

êxito



MEI: entrar ou sair?

Provocações breves dos ferros Anna Paula Scalsavara e Tiago Mattozo para os empreendedores que querem crescer

Negócios

Os erros que todo empreendedor deve evitar cometer

Pg. 24

Saúde

Estética sem aparelhos com o Método Esculpe Detox

Pg. 36

Estante

ATG de Curitibaanos celebra 50 anos com lançamento de livro

Pg. 40

CIRURGIA PLÁSTICA *+ Cosmética*

Qual o seu caminho
para a autoestima?

Tratamento
minimamente
invasivo?



Tratamento cosmético
não invasivo?



Tratamento
cirúrgico?

Na sua consulta, estudaremos qual forma
mais combina com o seu momento de
vida e a sua rotina.

Dra. Ivana de Oliveira Gus



Médica pela PUC-PR desde 2009
Especialista em cirurgia geral desde 2012
Especialista em cirurgia plástica desde 2017
Pós graduação em cosmiação e laser pelo
Hospital Albert Einstein

CRM SC 22.967 RQE 15360 RQE 15.359

Agendamentos ☎ (49) 99904-4223 | Videira - SC



Você já fez **O BEM HOJE?**

Ao adquirir seus medicamentos na
Farmácia Salvatoriana você ajuda o **HSDS**
a continuar prestando atendimento
gratuito de qualidade.

Faça a sua parte!

Farmácia Salvatoriana



**Anexa ao Hospital
Divino Salvador**

**Atendimento de
segunda a segunda**



Das 08 às 20h



Farmácia Salvatoriana

Expediente

EDIÇÃO 112
OUT/NOV

Diretores
Rid Eloi Zatta
Rosi Scariot Zatta

Redação
Angela Zatta

Criação/Diagramação
Luana Richner
Tiago Caon Ribeiro

Departamento Comercial
Silvia Zatta Gonzatto
Rid Eloi Zatta
Tel.: (49) 3566.0001
(49) 99901-2033

Assessoria Jurídica
José Carlos Damo
OAB/SC 4625

Revista Êxito é uma publicação da
Editora Êxito Ltda
Rua Aparecida, 100 - Bairro São Cristóvão
Videira - SC - CEP 89562-074
Tel.: (49) 3566.0001

Todas as matérias assinadas são de inteira
responsabilidade de seus autores.
A opinião das pessoas que estão na revista,
não reflete necessariamente a opinião da
revista. Todas as publicidades são de inteira
responsabilidade de seus anunciantes.
(f) www.facebook.com/editoraexito
(@) revista@editoraexito.com.br
(w) www.revistaexito.com.br

Editorial

EMPREENDER SEM ARMADILHAS

Empreendedorismo é a palavra do momento. Mas seja por sonho, seja por necessidade, buscamos apresentar alternativas para que os empreendedores cresçam com estrutura. Felizmente, junto com o crescimento do tópico, evoluíram também as formas de auxílio aos profissionais, que contam com múltiplas formas de estruturar sua ideia ou seu negócio a partir de mentorias gratuitas ou de programas de baixo investimento. Você encontrará isso na nossa matéria de capa, com o adicional de se questionar quando e em que casos vale a pena deixar o MEI para trás.

Também trazemos uma série de matérias provocá-los a refletir sobre alguns erros que podem ser evitados nessa trajetória; como usar as oportunidades da sua região a seu favor; e um conteúdo básico sobre gestão de custos. E por falar em dinheiro, nossos Empresários de Êxito da edição entendem tudo sobre ele: conversamos com a equipe da Exacon Gestão Contábil para entender a sua trajetória, seus projetos e pescar algumas dicas para você.

Nas seções Jornada e Estante demos uma pausa no tema da edição para apresentar outras histórias. Na Jornada, contamos a trajetória de Rafael Possenti que saiu do kart de Caçador para disputar corridas de automobilismo em Interlagos (SP). Já na Estante apresentamos o livro "50 anos de história" através da entrevista com a autora Tânia Maria Gava Gaboardi, que nos conta um pouco mais sobre a Associação Cultural que carrega seu nome, em Curitiba. E nossos colonistas apresentam informações importantes sobre a vacinação de crianças e adolescentes, e uma deliciosa lembrança do saudoso Adoniran Barbosa!

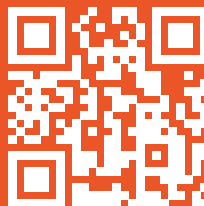
Seja empreendedor ou não, sempre tem um conteúdo na Êxito para você.

Boa Leitura

Angela Zatta

Veja as matérias completas e
conteúdos extras na revista digital.

