

# BONS ACIL NEGÓCIOS

Nº 10

ACIL: Associação Comercial Industrial e Agrícola de Leme

Dezembro | 2017 a Março | 2018

## Entrevista com Luiz Felipe Pondé

*Eu Acredito  
em Papai Noel*  
(pág. 4)

*Lições de Papai Noel:  
O Empreendedor*  
(pág. 5 e 6)

*10 ideias para motivação de  
equipes nas empresas*  
(pág. 14)

*Metas e Resultados*  
(pág. 16)

*10 livros sobre empreendedores  
brasileiros para se inspirar em 2018*  
(pág. 18)



[www.m7brazil.com.br](http://www.m7brazil.com.br)

[vendas@m7brazil.com.br](mailto:vendas@m7brazil.com.br)

**Sofás Infláveis M7**  
Fazendo parte dos seus melhores momentos...



# CONSTRUINDO OU REFORMANDO ?



LÂMPADAS LED  
e  
MATERIAIS  
ELÉTRICOS

Na Rimad Tem!



**EMPRESÁRIO,  
TENHA A SEGURANÇA  
QUE A SUA EMPRESA  
MERECE.**

**SOU**

Saúde Ocupacional Unimed



O SOU - Saúde Ocupacional Unimed é um serviço diferenciado da Unimed para as empresas que buscam cumprir as legislações de saúde e segurança do trabalho. Aproveite essa oportunidade e reduza faltas regulares e os riscos relacionados a acidentes e doenças no trabalho.

**O SERVIÇO ESTÁ DISPONÍVEL PARA  
CLIENTES E NÃO CLIENTES UNIMED.**

**CONTRATE**  
AGORA, LIGUE:  
**(19) 3543 2060**

[www.unimedararas.com.br](http://www.unimedararas.com.br)

Diretor Técnico Médico: Dr. Marcelo Torrente Silva - CRM: 95.608

**Unimed** 

ANS - Nº 34808-2

© SG&C Comunicapab

# Eu Acredito em Papai Noel



Por Nizan Guanaes

Dezembro chegou e, com ele, os preparativos para o Natal. Essa é uma época de trocar presentes e comemorar as vitórias conquistadas no Ano. Confira abaixo um texto de Nizan Guanaes publicado na Folha sobre acreditar no Bom Velhinho e porque todo empreendedor deveria acreditar nessa magia.

“Eu acredito em Papai Noel. Mesmo depois de, aos seis anos, um coleguinha estraga-prazeres ter me contado a mentira de que ele não existe, eu continuei acreditando.

Os empreendedores todos acreditam em Papai Noel. São crianças grandes, que acreditam em coisas mágicas e impossíveis.

Final, os homens sensatos se adaptam ao mundo. Os homens insensatos tentam adaptar o mundo a eles. Isso significa que todo o progresso da ciência se deve aos homens insensatos –os empreendedores.

Os caras que acreditam em Papai Noel são os que mudam o mundo, constroem empresas, fazem a humanidade avançar. Marcel Herrmann Telles, da Brahma, acreditou em Papai Noel, acreditou muito. Ele sempre dizia, brincando, que um dia ia comprar a Budweiser. As pessoas normais não acreditavam nisso. Mas Marcel acreditou em Papai Noel, e o bom velhinho ouviu seus pedidos.

Eu acredito em Papai Noel. E quem acredita em Papai Noel acredita em coisas que não existem. Por isso mesmo, eles fazem existir coisas que até então não existiam.

Walt Disney acreditava em Papai Noel. Ele acreditou num rato. Você acha que um ser humano normal vai acreditar num rato? Vai fazer um império baseado em uma coisa nojenta? Isso não passa em pré-teste. Pois Disney, grande acreditador do bom velhinho, acreditou no rato e fez coisas inacreditáveis a partir do Mickey.

Eu acredito em Papai Noel. Acreditei a vida inteira. Nasci no Pelourinho, numa casa de cimento batido e sem água encanada. A gente aquecia a água no fogão, botava num latão e usava uma cuia para se banhar. A chance de eu estar onde estou hoje era uma em mil, no mínimo. E quem me trouxe até aqui foi a crença em Papai Noel e em coisas mágicas, que só a fé vê.

Acredito em Papai Noel. Pedi coisas a ele a vida inteira. Pedi sucesso em São Paulo como publicitário, e não é que o Washington Olivetto me levou para a DPZ? Pura magia.

Empurrado por sonhos, fui crescendo e fazendo coisas que só os sonhadores fazem. Porque os sonhos me levaram a ter meu próprio negócio, a conquistar prêmios, contas – a conquistar o mundo. E a fazer coisas que só se pode fazer sonhando.

Guga e eu abrimos nossa agência, a DM9, em setembro de 1989 com investimento do Banco Icatu. Em março de 1990, o Plano Collor levou todo o nosso dinheiro. Sobrou o quê? O sonho. E foi o sonho que nos trouxe até aqui.

O sonho levou o menino pobre do Pelourinho a lugares que ele jamais poderia sonhar. Papai Noel tem vários nomes. Sonho grande, fé, esperança, imaginação, superação, poder da mente.

Para mim, Papai Noel não mora no polo Norte. Mora naquele lugar da mente e da alma onde as coisas comuns, os lugares-comuns e os homens comuns não chegam.

Papai Noel mora na alma de Steve Jobs, de Mark Zuckerberg, nos olhos do cara que criou o Netflix. Gênios empreendedores, eternas crianças. Que homem sério batizaria a sua empresa de “maçã”? Só um acreditador de Papai Noel.

É verdade que, com o tempo, minha cartinha a Papai Noel foi ficando mais ambiciosa. Antes eu pedia coisas, depois fui pedindo coisas complicadas, como ter um sonho de criança, ter paz de espírito. Agora estou pedindo netos.

Claro que, para ser atendido, você tem de ser um bom menino, fazer coisas boas, sonhar coisas belas e mágicas. Os empreendedores são aqueles que acreditam em Papai Noel e por isso ganham mais do que presentes. Eles fazem o futuro.

Feliz Natal empreendedores. Feliz Natal acreditadores em Papai Noel.”

E você? Acredita no incrível também?

Fonte - <http://www1.folha.uol.com.br/colunas/nizanguanaes/2015/11/1710097-eu-acredito.shtml>



## Lições de Papai Noel: O Empreendedor

Caro Empreendedor,

Todos pensam em Papai Noel como o bom velhinho de barbas brancas, que distribui brinquedos para todos nós. Acontece que sempre nos esquecemos do seu lado empreendedor e das lições que podemos tirar de sua sabedoria centenária.

Para começar, o negócio do Papai Noel é antigo, muito antigo... E bem sucedido.

O negócio do Papai Noel é de uma complexidade sem igual, principalmente por conta da extrema sazonalidade! Palavras dele: ***“Aqui passamos 6 meses do ano comprando matéria-prima e componentes diversos, produzindo através de diversas linhas de montagens (bicicletas e bonecas são absolutamente incompatíveis), ouvindo as necessidades dos nossos clientes com muita atenção – as “cartinhas”-, estocando produtos acabados, planejando as entregas, dando a devida manutenção para a sua equipe de entregas – as renas – e por aí segue. Tudo isso para despachar a produção em um único dia”.***

Este modelo de negócio traz várias complexidades, dentre elas:

1. **Capital de giro**, para bancar tanto estoque e o recebimento dos recebíveis.
2. **Produção acelerada com data de entrega** – não pode atrasar, certo?!
3. **Logística perfeita**, afinal é presente para o mundo inteiro (ou quase).
4. **Gestão de recursos humanos** – alguém lembra dos duendes?

