

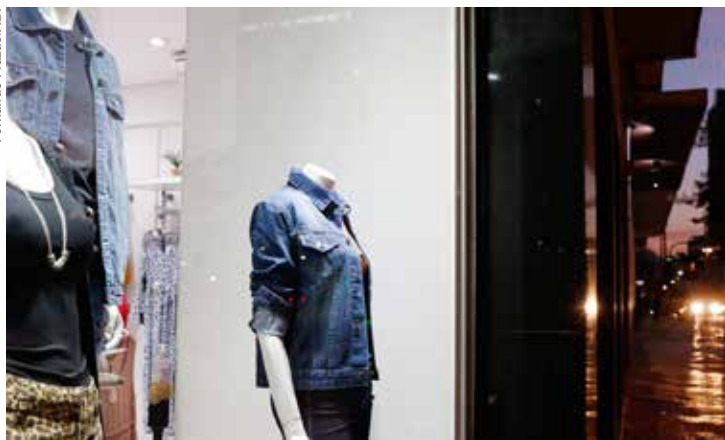
# Confiança do consumidor recuou 6,5 pontos em setembro

O Índice de Confiança do Consumidor (ICC), medido pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), recuou 6,5 pontos na passagem de agosto para setembro deste ano

Com isso, o indicador atingiu 75,3 pontos, em uma escala de zero a 200 pontos, o menor patamar desde abril deste ano (72,1 pontos).

Houve piora tanto na percepção dos consumidores brasileiros sobre as expectativas em relação aos próximos meses, quanto em relação à situação atual. O Índice de Situação Atual caiu 1 ponto, para 68,8 pontos. Já o Índice de Expectativas recuou 9,8 pontos, para 81,1 pontos.

“A confiança dos consu-



O índice registrou o menor patamar desde abril (72,1 pontos).

midores brasileiros caiu expressivamente em setembro, confirmando a interrupção da tendência de recupera-

ção iniciada em abril, após a segunda onda da Covid-19.

A queda foi determinada pela combinação de fatores que já vinham afetando a confiança em meses anteriores, como a inflação e desemprego elevados, e de novos fatores, como o risco de crise energética e o aumento da incerteza econômica e política com impacto mais acentuado sobre as expectativas em relação aos próximos meses”, afirma a pesquisadora da FGV Viviane Seda Bittencourt.

## Prospecção presencial ou virtual: faz diferença?

Haroldo Matsumoto (\*)

*Prospectar, de uma maneira bem simples, significa ir atrás do seu potencial cliente*

Essa é uma das etapas mais importantes do processo de vendas, principalmente, porque no mundo competitivo em que vivemos, não é possível ficar de braços cruzados esperando que as pessoas simplesmente descubram você, sua empresa, seus produtos e serviços e entendam que tudo isso é essencial para elas próprias ou para a empresa que elas representam. Porém, é importante que você saiba que há processos e uma série de critérios envolvidos na prospecção de um cliente.

Você ou sua equipe de vendedores não vão abordar qualquer pessoa na rua e, muito menos, farão esse contato sem método ou tentando realizar uma venda a qualquer custo. O primeiro passo para uma prospecção eficiente é encontrar os potenciais clientes, que correspondam ao perfil ideal para o seu negócio e começar a construção de uma relação, de forma que ele evolua no funil de compras e se torne, efetivamente, seu cliente.

Essa é uma das etapas mais estratégicas, importantes e desafiadoras do processo de prospecção. É preciso pesquisar o mercado, avaliar maneiras de fazer conexão com as pessoas e traçar planos para oferecer as soluções da empresa de maneira atrativa aos contatos. Só assim há geração de valor para o negócio. Você pode usar uma série de técnicas para prospectar, efetivamente, um cliente. É preciso avaliá-las e entender qual faz mais sentido para a empresa.

Atualmente, com as ferramentas digitais disponíveis e o aprimoramento das tecnologias, faz bastante sentido usar esses avanços de maneira inteligente. Algumas empresas vão adotar, por exemplo, o método Outbound, em que o relacionamento com o potencial cliente precisa ser construído do zero. Neste caso, telefonemas, e-mails, redes sociais e telemarketing são alguns meios de estabelecer um primeiro contato com o público-alvo.