Acesse o site:





SPOLTI SOLUÇÕES METÁLICAS & PRÉ FABRICADAS



VIDRAÇARIA

No agro

Granjas pré-fabricadas de aves e suínos dentro dos padrões da BRF e Master.

Garagens para máquinas

Compostos e Free stall para confinamento de gado.

No comércio e serviços

Estruturas comerciais de todas as linhas



PRÉ FABRICADOS

Na indústria

Estruturas de aço para barracão adequadas ao projeto de cada cliente

Na empresa e em casa

Aberturas de alumínio

Vidros comuns

Vidros temperados

Vidros laminados

Sistemas de cortinas de vidro

Glazing

Janelas anti-ruído



ESTRUTURAS METÁLICAS

- ☎ (49) 99808-5050 Eder
- ☎ (49) 99832-5228 Caroline
- ☎ (49) 988739069 Ricardo



Rua Ademar de Barros, 595
Bairro Laje Grande, Tangará/SC

SU MÁRIO

EMPRESÁRIO DE ÊXITO

08 **EXACON GESTÃO CONTÁBIL**
Liderada por Márcio Rafael Konkol e Gabriel Antônio Gemeli, a Exacon alia profissionalismo, comprometimento e qualificação profissional

NEGÓCIOS

12 **DE OLHO NO FUTURO: COMO USAR AS NECESSIDADES DA SUA CIDADE A FAVOR DO SEU NEGÓCIO**
Análise o mercado ao seu redor para traçar metas de expansão regional as oportunidades surgem



NEGÓCIOS

16 **MARKETING DIGITAL EM 2023: PREPARE-SE ENQUANTO ESPERA**
Mais ênfase em tráfego pago e conteúdos com vídeos são apostas do setor para o próximo ano

24 **GRANDES ERROS A SEREM EVITADOS POR QUEM QUER EMPREENDER**
O que você precisa saber para fugir das estatísticas de empresas que fecham as portas

CAPA

28 **MEI: ENTRAR OU SAIR?**
Provocações breves dos ferros Anna Paula Scalsavara e Tiago Mattozo para os empreendedores que querem crescer



JORNADA DE ÊXITO

20

DO SERTÃO A POLE POSITION

Conheça a trajetória de Rafael Possenti, que saiu do kart em Caçador e chegou ao automobilismo em Interlagos

COPA DO MUNDO

22

FIFA WORLD CUP QATAR 2022

Tabela da jogos da Copa do Mundo, programe-se para assistir, anote para não se perder

VARIEDADES

34

O CRONISTA DO COTIDIANO

Antônio Carlos "Bolinha" Pereira relembra o saudoso Adoniran Barbosa



SAÚDE

36

ESTÉTICA AVANÇADA SEM APARELHOS: CONHEÇA O MÉTODO ESCULPE DÉTOX

Descubra como ele se diferencia das outras soluções do mercado



ESTANTE DE ÊXITO

40

ASSOCIAÇÃO CULTURAL TÂNIA MARIA GAVA GABOARDI COMEMORA 50 ANOS COM LANÇAMENTO DE LIVRO

Da Escola de Música Carlos Gomes à ATG, o livro relembra fatos importantes da escola de Curitiba





Profissionalismo, comprometimento e qualificação: uma aliança que deu certo na Exacon

A vontade de romper barreiras está no coração dos empresários Márcio Rafael Konkol e Gabriel Antônio Gemelli. Com perfil disruptivo, a dupla passou a fazer parte do escritório de contabilidade que hoje lideram, antes mesmo de concluir a graduação. De lá para cá, passando por uma pandemia, o apelo inovador e tecnológico da Exacon Gestão Contábil ampliou ainda mais sua vontade de crescer.

Eles são a prova de que é possível melhorar sem perder a essência. E que não precisa fazer isso completamente do zero, pelo contrário, usar o que está disponível é uma das melhores formas de crescer sem perder tempo. Por isso, quando Márcio Rafael Konkol começou a trabalhar no escritório de contabilidade Scherba e Cia em 2008, rapidamente identificou o que poderia ser feito diferente. “Eu entrei como sócio antes mesmo de me formar porque queria trazer algo novo. Estudando e trabalhando, com cabeça de sócio, passei a identificar formas de tornar nossa empresa diferente da concorrência”, explica.

Dois anos mais tarde, o também estudante Gabriel Antônio Gemelli aceitou o mesmo desafio. “Entre na empresa em 2010, quando ainda nem se falava em partnership. Depois que eu e o Rafael nos formamos, em 2012, e passamos na prova do Conselho Regional de Contabilidade (CRCSC), resolvemos fazer uma reestruturação”, conta Gemelli. Assim nasceu a Exacon Gestão Contábil em 2012, cujos planos audaciosos que misturam tecnologia e atendimento diferenciado foram responsáveis por levar a empresa a diversos estados do país.

