

Casos de mpox já superam o total de 2023

De janeiro a agosto, o Brasil registrou 945 casos confirmados ou prováveis de mpox. O que supera o total de casos notificados ao longo de todo o ano passado, quando foram contabilizados 853 casos. Há ainda 264 casos suspeitos da doença, segundo o Ministério da Saúde (ABr).

MUNDO DIGITAL E COMPETITIVO

O IMPACTO DE UM ERP NO VALOR DA EMPRESA: COMO MAXIMIZAR OS BENEFÍCIOS? [▶▶ Leia na página 8](#)

Planejamento é o diferencial para alcançar bons resultados no Black Friday

Atenção, gestores de e-commerce! A Black Friday, uma das ocasiões mais esperadas pelos varejistas em todo o mundo, já tem data definida para acontecer em 2024.

Neste ano, as lojas que participarem da ação terão promoções especiais para os consumidores em 29 de novembro.

De acordo com Felipe Rodrigues, especialista em e-commerce, fundador e CEO da Enviou - plataforma especializada na automação do marketing para e-commerce - as lojas online que vão participar do evento precisam iniciar o planejamento das ações o quanto antes, a fim de garantir vendas bem-sucedidas, além de preparar suas equipes e a empresa para o movimento mais alto nos dias em que serão feitas as ofertas e queimas de estoque.

Pensando nisso, Rodrigues criou um checklist que toda loja online precisa cumprir para garantir que a operação estará impecável para a Black Friday, para a Black Week ou até mesmo para uma Black Month. Os principais pontos de atenção levantados pelo especialista são os seguintes:

- Verifique a disponibilidade de produtos em estoque;
- Certifique-se de que a equipe de logística já está totalmente organizada para a ocasião e faça os últimos ajustes;
- Faça um último checkup com a equipe de TI para que a loja não saia do ar, caso o número de acessos seja muito elevado;
- Cheque se a equipe de atendimento já está afinada e devidamente treinada para atendimentos de emergência e auxílio aos clientes, inclusive na madrugada;



- Verifique os preços dos produtos. O consumidor está cada vez mais atento e pesquisando os itens que quer adquirir desde já, assim, cuidado com os preços praticados atualmente e os que serão anunciados na Black Friday. Garanta que o desconto será real;
- Também observe as políticas de frete. Não adianta oferecer desconto no produto e embuti-lo no frete. Não tente enganar o consumidor. Ele está atento!
- Atenção às comunicações feitas na loja. Se determinado produto em promoção for de uma coleção anterior ou se o produto estiver próximo do vencimento, por exemplo, deixe isso claro;
- Revise as ações de marketing programadas: para garantir que os clientes saibam dos itens em promoção, comece a anunciar a participação da loja na Black Friday com algumas semanas de antecedência. Um bom meio para isso é o e-mail marketing. Seja criativo, ofereça pequenas "pílulas" do que será possível adquirir com descontos;
- Organize avaliações do histórico de compras de quem já é cliente da sua loja e, se possível, ofereça produtos relacionados na Black Friday com descontos especiais para esse consumidor específico. Essa é

uma boa forma de prestigiar e fidelizar clientes;

- Vai fazer campanha de cashback? Verifique se os mecanismos estão claros para os clientes e cuide para que o sistema entregue os valores prometidos;

- Faça uma revisão de todos os pontos com o seu time para garantir que a ação seja perfeita e boas vendas!

Para potencializar o planejamento, Rodrigues recomenda o uso combinado de ferramentas que fortaleçam o marketing e as estratégias de vendas. "Uma boa plataforma de e-mail marketing e a entrega de conteúdos personalizados por esse canal podem ser excelentes para levar o cliente à loja online.

Ao mesmo tempo, ferramentas que promovam a recuperação de carrinhos abandonados e que detectem o abandono de navegação podem ser decisivas na hora de converter uma venda que já estava praticamente perdida.

Também vale investir em ferramentas de gatilho personalizado, que permitem o envio de conteúdos totalmente customizados ao consumidor, para despertar o desejo por um determinado item", finaliza o especialista. - Fonte e outras informações: (www.enviou.com.br).

Negócios em Pauta

Foto: SGB/Divulgação



Rio Madeira chega à cota mais baixa da história

A seca no Rio Madeira já é a mais severa da história. Na terça-feira (3), Porto Velho (RO) registrou 1,02 m – a cota mais baixa observada em quase 60 anos, desde o início da série histórica, em 1967. Essa marca superou a cota de 1,10 m registrada duas vezes, nos meses de outubro e novembro, em 2023. Os dados são apresentados no novo boletim de monitoramento hidrologico da bacia, divulgado pelo Serviço Geológico do Brasil (SGB) na plataforma SACE. Sem previsões de chuvas para a região, as projeções indicam que o nível do rio deve continuar a descer, agravando ainda mais a crise hídrica. [▶▶ Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Reprodução: https://21cbc.com.br/



Congresso Brasileiro de Contabilidade destaca inovação e tecnologia no setor

@Entre os dias 8 e 11 de setembro, a cidade de Balneário Camboriú/SC será sede do 21º Congresso Brasileiro de Contabilidade (CBC). O evento, realizado a cada quatro anos, comemora seu centenário com o tema "Ser Contábil: humano, digital e ético". Mais de 5 mil profissionais da contabilidade se reunirão para debater a evolução da classe contábil e explorar oportunidades de negócios. "A participação dos profissionais é de extrema importância, uma vez que é o ambiente perfeito para aprender e trocar experiências", afirma o contador e conselheiro do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Glaydson Trajano Farias. "Esta é uma ótima oportunidade para conhecer profissionais de outros locais, fazer network e ainda poder se inteirar dos principais temas que permeiam nossa contabilidade", completa. Para mais informações sobre o 21º Congresso Brasileiro de Contabilidade (CBC), acesse o site (www.21cbc.com.br). [▶▶ Leia a coluna completa na página 2](#)

Uma realidade: funcionários motivados rendem até 90% da capacidade

Uma pesquisa realizada na Universidade de Harvard, mostra que pessoas desmotivadas conseguem manter seus empregos, entretanto, rendem apenas de 20% a 30% de sua capacidade de trabalho. [▶▶](#)

O momento certo de eleger um sucessor nos negócios

O processo de escolha de um sucessor é um dos momentos mais críticos e importantes na vida de uma empresa. Marcus Marques, CEO do Grupo Acelerador, relata que o empresário que se encontra à frente do negócio tem a responsabilidade de garantir o legado. [▶▶](#)

Competitividade empresarial fica cada vez mais acirrada com a Inteligência Artificial

Recentemente, rodei o mundo conferindo as novidades de inteligência artificial (IA), participando e palestrando em eventos, além de ter participado do treinamento "The Future of AI" da Singularity University. [▶▶](#)

Estratégia Omnichannel auxilia varejo no processo de conquista do consumidor

"O comportamento do consumidor vem mudando ano a ano. Com o aumento da concorrência nos mais diversos setores e uma maior variedade de canais e de recursos para pesquisa dos produtos desejados, torna-se primordial que as varejistas tenham boas estratégias omnichannel se não quiserem perder mercado", explica Haroldo Matsumoto, diretor da Prosperra Educação Corporativa – consultoria especializada na gestão de negócios. [▶▶](#)

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Política

Queremos dinheiro!

Heródoto Barbeiro



[▶▶ Leia na página 2](#)

Economia da Criatividade

Computação gráfica, Personagens 3D e Avatares Digitais no mundo dos negócios
Carol Olival



[▶▶ Leia na página 4](#)