

BRECHÓ ONLINE

CONSUMO CONSCIENTE É FASHION: COMO O GARIMPÁRIO VAI ALÉM DO BRECHÓ ONLINE

▶▶ Leia na página 6

Dez características empreendedoras para o sucesso de qualquer negócio

Pelo menos 50 milhões de brasileiros pretendem abrir um negócio nos próximos três anos.

É o que revela a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor, realizada com apoio do Sebrae. Segundo o estudo, em apenas um ano, a taxa de empreendedorismo potencial no Brasil cresceu 75%, passando de 30%, em 2019, para 53%, em 2020.

De acordo com o empresário serial José Paulo Pereira Silva, mestre e doutor em Administração de Empresas, a atividade empreendedora exige atributos fundamentais. No dia a dia, estas atitudes são cruciais para a conquista de resultados excepcionais.

Como CEO do Grupo Ideal Trends, e autor do livro 'Lições para você construir negócios exponenciais', ele compartilha a lista de características empreendedoras fundamentais para o sucesso. Confira!

1. Tenha iniciativa - Agir com proatividade, buscar expandir negócios e aproveitar oportunidades. O empreendedor é aquele que analisa o presente tendo o que acontecerá no futuro como perspectiva.

2. Seja persistente - Os erros cometidos são irrelevantes, assim como as dificuldades enfrentadas no caminho. Quem quer administrar um negócio deve persistir, ajustar ou mudar os planos para superar as adversidades.

3. Corra riscos calculados - Trabalhe para ter e criar alternativas. Assim, mesmo diante de uma situação não planejada, você terá os instrumentos para contorná-la.

4. Exija qualidade e eficiência - É fundamental entender a necessidade



de melhorar o negócio e os produtos continuamente para satisfazer e exceder as expectativas dos clientes. Para isso, deve-se criar procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.

5. Tenha comprometimento - O empreendedor assume responsabilidades e não coloca a culpa nos outros. Ele deve firmar este compromisso para atuar com a equipe na busca por resultados.

6. Busque conhecimento - Sempre esteja de olho nas formas de aprender e atualizar aquilo que já sabe. Entenda que o grande sábio é aquele que reconhece que não tem conhecimento suficiente, mas se esforça para adquiri-lo de forma contínua.

7. Estabeleça metas - É importante ter uma visão clara, de longo prazo, e criar objetivos mensuráveis com indicadores adequados, que facilitem o monitoramento do negócio a qualquer momento.

8. Planeje e monitore - É vital ter um planejamento estratégico para a empresa. Isso faz parte de uma visão holística do negócio e das reais potencialidades. Mas

não basta planejar. É preciso executar e acompanhar aquilo que está sendo feito.

9. Tenha uma rede de contatos - Para que o empreendedor possa vender, é preciso criar estratégias para obter apoio para os projetos, vindo de pessoas chave, e desenvolver redes de contatos e relacionamentos.

10. Confie no seu instinto - Um líder empreendedor precisa confiar no instinto e na própria opinião, mas não deve deixar de ouvir a opinião e o conselho dos outros.

José Paulo pontua que, para se criar uma grande organização se leva tempo e dá trabalho, mas para destruí-la é rápido, basta que faltem com integridade. Para que isso não ocorra com você, que deseja empreender, ele deixa uma dica de ouro.

“Uma empresa só pode ser a melhor se ela contar com a confiança de todas as partes envolvidas, seja dos colaboradores, fornecedores ou clientes. Não tolere a falta de integridade”, finaliza. Fonte e outras informações: (www.josepaulogit.com).

Negócios em Pauta



Afegã da revista é acolhida pela Itália

Shariat Gula, a afegã de olhos verdes imortalizada em uma capa da revista National Geographic em 1985, chegou à Itália no âmbito de um programa de evacuação e acolhimento promovido pelo país europeu. A medida foi tomada após os apelos de Gula para deixar o Afeganistão em função da tomada do poder pelo grupo fundamentalista Talibã. Ela foi imortalizada pelo fotógrafo Steve McCurry em 1984, no campo de refugiados de Peshawar, no Paquistão. Na época, ela tinha apenas 12 anos, e a foto estampou a capa da National Geographic em junho de 1985. Seu olhar intenso voltado à câmera fez com que ela fosse chamada de "Mona Lisa do Terceiro Mundo". Depois de 17 anos, em 2002, McCurry reencontrou Gula no campo de refugiados de Nasir Bagh, também no Paquistão, e a fotografou novamente (ANSA). ▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Reprodução/https://www.worldlabs.org/opportunity/rio-innovation-week-riw/about



Sebrae seleciona 600 startups, de forma gratuita, para evento internacional de inovação

Entre os dias 13 e 16 de janeiro de 2022, o Rio Innovation Week, o principal encontro de inovação da América Latina, será realizado no Jockey Club. Pensando em conectar as micro e pequenas empresas dessas atividades, o Sebrae seleciona 600 startups, de forma gratuita, para expor seus produtos na feira. As inscrições podem ser feitas no link (https://www.worldlabs.org/opportunity/rio-innovation-week-riw/about) até o dia 3 de dezembro. “O evento é uma grande oportunidade de aproximar os empreendedores de inovação com os maiores investidores, corporações e especialistas do mercado. Durante o evento teremos 300 stands destinados aos pequenos negócios. Como serão quatro dias de evento, as 600 startups selecionadas terão dois dias para expor seus produtos na feira”, explica Marília Sant’Anna, analista do Sebrae Rio. ▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Tendências que chegam com o retorno das viagens a trabalho

Com a melhora dos indicadores da Covid-19 e o avanço da vacinação, os brasileiros têm sentido mais conforto para viajar no curto prazo. A VOLL, plataforma de viagens e mobilidade corporativa, observou aumento de 40% no número de reservas de hotéis e de 20% na compra de passagens aéreas pelo seu aplicativo no primeiro semestre deste ano em comparação com o fechamento do semestre anterior. Interessante observar que as vendas de passagens rodoviárias aumentaram em 90%, sendo junho o mês de maior número de transações. ▶▶

Machine Learning é o novo aliado ao serviço de IPTV

Há apenas uma métrica pela qual você pode medir o sucesso de um serviço de IPTV (Internet Protocol Television): receita. A lista de assinaturas é irrelevante se não está lucrando. Então é essencial fornecer o tipo de serviço que engaja os usuários, impulsiona o crescimento orgânico e retém os espectadores. A maneira mais eficaz de fazer isso é através de recomendações precisas com a ajuda de uma solução de Machine Learning (ML). ▶▶

Biometria comportamental: evolução na detecção de fraudes

As compras online e transações financeiras em plataformas digitais tornaram-se tão comuns que parece que sempre existiram. Hoje, mais e mais pessoas estão usando computadores e smartphones para transacionar nessas plataformas, aproveitando dos benefícios e da conveniência que tornam essas experiências difíceis de superar. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Política

Poder moderador é golpe?

Por Heródoto Barbeiro



▶▶ Leia na página 2