Fale brevemente sobre a sua trajetória empresarial.

Nossa história teve início em meados de 2008, com o Sandro e comigo, Rafael. Em 2010, o Gabriel chegou para somar. Tanto eu quanto o Gabriel não éramos formados ainda mas agíamos como sócios, apesar de não fazer parte do quadro societário. Contudo, recebíamos participação nos lucros como se fizessemos, meritocracia. No ano de 2012 surgiu a Exacon Gestão Contábil com esses três sócios obstinados pela disruptura do mercado contábil. Em 2019 fizemos a última readequação societária e hoje os sócios são apenas eu e o Gabriel.

Desde a nossa fundação, temos o objetivo de fornecer aos nossos clientes um atendimento personalizado e descomplicado, afim de gerar informações úteis para cada cliente, utilizando tecnologia como forma de garantir uma gestão eficiente. Isso somente é possível pois contamos com um time extremamente especializado e eficiente. E

foi o que nos levou a atuar em seis estados do Brasil, com clientes em SC, SP, CE, PE, MA, MS.

Que desafios permearam a história da empresa?

A vida do empresário brasileiro não é uma jornada perfeita, é superação diária, é necessário trabalhar por horas e horas, abrir mão de muitas coisas pessoais por um propósito. Mas em qualquer empresa dizemos que a Contabilidade deve ser percebida como a coluna vertebral, aquela que não pode sofrer qualquer abalo sob o risco de trazer consequências sérias à saúde do negócio. Entendemos que é nosso dever tomar conta desse pilar empresarial, afinal quantas famílias dependem de nós, através dos nossos clientes e colaboradores diretos? Precisamos estar sempre vigilantes!

Essa nossa filosofia é posta à prova diariamente. Todos os dias temos que vencer aquele preconceito famoso que ronda a Contabilidade: o contador é um “guarda-livros” ou um “enviador de guias”. Ora, já entramos na arena com -1 no placar. Sem contar que ainda temos um estado que não facilita a vida do empresário, temos o trabalho de descomplicar, trazer tranquilidade e gerar valor para o cliente.

Para além disso, que pode ser comum aos colegas contadores, enfrentamos grandes desafios nos anos de 2019 e 2020. Primeiro passamos por uma reestruturação interna, com mudança no quadro societário, o que é difícil para qualquer empresa. Depois, com a Covid e a pandemia passamos por anos de muita resiliência, tentando manter não somente a nossa saúde financeira positiva, mas também a dos nossos clientes. Felizmente, com muito trabalho em equipe e dedicação conseguimos superar esses anos difíceis com um crescimento de 32% e 43%, respectivamente.

O que esperar do futuro?

Nossa visão do futuro é otimista. Tudo indica que finalizaremos o ano de 2022 no Brasil com PIB positivo e já prevemos crescimento em 2023, mesmo que o PIB venha a ser menor. Em termos inflacionários, verificamos uma tendência de redução da inflação para um dígito. Em outras palavras: estamos otimistas mesmo nessa montanha russa econômica que vivemos agora.

Para você ter uma ideia de que não falamos isso da boca pra fora e que temos planos bem audaciosos, pretendemos inaugurar seis novas unidades da Exacon pelo Brasil até 2026. Se há uma coisa que aprendemos em nossa trajetória é que não podemos ficar parados em momentos desafiadores. As novas unidades são uma forma da Exacon contribuir para o desenvolvimento das empresas e do país, afinal toda empresa precisa de um contador e sem este profissional, o caminho não será profícuo.

O que define o sucesso de uma empresa?

É bem subjetivo. Parte do nosso trabalho consiste em entender que cada empresa é única, por isso prezamos por um atendimento personalizado. Entretanto, entendemos que o sucesso é um conjunto de fatores que não podem faltar em uma relação comercial porque dão um sentido de estabilidade que permite o crescimento. Sucesso é consequência de: confiança e credibilidade. Desde o primeiro contato, esses são pontos essenciais. Em segundo lugar, a ética e o respeito são virtudes que pesamos, seja nas relações comerciais, seja nas relações pessoais. O terceiro ponto é alinhar o conhecimento empresarial ao produto ou serviço que se oferece, com a ciência de que um empresário de sucesso ou uma empresa relevante nunca param de buscar novas informações para aplicar no seu negócio. Por fim, acreditamos que a tecnologia e o atendimento qualificado geram valor e transformação aos negócios de qualquer ramo. Não há como fugir das mudanças tecnológicas e nem como negar seu impacto. Ficar no analógico, no manual, é um saudosismo que custa caro.

Vocês falam muito em tecnologia, mas poderia explicar como ela faz parte do dia a dia da Exacon?