Sabe onde Papai Noel foi estabelecer seu negócio? Em Korvatunturi na Lapônia, na distante e fria Finlândia. Sábio velhinho, os bancos da Lapônia não tem para quem emprestar, porque lá não tem grandes empresas, e o Papai Noel é o grande cliente e é festejado, cortejado por todos os bancos da região. Ele nos ensina: ***“Ser cliente de agência grande, onde você é cliente de pouca importância, é péssimo para você. Procure uma agência periférica, torne-se um cliente importante e você será tratado com muito mais atenção”.***

Este conselho vale para empresas de qualquer ramo e de qualquer porte. Agora, quando a empresa é sazonal, e tem vendas concentradas num curto período do ano, o assunto é seríssimo! Você precisa ter linhas de crédito abundantes e, principalmente, com prazo de vencimento longo o suficiente, para que o dinheiro não acabe antes das duplicatas serem pagas!

Quanto à produção, a gente sempre pensa que o Papai Noel é um grande industrial. Já foi... hoje em dia o negócio dele é outro. Ele só produz produtos mais sofisticados, aqueles que ele faz melhor que ninguém – com mais qualidade, custo menor, com melhor design, etc.

Mas e o resto? Ora, ele importa! Reparem o seguinte, com seus muitos séculos de experiência no ramo, Papai Noel aprendeu que é impossível ser bom na produção de bicicletas e bonecas, iPads e radinhos de pilha, cosméticos avançados e laquê de cabelo, etc. Não dá para ser craque em produto para a classe A e para a classe D, é impossível. Foi aí que ele percebeu que tem gente especializada para tudo e ele passou a importar produtos de especialistas, salvo, repito, aquilo que ele é realmente bom no que faz. ***“O mundo é para os especialistas”***, me disse confiante! ►

E a diversificação de fornecedores também elimina outro grande risco: o da concentração! Se o seu negócio depende de um ou muito poucos fornecedores, com forte sazonalidade na entrega...meu amigo, junto com o pedido de compras você deve emitir várias orações para o seu santo favorito! O risco é imenso, nada pode dar errado com este fornecedor-chave ou com o sistema de distribuição dele. Enfim, Papai Noel acabou com este risco faz algum tempo.

Ao conversar com Papai Noel sobre o negócio dele, perguntei: **"Mas afinal, qual é a chave do seu sucesso?"**. Impávido, ele me respondeu sem piscar: **"Logística, meu caro!"**. E continuou: **"Você imagina como é complicado o gerenciamento de tantas entregas, para tantos lugares e em tão curto espaço de tempo?"**. Não precisava dizer mais nada.

Mas, o Papai Noel não terceirizou a sua frota de distribuição – ele cuida pessoalmente das suas renas, alimentando-as, treinando-as, motivando-as. E por que? **Porque para ele distribuição é a chave para o sucesso do negócio!** Mas será que é para você também? Pense nisso.

E aqueles simpáticos duendes, que nos acostumamos a ver em tudo que é filme, desenho animado e livros sobre Papai Noel? Sim, eles formam o Time com o qual o Bom Velhinho conta para que o negócio funcione à perfeição. De novo Papai Noel: **"Meu filho, eu posso dizer, sem falsa modéstia, que entendo muito do meu negócio, afinal, estou neste barco há muito tempo. Mas você acha que eu conseguiria fazer tudo isto tão bem feito, sem a ajuda qualificada dos meus queridos duendes? Nunca!"**. Ninguém é bom em tudo – disse-me ele, com a confiança de séculos de experiência – e mais: **"Quando montei o meu negócio, o mundo tinha 200 milhões de crianças. Hoje são mais de 2 bilhões!!"**.

Genial, Papai Noel! Aqui, no nosso mundinho, as

empresas crescem, multiplicam de tamanho e os empresários acham que podem continuar a gerenciar seus negócios, como faziam quando estes eram pequenos e funcionavam no fundo da garagem. Grande lição Velhinho da Lapônia! Quando ouviu este meio desabafo, me retrucou com firmeza: **"Ninguém vai para frente com este nível de centralização! Tem que delegar funções para outros profissionais! No começo as pessoas se atrapalham um pouco – e é para isso que existe supervisão -, mas com o tempo a gente acha a pessoa certa e a qualidade do trabalho até fica melhor do que antes, quando a gente mesmo fazia"**.

**"Um dos segredos do meu sucesso é tratar muito bem dos meus Duendes, pois sem eles...ai, ai... as crianças do mundo certamente ficariam sem presentes no Dia de Natal."**

E lá estava o pobre do Papai Noel, no auge da TPN (Tensão Pré-Natal), tendo que me aturar, enquanto eu perguntava sobre tudo e sobre todos. Mas para encerrar o meu estágio com ele, perguntei: **Mas por que a Lapônia? Não tinha um lugarcinho mais perto, menos frio?** E o sábio Velhinho me respondeu: **"Sim, mas mais perto de quem? Aqui na Lapônia, estou no círculo polar Ártico, estou mais próximo de todo o planeta e isto barateia muito a distribuição de presentes"**.

Enfim, foi muito interessante conversar com Papai Noel e aprender um bocado sobre gestão de negócio e sobre sua veia empreendedora. E se você não acredita em Papai Noel, não tem problema algum. É só deletar desta crônica o nome dele e adequar os conceitos para o seu negócio. Com certeza serão muito úteis.

**Bom Natal, Boas Festas para todos!**

Fernando Blanco - <http://blogdosedunegocio.ig.com.br/index.php/2010/12/25/licoes-de-papai-noel-o-empreendedor/>



A partir de janeiro,  
**a qualidade e o respeito com a marca  
dos nossos clientes** passa a ter

**UM NOVO NOME:**

# Delphos

MARKETING E DESIGN

Mudanças, quando para melhor, são sempre muito bem-vindas, ainda mais quando transcendem estágios e promovem evolução. E é com esse espírito de mudança e transformação que comunicamos a todos os nossos clientes, amigos e parceiros nosso novo nome: **Delphos Marketing e Design**.

Um nome que agrega valores como confiança, segurança e precisão, que fazemos questão de aplicar em todos os nossos serviços, com o objetivo de oferecer soluções especializadas para atender as necessidades da sua marca, sempre com a garantia de qualidade que nortearam nossa história até aqui. Como Delphos, também inauguramos um novo espaço na agência, deixando nossa estrutura ainda maior, mais completa e cada vez mais preparada para lhe atender.

[agenciadelphos.com](http://agenciadelphos.com)

*Feliz Natal  
e um Próspero  
Ano Novo*



O Natal está chegando e com ele um sentimento novo.  
Já é possível enxergar o tempo vivido,  
Dá para sentir as emoções vivenciadas.  
A paz e a gratidão, agora, têm corpo e forma,  
E os novos sonhos, enchem de cores, os olhos  
do horizonte.  
Feliz Natal e um próspero Ano Novo!

**Prof. Dr. José Antonio Mendes**  
Reitor da FHOJUniararas



"A Equipe Rimad agradece a todos que ao longo do ano se fizeram presentes e confiaram no nosso trabalho, nos ajudando a vencer os desafios e a crescer. Desejamos a vocês um feliz Natal, cheio de paz, fé, esperança e amor. E que o Ano Novo traga muita saúde, realizações e muito desenvolvimento para todos nós!"

