

CUIDADO COM A SAÚDE FINANCEIRA DA INSTITUIÇÃO

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO PARA 2021 – CHEGOU A HORA DE DISCUTIR O ASSUNTO

▶▶▶ [Leia na página 6](#)

Estratégias para retomar os negócios e crescer com a ajuda de freelancers

Os modelos de trabalho, de consumo e de negócios mudaram por causa da pandemia, e muitas dessas mudanças vieram para ficar.

O home office, por exemplo, agradou boa parte dos profissionais. Vimos através de uma pesquisa da Workana, maior plataforma que conecta freelancers a empresas da América Latina, que 96,7% deles consideram que poder trabalhar remotamente será um diferencial na hora de escolher um emprego, e 94,2% dos clts disseram preferir esse modelo de trabalho.

E o aumento no número de cadastrados na Workana, indo de 2,8 milhões em 2019, para 3,8 milhões em 2020, deixa claro que os hábitos por aqui já são outros. São inúmeras as novidades, mas muitas as dificuldades. A começar por como adaptar a empresa a essa nova realidade? Para Daniel Schwebel, country manager da Workana no Brasil, a resposta está em apostar em profissionais independentes.

"Ao invés de frear esse processo de mudança, a ideia é acelerar e acompanhar o ritmo da transformação digital. Para que todos os negócios, empreendimentos e as pequenas e médias empresas consigam crescer, a melhor opção é contratar freelancers e readaptar as estratégias para atender às novas necessidades que surgiram".

Analisando o panorama atual focando em identificar possibilidades de crescimento fica mais fácil recomendar. Por isso, Schwebel traz quatro dicas de pontos fundamentais a serem trabalhados neste momento:

1. - Mantenha-se produtivo e não deixe de vender - O ambiente offline precisou praticamente parar, mas o digital continuou 100% ativo. Se sua empresa não está na internet, passou da hora de criar novos canais para que os consumidores te



encontrem. As redes sociais são um bom primeiro passo.

Oferecer conteúdo sobre sua área de atuação pode atrair seu público-alvo e ser o início para a jornada de compra. Para te ajudar nisso, no site da Workana há milhares de profissionais como redator online, redator comercial, e especialista em dados.

Também é importante contar com especialistas em estratégias de marketing e profissionais de TI para explorar plataformas de comercialização como o Facebook, Instagram, ou criar seu próprio site. Feito isso, especialistas em soluções de vendas serão fundamentais para te orientar nas vendas online.

2. - Mantenha-se próximo dos seus clientes - Continuar vendendo agora pode não ser uma opção para você, mas nem por isso você precisa deixar de ter um relacionamento com seu cliente. Trabalhar a fidelização é extremamente importante para conservar ou construir a boa imagem da sua empresa.

Hoje, mais do que nunca, o foco tem que estar nas pessoas. Disponibilizar um assistente virtual ou especialista em atenção ao cliente, que fará sua organização ser lembrada por ter se mantido presente, dialogando. Aposte em canais digitais de contato, sejam eles telefone, mídias sociais ou e-mail.

3. - Apareça, fale - Faça vídeos, lives e participe de webinars, se possível, seguindo

a estratégia 60% geração de marca e 40% operação de vendas de produtos e serviços. Pessoas se conectam com pessoas, por isso é importante contar sua história, as dificuldades que enfrentou, como superou, as competências que possui, entre outros pontos que o tornam humano - que tem erros e acertos, e que se adapta.

Uma equipe formada por escritor criativo, designer gráfico, produtor de vídeo e relações públicas te ajudará nessa missão.

4. - Inove, crie e cresça - Incorpore a junção de tecnologia, inovação e digitalização à rotina sua empresa, para aumentar as possibilidades. Estar preparado hoje para enfrentar o que viveremos amanhã é uma vantagem que pode te colocar à frente no mercado.