Outras, podem preferir o

Inbound. Neste caso, o time de marketing utiliza SEO e/ou marketing de conteúdo para atrair os potenciais clientes e a equipe de vendas se encarrega, na sequência, da aproximação com cada um por meio de ligações, e-mails e agendamento de reuniões. Apesar de não parecer, outra maneira de prospectar clientes acontece pela indicação de um outro cliente, seja de maneira espontânea ou pela participação em um programa de indicações.

Também vale muito a pena refletir a respeito dos seus atuais clientes, aqueles que estão ativos e demandando seus produtos e serviços no momento. Avalie, por exemplo, quais foram os fatores que contribuíram para que eles se tornassem clientes da sua empresa. Quais foram os benefícios e vantagens observados por eles, antes da contratação ou realização da primeira compra, que se tornaram decisivos para eleger a sua marca como fornecedora?

Essa é uma informação valiosa e deve ser utilizada na estratégia de atração de novos clientes. Enfim, há algumas possibilidades e estratégias que podem ser aplicadas e muitas ferramentas que podem apoiar o avanço dos contatos e negociações. A tecnologia avançou bastante nos últimos anos - em especial nos últimos meses - e a prospecção feita usando os meios digitais vem ganhando cada vez mais espaço.

Dependendo do tipo de produto ou de serviço oferecido e de quem é o público com o qual a empresa se relaciona, fazer tudo online, em plataformas que permitam a realização de reuniões virtuais, pode ser extremamente positivo. Poupa-se um tempo importante de deslocamento dos envolvidos, é possível otimizar a quantidade de reuniões realizadas em um mesmo dia e, acima de tudo, as fronteiras deixam de existir e você passa a poder negociar independente da distância.

Resta saber: você está preparado para esse novo momento?

(\*) - É especialista em gestão de negócios e sócio-diretor da Prospheira Educação Corporativa, consultoria multidisciplinar com atuação entre empresas de diversos portes e setores (www.prospheira.com.br).

## Aposentados e pensionistas têm até o dia 30 para prova de vida

Aposentados, pensionistas e anistiados políticos civis que ainda não fizeram, junto ao INSS, a comprovação de vida em 2020 ou em 2021, no período de janeiro a junho de 2021, têm até o próximo dia 30 para se atualizar. A comprovação de vida deve ser feita na agência bancária onde o beneficiário recebe o pagamento.

Quem já tem a biometria cadastrada no TSE ou no Denatran pode acessar o aplicativo SouGov.br para consultar a situação da comprovação de vida e obter as orientações para realizá-la por meio de aplicativo móvel. Algumas instituições bancárias oferecem alternativas como prova de vida pelo caixa eletrônico ou por aplicativo móvel.

O beneficiário deve confirmar as opções disponíveis e o horário de funcionamento junto ao banco. O prazo varia conforme o mês em que o recadastramento deveria ter sido feito em 2020. Pelo aplicativo ou site do Meu INSS é possível consultar a situação da prova de vida. A não realização do cadastramento não implica em cancelamento imediato do benefício.

Antes disso, há outras duas etapas: bloqueio e suspensão do pagamento. Durante o mês de setembro, quem teve o benefício bloqueado em junho entra agora



Pelo aplicativo ou site do Meu INSS é possível consultar a situação da prova de vida.

na etapa de suspensão. Se ainda assim não atualizar os dados nessa segunda etapa, o benefício será cancelado. A prova de vida deve ser feita uma vez por ano, no mês do aniversário, conforme estabelecido na Portaria nº 244 e Instrução Normativa nº 45, ambas de 15 de junho de 2020 (ABR).

## Contratação de temporários para o Natal será a maior em oito anos

O avanço da vacinação e o consequente aumento da circulação de consumidores deverão fazer com que o Natal de 2021 registre a maior oferta de vagas temporárias para o período nos últimos oito anos. De acordo com projeção da Confederação Nacional do Comércio (CNC), a estimativa é que haja a contratação de 94,2 mil trabalhadores para atender ao aumento sazonal das vendas neste fim de ano. A entidade prevê ainda aumento de 3,8% nas vendas natalinas, em comparação com o ano passado.

