

POSSÍVEIS INSUCESSOS E VULNERABILIDADES

A SOLIDÃO DO LÍDER EXISTE, MAS SE DISTANCIAR DESSA CONDIÇÃO É ALGO PODEROSO

▶▶▶ [Leia na página 4](#)

Chegada do frio abre oportunidade para turismo de inverno no país

As temperaturas já começaram a cair em várias regiões do Brasil e o inverno chegou mais cedo do que esperado. Entre os segmentos que podem se beneficiar da estação, o turismo se destaca na temporada, beneficiando várias atividades econômicas da cadeia produtiva. O período, que também é marcado pelas férias escolares de julho, é um momento propício para famílias e casais que desejam viajar.

Os destinos mais procurados são as cidades mais frias do Sul e Sudeste do país, que exploram atrativos locais para atrair turistas de outras cidades, mas também moradores das próprias localidades. A analista de Competitividade do Sebrae Nacional, Ana Clévia Guerreiro, explica que as pessoas querem viajar para compartilhar experiências únicas.

"Quem empreende tem que ter clareza que esse é um momento de inovar, seja oferecendo produtos e serviços novos ou inovando em produtos e serviços que já existem, sempre pensando no que pode ser feito de forma diferente", recomenda. A especialista destaca a pesquisa Sustainable Travel Report, realizada pela empresa Booking.com no ano passado, que apresenta os principais desejos dos turistas.

O relatório revela que 73% das pessoas querem ter experiências autênticas que representem a cultura local em suas viagens. "A pandemia trouxe para as pessoas essa consciência de comunidade, de que elas fazem parte de um todo e isso também se reflete na preocupação com os aspectos sustentáveis, principalmente



no seu eixo ambiental e social", comenta. Para ajudar os donos de pequenos negócios, o Sebrae elaborou dicas para os empreendedores do turismo que desejam aproveitar a temporada de frio. Confira:

1. Tenha uma estratégia para atrair o seu cliente - Saiba encantar o seu cliente desde o momento da venda e não abra mão de explorar as possibilidades dos meios digitais para ajudar nessa missão. Para isso, tenha em mente que você deve posicionar o seu empreendimento, fazendo uma ligação com o período de inverno, clima mais ameno e mais acolhedor.

Como o momento também coincide com as férias, muitas famílias e casais decidem viajar. Então, aproveite para criar um clima que atraia esse tipo de público. Também é preciso ficar atento ao momento da entrega que pode ir além do prometido e gerar uma experiência inesquecível, bem como no pós-venda, com uma interação mais amigável, estimulando aproximações futuras.

2. Agregue valor aos produtos e serviços com diferenciais do território com criatividade - Pense como o território onde o seu negócio está inserido

pode agregar valor ao seu produto ou serviço. Esse é o momento de utilizar a criatividade para proporcionar uma experiência única seja no seu destino, seja no empreendimento para o seu público. Identifique quais são os diferenciais do território onde você atua. No Sul e Sudeste, por exemplo, nós temos vinhos, queijos, cafés reconhecidos que são a cara do Brasil. Aposte nessa conexão com a identidade e cultura locais.

3. Se comunique bem com o seu cliente - Aquele empreendedor que melhor se comunicar com seu cliente vai sair na frente. Então é fundamental ter informações disponíveis em seus canais de atendimento seja presencial ou virtual, bem como ter um produto turístico bem estruturado e roteiros. O conteúdo apresentado tem que ser esclarecedor, com informações relevantes que ofereçam segurança para que o cliente não tenha dúvida de que vai viver experiências inesquecíveis e autênticas.

4. Fazer parcerias que gerem impactos positivos para toda a localidade - Lembre-se de que você não precisa oferecer essa experiência única sozinho. Pode somar com outros empreendedores da sua região para agregar valor ao seu produto ou serviço. Esse movimento é muito bem-visto pelos turistas, pois as pessoas querem sentir que a viagem teve um impacto positivo para aquela localidade ou destino visitado.

Empreendedores que estão atentos e fazem parcerias com outros negócios da sua comunidade, sejam parcerias com produtores da agricultura familiar, sejam com grupos de identidade cultural do local, que também incluem aspectos da gastronomia, podem atrair maior atenção dos viajantes (AI/Sebrae).

Preparação tecnológica do varejo para a Black Friday deve começar agora

Segundo pesquisa da NielsenIQ/Ebit, em 2021, as vendas no e-commerce brasileiro na Black Friday totalizaram R\$ 4,2 bilhões, em um crescimento de 5% em relação a 2020. ▶▶▶

Empreendedorismo: cinco dicas para fazer qualquer negócio dar certo

Qual brasileiro nunca sonhou em ter o próprio negócio? Empreender, para muitos, significa segurança financeira e liberdade para fazer o que e como se quer, sem patrão. ▶▶▶

Três cases de sucesso de e-commerce no exterior para nossas marcas

O social commerce é o futuro do varejo online. Até 2025, a Accenture estima que o social commerce mais que dobre para um mercado de US\$ 1,2 trilhão em todo o mundo. ▶▶▶

Cinco motivos para apostar no planejamento financeiro empresarial

O número de empresas no mercado brasileiro aumenta todos os anos: atualmente existem mais de 18 milhões de negócios ativos no Brasil, de acordo com a pesquisa divulgada pelo Ministério da Economia. Por outro lado, muitas dessas empresas não conhecem ou não fazem o uso do planejamento financeiro. ▶▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Foto: ANSA



Vaticano revela logo oficial do Jubileu 2025

Após um concurso internacional, o Vaticano revelou o logo oficial do Jubileu 2025, que terá como tema Peregrinos in Spem (Peregrinos da esperança, em tradução livre). O desenho de Giacomo Trevisani foi o vencedor entre os 294 concorrentes e foi escolhido diretamente pelo papa Francisco. Segundo o arcebispo Rino Fisichella, o desenho "representa quatro figuras estilizadas para indicar a humanidade que vem dos quatro cantos da terra" e "todas estão abraçadas umas nas outras para indicar a solidariedade e fraternidade que deve existir entre os povos". "É possível notar que a primeira está abraçada na cruz. É o sinal não só da fé que abraça, mas da esperança que não pode jamais ser abandonada porque nós temos necessidade disso sempre e sobretudo nos momentos de maior necessidade", ressaltou ainda o religioso. Chegaram 294 propostas de 213 cidades e 48 países diferentes (ANSA). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 5](#)

News@TI

Imagem: AI/Preâmbulo Tech



E-book sobre como gerir um escritório de advocacia como uma empresa

@A Preâmbulo Tech produziu o e-book "Como gerir seu escritório de advocacia como uma empresa?", enviado para seus clientes como um conteúdo para ajudar nas melhorias do escritório e disponibilizado através de campanhas de marketing digital para quem se interessa por suas soluções para o mercado jurídico. Com 33 anos de experiência no segmento jurídico, a Preâmbulo Tech desenvolve soluções tecnológicas para o dia a dia de escritórios de advocacia e departamentos jurídicos, que impactam positivamente o negócio. A partir da observação diária sobre os avanços na administração advocatícia, foi desenvolvido o e-book, que traz uma visão ampla de tudo o que envolve uma gestão eficiente e empresarial de um escritório (<https://preambulo.com.br/>). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 6](#)

Empreendedorismo

Virei líder, e agora, por onde começar?

Renato Martinelli



▶▶▶ [Leia na página 8](#)