Um especialista em inteligência empresarial com certeza saberá o que fazer para alavancar seu negócio. E, sem dúvida, criar seu site ou app será uma das recomendações, ou investir em um posicionamento web.

Observe o mercado, sua área de atuação, e se antecipe. Ter a percepção dos cenários e profissionais qualificados trabalhando junto a você é o segredo para uma boa retomada. Precisa de mais uma forcinha para começar? A Workana criou uma ficha para você criar seu próprio plano de ação. Saiba mais em (<https://blog.workana.com/>).

Negócios em Pauta

Foto: colegioweb.com/reprodução



Dia dos Aposentados

No próximo domingo (14), será comemorado o Dia Nacional dos Aposentados. Em 2019 o Brasil somava 30,7 milhões de aposentados. Em 2020, mesmo com a pandemia, foi o ano com maiores taxas de aposentadorias concedidas desde 2017. Em média, o aumento foi de 4% em relação a 2019. Os aposentados representam uma grande força para a economia. Em média, aposentadoria e pensão representam 20,5% dos rendimentos da população brasileira. Essa é a análise fria dos números. Os brasileiros estão vivendo mais e é necessário ter mais emprego para que os que estão na ativa garantam com os impostos pagos a remuneração dos que se aposentam. Fonte: Confederação Nacional dos Trabalhadores no Comércio. ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Assessoria de Comunicação do ICMC/USP



Introdução à ciência de dados e aprendizado de máquina é tema de curso gratuito na USP

@Você gostaria de saber mais sobre ciência de dados e aprendizado de máquina? Então, não perca a chance de participar de um curso online gratuito sobre o assunto, que será ministrado pelos alunos do grupo de extensão DATA, do Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos. As inscrições estão abertas até 26 de janeiro, e as aulas remotas começam no dia 3 de fevereiro, com duração de 1h15 por semana. O horário em que serão ministradas será decidido de acordo com a preferência da maioria dos participantes por meio do preenchimento do formulário de inscrição, disponível neste link: icmc.usp.br/e/f0add. O curso ensinará as técnicas básicas de ciência de dados usando a linguagem de programação Python. Além disso, serão apresentadas ferramentas para organização e análise de dados e algoritmos para fazer previsões usando esses dados. ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

A dependência da conectividade e a relação com o outsourcing

A importância da tecnologia no ambiente corporativo pode ser identificada em diversos aspectos – na parte operacional, com ferramentas inovadoras cuidando da automatização de processos, no tratamento e utilização dos dados disponíveis e no direcionamento estratégico dos profissionais. O que muitos deixam passar é o impacto de se contar com uma estrutura de TI capaz de garantir a conectividade dos serviços. ▶▶▶

2021 é o ano da reinvenção do ecossistema de canal da América Latina

As profundas transformações vividas pelo ecossistema de canais em 2020 continuarão revolucionando 2021. Os negócios digitais da América Latina deram um salto em 2020 – avanços que levariam anos acontecerem em poucos meses. Somente a empresa de e-commerce Mercado Livre, por exemplo, conquistou 45% a mais de novos clientes em março de 2020 do que em relação a março de 2019. Levantamento realizado em maio de 2020 pela VISA com consumidores da Argentina, Brasil, Chile, México e República Dominicana mostrou que, com a pandemia, o uso de dinheiro em pagamentos ficou restrito a 44% do universo pesquisado. ▶▶▶

Capacitar funcionários para trabalharem em conformidade com a LGPD

Vivemos um período de grandes desafios nos últimos anos. Quem imaginaria que teríamos uma mudança completa na sociedade devido a um fator não bélico? A pandemia do novo Coronavírus mudou a forma como encaramos as pessoas, o trabalho e as interações humanas. A internet e a digitalização entraram em nossas vidas e nos aproximaram – mesmo que virtualmente – enquanto precisávamos estar longe. ▶▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Empreendedorismo

Anúncio ou Conteúdo Digital?

Carol Olival

▶▶▶ [Leia na página 6](#)