Em 2020, a principal data comemorativa do comércio coincidiu com a segunda onda da pandemia do novo Coronavírus, o que fez com que a contratação de temporários para o Natal fosse a menor em cinco anos (68,3 mil). O presidente da CNC, José Roberto Tadros, destaca que a mudança de cenário em 2021 renova a esperança dos varejistas. “Os estabelecimentos comerciais estão voltando a receber um fluxo maior de consumidores e, conseqüentemente, têm registrado avanços sucessivos nas vendas desde abril deste ano”.

Os maiores volumes de contratações deverão acontecer nos ramos de vestuário (57,91 mil vagas) e de hiper e supermercados (18,99 mil). Fabio Bentes, economista da CNC responsável pelo estudo, lembra que as lojas de vestuário, acessórios e calçados são, historicamente, as que respondem pela maior parte dos empregos temporários neste período do ano. “Enquanto o faturamento do varejo cresce em média 34% na passagem de novembro para dezembro, no segmento de vestuário o faturamento costuma subir 90%” (Gecom/CNC).

### A - Intenção de Contratação

O 4º trimestre tem previsão de ser um dos mais positivos dos últimos oito anos em termos de contratação, segundo pesquisa do ManpowerGroup. O levantamento aponta um indicador de +14%, crescimento de 6 pontos percentuais em relação ao 3º trimestre e 18 pp melhor em relação ao mesmo período de 2020. O Brasil não apresentava uma expectativa tão otimista desde o 4º trimestre de 2013, quando teve um índice de +17%. Dos 801 empresários brasileiros entrevistados, 19% afirmam intenção de contratar, 69% não pretendem fazer alterações no quadro de funcionários, 7% sinalizam uma possível redução na força de trabalho e 5% ainda não têm uma resposta definitiva (www.manpowergroup.com.br).

### B - À Base de Cannabis

A Ease Labs, primeira indústria farmacêutica especializada em toda a cadeia de produção, desenvolvimento e distribuição de produtos de cannabis do Brasil, acaba de protocolar seu primeiro produto Canabidiol Ease Labs Fitocomplexo 47,50 mg/ml na Anvisa. Segundo Gustavo de Lima Palhares, CEO da Ease Labs, o marco representa o início de uma nova fase do mercado de cannabis no país e um avanço na democratização e acessibilidade do seu uso médico. O CBD, principal ativo contido no produto, é indicado para tratar inflamações, transtorno de ansiedade, depressão, insônia, burnout, Alzheimer, Parkinson e transtorno do espectro do autista (TEA), sempre com o acompanhamento médico. Saiba mais: (https://easelabs.store/).

### C - Novidade em Higienópolis

Pela primeira vez, a You,inc lança empreendimento no bairro de Higienópolis, um dos mais tradicionais e antigos da capital. A empresa anuncia o Maceió 88, projeto com VGV de R\$ 127 milhões, que fica entre as avenidas Angélica e Consolação e a 450m da avenida Paulista. Com 232 unidades, o empreendimento, que está a 350m da estação Paulista, do Metrô, também possui diferenciais na região como lazer completo no rooftop, incluindo piscina com borda infinita, fitness, salão de festas, bar lounge, solarium, espaço gourmet, salas de massagem e coworking. Além disso, conta com uma arquitetura atemporal. Outras informações em: (https://youinc.com.br/).

### D - Desenvolvimento de Lideranças

O Ensinha Brasil abriu inscrições para o processo seletivo do Programa de Desenvolvimento de Lideranças. A organização busca jovens de di-

versas áreas de bacharelado e licenciatura, com perfil de protagonismo, que queiram atuar, de forma remunerada, para transformar a vida de crianças e adolescentes em escolas públicas do Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Maranhão e Pernambuco. O programa, que objetiva transformar a educação no Brasil, faz parte da rede global Teach for All, presente em mais de 60 países pelo mundo, e já impactou cerca de 80 mil estudantes brasileiros. Graduados, entre dezembro de 2012 e janeiro de 2022 em qualquer área, podem se inscrever no processo seletivo no site: (www.ensinabrasil.org.br).