**Diretores e Colaboradores Rimad**



Desejamos a todos um feliz Natal e um próspero Ano Novo, que trabalhem duro para realizar nossos desejos e objetivos. A equipe Viaconnect oferece essa mensagem a você que motiva nosso trabalho todo dia e nos faz querer ir além. Esperamos que você permaneça ao nosso lado em 2018 para celebrarmos as conquistas que ainda virão.

**Michael Ricardo dos Anjos - Diretor**  
Equipe Viaconnect



"Que este Natal seja doce e mágico, renove nossas esperanças e ilumine todos com união, paz e harmonia. E que o ano de 2018 seja recheado de boas surpresas, saúde, prosperidade e sonhos realizados. Boas Festas!"

**Equipe – Embaleme**





"Para ganhar um Ano Novo que mereça este nome, você, meu caro, tem de merecê-lo, tem de fazê-lo novo, eu sei que não é fácil, mas tente, experimente, consciente.

É dentro de você que o Ano Novo cochila e espera desde sempre."

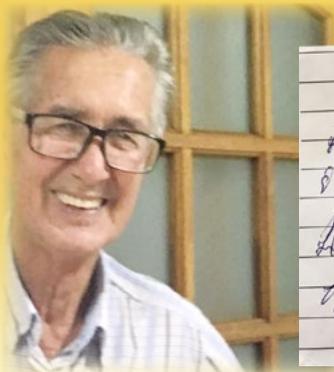
(Carlos Drummond de Andrade)

**Equipe – Delphos**

"Que o espírito de união prevaleça sempre, juntos podemos alcançar resultados incríveis!

Agradecemos a confiança de todos que caminham conosco nesta jornada e desejamos muitas conquistas através de harmonia, paz, saúde, compromisso e respeito."

**Equipe – Acil**



*Que a mesma Alegria,  
pelos Pastores, sentiram com  
o nascimento de Jesus, os  
Anjos e os Santos  
também.  
Feliz Natal*

**Otavio Albano da Silva / In Memoriam /  
Homenagem - Santa Inês Tecidos**

Neste ano novo,  
vista-se de esperança.



Um futuro melhor começa com você. Viva. Inspire-se. acredite. E faça o bem-estar estar presente em cada momento de 2018.

**FELIZ ANO NOVO.**

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

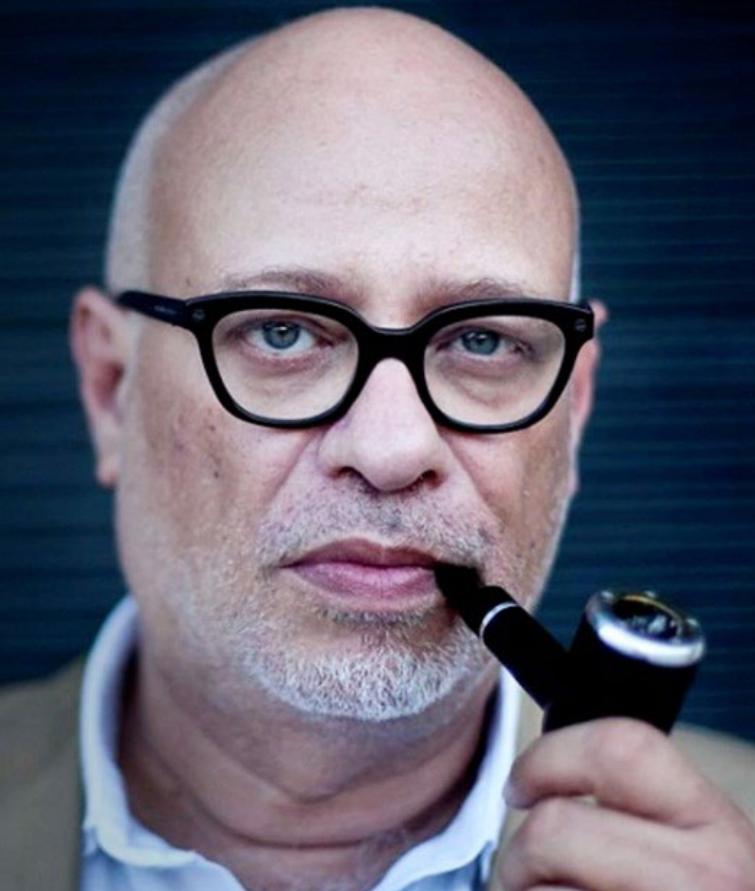
**Unimed**

# Luiz Felipe Pondé

Pondé nasceu em Recife, no estado de Pernambuco. Inicialmente cursou medicina na Faculdade de Medicina da Bahia da Universidade Federal da Bahia, mas não concluiu o curso.

Mais tarde também cursou filosofia na Universidade de São Paulo tendo feito doutorado pela mesma instituição com suporte financeiro e mestrado pela Universidade de Paris. Realizou pós-doutorado da Universidade de Tel Aviv.

Atualmente, é Vice-Diretor e Coordenador de Curso da Faculdade de Comunicação da FAAP; professor de Ciências da Religião da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e de Filosofia na Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP). Escreve semanalmente no jornal Folha de S.Paulo.



**1 – Em uma sociedade que muda constantemente, acabamos nos adoecendo mais e não tendo tempo para nós mesmos, esse é um dos desafios dessa era de mudanças?**

Sem dúvida. A tendência é ficarmos mais egoístas, como já atestam os índices de baixa natalidade. O egoísmo é a "grande revolução moral moderna". Os livros e palestras de autoajuda dirão o contrário, mas mentem. A vida afetiva se atrofia. Não há solução dada às condições materiais do mundo contemporâneo, mas tomar consciência disso funciona, pelo menos, como um início de diagnóstico.

**2- Com toda essa tecnologia, a forma de se relacionar ficou mais complexa ou enfraqueceu?**

Mais complexa, disponível para relações mais rápidas e light. Ficamos muito ocupados com "projetos de relações", como centenas de start ups que quebram.

**3 – As redes sociais podem ser vistas como as grandes vilãs da atualidade?**

Não creio. A busca da felicidade como realização do desejo acima de tudo é mais vilã. As redes sociais são ferramentas, e sendo assim, criam ambientes que propiciam o aumento de tendências, fazendo-se elas

mesmas uma tendência, daí parecem as vilãs.

**4 – Isso influencia nas relações do trabalho e nos resultados profissionais? O senhor concorda que comprometimento é algo cada vez mais raro atualmente?**

Narcisistas não se comprometem. E vivemos numa cultura do narcisismo como contrato social.

**5 – Muito se fala em crise, quando o assunto é a dificuldade financeira que as empresas vêm enfrentando, mas será que essa falta de resultados não pode ser reflexo do medo de mudanças, do medo de encarar o novo?**

Medo de encarar o novo é normal, ainda mais quando se fala tanto que se deve encarar o novo ou você perder o emprego ou quebra. A crise brasileira atual tem causa próxima: uma gestão desastrosa do governo. Pelo contrário, acho que estamos nos virando bem. Mas, as coisas têm mudado muito no âmbito das tecnologias da comunicação. Há uma pressão grande para as pessoas se sentirem obsoletas. Não há como não sofrer, por isso altos índices de ansiolíticos entre os jovens. Acho melhor pararmos de dizer para as pessoas que elas não devem ter medo do "novo" e tratá-las como adultas que sabem que há riscos num mundo cada vez mais competitivo, violento e instável como o nosso.



