Mas essa questão tem solução? O especialista Marcelo Arone ensina três passos básicos para quem está passando por essa situação.

Segundo Marcelo, head hunter e especialista em recolocação executiva, o Brasil não tem o melhor cenário para sucessão. Entretanto, essa realidade pode ser modificada se olharmos para o futuro das empresas de forma mais profissional e menos provinciana: “o jovem de hoje sabe o que quer, e nem sempre é o que a família espera dele”, explica.

Marcelo afirma que “as empresas que passam por um plano de sucessão sobrevivem até a segunda geração”. É um período curto, especialmente quan-



O jovem de hoje sabe o que quer, e nem sempre é o que a família espera dele.

do estamos falando sobre as expectativas paternas: “muitos pais sonham que seus filhos levem adiante as empresas que eles construíram. Infelizmente, essa não é bem a realidade que vivemos hoje”.

Entre os principais separadores entre sonho e realidade estão a falta de preparo das novas gerações e as diferenças de vocação com o advento das novas tecnologias. “Talvez hoje, tenhamos uma capacidade maior de abraçar diferen-

ças, pais analógicos e filhos tecnológicos enfrentaram muitas dificuldades para conciliar suas posições nas empresas”.

O headhunter lembra que “as gerações dos nossos pais e dos nossos avós tinham o dever de assumir a empresa ou o negócio da família, mas essa não é a realidade de hoje. Os jovens querem assumir o comando de seus futuros, que nem sempre serão dentro do seio familiar”. Marcelo dá algumas dicas para um processo de sucessão bem feito:

- 1) Conhecer seus possíveis sucessores, sejam filhos, sobrinhos, netos, entender se eles querem fazer parte da empresa;
- 2) Realizar um diagnóstico para entender quais são as habilidades de cada herdeiro;
- 3) Preparar e capacitar esse profissional, caso ele deseje mesmo continuar o negócio.

A questão é: “não é porque é da família que o talento ‘está no sangue’. É preciso conscientizá-la sobre suas habilidades e é preciso que ela entenda que não é uma brincadeira, ou mesmo um estágio, é um caminho a ser escolhido, de fato, e há muito em jogo, do nome da família às, muitas vezes, centenas de pessoas que dependem da companhia para sobreviver”, finaliza - Fonte e mais informações: (https://optme.com.br/).

## Proclamas de Casamentos

### CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

#### 15º Subdistrito - Bom Retiro

Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

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

O pretendente: **GABRIEL SUN CHANG**, nascido nesta Capital, Brás - SP, no dia (27/06/1991), profissão importador, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Suk Ho Chang e de Myung Hee Chang Lim. A pretendente: **FABIANA SERA KIM**, nascida nesta Capital, Brás - SP, no dia (12/06/1989), profissão fisioterapeuta, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Dae Duk Kim e de Eun Kyong Chung.

O pretendente: **ELIABE PEREIRA SANTOS**, nascido em Itororó - BA (registrado no Oficial de Registro Civil das Pessoas Naturais de Itapetinga - Distrito Bandeira do Colônia - BA), no dia (29/04/1989), profissão frentista, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Antonio Pereira Santos e de Noélia Pereira dos Reis. A pretendente: **TAILANE PEREIRA BARBOSA**, nascida em Pirai do Norte - BA (registrada no Oficial de Registro Civil das Pessoas Naturais de Itororó - BA), no dia (06/10/1995), profissão do lar, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Wilson de Jesus Barbosa e de Rosimeire Pereira da Silva.

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

### CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

#### Distrito São Miguel Paulista

Andrea Santos Gigliotti - Oficial

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

Conversão de União Estável em Casamento

O convivente: **JEAN PHILIPPE JEAN**, profissão: armador, estado civil: solteiro, nacionalidade: Haiti, data-nascimento: 05/01/1990, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Jean Wesner Jean e de Viergemene Leon. A convivente: **CHRISLENE DUCASSE**, profissão: do lar, estado civil: solteira, nacionalidade: Haiti, data-nascimento: 15/03/1986, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Yfotaine Ducasse e de Thermilia Douze.

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

## Proclamas de Casamentos

### CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

#### Distrito - Perus

Dr. Atharyê Diogo de Faria - Oficial

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

O pretendente: **SANDRO VINICIUS PEREIRA CARDOSO LUCCI**, profissão: estudante, estado civil: solteiro, nacionalidade: nesta Capital, Vila Mariana, SP, data-nascimento: 17/08/2001, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Sandro Rogério Lucchi e de Patricia Pereira Cardoso. A pretendente: **ISABELA DE SOUZA**, profissão: auxiliar de enfermagem, estado civil: solteira, nacionalidade: nesta Capital, Lapa, SP, data-nascimento: 25/12/2001, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Osvaldo de Souza Neto e de Silene Aparecida Preto de Souza.

O pretendente: **WILIAM DA SILVA SENA**, profissão: desempregado, estado civil: solteiro, nacionalidade: em Francisco Morato, SP, data-nascimento: 08/08/1997, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Carisvaldo dos Santos Sena e de Lidiane Francisca da Silva. A pretendente: **NAYARA CAROLINE TINELLO DE MELLO**, profissão: do lar, estado civil: solteira, nacionalidade: em Franco da Rocha, SP, data-nascimento: 25/10/1997, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Eduardo Ferreira de Mello e de Sheila Roberta Tinello.

