

Atendendo a pedido do relator, o Senado retirou de pauta, na quarta-feira (4), o projeto que prevê a legalização de bingos e cassinos, com a exploração de jogos e apostas no país. Não há estimativa da data para que o projeto seja novamente apreciado (ABr).

### DESAFIOS



## IA NÃO VAI ROUBAR O SEU EMPREGO – SE VOCÊ ABRAÇAR A MUDANÇA

▶▶ Leia na página 8

## Vendedores online: estratégias digitais ajudam a impulsionar vendas

O fim de ano é um momento estratégico para vendedores online que desejam ampliar seus resultados e começar 2025 com força total.

Períodos como o Natal oferecem oportunidades importantes para conquistar novos clientes, fidelizar os antigos e impulsionar as vendas com campanhas bem planejadas, seja de produtos físicos ou digitais, como cursos e mentorias.

De acordo com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), o e-commerce brasileiro deve movimentar R\$205,11 bilhões até o final de 2024, representando um crescimento de 10,45% em relação ao ano anterior. Essas campanhas sazonais são fundamentais para movimentar o setor e criar oportunidades para pequenos e grandes negócios.

Renatto Moreira, CMO e co-fundador da Ticto, destaca que o período vai além do aumento de vendas. “O final do ano é mais do que uma chance de vender. É um laboratório para testar estratégias, entender o comportamento do consumidor e ajustar processos. Quem usa esses insights consegue começar o próximo ano na frente”, explica.

A implementação de funis de vendas bem estruturados é fundamental para quem deseja se destacar. Eles auxiliam na compreensão do comportamento do cliente e garantem uma experiência de compra intuitiva, aumentando as chances de conversão. Para isso, é necessário investir em plataformas que ofereçam dados claros e de fácil interpretação.

Moreira ressalta que a tecnologia é um dos principais aliados nesse processo. “Hoje, as plataformas precisam ser mais que um meio de vendas. Elas devem oferecer suporte na análise de dados, automação de processos

Funtap\_CANVA



“O final do ano é mais do que uma chance de vender. É um laboratório para testar estratégias, entender o comportamento do consumidor e ajustar processos.

e personalização. Isso faz toda a diferença na experiência do cliente e, consequentemente, no resultado do vendedor”.

Outro aspecto importante é aproveitar dados sobre o comportamento dos consumidores para personalizar as campanhas. Com informações detalhadas, é possível criar promoções mais relevantes e direcionadas, aumentando a taxa de conversão e a fidelização dos clientes.

As ferramentas digitais permitem acesso a métricas valiosas, como taxa de cliques e abandono de carrinhos, que ajudam os vendedores a entender o que funciona e o que precisa ser ajustado. Esse tipo de análise em tempo real é um diferencial para melhorar as campanhas ainda durante sua execução. Os infoprodutos se beneficiam dessas facilidades, já que não dependem de

estoques físicos e podem fazer ajustes de acordo com as respostas do público alvo.

Para Moreira, as empresas que sabem usar esses dados têm mais chances de se destacar no mercado. “Quando o vendedor entende o cliente e oferece exatamente o que ele procura, a conexão se fortalece. Isso aumenta as vendas imediatas e cria uma base de clientes fiéis, o que é ainda mais valioso a longo prazo”, comenta.

Embora o objetivo principal seja fechar o ano com bons números, o especialista lembra que é também uma oportunidade para planejar 2025. “As campanhas sazonais servem para testar, aprender e ajustar. Quem aproveita bem esse período entra no próximo ano mais preparado para crescer de forma sustentável”, conclui. - Fonte: (https://www.ticto.com.br/).

### Depreciação acelerada: como ela reduz o pagamento de impostos das empresas?

Todo empreendedor busca meios legais que permitam reduzir sua carga tributária e otimizar seu planejamento. ▶▶

### Estratégias para medir os impactos de uma fusão ou aquisição

Medir os impactos de uma fusão ou aquisição (M&A) vai muito além de uma simples avaliação de sucesso ou fracasso. ▶▶

### A nova face da transformação digital da Indústria 5.0

Existem transformações que são disruptivas, mudando completamente as regras do jogo e levando negócios a dar saltos de competitividade (e outros a desaparecer). Essas são raras. ▶▶

### Adicional de CSLL: quais os impactos para as empresas multinacionais?

Reduzir e simplificar a tributação corporativa é uma das principais demandas dos empreendedores, especialmente aqueles à frente de empresas multinacionais. No entanto, com o novo adicional de CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), que estabelece uma tributação mínima efetiva de 15% sobre o lucro das empresas globais para alinhar o Brasil às normas internacionais contra a elisão fiscal, a carga tributária pode se tornar ainda mais complexa. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



### Negócios em Pauta

Foto: Santos Brasil/Divulgação



### Santos Brasil investe R\$ 55 milhões em tecnologias digitais

Com investimentos em novas tecnologias para suas unidades, a Santos Brasil mais uma vez se destaca pelo pioneirismo e inovação na logística portuária ao promover uma verdadeira transformação digital em seus centros logísticos aduaneiros e terminais. Tecnologias 3D; Digital Twin; IoT; Machine Learning e uso de drones estão entre as novidades. Dos investimentos, a adoção de um datacenter de hiperescala, com conexões de alta velocidade com as nuvens públicas e rede de dados definida por software é essencial para proporcionar maior flexibilidade e escalabilidade, gestão fina do fluxo de dados e múltiplos fornecedores de telecomunicações, trabalhando simultaneamente com rádio, cabo e satélite de baixa órbita (Starlink). ▶▶

Leia a coluna completa na página 3

### News@TI

Reprodução: https://carreiras.itaun.com.br/



### Inscrições para programa de aceleração de carreira vão ajudar a impulsionar clientes PMEs

@O Itaú Unibanco está com inscrições abertas para a segunda turma do Acelera, programa de aceleração que visa preparar futuros Gerentes de Negócios para desempenhar um papel estratégico no crescimento das empresas atendidas pelo segmento de Pequenas e Médias Empresas (PMEs) do banco. As pessoas selecionadas para o programa já são contratadas como colaboradoras do Itaú e, após seis meses de imersão e aprendizados, assumem a gestão de uma carteira de clientes, atuando como Gerentes de Negócios. Essa iniciativa está alinhada a um dos pilares do Itaú Empresas, que é oferecer uma assessoria cada vez mais completa e especializada para os seus clientes. Para participar do programa, é necessário ter graduação completa (bacharelado) em Humanas ou Exatas, além de experiência comercial. As inscrições estão abertas e podem ser feitas até o dia 13/12 (https://carreiraitau.com/497QZwU). ▶▶

Leia a coluna completa na página 2

### Política

### Em busca de um quarto mandato

Heródoto Barbeiro



▶▶ Leia na página 2

### Economia da Criatividade

O Poder do Marketing em Redes Sociais Emergentes: Como Atrair a Geração Z e Alpha

Carol Olival



▶▶ Leia na página 6