**6 – Ainda falando em crise, estamos vivendo uma crise social e política, o que podemos fazer para melhorar esse quadro?**

Ninguém sabe ao certo. Melhorar a economia para que existam mais oportunidades de trabalho. Parar de esperar por uma política santa, mas buscar uma política competente, nas escolas, ensinar português, matemática, etc, ao invés de torturar as crianças com teorias de que elas devem salvar o mundo. Frequentar mais a casa da avó. Apostar em vínculos afetivos que não egoístas.

**7 – Inovação é a uma das palavras mais citadas em palestras, ela é a chave para resultados cada vez melhores?**

Ela é um fato. Como "chave" é um clichê, fetiche e um mercado de palestras cuja commodity é o futuro. Em tecnologia ela é uma realidade. Causará grandes avanços, ganhos e desastres sociais também. Garantirá melhores resultados econômicos, mas devemos estar preparados para os danos sociais colaterais. O humano não "inova" como iPhones.

**8 – Considerando, que esta edição é especial para o final deste ano, o que podemos levar de aprendizado para os próximos anos?**

Que com economia não se brinca, que política não deve querer "salvar o mundo" mas cuidar para que o Estado não nos atrapalhe demais. Que se pode ser rico e ser preso. Que o poder judiciário pode ser competente mas é humano demasiado humano. Que a economia pode ser maior do que a política. Que cuidar da vida é sempre essencial para além dos políticos. Que as mídias sociais podem decidir eleições (Trump).

”

**Vamos finalizar com o nome de nossa revista, para o senhor o que é um Bom Negócio?**

Na minha área, investir na verdade.



Aproveite a linha de crédito que o **Sicoob Crediacil** preparou para sua empresa.



**Informações:**

(19) 3571-9899 | [www.sicoobcrediacil.com.br](http://www.sicoobcrediacil.com.br)  
Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro - Leme/SP

 **SICOOB CREDIACIL**

# Consórcio

Conte com o Consórcio  
da sua cooperativa para  
realizar os seus planos.

## Informações:

(19) 3571-9899 | [www.sicoobcrediacil.com.br](http://www.sicoobcrediacil.com.br)  
Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro - Leme/SP

 **SICOOB CREDIACIL**  
Cooperativa de Crédito

# 10 ideias para motivação de equipes nas empresas

**1. Esteja presente e mostre seu apoio e interesse**  
Cumprimentar todo mundo com um educado e (por que não?) caloroso bom dia (sem cinismo) já é um ótimo passo. Mas reserve um momento do dia para visitar cada equipe, perguntar como estão, se precisam de algum auxílio ou orientação. É evidente que se esta atitude for “da boca para fora”, de nada vai valer. Mas ao se sentir prestigiada e apoiada, a equipe tende a se motivar.

**2. Mostre qual o papel de cada um no plano estratégico da empresa**  
Saber aonde a empresa quer chegar é muito importante. Mais ainda é saber como a alta direção planejou tudo isso, quais as estratégias e táticas envolvidas. E neste contexto, onde entra o papel do colaborador, qual sua importância nisso tudo? Ao perceber que seu desempenho é tão importante e valorizado quanto o de qualquer outro, o funcionário tende a se achar reconhecido, aumentando sua motivação.

**3. Integre diferentes equipes**  
O sentimento de que “todos estamos no mesmo barco” é muito saudável e, com certeza, fator de união e motivação de equipes. Promova reuniões em que cada equipe, mesmo de outros setores e principalmente do marketing, exponham suas dificuldades do dia a dia para as equipes de vendas e vice-versa. Se acontecer um diálogo agradável e um sentimento de empatia se estabelecer, os resultados serão extremamente motivadores.

**4. Valorize as ideias e iniciativas dos colaboradores**  
Motive sua equipe ouvindo atentamente suas ideias e sugestões. Muitas pessoas se sentem motivadas com desafios, outras buscam reconhecimento. Para ambas, saber que suas opiniões e sugestões são ao menos ouvidas com atenção já é um importante passo para a motivação de equipes. Uma maneira de conseguir isso é a famosa caixa de sugestões, mas um concurso pedindo ideias para solucionar um problema específico da empresa, com um prêmio interessante, terá efeitos motivacionais na equipe muito mais acentuados.

**5. Ofereça benefícios na forma de parcerias**  
É muito comum que grandes empresas ofereçam descontos para que seus funcionários usem academias, escolas de inglês, restaurantes e até cinemas. Mas esta prática não é exclusiva das grandes corporações. Qualquer empresa pode entrar em contato com outras e propor este tipo de parceria. Experimente e veja os resultados na motivação de suas equipes!

**6. Defina metas claras**  
Você quer uma equipe motivada para que ela atinja resultados de forma eficaz, correto? Nada mais justo que estabelecer com clareza essas metas. Melhor ainda seria fazer com que todos entendessem como estas metas contribuem para os resultados globais da empresa.

**7. Reconheça aqueles que se destacam**  
É preciso ter tato e cuidado nesse momento, dependendo do estilo da equipe este reconhecimento talvez seja mais bem aproveitado se feito em particular. Mas se você perceber que é um consenso no grupo, faça os elogios em público, sem esquecer de mencionar a colaboração dos demais.

**8. Inspire pelo exemplo**  
Um excelente método para a motivação de equipes é fazer o que se diz. Um líder que mostra que mais que dar ordens ou orientações ele também segue à risca tudo que pede é muito mais valorizado pelo time, que se sente motivado e inspirado a seguir seu exemplo.

**9. Retorne sempre um feedback**  
Mesmo quando negativo (e se não for feito em caráter de cobrança) um retorno sobre os resultados da equipe sempre é benéfico. Nada pior para o time que não sabe se o rumo tomado está dando os resultados esperados. Tanto individualmente como em grupo é muito importante dar o feedback a seus funcionários, elogiando nos acertos e cumprimento de metas, orientando nos erros e nos resultados abaixo do esperado.

**10. Celebre as vitórias!**  
Festejar as conquistas motiva seu time de vendas! Não é preciso dar grandes festas a todo momento. Basta ser proporcional ao retorno conseguido. Ao atingir as metas de um grande projeto, nada mais justo que sair para comemorar ou mesmo organizar uma pequena reunião na própria empresa. Festas de final de ano também podem ser usadas para relembrar esses momentos. Mas uma festinha por um motivo especial sempre ajudará muito na motivação das equipes!  
Em resumo, são 10 as atitudes que devem ser sempre cultivadas pelo líder para manter a motivação de equipes:

- |    |          |     |           |
|----|----------|-----|-----------|
| 1. | Esteja   | 6.  | Defina    |
| 2. | Mostre   | 7.  | Reconheça |
| 3. | Integre  | 8.  | Inspire   |
| 4. | Valorize | 9.  | Retorne   |
| 5. | Ofereça  | 10. | Celebre   |

# Cestas Natalinas, o presente ideal para seus funcionários

Fim de ano, época de festas, happy hour, confraternizações. Tudo isso é muito bom, porém, nem sempre os funcionários sentem-se totalmente satisfeitos com essas ações proporcionadas pelas empresas.

Todos valorizam muito os momentos em família, ainda mais em época de Natal. Pesquisas apontam que, para se sentirem mais valorizados, os funcionários esperam receber, além do salário, algo que possam dividir com a família. Poucos presentes causam tão boa impressão como as cestas natalinas, além de ser um presente direto para o funcionário, ela também poderá ser compartilhado com sua família.

Presentes nessa época do ano são muito comuns, porém, muitas pessoas ficam em dúvida na hora de tomar essa decisão. Essa postura pode até parecer banal, porém, a escolha errada pode causar o efeito inverso do desejado e, ao invés de incentivar, pode até desmotivar.

