

App de gestão de CRM online e offline no varejo

Em apenas 10 meses desde seu lançamento, o Oto, aplicativo de Inteligência Artificial voltado para o varejo, registrou um crescimento de 315% da receita mensal, comparando o MRR de fevereiro com o de dezembro, ambos em 2021

O resultado comprova a demanda do varejo por soluções tecnológicas que transformem o vendedor em protagonista da transformação digital, garantindo mais autonomia e produtividade a partir de dados dos consumidores.

Com o objetivo de elevar a transformação digital, levando agilidade, praticidade e informação para as mãos dos vendedores das lojas físicas, o Oto também registrou, em menos de um ano de existência, crescimento de 156% na quantidade de clientes. O diretor executivo do Oto, Guilherme Bohnen, explica que o objetivo do aplicativo é incluir o vendedor como peça principal do processo de transformação digital do varejo, além de ser importante para a melhora da experiência do cliente com a marca.

“Com o Oto, é possível levar até as mãos dos vendedores informações de cada consumidor para que ele



Soluções tecnológicas transformam o vendedor em protagonista da transformação digital.

utilize de forma personalizada ao contactá-los seja por WhatsApp, sms ou ligação. Os dados que chegam via aplicativo estão interligados pelos rastros que os clientes deixam tanto no mundo online, quanto no offline. Isso torna as interações entre marca e cliente muito mais assertivas e humanizadas, melhorando o relacionamento com o cliente e por consequência as vendas”,

afirma o diretor.

O varejo vem se adequando a toda essa transformação digital, e a tendência é que cada vez mais marcas atuem desta forma. Parte dos vendedores de lojas físicas possuem 40% do seu tempo ocioso e, unindo os recursos oferecidos com o aplicativo e os dados dos clientes, a conversão de venda passa a ser muito maior com a ferramenta em uso, tornan-

do-se mais fácil conquistar e fidelizar o cliente no dia a dia, já que durante este período, o vendedor pode entrar em contato com consumidores.

A ferramenta também vem passando por constantes evoluções e recentemente passou a oferecer cashback, permitindo que varejistas façam a gestão do benefício de maneira personalizada, levando em consideração o perfil do cliente e de suas compras.

“Queremos mudar o modo como o varejo se relaciona com os clientes, tornando o contato mais humanizado e assertivo, englobando os mundos online e offline. Para nós, o principal ativo de conversão é o ser humano, a IA é uma grande aliada no fornecimento de dados, mas é a pessoa por trás dela que será capaz de encantar o consumidor e oferecer exatamente o que ele precisa”, finaliza Bohnen.

Fonte e mais informações em: (www.otocrm.com.br).

Clube S/A, a nova rodada do futebol brasileiro

O futebol brasileiro fechou o ano de 2021 com a nova lei que autoriza a transformação de clubes em empresas, as chamadas Sociedades Anônimas do Futebol (SAFs), que já ficou conhecida como clube-empresa, não sendo novidade no exterior.

Na Europa, mais de 90% dos times que integram as principais ligas deixaram de ser meras associações esportivas para tornarem-se empresas competitivas e saudáveis do ponto de vista financeiro.

Segundo levantamento feito pela EY, os clubes-empresas europeus tiveram um aumento significativo de suas receitas, passando de 600 milhões de euros por ano, na década de 1990, para até 5,8 bilhões de euros anuais atualmente.

Os investidores, na maior parte das vezes, são os próprios empresários dos países, americanos ou chineses. No Brasil, times tradicionais avançam na possibilidade de transformarem-se em SAFs, que prometem uma verdadeira revolução no futebol.

Com a nova legislação, de acordo com os especialistas na área, entra em campo uma gestão profissional, que permite aos clubes executarem uma boa gestão financeira e captar recursos externos para serem investidos em novos talentos, infraestrutura e nas finanças do clube.

Saem de cena os velhos cartolas, as gestões administrativas e financeiras precárias e amadoras, os grupos políticos, as disputas internas e outros problemas que, muitas vezes, levam um time tradicional à bancarrota. Analistas explicam que, ao se transformar em uma S/A, o clube não deixa de ser propriedade dos seus torcedores.

Tampouco perde suas características originais,



No Brasil, times tradicionais avançam na possibilidade de transformarem-se em SAFs.

culturais e históricas, como cores, cidades-sede, hinos e outras tradições conquistadas ao longo dos anos. Todas as propostas e medidas adotadas pelo investidor devem ser aprovadas pela diretoria e conselheiros. Além disso, é mantida a entidade jurídica original da agremiação, a verdadeira “dona” do time.

