

Dia dos Pais: especialistas ensinam como vender mais

Com as vendas do varejo retomando o ritmo, há uma expectativa positiva para o Dia dos Pais, uma das principais datas comemorativas do segundo semestre

Dados da CNC (Confederação Nacional do Comércio) projetam que somente as marcas de vestuário devem alcançar receita de mais de R\$ 3 bilhões com o Dia dos Pais neste ano, seguidas pelo ramo de perfumaria e cosméticos, com expectativa de R\$ 1,5 bilhão.



Cherograph - CANVA

No geral, o órgão prevê alta de 4,7% nas vendas atreladas à data em 2024, com movimentação de R\$ 7,7 bilhões. Com um cenário positivo, o que as empresas podem fazer de diferente para aumentarem as vendas? Conversamos com especialistas para entender no que vale a pena investir para um bom fluxo de caixa nos dias que antecedem a data. Confira:

• IA para a análise de dados e estratégias de vendas nos marketplaces - Para garantir a lucratividade do período, os vendedores de e-commerce e marketplaces devem reconhecer as necessidades dos compradores, compreender os diferenciais dos concorrentes e definir o estoque de acordo com as tendências do período, aliados a análises de inteligência artificial que entendem as necessidades do mercado.

“Ampliar as vendas e aproveitar as datas relevantes do varejo para garantir a lucratividade se torna possível quando estratégias estão bem estabelecidas e amparadas por informações de comportamento do consumidor.

Identificar os hábitos de demanda, conhecendo as palavras-chave, tipos de buscas que as pessoas fazem na esfera online e comparar com a performance das ofertas disponíveis correspondentes, por big data e IA, colabora para que o seller escolha os produtos corretos e defina uma reserva eficiente para atender os clientes”, assegura Juliana Vital, Chief Revenue Officer da Nubimetrics.

• Diversificar as opções de pagamento em canais digitais - Para impulsionar as vendas, é necessário mais do que bons produtos a preços competitivos: é preciso reforçar a presença nos canais digitais. Inclusive, hoje em dia, não é necessário ter uma loja virtual para aproveitar esse potencial. Soluções como links de pagamento permitem vendas através de redes sociais, WhatsApp ou e-mail.

O link funciona como um endereço de site e, ao ser clicado, direciona os clientes para uma tela de pagamento onde podem finalizar suas compras. “É possível vender parcelado com o link de pagamento, mesmo sem maquininha. Além disso, o link de com-

pra pode ser divulgado nas redes sociais do negócio, oferecendo pagamento integrado e seguro, especialmente útil para datas como o Dia dos Pais”, explica Carlos Alves, Vice-presidente de Tecnologia e Negócios da Cielo.

• Experiência do cliente personalizada - Para a conversão de vendas, é importante que faça com que seus clientes se sintam especiais, oferecendo uma experiência personalizada. Recomende produtos com base em compras anteriores, envie sugestões de presentes e ofereça embalagens especiais.

Para Lucas Castellani, fundador e CEO da Cartpanda, plataforma completa de e-commerce, a jornada do consumidor é um ponto alto de valor nas vendas e deve ser o centro das estratégias. “Quando colocamos a experiência do consumidor em primeiro lugar, estamos construindo um relacionamento duradouro e significativo que tornará a empresa reconhecida e capaz de transformar clientes em verdadeiros defensores da marca. Pequenos gestos podem fazer toda a diferença na jornada de compra”, afirma o CEO.

Conselho de Família é fundamental para garantir longevidade das empresas

Silvinei Toffanin (*)

De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 90% das empresas no Brasil têm perfil familiar

Sendo a maioria das companhias em atividade em território brasileiro, é importante que haja uma discussão a respeito da importância do Conselho de Família para que essas empresas possam garantir sua longevidade e se perpetuar em seus mercados de atuação.

Um outro levantamento, ainda mais surpreendente, foi feito pelo Banco Mundial e aponta que apenas 30% das empresas familiares chegam à terceira geração, enquanto apenas metade delas sobrevive. Esse número reforça, ainda mais, a necessidade da adoção de boas e eficazes práticas de governança corporativa nessas companhias.

O Conselho de Família é, a meu ver, fundamental para garantir vida longa aos mais diversos tipos de negócios familiares. Ele nada mais é do que um grupo formado por membros da família empresária, cuja função é promover a comunicação, harmonia e transparência dentro da família e contribuir para a perpetuação do negócio.

Um bom Conselho de Família discute e define as diretrizes, planos e políticas que regem a relação entre família e empresa. É este grupo que vai abordar temas como sucessão, participação dos membros da família na gestão e distribuição de dividendos. Também é quem vai constituir o Protocolo Familiar, que é um acordo firmado por todos os membros da família definindo princípios, valores, deveres e direitos dos membros, de forma a regular as relações entre eles e com a empresa.

O Conselho de Família também assegura o legado da família, promove a

união do grupo em torno de objetivos comuns, atua na intermediação de conflitos familiares relacionados aos negócios, caso das disputas por sucessão, divergência de opinião e interesses conflitantes. Além disso, define critérios para o ingresso ou saída de acionistas e representa a família na relação com outros conselhos da empresa.

É interessante notar, que um estudo da KPMG mostrou que 44% das empresas familiares acreditam que a próxima geração não está preparada para a sucessão.