Mas, e o vale alimentação? Esse benefício, além de ser mais custoso para a empresa, também se torna mais caro para o funcionário. O primeiro ponto que vemos, é que muitas pessoas ao invés de comprarem alimentos, acabam comprando bebidas ou produtos supérfluos. Fora isso, os custos dos produtos das cestas natalinas em supermercados

podem ser entre 20% e 30% mais caros, isso significa que o funcionário poderá comprar com o mesmo valor, apenas uma parte dos produtos que compõem a cesta de natal, além dos custos de combustível pesquisando preços, tempo de deslocamento e gastos com estacionamento.

As cestas natalinas estão ganhando cada vez mais espaço no mundo corporativo, sendo garantidas e aprovadas por inúmeros profissionais da área de recursos humanos, face a sua imensa eficácia motivacional.

Para quem prefere um presente ainda mais exclusivo, há a possibilidade de presentear com cestas personalizadas, além disso, ainda é possível montar cestas com valores diferenciados de acordo com o departamento ou a posição hierárquica de cada colaborador.

Além dos funcionários, as cestas natalinas também podem ser oferecidas como agrado para os clientes da sua empresa, parceiros de negócios e outros influenciadores importantes.

Vale lembrar que na Embaleme é possível encontrar uma grande variedade de cestas natalinas, preparadas com produtos de alta qualidade e por ótimos preços. Solicite nosso catálogo, escolha suas cestas e alegre o Natal de seus colaboradores.



CESTAS NATALINAS 2017

*Em cada cesta, um desejo especial para você.*

Rua Padre Julião, 1312, Centro, Leme.SP | 19. 3571-3311 | contato@embaleme.com.br

 @embaleme

 @embaleme

[www.embaleme.com.br](http://www.embaleme.com.br)





# Metas e Resultados

*Como manter a disciplina e atingir nossos objetivos*

Muitas pessoas planejam, mas nem todas conseguem atingir os resultados, algumas têm dificuldade ou até mesmo resistência quando se trata deste assunto: metas. A verdade é que não somos ensinados a conquistar objetivos, nossa cultura não é baseada em planejamento e é daí que nasce essa dificuldade, pois por vezes desconhecemos os passos necessários para definir e conseguir alcançar o resultado esperado.

Nesta entrevista vamos conhecer outros fatores fundamentais neste assunto, a disciplina e determinação. Além de aprender como trabalhar com metas e alcançarmos sucesso profissional e pessoal.

*Trechos do Programa Acil, apresentado por José Luís Cunha e Silva (Lu), sobre metas e resultados com a participação de Corina Godoy Cunha - Empresária - Lemefarma, Pink Cheeks e Apoteka / Soraya Mangini - Psicóloga*

**Lu – Soraya, considerando essa época de final de ano, aquela história de “Ano Novo, Vida Nova”. O que você aconselha, como psicóloga, para quem quer estabelecer metas?**

**Soraya –** Metas são objetivos que a gente traça durante a vida e especialmente motivações pautadas em disciplina. Não dá para estabelecermos metas se não tivermos objetivos e não nos conhecermos o suficiente para saber se dentro daquilo que temos chegaremos onde queremos. Não dá para eu estabelecer que quero emagrecer 30 quilos e não sair do sofá, manter a minha dieta e não fazer nenhuma atividade física. Eu preciso mudar e me conhecer e saber estabelecer os meus limites, os objetivos que eu tenho e aí eu vou conseguir conquistar as minhas metas, senão eu não consigo.

**Lu – Corina, a Soraya acabou de falar sobre disciplina e para você como empresária, este estabelecimento de metas, como funciona?**

**Corina -** Sem a disciplina você não consegue nada. É importante a gente destrinchar aquela meta, como a Soraya falou, por exemplo, eu quero emagrecer, não... Eu quero emagrecer não é meta e sim, eu quero emagrecer quanto, em qual prazo, quanto eu preciso emagrecer por mês para atingir a meta final, é possível fazer isso? O que eu posso fazer diferente do que não estou fazendo, o que vou deixar de fazer para atingir aquela meta? Então, isso você transfere para o ramo empresarial também, eu preciso de comprometimento para atingir essa meta? Esse comprometimento tem que vir só de mim ou da minha equipe também? Como eu vou fazer para estimular essa equipe a estar comigo. Essa equipe precisa estar sempre em contato com essa meta? Precisamos sempre conversar sobre essas metas?

**Lu – Soraya, a parte psicológica, quando você trata de um indivíduo é uma coisa, mas e como você trata, por exemplo, o lado psicológico de uma equipe?**

**Soraya –** São trabalhos diferentes, o indivíduo precisa encontrar a motivação interna, estabelecer essas metas e colocar isso em prática. Agora, quando você trabalha com o grupo, você tem que vender essa motivação para todo mundo, então não é de dentro para fora, às vezes tem que ser de fora para dentro, eu preciso que tenha um líder e que ele me contagie com essa motivação para que eu compre essa ideia e consiga estabelecer isso também como minha meta, eu preciso achar que aquilo faz parte da minha vida, que aquilo faz sentido para mim, para eu

poder me comprometer e conseguir alcançar essas metas.

**Lu – A reavaliação de metas, quando você não alcançou o objetivo. Como tratar isso para que as pessoas envolvidas não desanimem e voltem a ter força?**

**Corina –** Em nossa empresa nós sempre fazemos o planejamento estratégico anual e este planejamento é dividido em metas e mini metas mensais, onde a gente tem reuniões mensais com cada representante de equipe para apresentar o que conseguiu, o que não conseguiu, o que tem que adequar para o mês seguinte, o que não tem que adequar e no final do ano nós fazemos a revisão deste planejamento estratégico, com o que conseguimos e as justificativas do que não conseguimos.

Muitas vezes nós também alcançamos algo além, que não estava na meta final, e todo esse processo faz parte do crescimento da empresa. Não dá para gente só viver no operacional, no dia a dia, sem pensar no futuro, em inovação, conquistar coisas novas, e para isso precisamos ter a equipe toda comprometida.

**Soraya –** Nem sempre a gente consegue atingir um objetivo imediatamente, como a Corina falou, nós temos que diminuir esse objetivo macro para pequenos objetivos que eu vou conseguindo aos poucos alcançar. Se eu estou no caminho, não necessariamente eu preciso ter atingido aquele objetivo, mas eu preciso estar no caminho e essa avaliação é que precisa ser feita. É necessário que a gente saiba aonde quer chegar. Voltando ao exemplo do emagrecimento, eu quero perder 30 quilos, mas eu não vou perder isso em um mês, isso não é viável, não é possível, mas, eu estou conseguindo? Minha vida está diferente? Eu tenho uma qualidade de vida que está me

levando a chegar nesse objetivo? Então, essas avaliações têm que ser feitas diariamente às vezes. A minha motivação de hoje, está suficiente para eu conseguir alcançar esse objetivo? Eu não vou dormir de um jeito e acordar de outro, a empresa não vai se modificar em curto prazo.

Assim que você alcança um objetivo você vai e estabelece outro. A meta do ser humano é sempre ter uma motivação diferente, é necessário ter esses momentos de avaliação. Existem pequenas revoluções individuais que fazem com que a gente se sinta vivo. E aquilo que era muito importante ontem, hoje pode não ser tanto assim. A felicidade, por exemplo, é o objetivo de todo mundo, mas não é um sentimento, ela é uma necessidade de estabelecimento de meta e disciplina para que eu consiga me sentir a vontade com o estilo de vida que escolhi.