Claro! Nós falamos, sim, sobre tecnologia, mas não de forma leviana ou tentando inflar um processo tecnológico padrão para torná-lo um diferencial. Em 2019 também adquirimos um software que audita arquivos antes de serem transmitidos as informações ao fisco, assim evitamos erros e multas. Veja, isso foi adquirido um ano antes da pandemia porque acreditamos no potencial da tecnologia e não porque o mercado nos forçou a encará-la. Ao ter a tecnologia da informação como uma das nossas forças, criamos um escritório virtual com uma plataforma onde o cliente acessa todas as informações da empresa em tempo real. Isso significa uma distância do cliente ou um atendimento dificultado? Lógico que não!

O nosso grande diferencial é a tecnologia alinhada aos processos e ao atendimento personalizado. Existem robôs, existem processos, obviamente, mas a proximidade com o cliente não pode ser prejudicada. Hoje temos um tempo de resposta de 15 minutos pois entendemos que o cliente precisa de resultados rápidos, não para amanhã ou para a semana que vem. A aliança com a tecnologia permite a libertação dos profissionais do trabalho burocrático para dar atenção ao cliente.

E com essa atenção, a Exacon consegue estar mais próxima do cliente?

Exatamente. Nosso investimento em TI não é voltado às notícias, mas à geração de informações importantes para que o empresário tome decisões. A Exacon não faz tão somente a apuração de impostos. Apuramos impostos? É claro que sim, porque é um

papel da Contabilidade, só que vamos além disso. Esse era um desejo desde o início e hoje é uma ação normal da empresa, centrada na nossa filosofia, no nosso propósito e objetivos.

NOSSO DIFERENCIAL
É A TECNOLOGIA
ALINHADA AOS
PROCESSOS



Que dicas você daria para quem está iniciando a carreira empresarial?

Não é uma receita de bolo, mas podemos citar 5 dicas que nos trouxeram até aqui.

Primeiramente, amar o que faz, isso te levará à outros patamares e te dará novas visões sobre o que o mercado pede. O que nos leva à segunda dica: seja um eterno aprendiz. Estude! Não pare de buscar conhecimento porque o meio empresarial está em constante transformação e evolução. É só através do estudo que você conseguirá surfar nos movimentos de alta. Em terceiro lugar, seja ético. Quarto, seja responsável. Quinto, encontre parceiros para esta jornada. Não tenha medo de dividir ideias, pedir ajuda, crescer em parceria com outras pessoas. Acredite, o sucesso será muito mais proveitoso se você tiver com quem celebrar.

EXACON
Gestão Contábil

EXACON Gestão Contábil

<https://exaconcontabil.com.br/>

VERSATILIDADE E SEGURANÇA

COMO MELHOR ACABAMENTO!



FILAÇO

Toda resistência do aço com a precisão do corte a laser e agilidade de quem sabe o que faz

Instagram: /filiacoinox
Facebook: /filiaco
Phone: (49) 3522-7868

Rua São Cristóvão, 63 A
Bairro Nossa Senhora Aparecida
Herval d' Oeste - SC

contato@filiaco.com.br
vendas1@filiaco.com.br
financeiro@filiaco.com.br



De olho no futuro: como usar as necessidades da sua cidade a favor do seu negócio

Faça uma análise do mercado próximo e tente traçar metas de expansão regional conforme seja possível e oportuno



A palavra “empreendedorismo” anda em alta no setor econômico e tem se tornado uma realidade profissional para muitos trabalhadores. Para além da imagem bonita - muitas vezes, distorcida - das vantagens de ser dono do próprio negócio, é preciso reforçar que o empreendedorismo exige organização, planejamento e estratégia.

Além de pensar na qualidade do produto ou serviço oferecido, é necessário também avaliar o mercado consumidor local para fazer projeções do rendimento e alcance. Segundo a consultora de negócios Lician

Pedroso, esse movimento é tecnicamente chamado de “efeito caracol”. Trata-se de fazer uma análise do mercado próximo e traçar metas de expansão regional, estadual e nacional, a médio e longo prazo, conforme seja possível e oportuno. “É importante que a gente entenda qual a necessidade de consumo da nossa própria região. Isso pode ser feito por meio de pesquisas na internet, conversando com as pessoas. Identifique quais são as necessidades que esse consumidor tem e ofereça um produto diferenciado”, comenta Pedroso.

A consultora ressalta ainda que “produto diferenciado” não significa que ele tenha que ser mais caro ou empenhar mais custos para a empresa. A dica é avaliar dentro daquilo que você já faz - ou pretende fazer - para comparar com os semelhantes e pensar como você pode fazer diferente. “De que forma você vai colocar essa diferenciação no mercado? Seja por meio do seu atendimento, de um produto com uma classificação diferente ou uma forma de entrega diferenciada. O importante é que você consiga se diferenciar dos outros”, completa a profissional.