Atualmente, 95% dos clubes brasileiros estão endividados. A transformação em um modelo profissional pode ser uma oportunidade para captação de recursos financeiros, estabilidade na gestão, menor interferência política e visão de longo prazo. Pode ser um pontapé inicial interessante para uma transformação completa da indústria do futebol (Agência EY).

Como prestar um atendimento mais humanizado

Prestar um bom atendimento é crucial para um negócio, mas “apenas” atender a demanda de um cliente não é mais o suficiente. Em um cenário de recessão econômica, a humanização do atendimento é uma alternativa que pode ajudar micro empresas a fidelizar consumidores e aumentar sua credibilidade no mercado.

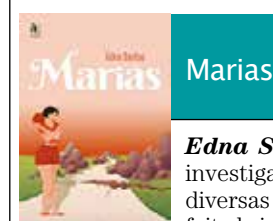
Para ajudar microempreendedores a demonstrar como valorizam seus clientes, a Academia Ninja, projeto de conteúdos educacionais, elenca dicas de como aprimorar a experiência do freguês e, claro, fazê-lo voltar.

- 1) Esteja sempre presente** - Quando um cliente busca um profissional, é porque há uma necessidade a ser sanada. Sendo assim, entender o que o cliente precisa, mostrar-se presente e disponível para sanar todas as dúvidas são pontos importantes para um bom atendimento. É preciso que o prestador de serviço analise a situação com empatia para que assim consiga ajudar o consumidor em um formato 360° e apresente um trabalho diferenciado.
- 2) A tecnologia não é a sua inimiga** - A tecnologia, quando usada de forma correta, pode ser uma ferramenta poderosa para aproximar o contato com o cliente e criar um bom relacionamento. É interessante investir em canais como Instagram, Facebook e Whatsapp, para abrir um leque maior de opções para o seu cliente.
- 3) Empatia e segurança** - Comunicar-se de forma empática e segura fará com que o cliente sintam-se mais à vontade. É importante que o profissional seja pró ativo durante as suas conversas, esteja aberto a ouvi-lo e a ajudá-lo prontamente. Manter um diálogo cordial e atencioso fará com que o vínculo profissional criado entre as partes seja positivo. - Fonte e mais informações (www.getninja.com.br).

Livros em Revista



Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



Marias

Edna Santos – A sempre combativa jornalista investigativa Edna Santos, que envolveu-se em diversas escaramuças à procura de verdades, desta feita brinda seus amigos e leitores com um brado à honra e glória de Marias. Há uma Maria, em forma de poema para cada leitor ou leitora. Sim há espaço também para homens, pouco, mas tem. Não é uma bandeira feminista, sem desdouro, é claro, antes trata-se de análises dedicadas, bem elaboradas que testemunham a importância e a real necessidade da existência desse nobre ser: a mulher. Suas linhas glorificam justificadamente cada Maria exposta, permitindo uma imagem vívida de seu inegável e abrangente protagonismo social. Viva Marias!!



Checklist do Gênio:
Dicas paradoxais para
testar o talento criativo

Dean Keith Simonton – Senai – SP – Especialista em inteligência humana, sempre preocupado com seu desenvolvimento, apresenta preciosas avaliações sobre personalidade genial e geniosa. Obra de grosso calibre elaborada sob a égide de profundas e exaustivas pesquisas. A pessoa nasce ou torna-se um gênio? Quais influências corroboram para o eclodir genial? Com sabedoria ímpar o professor esclarece interessantes pontos sobre essas e outras dúvidas. Válido para estudiosos da mente e personalidade humanas, bem como recomendado para inteligentes curiosos.



Entre Baratas e Rinocerontes

Mauro Mendes Dias – Iluminuras - O experiente psicanalista criou metáforas para explicar o grau de estupidez que gravita em torno da nossa sociedade. Seu título soa como uma afronta, todavia, trata-se de uma chamada de atenção. Nestes termos, poderemos analogicamente inferir sensações de asco e rudeza. Na realidade deparamo-nos com muitos seres humanos causadores de tais desagradáveis momentos e atitudes. A obra tem o escopo de criticar nossas atividades, vícios e pecadinhos. Reflexão para poucos.



A Voz de Exu em Palavras

Milene Cintra – A sacerdotisa Milene, advogada, teóloga, psicanalista, coaching, num misto de auto biografia e relatos voltados à religião africana, desmistifica e justifica uma importante, bem como relevante figura no cenário umbandista: o Exu. Além de encantadora, dotada de uma simpatia ímpar, conhece profundamente o assunto, e com muita credibilidade, leva aos leitores ensinamentos que permitirão, mesmo que não sectário seja, entender perfeitamente todas nuances desse Ser fundamental para a prática religiosa de cerne espiritualista. Este escriba impressionou-se ao assistir uma sua palestra. Nas suas páginas residem fundamentos que levarão ao pleno esclarecimento. Deve ser lido com isenção e tranquilidade. Em momentos aflitivos como os que vivemos, uma obra que iluminará caminhos.