**Lu – Inclusive, a Pink Cheeks que é uma indústria da qual a Corina é sócia, acabou de ganhar um importante prêmio, da Abihpec.**

**Corina –** Isso mesmo Lu, foi um prêmio muito importante, acho que é o prêmio mais importante deste seguimento. A gente concorreu com empresas renomadas, como por exemplo, a Johnson. Essas empresas grandes têm uma equipe de desenvolvimento enorme, uma estrutura muito grande e nós tivemos uma grande surpresa por ter vencido esse prêmio com uma estrutura tão enxuta, mas com essa garra e vontade, principalmente dessas poucas pessoas que trabalham na empresa, mas que formam uma grande equipe, foi uma surpresa maravilhosa.

\*Os trechos foram adaptados para texto e sofreram adequações em sua estrutura.

”

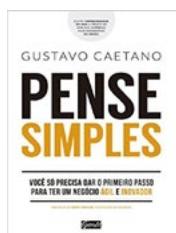
**O que eu posso fazer diferente do que não estou fazendo, o que vou deixar de fazer para atingir aquela meta**



**Assista o programa completo em nosso Canal no Youtube – [youtube.com/acildeleme](https://youtube.com/acildeleme)**

# 10 livros sobre empreendedores brasileiros para se inspirar em 2018

Muitos executivos de sucesso enfrentaram diversos obstáculos no meio do caminho – e, assim como você, eles resolveram empreender nas difíceis terras brasileiras. O site de EXAME selecionou alguns livros que falam de empreendedores nacionais (ou foram escritos pelos mesmos) e farão você se inspirar ou querer abrir seu próprio negócio. Confira, a seguir, a lista de obras recomendadas:



## 1 - Pense Simples

Hoje, temos milhares de empresários que sonham em fazer uma única coisa: inovar. Mas como começar? Como você sabe o que fazer ou que rumo tomar para realizar algo que vai tocar a vida das pessoas e mudar o seu mercado?

Neste livro, você vai aprender como o fracasso pode moldar a mentalidade

para o sucesso; o que compõe o DNA inovador; qual é a lógica da simplicidade para estimular a inovação; a importância de ser ágil e leve para se manter com alto potencial inovador; a não acreditar no “sempre foi assim”.

Pense Simples

Autor: Gustavo Caetano

Editora: Gente



## 2 - Seu Sonho tem Futuro

Você vê pessoas que vivem dos seus sonhos e não imagina como se tornar uma delas? Sente medo, despreparo ou insegurança quando pensa em começar um novo negócio? Você acha que sonhar alto é arriscado e não é para você?

Candice Pascoal, CEO e fundadora da plataforma Kickante, site brasileiro de financiamento coletivo/crowdfunding, veio para responder essas perguntas e outras. A verdade é que muitos sonham, mas poucos sabem como colocar sua ideia em prática de maneira fácil e sem riscos. Nesta obra, você encontrará dicas, segredos de sucesso e muitas orientações.

Seu Sonho tem Futuro

Autora: Candice Pascoal

Editora: Gente



## 3 - Sem Limites – A História da Netshoes

O livro “Sem Limites – A História da Netshoes” conta a história de dois primos de ascendência armênia, Marcio Kumruian e Hagop Chabab, que em 2000 abriram uma loja de calçados na rua Maria Antônia, na capital paulista,

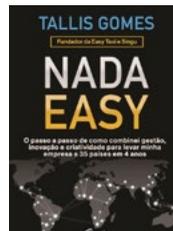
e a transformaram na maior varejista digital de itens esportivos da América Latina.

A Netshoes fatura hoje mais de 2 bilhões de reais e emprega mais de 2 mil colaboradores. O livro conta como se deu a migração da loja de rua para o comércio eletrônico, os sucessivos desafios superados pelos primos, das conversas para a compra da plataforma de e-commerce com os americanos, sem que nenhum dos sócios falasse inglês, à montagem do primeiro centro de distribuição automatizado.

Sem Limites – A História da Netshoes

Autor: José Eduardo Costa

Editora: Gente



## 4 – Nada Easy

Tirar uma ideia do papel é uma arte; fazer isso em um cenário hostil como o mercado brasileiro, é quase impossível. Escalar seu negócio, crescer exponencialmente é o sonho de todo empreendedor, porém, como fazer isso?

No livro “Nada Easy”, Tallis Gomes,

fundador da Easy Taxi e da Singu, apresenta o passo a passo das etapas para validar de forma correta a sua ideia, abrir seu empreendimento e fazê-lo crescer, sem desperdiçar tempo e recurso produzindo algo pelo qual as pessoas não pagariam. Tallis já foi listado pela revista Forbes como um dos 30 jovens mais transformadores do Brasil, eleito o Young Leader of The Year nos EUA e eleito pelo MIT um dos jovens mais inovadores do país.

Nada Easy

Autor: Tallis Gomes

Editora: Gente



## 5 – Sonho Grande

Os brasileiros Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira ganharam uma projeção sem precedentes no cenário mundial. Nos últimos anos, os empreendedores compraram nada menos que três marcas americanas conhecidas globalmente: Budweiser, Burger King e Heinz. Isso transformou os sócios em personalidades muito admiradas pelos brasileiros – especialmente pelos que empreendem.

Sonho grande é o relato detalhado dos bastidores da trajetória de Lemann, Sicupira e Telles desde a fundação do banco Garantia, nos anos 70, até os dias de hoje.

Sonho grande é o relato detalhado dos bastidores da trajetória de Lemann, Sicupira e Telles desde a fundação do banco Garantia, nos anos 70, até os dias de hoje.

Sonho grande

Autora: Cristiane Correa

Editora: Primeira Pessoa



## 6 – #VQD – Vai que dá!

O livro “#VQD– Vai que dá! Dez histórias de empreendedores que transformaram sonhos grandes em negócios de alto impacto” reúne a origem de donos de negócios que estão transformando o Brasil com os resultados dos seus empreendimentos.

Suas histórias, comentadas por mentores que acompanharam de perto seus desafios, mostram que não há um caminho definido para o sucesso que possa ser explicado por teorias e manuais. As trajetórias de cada um deles seguem um caminho próprio, que se cruzam apenas no brilho nos olhos com que cada um fala de sua jornada e de sua capacidade para resolver problemas da sociedade.

O exemplo desses empreendedores tem o enorme poder de inspirar e motivar aqueles que querem encontrar os seus próprios caminhos no mundo do empreendedorismo.

#VQD – Vai que dá!

Autor: Joaquim Castanheira

Editora: Portfolio-Penguin



## 7 – A Decolagem de Um Grande Sonho

“A Decolagem de Um Grande Sonho” é um divisor de águas e uma referência única sobre a história, criação e motivações para o surgimento de uma das maiores e mais sólidas empresas brasileiras da atualidade: a Embracer.

Narrado por Ozires Silva, a obra percorre a singular história da Embracer sob a ótica daquele que, ainda em infância, sonhava com a decolagem de um grande sonho. É uma leitura que oferece um conteúdo para inspiração e reflexão de futuros e atuais empreendedores.

A Decolagem de Um Grande Sonho

Autor: Ozires Silva

Editora: Campus



## 8 – Antonio Ermírio de Moraes

Antonio Ermírio de Moraes foi um dos maiores e mais importantes empreendedores do Brasil. Líder do Grupo Votorantim, sua grande lição foi a generosidade, segundo o autor e amigo José Pastore.

