

Seja o líder que a sua empresa precisa

Pedro Signorelli (*)

Sempre debatemos as diferenças de ser apenas um chefe e ser um líder

Essas conversas, deixamos clara a importância de exercer uma liderança boa, justa e responsável, porém, pode ser que apesar dos seus esforços, o resultado não esteja sendo atingido, então faço um questionamento: mais que um bom líder, você está sendo o líder que a sua empresa precisa?

Quando uma pessoa é promovida e passa a ocupar um cargo de liderança, é normal que se sinta um pouco perdida no início, como se não soubesse ao certo por qual caminho seguir ou qual a melhor decisão tomar. Afinal, começam a chegar muitas informações ao mesmo tempo e é necessário lidar com questões que anteriormente não eram daquela alçada, além da preocupação com os colaboradores.

No entanto, o que vai mesmo fazer a diferença na sua vida profissional como gestor, e que vai além da visão dos outros te classificando com um bom líder ou não, é a percepção do seu próprio trabalho e consequentemente o entendimento se você está sendo um líder que consegue atender às necessidades da organização naquele momento. E acredite em mim, fazer isso não é nada fácil e pode levar certo tempo.

Quais são as dores da empresa? Quais são os erros que estão acontecendo? Onde dá para fazer melhorias? Quais são as metas em curto, médio e longo prazo? Como o time pode evoluir? A sua empresa irá te fazer essas perguntas de forma constante, e você - na posição de líder -, precisa dessas respostas para conseguir avançar e fazer o que está sendo pedido de maneira eficaz e assertiva.

Neste sentido, é fundamental que você consiga compreender os processos da organização e seus funcionamentos, para que seja possível identificar os eventuais problemas, quando surgirem. Ter uma visão 360 vai permitir conhecer o negócio por inteiro, sendo viável assim saber sobre seus respectivos detalhes e definir o que é prioridade, destinando sua atenção, foco e esforços.

E para fazer isso de forma efetiva, o líder pode aplicar os OKRs - Objectives and Key Results (Objetivos e Resultados Chaves) -, no plano de execução da estratégia e assim contar com o time para colocar a mão na massa, pois cada integrante saberá exatamente sua função, o que tornará muito mais fácil para o gestor delegar as tarefas e acreditar que estas serão feitas conforme o combinado.

A verdade é que não é da noite para o dia que você conseguirá colocar essas ações em prática, mas é preciso um exercício diário constante para que o domínio e o controle sejam trocados pela parceria e confiança. Uma liderança focada mais na empresa e em seus colaboradores com certeza conseguirá identificar os problemas e trazer melhorias para a organização como um todo.

Chegar aos resultados não é uma tarefa individual, nem do líder, nem do colaborador, mas um trabalho em equipe e, para isso, é essencial trazer todos em torno do que é mais importante: os resultados que precisam ser alcançados.

Este é o trabalho fundamental do líder, engajar e equipar o time com o que é necessário do ponto de vista de ferramentas e processos, e os OKRs são a peça que cola a estratégia com o engajamento.

(*) - É especialista em gestão, com ênfase em OKRs (<http://www.gestaopratica.com.br/>).

Como aproveitar datas sazonais para vender mais no e-commerce

O Dia do Cliente, comemorado no próximo dia 15, está se tornando uma data cada vez mais significativa no calendário do comércio brasileiro, levando os varejistas a intensificarem seus esforços para melhorar o atendimento

De acordo com Andrei Dias, Head de vendas da Nexaas, Retail Tech especialista em inovação para o varejo, o mercado de vendas online deve crescer ainda mais até o fim deste ano e uma atuação assertiva durante este tipo de ocasião será determinante para aumento das vendas. Mas para isso, é necessário muito planejamento aliado a uma marcante experiência de marca.

Isso acontece porque são dias que as pessoas acessam a internet com a intenção de comprar algo e são influenciadas, normalmente, por boas ofertas de preço e condições de pagamento", explica. Apesar de não ter a mesma força de outras datas comemorativas, o Dia do Cliente também é uma ótima oportunidade para as marcas aumentarem seu engajamento e também impulsionarem suas vendas.

Conseguir bons resultados no e-commerce vai ao encontro, diretamente, com oferecer boas condições para os seus consumidores. A comemoração é feita para quem vende, mas quem compra também pode receber boas oportunidades e assim a troca é feita mais facilmente. Maior conversão e maior satisfação.



Pensando nisso, Andrei aponta as melhores estratégias de atuação de uma marca no e-commerce em datas especiais para o varejo. Confira:

- 1) Você sabe quais datas devem estar presentes no seu planejamento?** - Saber quais as datas sazonais que fazem parte do calendário, faz toda a diferença para o negócio. Por isso, é importante que sempre que comece a fazer o planejamento daquele semestre, por exemplo, anote todas as datas que podem te ajudar a vender mais. Planeje com antecedência quais ações você vai realizar para cada data comemorativa. Assim, na hora de colocar em ação, fica mais fácil!