### E - Obra do Ano

Estão abertas as inscrições para o 10º Prêmio Obra do Ano em Pré-Fabricados de Concreto, organizado e promovido pela Associação Brasileira da Construção Industrializada de Concreto (Abcic). Com três categorias - edificações, infraestrutura e pequenas obras -, o Prêmio terá uma novidade em sua 10ª edição: a votação online, aberta para o público, por meio do site oficial. O visitante poderá escolher um dos projetos inscritos, dentre as finalistas de todas as categorias, Menções Honrosas e Destaque do Júri (se houver). Para participar, basta acessar o site (https://www.abcic.org.br/premio2021), seguir o regulamento e realizar o download do formulário de inscrição. Os vencedores serão conhecidos no dia 2 de dezembro.

### F - Receita Digital

Com objetivo de eliminar a necessidade do papel no fluxo de prescrições médicas, a Memed desenvolveu um Ecossistema de Prescrições 100% Digitais, que lhe conferiu o primeiro lugar no Prêmio Referência da Saúde 2021, na categoria “Tecnologia da Informação: instituição e projeto”. O intuito da empresa com o desenvolvimento do projeto é garantir maior eficiência, segurança, ética e agilidade para o setor de ponta a ponta. Todo o processo deste ecossistema que tem início na emissão de uma receita elaborada, assinada e emitida digitalmente pelo médico, recebida por meio digital pelo paciente e acessada, também, digitalmente pela drogaria que fará a dispensação do medicamento a este paciente. Desta forma, todo o fluxo existente acontece de forma integrada e digital entre todos os agentes desta cadeia. Outras informações: (https://memed.com.br/).

### G - Nova Loja Online

A LG Electronics do Brasil está lançando sua loja online, oferecendo aos consumidores a possibilidade de adquirir os produtos da marca

por meio de seu canal de vendas direto. O portfólio de toda a linha de produtos LG estará disponível, além de ofertas e benefícios exclusivos. O lançamento objetiva proporcionar uma nova e mais completa experiência de compra, com facilidade e comodidade. Em poucas etapas, os consumidores poderão encontrar, em um único lugar, detalhes de mais de cem produtos das linhas de TV, áudio e vídeo, equipamentos de informática, eletrodomésticos e ar condicionado e realizar a compra com agilidade e segurança. Saiba mais em: (www.lg.com/br).

### H - Concessões em Infraestrutura

Nos dias 23 e 24 de novembro será realizada a 1ª edição da Conferência P3C que contará com a participação de especialistas internacionais e nacionais com o objetivo de gerar debate construtivo e de alto nível sobre os principais temas dos setores de infraestrutura. Será realizado em formato híbrido e o evento presencial será na sede da B3: a Bolsa do Brasil, localizada no centro da capital paulista. A realização é da Necta - Conexões com Propósito e Portugal Ribeiro Advogados, com correção da B3. As plenárias da conferência serão realizadas no formato presencial somente para convidados. O P3C também será transmitido online através de plataforma exclusiva do evento. Outras informações: (https://p3c.com.br/inscricoes/).

### I - Caminhoneiros em Destaque

A Mercedes-Benz dá início a mais uma etapa do projeto “Estrela das Estradas”, que busca valorizar e capacitar caminhoneiros e futuros caminhoneiros de todo o Brasil. Nesta segunda temporada, foram disponibilizados, de forma online e totalmente gratuita, cursos e treinamentos teóricos e práticos, com conteúdos para os profissionais das estradas. Além do curso, essa iniciativa traz ainda mais benefícios aos participantes. Ao final da etapa, os caminhoneiros que mais se destacarem também serão premiados com um valor de até R\$ 12 mil em kits do Mercedes Club e vouchers da Alliance, e ainda um certificado de performance. A competição acontece dentro da Plataforma Estrelas das Estradas, hospedada no site (www.estrelasdasestradas.com.br/), com inscrição gratuita.

### J - Certificação EcoPorts

O Porto do Açú, em São João da Barra, no Norte Fluminense, se tornou o primeiro porto no Brasil a receber a certificação EcoPorts, principal iniciativa de certificação do setor. A chancela, obtida esta semana, incorpora as principais normas de gestão ambiental reconhecidas internacionalmente, como a ISO 14001. Um dos objetivos da rede é padronizar boas práticas de gestão ambiental do setor portuário por meio da cooperação e compartilhamento de conhecimento. A conformidade com o padrão PERS - Port Environmental Review System é avaliada de forma independente pela empresa certificadora Lloyd's Register Quality Assurance. O certificado tem validade de dois anos (www.portdoacu.com.br).