



## Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)

Vendas: Ciência ou Intuição?:  
A metodologia definitiva para ir  
direto ao ponto e vender mais

**Flavia Mardegan** – Gente – “O sucesso deve ser estabelecido pelo compromisso de vencer, e não pelo medo de perder”. Essa é uma das máximas que bem denota a forte personalidade da autora. Em quase três décadas, Mardegan estruturou e alavancou carreiras e empresas. Sempre voltada para o desenvolvimento humano, comercialmente falando, suas palestras descortinam universos dantes tidos como “impossíveis”. Afinal, vender é algo inato, para poucos, ou pode ser descoberto, desenvolvido, lapidado? Do alto de sua expertise, devidamente comprovada, Mardegan, que tem com seu nome, um sistema de administração e vendas, aprovado pelo mercado, afirma que qualquer pessoa poderá atingir momentos gloriosos vendendo o que lhe aprouver. Suas páginas, longe de serem clichês, oferecem um verdadeiro manancial de boas práticas comerciais que palmilham corretamente o caminho para o sucesso. Deve ser lido por profissionais de vendas – afinal nada é tão bom que não possa/deva melhorar – aspirantes à digna profissão e administradores de empresas. Factível!



## Sintonia

**Beth Ripolli** – Scortecchi – Beth é uma “garota” com notório destaque nos meios e mídias sociais. Multifacetada, de natureza irrequieta, pianista, artista versátil, apresentadora de programa com título homônimo à obra, autora de premiados livros, desta feita reuniu amigos para testemunharem o valor da sintonia em alta escala e larga abrangência. Um verdadeiro e imperdível arcabouço de vasta sabedoria, emanada pelas penas de ilustres mestres. Imperdível para jovens e adultos interessados em aprimorar suas mentes e melhorar sua visão e postura perante seus meios de convivência, bem como a si mesmos. Oportuno!!

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.

## Proclamas de Casamentos

## CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

33º Subdistrito - Alto da Mooca  
ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **EWERTON LAURINDO ARAÚJO**, estado civil solteiro, filho de Cicero Laurindo Lima de Sousa e de Elisângela Maria Araujo Bezerra, residente e domiciliado no Distrito de Itaquera, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **INGRID ORNELES DA CRUZ SILVA**, estado civil solteira, filha de Ricardo Gomes da Silva e de Maria Elza da Cruz, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **RENAN CARDONA FERNANDES**, estado civil solteiro, filho de Milton Bruni Fernandes e de Valeria Ruiz Cardona Fernandes, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **BÁRBARA COSTABILE**, estado civil solteira, filha de Claudio Carlos de Camargo Costabile e de Gisleine Citra, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **CÍCERO WILLAMY MONTEIRO**, estado civil divorciado, filho de Pedro Alves Monteiro e de Maria Vera Lúcia da Costa, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **ALCILENE MARIA DOS REIS CARVALHO**, estado civil solteira, filha de Balduísio Manoel de Carvalho e de Helena Maria dos Reis Carvalho, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **GUILHERME HENRIQUE FERTONANI**, estado civil solteiro, filho de Ruberval Cesar Fertonani e de Valéria Aparecida Machado, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIA LUIZA PEQUENO CLAUDIO**, estado civil solteira, filha de Marcelo dos Santos Claudio e de Renata Aparecida Braz Marino, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **LEONARDO GOMES DE FREITAS**, estado civil solteiro, filho de José Braz de Freitas e de Cleonice Gonçalves Gomes de Freitas, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **FERNANDA APPARECIDA BRAZ MARINO**, estado civil solteira, filha de Marcelo Marino e de Renata Aparecida Braz Marino, residente e domiciliada no Subdistrito da Vila Prudente, nesta Capital - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local  
Jornal Empresas & Negócios

## CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França  
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **JAVIER ANDIA SARMIENTO**, profissão: modelista, estado civil: solteiro, naturalidade: Bolívia, data-nascimento: 02/04/1982, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Ramon Andia Mayta e de Paulina Sarmiento Lobera. A pretendente: **BRAULIA CONDORI ASPI**, profissão: modelista, estado civil: solteira, naturalidade: Bolívia, data-nascimento: 02/03/1983, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Feliciano Condori Mamani e de Petrona Aspi Sinka.

O pretendente: **CIRO ANTUNES MARQUES JÚNIOR**, profissão: veterinário, estado civil: solteiro, naturalidade: em Guarulhos, SP, data-nascimento: 08/12/1997, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Ciro Antunes Marques e de Nelma Verlanga Marques. A pretendente: **VICTORIA HELENA PASCHOALINO**, profissão: veterinária, estado civil: solteira, naturalidade: em Guarulhos, SP, data-nascimento: 12/05/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Silvío Alexandre Paschoalino e de Valéria Piassenti Paschoalino.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local  
Jornal Empresas & Negócios

## Fim de ano: como bares e restaurantes podem agradar e fidelizar clientes

O fim do ano é um período marcado por celebrações, encontros e um clima de festividade que contagia consumidores e movimenta o comércio

Para bares e restaurantes, a época representa uma oportunidade estratégica de atrair clientes, aumentar o faturamento e fidelizar o público com experiências diferenciadas.

De acordo com dados da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), as vendas no setor costumam crescer até 30% em dezembro, impulsionadas por confraternizações de empresas, encontros de amigos e jantares em família. Aproveitar esse fluxo de clientes requer planejamento cuidadoso e ações direcionadas para garantir uma experiência única.

