

O conceito de "vender" é o primeiro passo para o sucesso empresarial

Para empresas que desejam crescer rapidamente, o sucesso passa por uma estratégia bem estruturada em vendas

Esse caminho, no entanto, não é livre de desafios. A pressão constante da concorrência e a dificuldade em atrair leads qualificados são obstáculos comuns. Sem uma estratégia comercial eficaz, esses problemas são o suficiente para bloquear uma jornada de desenvolvimento.



uma mentalidade voltada para vendas desde o início do negócio. Esse conceito deve estar na essência de qualquer empresa.

Jhonny acredita que, ao priorizar as vendas, o dono de uma empresa naturalmente investe nos elementos necessários para fortalecer a área comercial. Crescer rapidamente exige mais do que depender de uma única pessoa ou canal. O ideal é construir uma equipe capacitada, capaz de multiplicar conhecimento, agregar valor aos clientes e destacar os diferenciais do negócio.

O fundador da empresa deve focar na construção de estratégias, no fechamento de contratos, no fortalecimento do relacionamento

com clientes e na busca por novas oportunidades de mercado. É preciso lembrar, porém, que mesmo que o dono tenha habilidade em vendas e inspire a equipe, ele precisará de uma equipe bem treinada. É essencial compreender a importância das vendas para o sucesso do negócio. Quem ignora isso tende a subestimar os investimentos necessários na área.

A área de vendas pode atuar em diversos canais, como redes sociais, eventos e indicações dentro da própria base de clientes. Qualquer tática é mais eficaz quando há uma base sólida. Isso envolve ter consciência comercial, investir em treinamentos de qualidade e contar com uma equipe de

vendas bem preparada. Esse esforço deve partir do dono da empresa e se refletir em todo o time.

Confira quatro maneiras para desenvolver uma mentalidade focada em vendas:

- **Estabeleça metas bem definidas:** É preciso que a empresa tenha objetivos específicos, mensuráveis e alcançáveis para curto e longo prazo.
- **Invista em capacitação:** Vender é algo que pode ser aprendido ao longo do tempo, por isso a educação contínua é a chave para superar desafios.
- **Ouçã as demandas do cliente:** Bons vendedores costumam ser bons ouvintes. Afinal, ao entender a dor do cliente, é possível oferecer soluções customizadas para resolvê-la.
- **Utilize tecnologia para automatizar e analisar:** Desde redes sociais até ferramentas como CRM (Customer Relationship Management), há muitas possibilidades para analisar interações e oferecer soluções customizadas. - Fonte: Instagram @jhoneymartins.

Dados da pesquisa Panorama de Vendas, realizada em 2022 pela RD Station, revelam que um grande número de empresas ainda subestima o investimento necessário no setor comercial. Apenas 34% contam com uma pessoa ou equipe dedicada à análise de dados, enquanto 42% sequer revisam regularmente seus processos de vendas.

De acordo com Jhonny Martins, vice-presidente do SERAC, hub de soluções corporativas, a habilidade de vender é fundamental para o sucesso de qualquer empresa. "Essa mentalidade deve partir da liderança. O primeiro e mais importante vendedor de uma empresa é o próprio dono, que deve estar na linha de frente e entender o valor dessa competência para impulsionar o negócio", afirma. O empreendedor precisa adotar

Cuide da sua comunicação no mundo digital

David Braga (*)

A comunicação assertiva é essencial, especialmente no ambiente digital, onde o risco de má interpretação é significativo

No cotidiano corporativo, a troca de e-mails é uma prática constante, e muitas vezes, esses e-mails envolvem situações delicadas ou até mesmo notícias ruins. Ao lidar com demandas e mensagens complicadas, é fundamental ter cuidado para não prejudicar nossa credibilidade ou imagem profissional.

A maneira como nos comunicamos pode afetar a forma como somos percebidos, principalmente quando a mensagem é mal formulada ou transmitida de forma impulsiva, o que pode gerar equívocos e danos à nossa reputação no ambiente corporativo. Os desafios da comunicação se intensificam no final do expediente, quando o cansaço do dia de trabalho pode levar à impulsividade. A tentação de responder rapidamente às mensagens é grande, mas esse comportamento pode ser prejudicial.

Em momentos de tensão, o controle emocional se torna essencial; considerar adiar a resposta para o dia seguinte pode ser uma estratégia mais sábia. Um bom descanso permite uma visão renovada sobre a mensagem original, facilitando a elaboração de uma resposta mais clara e equilibrada. Tal cuidado é fundamental para preservar relacionamentos profissionais e a própria credibilidade.

É vital lembrar que a comunicação escrita, especialmente via e-mail, pode ser interpretada de diversas maneiras. Uma frase, lida sob um ângulo emocional diferente, pode suscitar confusões e mal-entendidos. Portanto, responder impulsivamente, sem a devida reflexão, pode com-

plicar ainda mais a situação. A comunicação assertiva requer clareza e um controle emocional adequado.

Uma prática simples, como reler os e-mails antes do envio, pode evitar distorções na mensagem, garantindo que ela seja recebida como pretendido. Em um mercado ágil e em constante transformação, onde a pressão por resultados rápidos é intensa, a habilidade de se comunicar de forma clara torna-se ainda mais vital. Profissionais que demonstram controle emocional e comunicação eficaz são percebidos como confiáveis e equilibrados.

