

GUIA PARA O SUCESSO

OS CINCO PILARES ESSENCIAIS DA CONTABILIDADE PARA STARTUPS

▶▶ Leia na página 8

Dia dos Pais: dicas da ABEVD para aumentar suas vendas e encantar clientes

Com a chegada do Dia dos Pais, a Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD) destaca a relevância de se preparar para essa data especial, que proporciona uma excelente chance de aumentar as vendas.

Por isso, a entidade separou sete dicas para empreendedores que atuam com venda direta - aquela realizada com mediação de consultores e utilização de catálogo físico ou digital - aproveitar a oportunidade e melhorar seus ganhos.

"As datas comemorativas, como o Dia dos Pais, desempenham um papel fundamental no calendário de vendas. Elas não apenas impulsionam as vendas, mas também estreitam os laços entre os consultores e seus clientes. Aproveitar essas oportunidades com campanhas bem estruturadas e ofertas atrativas é essencial para o sucesso nas vendas diretas", explica Adriana Colloca, presidente executiva da entidade.

E para quem ainda não começou, pode aproveitar a data para começar a vender e aproveitar os descontos especiais para empreendedores em produtos que vão desde os tradicionais cosméticos e cuidados pessoais até artigos domésticos, roupas, suplementos e vitaminas, dentre muitos outros produtos.

De acordo com dados da ABEVD, os produtos de cosméticos e cuidados pessoais lideram as vendas no setor de vendas diretas, representando 42% do total. Em segundo lugar, estão as roupas e acessórios, que correspondem a 18%. Esses números refletem a preferência dos consumidores por produtos que agregam valor ao seu cotidiano e bem-estar.



Caranichiarie_CANVA

Confira as dicas:

- 1. Ofertas personalizadas:** entenda o perfil dos clientes e pais e ajuste suas ofertas conforme os interesses e necessidades deles. Um presente bem escolhido faz toda a diferença.
- 2. Promoções especiais:** as empresas normalmente criam promoções e combos exclusivos para a data. Ofereça descontos atraentes nesses combos ou até brindes para incentivar as compras.
- 3. Divulgação nas redes sociais:** utilize as redes sociais para promover suas ofertas e formas de usar os produtos. Compartilhe posts com sugestões de presentes, depoimentos de clientes e fotos inspiradoras que evidenciem os benefícios dos produtos.
- 4. Experiência de compra:** proporcione uma experiência de compra diferenciada, desde o atendimento personalizado, a recomendação do produto indicado para o cliente, até a embalagem do produto. Detalhes

cuidadosos podem encantar e fidelizar o cliente.

- 5. Depoimentos e provas sociais:** utilize depoimentos de clientes satisfeitos e histórias de sucesso para criar confiança e credibilidade em seus produtos e até para inspirar outras pessoas a venderem também.
- 6. Capacitação e treinamento:** invista na capacitação e treinamento, dos consultores próximos a você. Existem estudos que mostram que um consultor bem preparado tem mais chances de fechar vendas e fidelizar clientes.

"Estamos sempre buscando formas de apoiar nossos associados, tanto empresas como empreendedores, a oferecer ferramentas para que possam maximizar suas vendas, especialmente em datas comemorativas tão importantes como o Dia dos Pais," conclui Adriana Colloca. - Fonte e mais informações: (https://www.abevd.org.br/).

Blockchain e "score" de crédito: a descentralização pode melhorar o acesso ao crédito

Desenvolver uma discussão que juntasse finanças descentralizadas e bancos, até pouco tempo atrás, pareceria conflitante. ▶▶

Confira cinco tendências de IA para mercado financeiro

O mercado financeiro está em constante evolução e a Inteligência Artificial (IA) está desempenhando um papel cada vez mais significativo. À medida que as tecnologias avançam, as instituições financeiras buscam maneiras de se adaptar e inovar para manter a competitividade. ▶▶

O reskilling e upskilling melhoram a eficiência e a competitividade das empresas

Manter um time atualizado profissionalmente é desafiador, sobretudo em virtude das rápidas e constantes mudanças. No entanto, a atualização é fundamental para a sustentabilidade e o crescimento das organizações em diversos setores. ▶▶

Confira cinco dicas estratégicas para tirar uma empresa do vermelho

A Sondagem das Micro e Pequenas Empresas, realizada pelo Sebrae em parceria com a FGV em 2021, revelou dados que chamam atenção para a saúde financeira dos negócios no Brasil. Segundo a pesquisa, 52% das empresas não possuem reservas de dinheiro e 12% enfrentam dificuldades para pagar contas em dia. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Foto: Divulgação Marcopolo



Novo veículo incorpora as inovações e tecnologias

A Marcopolo acaba de lançar o ônibus Viaggio 1050 da Geração 8. O modelo, com 50 unidades já vendidas, vem complementar a linha de rodoviários da marca que já contava com os modelos Paradiso 1050, Paradiso 1200, Paradiso 1350, Paradiso 1600 LD e Paradiso 1800 DD. A Geração 8 já registra a marca de mais de quatro mil unidades comercializadas. O sucesso dos ônibus desta categoria se deve a fatores como a renovação das frotas por parte das empresas rodoviárias, que buscam o aumento de conforto e segurança para os passageiros. O Viaggio G8 1050 incorpora todas as inovações e tecnologias introduzidas nos modelos Paradiso e proporciona aos operadores uma nova opção de veículo sofisticado e, ao mesmo tempo, econômico e eficiente, para as operações de fretamento e turismo. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução



IAB Brasil traz ao país encontro de CMOs criado por Cannes Lions e ANA

@O IAB Brasil, associação que tem o objetivo de promover o crescimento sustentável da publicidade digital, vai trazer ao país um dos eventos mais importantes do mundo do marketing: o Global CMO Growth Council, em que os mais relevantes executivos da área se reúnem para debater tendências, desafios e oportunidades. O Global CMO Growth Council foi criado há seis anos por Cannes Lions - maior evento de publicidade e comunicação do planeta - em parceria com a ANA, associação que reúne os maiores anunciantes dos Estados Unidos. O primeiro encontro no Brasil vai acontecer em São Paulo, no dia 3 de setembro, durante o AdTech & Branding, evento organizado pelo IAB Brasil. A primeira edição do Global CMO Growth Council reunirá cerca de 40 profissionais renomados da área de marketing no Brasil. O objetivo da iniciativa local é estender a comunidade criada globalmente em 2018 e garantir que os CMOs tenham uma plataforma de intercâmbio de ideias para definir uma agenda positiva para o crescimento do setor. ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Política

Amigos para siempre!

Por Heródoto Barbeiro



▶▶ Leia na página 2