Segundo Lidiane Bastos, CEO do Grupo Simão, o fim do ano é um momento de alta demanda, mas também de grande oportunidade para surpreender os clientes. “O clima natalino e de festas é propício para transformar o ambiente e oferecer experiências que ficam na memória. Decorações temáticas, cardápios especiais e promoções são elementos que atraem e encantam o público, gerando retorno imediato e fidelidade futura”, explica.

É importante ressaltar a importância da organização



para garantir um atendimento eficiente. Com o aumento no volume de clientes, o planejamento interno deve ser redobrado. Investir em treinamentos da equipe, planejar estoques e criar um fluxo de atendimento otimizado faz toda a diferença para manter a qualidade do serviço, mesmo em dias movimentados.

A executiva reforça que o sucesso nessa época depende de atenção aos detalhes e foco no encantamento do cliente. “Transformar o ambiente e oferecer um atendimento impecável são diferenciais que conquistam o público e impulsionam o faturamento.

O fim de ano é mais do que um momento de aumento de vendas; é uma oportunidade para fortalecer a marca e

criar conexões duradouras”, finaliza.

Confira estratégias práticas sugeridas pelas especialistas para bares e restaurantes aproveitarem o fim de ano:

**1) Decorações temáticas:** Aposte em elementos visuais que remetam ao Natal e Ano Novo, como luzes, guirlandas, velas e mesas decoradas. Esses detalhes não só criam um clima especial, mas também incentivam os clientes a tirarem fotos e compartilharem nas redes sociais, divulgando o estabelecimento.

**2) Cardápios especiais:** Crie pratos e bebidas temáticas que representem o espírito das festas. Por exemplo, sobremesas decoradas com motivos

natalinos ou drinks exclusivos com nomes que remetam à data. Oferecer opções diferenciadas agrega valor à experiência do cliente.

**3) Promoções personalizadas:** Ofereça descontos ou brindes para grupos que fizerem reservas antecipadas de confraternizações. Outra ideia é criar pacotes especiais para celebrações familiares, como menus fechados que incluem entrada, prato principal, sobremesa e bebida.

**4) Eventos temáticos:** Organize noites especiais com música ao vivo, degustação de vinhos ou jantares harmonizados. Essas ações atraem clientes que buscam experiências exclusivas e proporcionam uma conexão mais emocional com o estabelecimento.

**5) Equipe bem preparada:** Invista no treinamento do time para lidar com o aumento no fluxo de clientes. Equipes alinhadas garantem um atendimento rápido e eficiente, fortalecendo a reputação do local. -Fonte e outras informações, acesse: (https://gruposi-mao.com.br/).

## Recomendações do B20 e G20 impulsionam a sustentabilidade e a inclusão social

Nicolaus Cheng (\*)

Acompanhar as recomendações do B20 e do G20 é essencial para as empresas que desejam alinhar suas operações às tendências globais e aos desafios econômicos, sociais e ambientais. Esses fóruns oferecem não apenas insights sobre políticas públicas, mas também um guia estratégico para a atuação empresarial em um mundo cada vez mais interconectado.

A adoção de 15 das 24 recomendações do B20 pelo G20 em 2024 evidencia a relevância dessas pautas para a formulação de políticas públicas eficazes. A integração de quatro das principais recomendações sobre desenvolvimento sustentável, transições energéticas e ação climática foi de extrema importância. Para nós, isso fortalece nosso compromisso com tecnologias que promovam a eficiência energética e a redução de emissões.

Trabalhamos continuamente para desenvolver soluções que não apenas atendam às necessidades

dos consumidores, mas que também apoiem as metas globais de reduzir as emissões de carbono em 43% até 2030. Além disso, ver que o G20 apoia os esforços para triplicar a capacidade de energia renovável globalmente e dobrar a eficiência energética anual reforça nosso foco em inovação.

Em 2024, além de atualizarmos 100% do nosso portfólio de produtos para a tecnologia inverter, com o objetivo de oferecer maior eficiência energética, investimos uma média de R\$ 6.9 bilhões em pesquisa e desenvolvimento, com o objetivo de criar produtos mais sustentáveis. Os dados apresentados pelo B20, em parceria com a Boston Consulting Group, também chamam a atenção para a inclusão social.

Estudos indicam que 60% das mulheres enfrentam dificuldades no comércio internacional devido às responsabilidades familiares, enquanto apenas 36% dos homens relatam o mesmo. Esses números nos alertam para a necessidade de políticas corporativas que promo-

vam maior equidade de gênero.

Tendo como exemplo de determinação a nossa presidente, Dong Mingzhu — fundadora da companhia e responsável por transformá-la em uma das maiores fabricantes mundiais de ares-condicionados —, reconhecemos a importância de contribuir para reverter essa situação no mundo e ampliar, além de facilitar, o acesso a oportunidades para mulheres.

Como uma empresa global, devemos compreender em profundidade que nosso papel vai além de oferecer produtos. Precisamos ser agentes de mudança. O B20 foi um lembrete poderoso de que o setor privado deve transformar essas recomendações em ações concretas.

Estamos motivados a continuar investindo em soluções que não apenas atendam às exigências do mercado, mas que também contribuam para um futuro mais equilibrado e sustentável.

(\*) - É diretor comercial da Gree Eletric Appliances Brasil (https://gree.com.br/).

## PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/F831-A002-2DE2-49F3> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: F831-A002-2DE2-49F3



### Hash do Documento

135B03FF1BBF7532D09FE661D4EC0E47B24A5F0730343FE2BAF70077333A08C5

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 06/12/2024 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 06/12/2024  
19:01 UTC-03:00  
**Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS  
LTDA - 05.687.343/0001-90