Essa constatação traz outro excelente motivo para que exista um Conselho de Família e para que ele atue em parceria com o Conselho de Herdeiros. Assim, questões como a formação das próximas gerações e o planejamento de carreira dos membros da família, seja dentro ou fora da empresa, com orientações sobre educação, treinamento e desenvolvimento profissional podem ser conduzidas. Dessa forma, torna-se possível interferir, diretamente, na continuidade do legado.

Costumo dizer que criação de um Conselho de Família deve ser prioridade para as empresas familiares. Inclusive, oriento que quanto antes for constituído, melhor será. No caso de empresas mais jovens, esse grupo terá, naturalmente, uma estrutura mais simples e enxuta.

Porém, à medida em que a família e a empresa forem crescendo, o Conselho também deve se desenvolver e assumir um papel relevante na comunicação entre seus membros.

É claro que, cada família tem sua estrutura, sua história, objetivos e particularidades, que vão refletir diretamente no futuro dos negócios. Isso significa que a formação de um Conselho de Família é uma medida inteligente e estratégica para uma jornada mais transparente, produtiva e bem-sucedida.

(*) - É fundador e sócio da Direto Group (<https://www.diretogroup.com/>).

Aprender a aprender: como estimular o autodidatismo nas crianças?

Desenvolver e potencializar o autodidatismo nas crianças desde cedo é uma forma poderosa de prepará-las para uma vida de aprendizado contínuo, adaptabilidade e sucesso. Este processo envolve incentivar a curiosidade natural das crianças, oferecer suporte e criar um ambiente que valorize a aprendizagem independente.

Para Mariana Bruno Chaves, pós-graduada em psicopedagogia e especialista em educação na rede Kumon, o autodidatismo é essencial para o aluno, pois fomenta a autonomia, a disciplina e a capacidade de resolver problemas de forma independente. “Quando as crianças aprendem a buscar respostas e solucionar desafios por conta própria, elas desenvolvem habilidades para a vida, como a perseverança e a autoconfiança”, conta.

Criar oportunidades para que explorem temas de interesse pessoal e encorajá-las a fazer perguntas e investigar soluções são maneiras eficazes de nutrir essa autonomia desde cedo. Diante disso, Mariana ainda detalha algumas estratégias que podem estimular o autodidatismo nas crianças.

- 1) Incentivar a curiosidade** - As crianças são naturalmente curiosas. Estimular a curiosidade incentivando-as a fazer perguntas e buscar respostas é uma maneira de encorajá-las. Livros, filmes e visitas a parques e museus podem ser grandes fontes de inspiração.
- 2) Criar ambientes ricos em recursos** - Disponibilizar uma variedade de materiais educativos em casa, como livros, quebra-cabeças e jogos educativos são ótimas opções. “Certifique-se de que esses recursos sejam acessíveis e que as crianças se sintam à vontade para explorá-los por conta própria”, reforça.
- 3) Desenvolver a habilidade da pesquisa** - Ensinar as crianças a buscarem informações de maneira eficiente, mostrando como usar, por exemplo, a internet para as pesquisas, livros, entre outras fontes de informação.
- 4) Estimular a autonomia** - Dê às crianças a oportunidade de tomar decisões sobre o que querem aprender e como querem aprender, mas mantenha um equilíbrio adequado. Ofereça-lhes a liberdade de escolher seus projetos e atividades, mas guie suas escolhas para garantir que as estejam fazendo de forma construtiva e adequada. Apoie suas decisões e ajude-as a planejar e executar suas ideias, garantindo que haja um direcionamento claro para evitar que fiquem muito soltas.
- 5) Modelar o comportamento autodidata** - Os pais podem ser exemplos de aprendizagem autodidata para as crianças. Mostrar o interesse em aprender coisas novas e compartilhar



Souman Hazra - CANVA

suas descobertas com elas é importante. Quando elas veem os adultos ao seu redor valorizando a aprendizagem, elas são mais propensas a adotar esse comportamento.

- 6) Estabelecer metas e reconhecer esforços** - Reconhecer o esforço e o progresso, em vez de apenas o resultado final, incentiva a persistência e a motivação intrínseca.
- 7) Usar a tecnologia** - Existem inúmeras plataformas educacionais, aplicativos e jogos que podem tornar a aprendizagem mais interativa e divertida. No entanto, é importante monitorar o uso da tecnologia e garantir que ela seja usada de maneira equilibrada.
- 8) Promover a colaboração** - Autodidatismo não significa aprender sozinho o tempo todo. Incentive a colaboração entre as crianças, permitindo que trabalhem juntas em projetos e compartilhem seus conhecimentos. A troca de ideias pode enriquecer o processo de aprendizagem e fomentar habilidades sociais.
- 9) Incentivar a reflexão** - Ajudar as crianças a refletir sobre o que aprenderam e como aprenderam. Pergunte-lhes sobre seus sentimentos em relação ao processo de aprendizagem e o que poderiam fazer diferente da próxima vez. A reflexão ajuda a consolidar o conhecimento e a melhorar as habilidades de aprendizagem autodidata.
- 10) Ofereça suporte e orientação** - Embora o objetivo seja promover a independência, é importante estar disponível para oferecer suporte e orientação quando necessário. Estar presente para responder perguntas e oferecer feedback ajuda a superar desafios. - Fonte e mais informações, acesse: (<https://www.kumon.com.br/>).