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.



Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
41º Subdistrito, - Cangaíba
Dr. Mario Luis Migotto - 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: **FELIPE SANTANA BRANDÃO**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Itaqueria - SP, no dia (10/03/1990), estado civil solteiro, profissão corretor de seguros, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo-SP, filho de Paulo Roberto Silva e de Vilma Santana Brandão. A pretendente: **ANDRESSA CRISTINA SIMÃO CUPERTINO**, de nacionalidade brasileira, nascida em Guarulhos - SP, no dia (17/03/1993), estado civil solteira, profissão analista administrativa, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Sergio da Silva Cupertino e de Selma Simão Cupertino.

O pretendente: **FELIPE CIDRÔNIO SILVA**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Guaianases - SP, no dia (09/02/1994), estado civil solteiro, profissão controlador patrimonial, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Paulo Roberto Silva e de Roseli Moreira Cidrônio Silva. A pretendente: **FRANCIELEN SANTOS DE ARAUJO**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Guaianases - SP, no dia (09/05/1996), estado civil solteira, profissão pedagoga, residente e domiciliada nesta Capital, São Paulo - SP, filha de Marcelo Campos de Araujo e de Adriana Cristina Santos de Araujo. Obs.: Bem como cópia enviada a Unidade de Serviço, onde a pretendente é residente e domiciliada.

O pretendente: **MIGUEL SALES DE LIMA**, de nacionalidade brasileira, nascido em Missão Velha - CE, no dia (08/04/1985), estado civil divorciado, profissão empresário, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Francisca Sales de Lima. A pretendente: **JESSIKA DE JESUS ELIAS**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (01/03/1988), estado civil solteira, profissão analista de cadastro, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Carlos Augusto Elias e de Ana Cristina de Jesus Elias.

O pretendente: **CARLOS ROBERTO ALVES DE SÁ**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Liberdade - SP, no dia (01/05/1976), estado civil solteiro, profissão analista de operações, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de José Oleriano de Sá e de Maria Alves Miguel de Sá. A pretendente: **SUELI BARBOSA BENITES**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Penha de França - SP, no dia (08/02/1981), estado civil solteira, profissão modelista, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha e Luiz Gonzaga Benites e de Marly Barbosa Benites.

O pretendente: **ANTONIO CLAUBERTO PEREIRA DE ALMEIDA**, de nacionalidade brasileira, nascido em Ubajara - CE (Registrado no Distrito de Jaburuna), no dia (06/10/1988), estado civil solteiro, profissão montador de painel, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Gilberto Pereira Rodrigues e de Maria Marlene Moreira de Almeida. A pretendente: **JOSEANE DA COSTA CALAZANS**, de nacionalidade brasileira, nascida em Queimadas - BA, no dia (27/07/1985), estado civil solteira, profissão auxiliar de classe, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de José Gonçalves Calazans e de Luzia Maria da Costa Calazans.

O pretendente: **PEDRO HENRIQUE DE CARVALHO SILVA**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Pirituba - SP, no dia (26/04/1999), estado civil solteiro, profissão auxiliar administrativo, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Reinaldo Cesar da Silva e de Elaine Manezi de Carvalho Silva. A pretendente: **THALITA BRASILEIRO ALCANTARA DOS SANTOS**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, São Miguel Paulista - SP, no dia (28/02/1996), estado civil solteira, profissão auxiliar de escritório, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Ailton Alcantara dos Santos e de Sandra Brasileiro dos Santos.

O pretendente: **FRANCISCO HENRIQUE ESTEVAM DOS SANTOS**, nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (02/11/1998), estado civil solteiro, profissão auxiliar administrativo, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de José Nogueira dos Santos e de Maria das Graças Estevam. A pretendente: **NATALIA GALDINO DE MELO**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Capela do Socorro - SP, no dia (08/06/1999), estado civil solteira, profissão assistente de suprimentos, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Raimundo Galdino de Melo e de Nubia Campos de Oliveira Melo.

O pretendente: **FÁBIO AUGUSTO MARTINS**, de nacionalidade brasileira, nascido em esta Capital, Bela Vista - SP, no dia (12/07/1993), estado civil solteiro, profissão engenheiro geólogo, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Valdir Candido Martins e de Maria de Lourdes Fernandes Martins. A pretendente: **FERNANDA CAROLINE SILVEIRA PERETTA**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Alto da Mooca - SP, no dia (15/02/1992), estado civil solteira, profissão assistente de recursos humanos, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Mauricio dos Santos Peretta e de Eunice Soares Silveira Peretta.

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