O pretendente: **DOUGLAS MOREIRA DOS SANTOS**, profissão: analista de sistemas, estado civil: solteiro, nacionalidade: nesta Capital, Cerqueira César, SP, data-nascimento: 05/12/1986, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de José Carlos Moreira dos Santos e de Elania Aparecida Moreira dos Santos. A pretendente: **DANIELA ANDRÉ DE LACERDA**, profissão: nutricionista, estado civil: solteira, nacionalidade: nesta Capital, Indianópolis, SP, data-nascimento: 05/09/1985, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Reinaldo Bispo de Lacerda e de Solange André de Lacerda.

O pretendente: **JOSÉ WILLAMS PEREIRA DA SILVA**, profissão: frentista, estado civil: solteiro, nacionalidade: em Traipu, AL, data-nascimento: 11/08/1981, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Alfredo Pereira da Silva e de Maria de Lourdes da Silva. A pretendente: **MARIA GRAZIELA CONCEIÇÃO DOS SANTOS**, profissão: auxiliar de serviços gerais, estado civil: solteira, nacionalidade: em Aracaju, SE, data-nascimento: 09/01/1988, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Francisco dos Santos e de Maria Izabel da Conceição Santos.

O pretendente: **DOMINYKAS TAMASAUSKAS**, profissão: associado de realização da ama, estado civil: solteiro, nacionalidade: em Kaunas, Lituânia, data-nascimento: 25/10/1997, residente e domiciliado em Londres, filho de Nerijus Tamasauskas e de Ausra Tamasauskienė. A pretendente: **ANDRESSA SILVA FERREIRA**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, nacionalidade: em Caieiras, SP, data-nascimento: 28/04/1999, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Trazibulo José Ferreira e de Marinez Rosa da Silva.

O pretendente: **JOSÉ CARLOS DOS SANTOS JUNIOR**, profissão: lavrador, estado civil: solteiro, nacionalidade: em Rio de Contas, BA, data-nascimento: 08/09/2004, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de José Carlos dos Santos e de Rosemaria Souza Santos. A pretendente: **ELEDIANE ROSA DE SOUZA**, profissão: do lar, estado civil: solteira, nacionalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 28/03/2000, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Basilio de Souza e de Lidia Rosa Castão Souza.

O pretendente: **WANDERLEY BENITES MARTINS**, profissão: cobrador de ônibus, estado civil: solteiro, nacionalidade: nesta Capital, Perus, SP, data-nascimento: 27/04/1991, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Vanderlei Braz Martins e de Emília Maria Salla Benites Martins. A pretendente: **PÂMELA MARTINES DA SILVA**, profissão: contadora, estado civil: solteira, nacionalidade: nesta Capital, Vila Mariana, SP, data-nascimento: 28/10/1994, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Gilberto Pereira da Silva e de Arlete Martines da Silva.

O pretendente: **CARLOS EDUARDO MARQUES DE OLIVEIRA ROSA**, profissão: motorista, estado civil: solteiro, nacionalidade: nesta Capital, Aclimação, SP, data-nascimento: 20/05/1994, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Carlos Eduardo de Oliveira Rosa e de Marcia Ventura Marques. A pretendente: **CAROLINE BORGES MOLINA**, profissão: chefe de área, estado civil: solteira, nacionalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 07/01/1994, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Jose Antonio Molina e de Maria de Fatima Borges da Silva.

O pretendente: **FLÁVIO JOAQUIM DE OLIVEIRA**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, nacionalidade: no Povoado de Peixe, Distrito de São José do Jacuibe, Jacobina, BA, data-nascimento: 23/05/1969, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Vitálmio Joaquim de Oliveira e de Eliceza Honória de Jesus. A pretendente: **ADNADA SILVA SANTOS**, profissão: monitora escolar, estado civil: divorciada, nacionalidade: nesta Capital, Vila Madalena, SP, data-nascimento: 26/03/1976, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Francisco Rosa dos Santos e de Izabel da Silva Santos.

O pretendente: **DANIEL DA SILVA FRANCO**, profissão: motorista, estado civil: solteiro, nacionalidade: nesta Capital, Perus, SP, data-nascimento: 16/05/1980, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Oscar Pereira Franco e de Eurides Gomes da Silva Franco. A pretendente: **DAIANE LOPES MIRANDA**, profissão: do lar, estado civil: solteira, nacionalidade: nesta Capital, Perus, SP, data-nascimento: 18/08/1982, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Moacir Lopes Miranda e de Teresa Aparecida Leite.

O pretendente: **WELLINGTON ANDRADE SOUZA**, profissão: vendedor, estado civil: divorciado, nacionalidade: em Jequié, BA, data-nascimento: 23/08/1971, residente e domiciliado em Artur Nogueira, SP, filho de Jovenito Pereira Souza e de Diomira Souza Andrade. A pretendente: **SIDNEIA MACEDO DOS SANTOS**, profissão: doméstica, estado civil: divorciada, nacionalidade: em Jequié, BA, data-nascimento: 18/10/1970, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Osias Silva Santos e de Cidalia Silva dos Santos.

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