Sob o controle da família: com a direção de Antonio Ermírio de Moraes, o Grupo

Votorantim se tornou o que é hoje.

Antonio Ermírio de Moraes

Autor: José Pastore

Editora: Planeta



## 9 – Novos caminhos, novas escolhas

Abilio Diniz é um dos maiores empreendedores do Brasil. Como empresário, construiu o Grupo Pão de Açúcar, enfrentou crises pessoais e profissionais e, depois, deu a volta por cima. Apenas em 2013 Abilio Diniz se afastaria da empresa que ajudou a fundar. Neste livro, ele narra pela primeira vez suas lutas recentes e os novos caminhos que descobriu nos últimos anos.

Novos caminhos, novas escolhas

Autor: Abilio Diniz

Editora: Objetiva



## 10 – Vamos Juntos!

Renato Saraiva é uma inspiração para quem acha que está muito velho para abrir uma empresa: ele apostou no empreendedorismo aos 40 anos de idade, e em um momento que estava no auge de sua carreira pública: ou seja, tinha estabilidade e um alto salário, mas isso não era o suficiente para ele. Saraiva

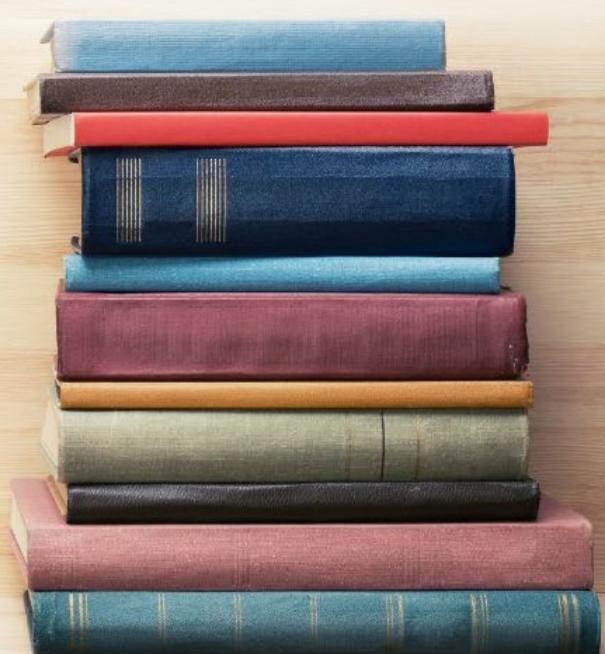
foi atrás de um sonho e, hoje, fatura R\$ 70 milhões e tem três empresas sob seu comando.

A mais conhecida delas é o Complexo de Ensino Renato Saraiva, ou CERS. Hoje, o negócio tem mais de 150 mil alunos ativos e mais de 550 mil estudantes já formados em todo o Brasil.

Vamos Juntos!

Autor: Ana Laranjeira

Editora: Gente



# Para o sucesso é necessário motivos, para o fracasso: desculpas

*Sucesso ou fracasso é uma escolha. O que pessoas bem sucedidas tem de diferente das que não são? Seria o nível de estudo? O acesso a tecnologia? O local onde vivem? As pessoas que se relacionam?*

Aqueles que sempre encontram uma desculpa para os problemas se tornaram especialistas em livrar-se de responsabilidades.

Muitas são as variáveis que compõem o fator sucesso e fracasso pessoal. Porém em uma área comum e percebida em ambos perfis é que pessoas bem-sucedidas não são boas em encontrar desculpas.

Uma desculpa é uma justificativa para fazer ou não fazer algo. O dicionário a explica como um motivo. Mas existe uma diferença muito grande entre uma desculpa e um motivo. E essa diferença está na forma em que é endossada a responsabilidade daquilo que direciona as suas ações, ou a falta delas. Por exemplo, digamos que a sua desculpa para não vender um produto de grande valor, seja que as pessoas não têm dinheiro para comprá-lo.

Esse não é de fato o motivo pelo qual você não vende.

O motivo é que lhe falta visão, habilidade e conhecimento para conseguir encontrar, conquistar e convencer pessoas que estejam dispostas a comprar.

Opa! Doeu!? Desculpa! As desculpas nunca são motivo por aquilo que você fez ou deixou de fazer. Trata-se apenas de uma revisão dos fatos que você inventa para se sentir melhor em relação o que acontece ou não. Inventar desculpas não altera a sua situação.

A sua situação só altera quando você assume a responsabilidade de analisar o motivo real das coisas. Pessoas que se recusam a se responsabilizar por suas vidas e ocorrências são especialistas em criar desculpas. Desculpas nunca melhoram sua situação.

Revolte-se contra as suas desculpas. Certamente você deve ter uma centena delas, algumas dessas abaixo lhe soa familiar?

– Não tenho tempo, não tenho dinheiro, não tenho família, tenho família, estou doente, tem alguém doente, estou desempregado, estou trabalhando demais, está frio demais, está calor demais, o governo não colabora, não tive oportunidade, não tive chances, estudei pouco, não tenho experiência, minha idade não ajuda, o trânsito não ajudou, as pessoas não colaboraram, alguém me prejudicou, os preços são o problema,... etc.

Eu poderia ficar o dia todo escrevendo os mais diferentes tipos de desculpa, mas não existe coisa mais irritante que confundir motivos reais com desculpas.

O fato do “cliente não ter dinheiro”, não ajuda você fechar um negócio. O fato de “não ter boa sorte”, não vai melhorar suas condições de vida ou mudar a sua “sorte”.

**A partir do momento em que você assume as desculpas, está garantindo que as coisas continuem a dar errado. Nada acontece com você. Acontece por causa de você.**

Começar a encontrar o real motivo, e não as desculpas, muda totalmente a sua atitude mental.

“Ele não comprou porque o Banco negou o empréstimo”. Isso é uma desculpa.

O motivo real: “Estou procurando por clientes cuja condição financeira não condiz com o valor daquilo que eu vendo”.

Desculpa: “O meu concorrente consegue fazer um preço mais baixo porque não trabalha com produtos a pronta entrega”.

Motivo: “O meu concorrente sabe e faz algo que eu não sei e não faço, por isso o seu preço é menor”.

Encontrar motivos é uma atitude rara.

A qualidade de ser raro é o que torna algo valioso. Tudo que existe demais tem pouco valor. As desculpas são um exemplo de item que as pessoas parecem ter em grande estoque.

[luvizzotti.com.br/](http://luvizzotti.com.br/)



Cláudio Luvizzotti  
Palestrante  
de Vendas

Sem mais desculpas. Seja o motivo para o seu sucesso!

# Os erros mais comuns que as empresas cometem nas redes sociais

Nos últimos anos, as mídias sociais ganharam uma força gigantesca em todo o mundo, e é claro que as empresas não ficaram de fora dessa tendência. A presença nas redes sociais se tornou uma ferramenta importante de comunicação, especialmente com os consumidores finais.

Recentemente, um estudo intitulado Global Social Media Check-up (Check-up global das mídias sociais), que avalia o modo de uso de plataformas de mídias sociais por parte das 100 maiores empresas listadas no ranking mundial da revista Fortune, mostrou o crescimento de popularidade destas plataformas entre as grandes companhias.

A pesquisa apontou que as empresas apostam – e muito – na comunicação via mídia social, sendo que 87% delas utilizam, pelo menos, uma das mídias analisadas. Isso significa que desde 2010 até hoje, houve um aumento de 10% no índice de empresas que apostam nas mídias sociais.

