

CRIATIVOS, EMPREENDEDORES E RESILIENTES



soft skills

AS SOFT SKILLS DO FUTURO PARA O PROFISSIONAL DO AGORA

[Leia na página 6](#)

As vantagens de comprar imóveis por uma proptech

O mercado imobiliário trouxe novas facilidades para quem deseja fazer a aquisição de uma propriedade e as proptechs, startups destinadas a este mercado, dão a oportunidade, por meio da tecnologia, de reduzir burocracias e tornar transações mais rápidas, eficientes e seguras para o consumidor.

O termo "Proptech", que vem do inglês property technology, engloba o conjunto de tecnologias inovadoras usadas pelo setor imobiliário, que visa melhorar a experiência. Assim, as proptechs têm como objetivo atuar em todo ciclo do setor, desde a procura pelo imóvel até mesmo a compra ou gestão de imóveis, financiamento de obras, lançamentos, documentação, entre outros.

Um levantamento feito pelo Distrito Proptech Brasil mostrou que mais de 45% das proptechs resolvem problemas internos do setor (B2B). Além disso, apenas entre janeiro e julho de 2021, estas empresas levantaram cerca de US\$879 milhões (R\$4,77 bilhões) em investimentos de venture capital, mais de quatro vezes o valor registrado em 2020.

Para a melhor compreensão dos benefícios dessa vertente, Igor Freire, CRO (Diretor de Receitas) da Resale, outlet de imóveis que desenvolve soluções para gestão e venda de ativos que retornam ao mercado provenientes das instituições financeiras, grandes empresas ou Governos, elenca 6 prin-



cipais vantagens de comprar por uma proptech:

1- Facilidade no contato com o vendedor porque muitos imóveis são anunciados em ferramentas de marketplace, nas quais há a oportunidade de troca de mensagens instantâneas desde o primeiro momento.

2- Possibilidade de visitar o imóvel virtualmente por meio do anúncio publicado pela proptech, otimizando seu tempo e até mesmo sem ter que passar por várias visitas presenciais em imóveis que não causariam interesse.

3- Economia de tempo e dinheiro, pois não têm determinadas ações que empresas com os modelos tradicionais do setor imobiliário teriam como juros muito altos. Com isso, facilitam o lançamento de novos imóveis e, por consequência, a atração de compradores e investidores.

4- Revolução digital completa do mercado. Antes conservador e atrelado a um ciclo de ações mais tradicionais,

a inovação leva soluções e recursos transformadores ao cliente.

5- Melhores condições na hora da compra, pois, com o aumento do uso da tecnologia, as empresas de inovação no meio imobiliário passaram a usar e investir em ferramentas que visam a melhoria e qualidade dos serviços prestados.

6- Por fim, oferecem uma maior segurança para o comprador, já que estão alinhadas com a tecnologia, buscando sempre o maior conforto para ambas as partes.

Também como uma forma de reforçar a importância destas novas marcas dentro do setor imobiliário, Freire afirma: "O papel das proptechs é levar inovação e resolver as dores do mercado de imóveis independentemente de em que parte do processo ela se aplica. Utilizar a tecnologia para melhorar a rotina de quem constrói, compra ou vende faz parte do DNA deste ecossistema em crescimento", finaliza o CRO. - Fonte e mais informações: (www.resale.com.br).

Por que as agências devem olhar também para a prospecção digital?

Atualmente as agências de marketing digital são muito procuradas por empresas B2B que precisam gerar mais oportunidades de negócios, ou seja, gerar mais leads. Porém, a grande parcela dessas agências acabam por oferecer aos seus clientes os serviços mais convencionais que já estão no playbook tradicional do marketing digital. Contudo, muitas agências deixam oportunidades na mesa por não explorarem um elemento essencial para potencializar a geração de leads qualificados: a prospecção digital. Junto às ações que já realizam, o olhar estratégico para a prospecção é essencial para melhorar os resultados alcançados.

Sete dicas para formar sociedades vencedoras

A formação de uma sociedade empresarial é sempre um assunto delicado no mundo do empreendedorismo. No melhor dos cenários, uma sociedade pode dar muito certo – sem conflitos, com ótimos resultados operacionais e com ganhos financeiros para todos os envolvidos. No pior, pode dar tudo errado, com desdobramentos que incluem problemas de relacionamento, retorno abaixo do esperado e prejuízos econômicos, culminando com brigas e até disputas judiciais.

Uso de dados e IA são foco das estratégias de Marketing B2B

Ao menos 75,4% dos profissionais à frente da área de Marketing das empresas B2B apostam no uso de dados e na integração de Inteligência Artificial e o uso de chatbots na estratégia de relacionamento com o mercado. Essa é uma das conclusões da pesquisa O Status do Marketing B2B - edição 2022, junto a 290 profissionais das áreas de Marketing e Comunicação, entre os meses de julho e outubro passados.

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Foto: nissannews



Conceito elétrico de alta performance

A Nissan revelou o conceito Nissan Ariya Single Seater Concept, um projeto de alto desempenho que demonstra como o trem de força do totalmente elétrico Nissan Ariya pode ser usado em um chassi de carro de corrida monoposto feito sob medida. O conceito foi apresentado no evento Nissan Futures por Alfonso Albaisa, vice-presidente sênior de design global da Nissan, e Juan Manuel Hoyos, gerente-geral da divisão de marketing global, branding e engajamento da empresa. A participação da Nissan no Campeonato Mundial de Fórmula E, da ABB FIA, também desempenhou papel fundamental na inspiração do Nissan Ariya Single Seater Concept. A Nissan corre no campeonato mundial totalmente elétrico para levar a emoção e a diversão dos veículos elétricos com emissão zero a um público global e para estar na vanguarda da pesquisa e design dos veículos elétricos.

[Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Reprodução

Planejar

A única instituição que certifica
planejadores financeiros CFP® no Brasil

planejar.org.br

PLANEJAR
Associação Brasileira
de Planejamento Financeiro



Palestras sobre os desafios para o planejamento financeiro no pós-crise e empreendedorismo

@AA Associação Brasileira de Planejamento Financeiro – Planejar realiza, de 7 a 9 de dezembro, a segunda edição do Congresso Internacional Planejar, em formato híbrido: presencial no espaço Pátio Benito, na Rua Texas, 243, em São Paulo (SP), e também online, nas redes sociais e plataforma digital interativa. Conhecido como o principal fórum anual de discussão da América Latina para os profissionais que atuam no planejamento financeiro de pessoas e famílias, o Congresso Planejar tem neste ano como tema 'Efeitos Colaterais – Aprendizado de ontem, desafios de amanhã'. O objetivo do evento é debater formas de vencer os desafios do momento econômico atual, trazendo o planejamento financeiro como protagonista no pós-crise. Assim como na primeira edição, o evento terá palestras abertas ao público nos três dias de programação. As apresentações serão transmitidas pelo canal do YouTube da Planejar.

[Leia a coluna completa na página 2](#)

Política

A crise de governança

Por Gaudêncio Torquato


[Leia na página 2](#)