Estabeleça parcerias

Ao observar as potencialidades do local em que se está inserido, você acaba por conhecer também outros negócios que já existem por ali. Uma possibilidade que pode se tornar viável para você e outros empreendedores é o estabelecimento de parcerias.

Às vezes, o empreendedor fica tão focado no trabalho individual que precisa fazer que esquece de olhar para o lado e perceber o outro empreendedor como alguém com quem se pode trabalhar junto. “A pessoa que trabalha com produto sazonal, por exemplo, como datas comemorativas de Páscoa ou Natal, de que forma ela pode agregar esse produto em outras épocas do ano? Uma ideia é a parceria com outros trabalhos, valorizando as duas produções. Uma promoção na entrega ou quem sabe um ‘combo’ para incentivar as pessoas a comprarem os dois produtos e/ou serviços”, sugere Pedroso.

Dentro dessa lógica, a consultora de negócios comenta que, atualmente, tornou-se fundamental o conceito de “trabalho em rede”. Ninguém produz mais nada sozinho, de maneira isolada. A rede é colocada como proteção. Uma medida que vai desde a divulgação do produto (comece a oferecer pelos seus amigos que as diferentes redes serão atingidas, aos poucos) até a inclusão do empreendedor em um modelo de colaboração associativista. Lembre-se: ninguém cresce sozinho!

Esteja conectado

Para quem quer empreender, é preciso estar ligado no digital! A presença nas redes sociais e demais espaços virtuais é uma obrigatoriedade. Por isso, é preciso considerar esse aspecto também no momento de pensar o seu negócio.

DE QUE FORMA VOCÊ
VAI COLOCAR ESSA
DIFERENCIAÇÃO NO
MERCADO?



Já se tornou um hábito comum que as pessoas busquem informações sobre um produto ou uma determinada empresa nas redes sociais ou na internet como um todo. Na maioria das vezes, o primeiro contato entre o público consumidor e o produto é de forma virtual, o que reforça a necessidade de cuidar da imagem no ambiente virtual.

“É importante que a pessoa seja atuante na internet. São ferramentas, muitas vezes, gratuitas

que podem ser usadas não só para a divulgação direta do seu produto, mas também como uma forma de monitoramento do que as pessoas falam sobre o seu produto ou serviço e ainda uma maneira de saber o que elas buscam. As métricas das redes sociais são verdadeiras pesquisas qualitativas e quantitativas”, reforça Pedroso.

FOQUE
NO INDIVIDUAL,
MAS ESTEJA
ABERTO
A PARCERIAS



Pensando na consolidação desse produto ou serviço no mercado em que atua, é preciso lembrar que: entregar o que se prometeu é fundamental. Cuidado para não se empolgar querendo montar uma imagem que não existe nas redes sociais.

Olhe para o futuro

Ao levar em consideração a realidade do local em que se está inserido para pensar as demandas do público consumidor, você, necessariamente, está reparando no seu entorno. Para alcançar um futuro de repercussão nacional, é preciso conquistar primeiro o regional.

Assim, se você está em um lugar que tem cidades vizinhas que podem ser atendidas pelo seu serviço ou produto sem acrescentar altos custos no seu processo, considere essa possibilidade.

Conheça a sua região e atue de forma abrangente, a partir da sua condição de alcance, para conseguir expandir e não ficar atuando em um único local.

Para ver mais conteúdos
como este acesse:



Fiama Heloisa

revista@editoraexito.com.br

Precisamos conversar.



Se você já se decidiu pela cremação, então precisa saber tudo sobre essa técnica, além de avisar as pessoas mais próximas sobre a sua escolha.

Mas fique tranquilo, não pense que isso signifique agourar sua própria morte. A ideia é manter tudo planejado para o momento em que você não estará mais presente em vida. E evitar que seus familiares fiquem perdidos sem saber qual o seu desejo.

O tema é ainda um tabu, mas lembrando o famoso bordão, a morte é a única certeza que temos na vida. Ou seja, todos morrem um dia. Então, é bom pensar nisso com antecedência.

Independentemente de religião ou cultura, para que o falecido seja cremado, alguns requisitos são necessários antes de fazer valer a sua vontade. **Acompanhe a seguir.**



Manifestação de vontade em vida pelo falecido

O indivíduo que deseja ser cremado deve comunicar isso aos parentes diretos de primeiro grau: cônjuge, filhos, pais ou irmãos, nesta ordem hierárquica. Na falta deles, anunciar o desejo para os demais familiares ou pessoas mais próximas com as quais tenha afinidade.