Embora a pressão para entregar resultados de qualidade possa ser desafiadora, a capacidade de gerenciar essa tensão e se comunicar assertivamente é fundamental para um bom posicionamento dentro da empresa. A comunicação eficaz não é apenas uma habilidade desejável, mas uma necessidade para aqueles que buscam avançar em suas carreiras. Outra dica também valiosa é sempre revisar e reler os e-mails antes de enviá-los.

Em meio ao ritmo acelerado, falhas de linguagem e lapsos na lógica podem surgir, prejudicando a clareza da mensagem e a percepção de competência. A comunicação assertiva envolve não só a transmissão de informações de forma clara e objetiva, mas também a demonstração de profissionalismo em cada detalhe, desde o estagiário até o presidente.

Saiba que a comunicação escrita eficaz é uma habilidade essencial que influencia a colaboração, a eficiência e o ambiente de trabalho. Ela ajuda a construir relacionamentos sólidos e a garantir que todos estejam alinhados com os objetivos e expectativas da organização.

(*) - É CEO, board advisor e headhunter da Prime Talent (<https://www.instagram.com/prime.talent/>).

Paulistanos são o maior número de vítimas de golpes com celulares

Pesquisa realizada pela OLX, o maior marketplace de classificados de produtos usados do Brasil, aponta que golpes ocorridos na compra e venda de celulares resultaram em prejuízo estimado de R\$ 18,1 milhões aos paulistas no primeiro semestre de 2024, valor 21% maior em comparação ao mesmo período do ano passado.

As fraudes que mais fazem vítimas na capital paulista são: falso pagamento (76%), invasão de contas (13%) e anúncios falsos (10%). Os modelos de iPhones foram as iscas mais usadas pelos criminosos (85%), seguidos por Samsung (10%) e Xiaomi (2%). Só na Região Metropolitana de São Paulo foram R\$ 14,7 milhões em perdas.

A capital paulista continua liderando o ranking estadual, com 37,3% das ocorrências - no mesmo período do ano passado, o primeiro lugar correspondia a 35,2%. Além disso, Ribeirão Preto, Santos, Guarulhos e São Vicente também registraram aumento expressivo de fraudes, compondo, ao lado de São Paulo, o Top 5 de cidades com maior número de fraudes no estado.

De janeiro a junho de 2024, estima-se que os brasileiros tenham sido lesados em R\$ 58,3 milhões em decorrência de golpes na compra e venda de celulares. O valor representa uma redução de 37% em relação aos mesmos meses em 2023, mas continua aumentando na cidade de São Paulo. O estudo analisou dados do mercado digital brasileiro, incluindo sites, apps e contas digitais de janeiro a junho de 2024 e 2023.



Para se proteger do campeão entre os golpes mais aplicados, conhecido como golpe do falso pagamento, especialistas da área de Segurança da OLX recomendam que os usuários só entreguem o produto após conferirem, em sua conta bancária, carteira digital ou plataforma, que o valor foi depositado. Outra dica é manter as conversas de negociação pelos chats e canais de comunicação das plataformas e evitar negociar em aplicativos de mensagens.

Também é importante checar com atenção o domínio dos e-mails (@nomedaempresa) de comunicados supostamente enviados pelas empresas e conferir o status da compra no site ou aplicativo oficiais. Ao realizar compras em lojas pouco conhecidas, vale pesquisar se o lugar existe de fato e verificar a sua reputação na internet. - Fonte: (<https://www.olx.com.br/>).

Pequenos negócios com débitos serão excluídos do Simples

As micro e pequenas empresas optantes do Simples Nacional que possuem pendências precisam regularizar a situação junto à Receita Federal. Segundo a instituição, mais de 1,8 milhão de pequenos negócios foram notificados entre os dias 30 de setembro e 4 de outubro, sendo mais de 1,1 milhão de MEIs e cerca de 750 mil MEs e EPPs.

Desse total, 526.999 estão no Estado de SP. Ainda segundo

o órgão, as dívidas possuem um total de R\$ 26,7 bilhões. As notificações ocorreram por meio do Domicílio Tributário Eletrônico do Simples Nacional e MEI (DTE-SN). As pequenas empresas que possuem débitos com a Receita e/ou com a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional receberam os Termos de Exclusão do Simples Nacional e os respectivos Relatórios de Pendências.

Os documentos podem ser acessados tanto pelo Portal do Simples Nacional, por meio do DTE-SN (utilizando código de acesso do Simples Nacional), ou pelo Portal e-CAC do site da Receita Federal do Brasil, via acesso Gov.BR (conta nível prata ou ouro ou certificado digital). Ao acessar o e-CAC com a conta Gov.BR, será necessário "alterar o perfil" e informar o CNPJ.

Para evitar a sua exclusão do

Simples Nacional, a empresa deve regularizar a totalidade dos débitos constantes no Relatório de Pendências que acompanha o Termo de Exclusão, no prazo de 30 dias a contar da ciência do Termo de Exclusão. A regularização pode ser efetuada por meio de pagamento à vista ou parcelamento.

O Sebrae-SP possui 33 Escritórios Regionais espalhados

pelo Estado, além de mais de 700 unidades do 'Sebrae Aqui' nos municípios paulistas. Em todas as unidades, agentes, analistas e consultores estão à disposição dos pequenos negócios para atendimento gratuito e orientações para a regularização das pendências. Encontre os pontos de atendimento do Sebrae-SP mais próximos em: https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/contato UF=26.