Mas será que todas as empresas já aprenderam a estabelecer uma comunicação eficiente dentro das redes sociais? Basta uma navegada rápida pelo Facebook, por exemplo, para perceber que ainda existe uma série de posts e campanhas ineficientes, que não conseguem atrair a atenção do público e gerar a interação desejada.

Em relação ao assunto, entendemos que basicamente, é preciso ser responsável, transparente, criterioso e compreender que, por trás do computador, há uma pessoa ali, que é seu cliente. A relação nas redes sociais precisa ser humanizada.

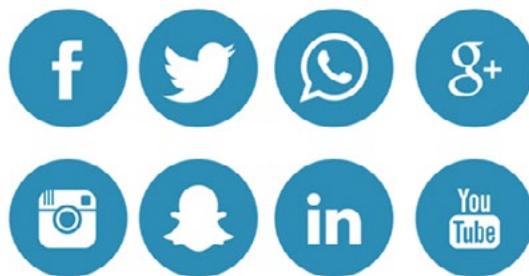
Se você quer extrair o melhor das mídias sociais a favor de sua empresa, confira os principais erros cometidos por marcas e empresas nas redes sociais e os melhores caminhos para fazer a diferença e conquistar os clientes:

**FALTA DE TRANSPARÊNCIA** - É preciso deixar claro, nas redes sociais, o que é sua empresa e o que ela faz.

**FALAR SOBRE O QUE NÃO SABE** - Cada empresa é especializada em algumas atividades específicas que realiza. Por isso, é apenas sobre elas que deve se manifestar nas redes sociais, para mostrar conhecimento profundo de seu negócio.

**SER INSENSATO** - É preciso ser criterioso ao atuar nas redes sociais, sabendo que aquele é um espaço público, não privado. Engajar-se em discussões pode ser não apenas improdutivo, mas ruim para a imagem da empresa. Posicione-se apenas em debates saudáveis, que possam mostrar o know-how de sua empresa.

**ESQUECER-SE DE QUE "PERCEPÇÃO É REALIDADE"** - Aquilo que o cliente percebe passa a ser a imagem da realidade de uma empresa e de um produto para ele. Se o cliente



tiver uma experiência ruim ou negativa, não adianta tentar argumentar para ter razão, o melhor a fazer é desculpar-se pelo ocorrido e informar que está tomando atitudes para solucionar o problema.

**NÃO INTERAGIR** - As redes sociais foram criadas para poder estabelecer diálogo entre seus membros. Logo, a interação é fundamental. As redes sociais são espaços para conversas, é preciso interagir, responder ao seu cliente, acatando opiniões sobre sua empresa, produtos e serviços, refletindo sobre eles e buscando melhorias.

**VENDER A TODO CUSTO** - Redes sociais são espaços de relacionamento, não unicamente para compra e venda. Por isso, não adianta só querer vender seu produto ou serviço falando sobre ele o tempo todo. É preciso compartilhar informações verdadeiramente interessantes que tenham a ver com seu negócio para que os clientes sintam que aquilo agrega valor às suas vidas.

**QUERER APAGAR OU ESQUECER SEUS ERROS** - Tentar esconder ou apagar um erro é um dos piores equívocos que uma empresa pode cometer nas redes sociais. Afinal, o cliente com quem aconteceu o problema vai continuar falando sobre ele. "Ignorar não é o caminho". Assuma os erros cometidos mesmo que eles não tenham sido causados diretamente por você, tente corrigi-los e entenda que esta é uma lição.

**CONTINUAR QUANDO É HORA DE PARAR** - Muitas vezes, antes de postar ou compartilhar alguma informação, surge uma incerteza, um questionamento se aquela informação ou opinião deve realmente ser veiculada. Se tiver dúvida, pare e analise melhor antes de escrever, compartilhar ou divulgar uma informação, afinal as consequências para seu negócio podem ser negativas.

É importante lembrar que não existe fórmula mágica para atingir os melhores resultados nas redes sociais da sua empresa. Sempre realize testes, mensure os resultados e adapte-se sempre a melhor estratégia para o seu negócio. Lembre-se: Sem conexões humanas não existe rede social.

Delphos Marketing e Design  
Márcio Manoel Gonçalves  
Marketólogo / Bacharel em Direito

*Comprou, achou, ganhou!*

**COMPROU, ACHOU e GANHOU**  
prêmios instantâneos e + de

**45.000,00**  
em prêmios no sorteio

**o sorteio está**  
**CHEGANDO!**

**30/12/2017**

*Premiação do sorteio:*

- 1º prêmio - 01 Fiat Moby 0km
- 2º prêmio - 01 Honda Pop 0km
- 3º prêmio - 01 Xbox One
- 4º prêmio - 01 Notebook
- 5º prêmio - 01 TV 42"
- 6º prêmio - 01 TV 32"
- 7º prêmio - 01 TV 32"
- 8º prêmio - 01 Iphone 5S
- 9º prêmio - 01 Celular Moto G5
- 10º prêmio - 01 Mini-System



**Cadastre o seu cupom no site [www.compraraquiebomdemais.com.br](http://www.compraraquiebomdemais.com.br)**



Apoio:



# PÓS-GRADUAÇÃO 2018

## ESPECIALIZAÇÃO EM DIREITO (18 MESES)

- ✓ Direito Civil e Processo Civil
- ✓ Direito do Trabalho e Previdenciário
- ✓ Direito do Trabalho e Processo do Trabalho

## ESPECIALIZAÇÃO EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (24 MESES)

- ✓ Banco de Dados
- ✓ Engenharia de Software
- ✓ Governança Estratégica da Tecnologia da Informação
- ✓ Segurança da Informação

## MBA / GESTÃO DE PROJETOS (24 MESES)

- ✓ MBA em Gestão de Projetos (PMI)

## MBA / GESTÃO E COMÉRCIO (24 MESES)

- ✓ MBA em Comércio Exterior
- ✓ MBA em Gestão Comercial
- ✓ MBA em Gestão Empresarial
- ✓ MBA em Logística e Gestão da Produção

## MBA / PESSOAS (24 MESES)

- ✓ MBA em Recursos Humanos
- ✓ MBA Executivo em Coaching

## MBA / FINANÇAS (24 MESES)

- ✓ MBA em Controladoria e Finanças
- ✓ MBA em Controladoria e Gestão Tributária

## APERFEIÇOAMENTO EM ENGENHARIA (12 MESES)

- ✓ Patologia e Terapia das Construções

## ESPECIALIZAÇÃO EM ENGENHARIA (24 MESES)

- ✓ Engenharia Ambiental com ênfase em Sustentabilidade
- ✓ Engenharia da Qualidade com Certificação em Green Belt
- ✓ Engenharia de Alimentos
- ✓ Engenharia de Produção com Certificação Lean Manufacturing
- ✓ Engenharia de Segurança do Trabalho
- ✓ Engenharia Química

### Crédito Estudantil



Consulte as regras e cursos participantes em nosso site.

Inscrições e informações:

0800 770 44 55  
www.uniararas.br

contatopos@uniararas.br

 19 9 9872 0550

# Santa Três<sup>®</sup>

T E C I D O S

## 2 Ambientes

Com a maior variedade de tecidos da região!



Temos 2 ambientes amplos para o seu maior conforto!

## Quinta da Economia

Toda Quinta-feira  
promoções  
imperdíveis!!



Equipe Treinada  
para melhor  
atendê-lo!



/santaines.tecidos.5



@santainestecidos

Av. 29 de Agosto, 649, Centro - Leme/SP

Tel (19) 3555-2620