Declaração de vontade expressa

O ideal é providenciar esse documento manifestando a vontade da pessoa em ser cremada, segundo o artigo 77 da lei brasileira de registros. A declaração formal precisa ser assinada, lavrada e registrada em cartório.

Esse documento é importante, especialmente no caso de os familiares não compreenderem ou não aceitarem a cremação. Além disso, a declaração de vontade é fundamental quando a pessoa não possui parente consanguíneo.

Quando o indivíduo não possui parentes diretos, outros familiares podem autorizar o procedimento. Para isso, devem solicitar ao Poder Judiciário a autorização, com pedido formal, atestado de óbito ou declaração, por parte de uma autoridade judiciária, sobre o não impedimento ou oposição à cremação.

Atestado de óbito

Esse documento precisa ser assinado por dois médicos ou um legista. Se a morte for por causas naturais, o processo será bem tranquilo, com apresentação apenas de cópias dos documentos de identidade e CPF, certidão de nascimento ou casamento do falecido, além da assinatura dos autorizantes da cremação e das testemunhas.

No entanto, se a morte for considerada violenta, de causa suspeita ou desconhecida, é necessário ter autorização do poder judiciário mediante apresentação de Boletim de Ocorrência. Se não houver impedimento, o Instituto Médico Legal (IML) deverá se posicionar a respeito, podendo a cremação ser autorizada ou não.



Se você já está decidido pela cremação, entre em contato com a gente e conheça mais detalhes sobre o Plano de Cremação São Judas Tadeu.

 49 3566 1749

gruposoajudastadeu.com.br

 **CREMATÓRIO**
SÃO JUDAS TADEU



Marketing digital em 2023: prepare-se enquanto espera

Se a comunicação digital já crescia a passos largos antes de 2020, a tendência é que continue crescendo nos próximos anos. Em 2023, a receita do setor deve ser ainda maior, com mais ênfase em tráfego pago e conteúdos com vídeos curtos.



As mudanças na comunicação digital impostas pela pandemia não apresentam nenhum sinal de queda. A venda de produtos através dos canais digitais segue uma trajetória própria pautada nos marketplaces e sites próprios, com uso das redes sociais para criar engajamento com a marca e ganhar relevância na mente do consumidor. De acordo com a pesquisa do grupo WPP, os investimentos de publicidade marketplaces deve crescer 550% em 2023, o que promete gerar uma receita de R\$ 2,6 bilhões, como forma de dar destaque ao seu produto em meio a uma infinidade de itens.

O foco cada vez maior nos smartphones indica uma priorização aos anúncios para dispositivos móveis, seja ou não dentro de jogos. Dentro dos apps de jogos gratuitos, os anúncios permitem uma ampla estratégia de monetização com a criação de diversos fluxos de receita. Também deve aumentar significativamente o conteúdo de vídeos curtos com plataformas como Reels (no Instagram) e TikTok, com apoio de outros conteúdos alternativos como e-books, conteúdos rápidos e interativos, que indiquem a participação do público.

Já nos podcasts, tão similares aos programas de rádio, os anúncios devem crescer conforme se expande o alcance dos programas. Estudos apontam uma transação que ultrapassa os US\$ 19 bilhões em anúncios em podcasts até 2023.

Mudanças internas

Pesquisas como a Global Interconnection Index indicam que a maioria dos entrevistados pretende repensar seu modelo de negócio digital para que continue economicamente viável. Até 2025, cerca de 75% dos líderes de negócios recorrerão ao impulsionamento nas plataformas digitais para adaptar suas cadeias de valor a novos mercados, um número coerente com a previsão de que 65% do PIB global será digitalizado até o fim de 2022.

Amplie seus resultados!



Branding



Marketing



Sites



Hospedagem de site e e-mails



 **Fale conosco:**



Aponte a câmera do seu celular para o QR CODE

LovateL

49 3522-4182

www.lovatel.com.br

A migração para o modelo digital não é nova, mas é coerente ao estilo de vida e hábitos de consumo do momento. Cada vez mais ganha corpo a descoberta de novos produtos e serviços através das redes sociais como Instagram e Whatsapp. É uma tendência que, apesar de seguir ganhando fôlego, não deve ser negligenciada pelas empresas.

Influência e marketing de comunidade

O marketing de influência continuará em alta, com grande atenção às parcerias com influenciadores digitais para dialogar com o público-alvo. O que se vê como uma forte tendência para 2023 é um encontro entre o boca-boca e o mercado de influenciadores com o chamado Social Commerce, ou seja, a recomendação de produtos. Mas essa não é uma tendência exclusiva das celebridades digitais. Quando alguém do seu círculo de confiança acompanha e recomenda um produto, a chance de comprá-lo aumenta.