- 2) Frete, e agora?** - Você sabia que, de acordo com a pesquisa Ebit Nielsen, os consumidores consideram o valor do frete como um dos principais fatores para realizar a compra ou não? Por isso, para as datas comemorativas, é legal que você se planeje para oferecer frete grátis, dessa maneira, as chances de conversão são maiores e de fidelização do cliente também.

- 3) 'Devo oferecer desconto em todas as datas?'** - Não há necessidade de oferecer descontos consideráveis ou fazer grandes ações de marketing. Você pode oferecer pequenos benefícios como frete grátis, cupons ou até mesmo brindes. Essas pequenas

ofertas podem facilitar a finalização da compra na sua loja e o consumidor sairá satisfeito.

- 4) Melhores formas de pagamento** - Para as datas, como o Dia do Consumidor, comemorado em abril, você pode oferecer outras formas de pagamento, diferentes das que oferece no dia a dia. Se naquele momento você não consegue oferecer frete grátis, brindes e descontos, opte por melhorar as formas de pagamento para que seu consumidor se sinta beneficiado de alguma forma. Ofereça maiores condições de parcelamento com menores taxas, por exemplo.

- 5) Produza conteúdo** - Por fim e não menos importante, lembre-se que as redes sociais são importantíssimas para que suas vendas aumentem. Por isso, produza conteúdos diferentes, educativos e de entretenimento para seus seguidores e possíveis compradores. Dessa forma, você estará presente no cotidiano deles e será lembrado quando chegar o momento da venda! - Fonte e mais informações: (<https://www.nexaas.com/>).

Como é o programa que oferece passagens a R\$ 200 para aposentados

Em julho, o governo federal lançou o programa Voa Brasil, uma medida que oferece passagens aéreas a preços reduzidos de até R\$ 200 para aposentados do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Com a meta de beneficiar aproximadamente 23 milhões de pessoas, o programa promete um avanço na acessibilidade ao transporte aéreo no Brasil.

Conforme o Censo 2022 do IBGE, a população com 65 anos ou mais cresceu 57,4% em doze anos, alcançando 32,1 milhões de pessoas, ou 15,8% da população total. Com o aumento da idade mediana de 29 para 35 anos desde 2010 e o crescimento da população idosa, o programa Voa Brasil oferece uma oportunidade para que esses indivíduos participem mais ativamente da economia, incentivando o consumo e a movimentação no mercado.

- Como acessar o benefício** - Pietro Ceccatto, especialista da Assessoria Previdenciária do Brasil (APB), explica como o programa pode beneficiar os aposentados. "Os interessados devem acessar o site do Voa Brasil e fazer login com uma conta gov.br no nível prata ou ouro. Após autenticação, o usuário pode procurar passagens informando a cidade de origem, destino e as datas da viagem desejada. Se as passagens para a data escolhida não estiverem disponíveis, o sistema permite buscar por datas próximas", detalha.

No primeiro ano do programa, serão disponibilizados 3 milhões de bilhetes a preços reduzidos. Para ter direito à compra, o aposentado do INSS não pode ter viajado de avião nos últimos 12 meses. O programa não tem restrição de renda, o que significa que até os aposentados que recebem o teto do INSS estão contemplados.

Para acessar os bilhetes, foi criado um site específico: (<https://voabrasil.sistema.gov.br/login>). O aposentado precisará fazer login com seu cadastro gov.br. O sistema, com base nessas informações, verificará se a pessoa viajou de avião no último ano.



Uma vez encontrada a passagem desejada, o aposentado será redirecionado para o site da companhia aérea para concluir a compra. Essa medida visa aumentar a segurança e evitar que os aposentados sejam vítimas de golpes. Cada aposentado terá direito a adquirir até duas passagens (dois trechos).

Ele também observa que o programa pode ajudar os idosos a visitar familiares e realizar sonhos. "Esse programa oferece uma oportunidade valiosa para os aposentados viajarem, seja para reencontrar familiares distantes ou para realizar viagens que sempre sonharam, mas que poderiam ser inacessíveis devido ao custo", comenta Ceccatto.

- Dicas para viajar com segurança** - O programa facilita a mobilidade dos aposentados e inclui medidas de segurança para garantir uma viagem tranquila. Mantenham documentos pessoais e informações de contato à mão, utilizem a assistência especial oferecida nos aeroportos e informem a companhia aérea sobre necessidades específicas com antecedência.

Além disso, Ceccatto sugere planejar as viagens com antecedência para evitar imprevistos e utilizar os serviços de atendimento prioritário disponíveis. - Fonte e mais informações: (<https://www.apbprev.com.br/>).