Esse novo boca-boca fomenta ações para organizar essa comunidade de consumidores ao redor de uma marca. Logo, em 2023 pode-se esperar mais conversa, um investimento maior em conteúdos ricos e informativos, com vistas ao compartilhamento e identificação da audiência, e menos foco na venda pura e simples. As novidades também devem vir com tudo, unindo o seu produto ou serviço a estratégias pouco tradicionais (como uma playlist que tenha a ver com o seu negócio) ou marcando presença de forma diferenciada como com uma newsletter.

Escutar o que a sua comunidade tem a dizer é cada vez mais importante no marketing e não seria diferente no mundo digital. Existem várias maneiras de trazer o consumidor para perto da sua empresa e que podem ser exploradas na hora de lançar um novo produto ou serviço. Também não se pode esquecer de monitorar o que dizem a respeito da sua empresa.

Mas lembre-se, nada disso terá um efeito duradouro se for uma ação isolada. Marketing digital se constrói com planejamento e estratégia, com avaliação de resultados e monitoramento constante para traçar novas rotas. Consultar um especialista é sempre o melhor (e mais econômico) caminho.

Angela Zatta

angela@editoraexito.com.br

Nunca foi tão
fácil comprar
os livros da
Editora Êxito

ESTAMOS NA

amazon

magalu

CASA BAHIA



estante
virtual

extra



SubMarino

pontofrio

americanas

shoptime

Conheça outros títulos da Editora Êxito:

Trilogia Guerra do Contestado - Adeodato - Nilson Cesar Fraga | A Guerra do Êbrio - Ricardo Balbino | Vagante - Ioná Sôza | As aranhas e o brutamontes - Andressa Stratmann Perin | Três elogios - Morgana Feijão
Salvatorianos em Videira - Lauro Spohr | Pioneiros da Uva e do Vinho - Maria Luiza Dal Bó Hoeller, Denise Zago, Rita Catarina Sinzker | Família Zago: descendências de Domenico Zago e Giovanna Ziliotto - Augusto Zago
Memória LD-8 - Rosi S. Zatta, Rid E. Zatta



Do sertão para a pole position

O sonho era antigo. Andar, correr ou competir com algo relacionado ao automobilismo era um sonho de Rafael Possenti. A paixão pelos carros conduziu sua trajetória até o acesso ao primeiro kart aos 20 anos. Desde então, o sonho deu espaço à realidade em que as competições automobilísticas fazem parte da sua vida.

Do primeiro kart aos 20 anos até a vitória em Interlagos, Rafael Possenti conviveu com uma escolha: seguir em frente. “Consegui acesso ao kart em Caçador, onde fui muito bem acolhido pelo pessoal do kartódromo. Eles me ensinaram muito e indicaram a possibilidade de iniciar essa nova fase da vida competindo em campeonatos amadores e profissionais durante três anos”, conta. Ao entrar em contato com a categoria de corrida com carros, Rafael teve certeza de que o seu futuro estava traçado. “Consegui comprar um carro de corrida, era um Gol já pronto para corrida que pertencia a um amigo, Rafael Balestrin, que já corre há muito tempo, e em 2020 deixei certo que ia correr. Tinha tudo pronto: carro, equipe, apoiadores... e veio a pandemia”, lembra Possenti. Com a suspensão dos eventos, o ano de início da nova fase teve apenas uma corrida.

Mas se o piloto não tinha desistido ainda, não seria naquele momento que o sonho perderia força. Em 2021, Possenti participou da categoria Turismo (considerada a porta de entrada no automobilismo de competição de alto nível, cujas classes A e B são destinadas a pilotos iniciantes e intermediários, e a Super para competidores de nível avançado e profissional) nas oito etapas do campeonato no Paraná. “Estava muito perdido nas primeiras corridas” recorda, “porque o carro é muito diferente do kart, mas fui pegando o jeito até que nas últimas corridas estava disputando na ponta. Nas duas últimas corridas já tinha conseguido a pole position, ganhando a melhor volta. Foi quando percebi que estava preparado para correr em um campeonato maior”.

Entre um campeonato e outro, porém, há que se continuar vivendo. Fora das pistas, a combinação entre a corrida profissional não remunerada e o trabalho do dia a dia é um equilíbrio tênue. “Não temos tempo para treinar com o carro, então normalmente treino com um simulador de corrida. Já nos dias de corrida, também não há muito tempo de sobra, pois tenho responsabilidades na empresa e preciso estar presente. Apesar disso, é importante ressaltar que é possível equilibrar tudo e viver essa experiência do automobilismo mesmo morando longe das grandes cidades, como é o nosso caso. As corridas tem um intervalo de tempo interessante entre si, o que nos permite manter a agenda bem organizada com os compromissos profissionais”, ressalta Possenti.

Apesar da dificuldade do tempo, ele não é o maior vilão dessa história. Possenti explica que a pior parte para conseguir acesso às corridas é a financeira, pois

a conta final é bem pesada para quem não tem apoio. Segundo o piloto, os custos de um final de semana de corrida giram em torno de R\$ 5.000 a R\$ 7.000 para o kart; de R\$ 7.000 a R\$ 10.000 para campeonatos estaduais de carro; e de R\$ 12.000 a R\$ 15.000 na categoria Gold Turismo, com pilotos profissionais em que corre atualmente.

No início de 2022, Possenti foi convidado para participar do campeonato Gold Turismo, junto com os melhores pilotos do Brasil na categoria. “Cheguei com um pouco de medo, pois as pistas eram diferentes e o nível dos oponentes mais alto. Porém, minha equipe Roger Preparações, de Itajaí, deixou o carro impecável. Some isso ao meu preparo e o resultado foi a vitória nas duas primeiras corridas em Interlagos”, conta. Nas etapas seguintes, com uma preparação ainda maior e, desta vez, mais conhecimento da pista, Possenti conseguiu largar na primeira posição em quase todos os treinos. Na corrida, liderou a primeira prova inteira, porém teve a infelicidade de receber uma punição por queima de largada, o que o fez terminar a prova na terceira colocação. Já na segunda etapa, um pneu furado no início da corrida decretou sua permanência no meio do pelotão. “Não dá pra desanimar. Agora estou me preparando para a próxima etapa, que será em Cascavel (PR), com o intuito de manter a liderança do campeonato”, projeta.

Ganhar uma corrida, para Possenti, é o resultado de um processo de preparação que começa muito antes da demonstração na pista. Mas ganhar em Interlagos logo na primeira vez que correu na pista não tem preço ou explicação. “A maioria das pessoas que curtem automobilismo, nem que seja um pouco, ou que já acompanharam algo sobre a Fórmula 1, tem vontade de conhecer Interlagos. Ela é a casa da F1 no Brasil, o principal autódromo da América do Sul. É muito emocionante correr na pista por onde já passaram os meus maiores ídolos, na casa do Ayrton Senna”, explica o piloto.

Para além dos planos de correr a próxima etapa em Cascavel, Possenti ainda estuda a possibilidade de dar um passo ainda mais ousado: correr a Mercedes-Benz Challenge. A categoria é uma das principais do país no momento, com transmissão pela televisão, exclusiva para carros da marca. Enquanto busca patrocinadores para concretizar o novo desafio, o piloto não deixa de treinar.

Para ver mais fotos acesse:





FIFA WORLD CUP Qatar 2022



GRUPO A



CATAR	EQUADOR	Dom 20/Nov - 13h
SENEGAL	HOLANDA	13h

SEG.
21/NOV

CATAR	SENEGAL	10h
HOLANDA	EQUADOR	13h

SEG.
22/NOV

HOLANDA	CATAR	12h
EQUADOR	SENEGAL	12h

TER.
23/NOV

GRUPO C



ARGENTINA	A. SAUDITA	7h
MÉXICO	POLÓNIA	13h

TER.
23/NOV

POLÓNIA	A. SAUDITA	10h
ARGENTINA	MÉXICO	16h

SAB.
26/NOV

POLÓNIA	ARGENTINA	16h
A.SAUDITA	MÉXICO	16h

QUA.
30/NOV

GRUPO E



ALEMANHA	JAPÃO	10h
ESPAÑHA	COSTA RICA	13h

QUA.
24/NOV

JAPÃO	COSTA RICA	7h
ESPAÑHA	ALEMANHA	16h

DOM.
27/NOV

JAPÃO	ESPAÑHA	16h
COSTA RICA	ALEMANHA	16h

QUA.
03/DEZ

GRUPO B



10h	INGLATERRA	IRÃ
16h	EUA	PAÍS DE GALES

7h	PAÍS DE GALES	IRÃ
16h	INGLATERRA	EUA

16h	PAÍS DE GALES	INGLATERRA
16h	IRÃ	EUA

GRUPO D



10h	DINAMARCA	TUNÍSIA
16h	FRANÇA	AUSTRÁLIA

7h	TUNÍSIA	AUSTRÁLIA
13h	FRANÇA	DINAMARCA

12h	TUNÍSIA	FRANÇA
12h	AUSTRÁLIA	DINAMARCA

GRUPO F



7h	MARROCOS	CROÁCIA
16h	BÉLGICA	CANADÁ

10h	BÉLGICA	MARROCOS
13h	CROÁCIA	CANADÁ

12h	CROÁCIA	BÉLGICA
12h	CANADÁ	MARROCOS

SantaTereza
Mármore e Granitos

(49) 3566-7300

CONTATO
INFORMÁTICA

(49) 3566-2996

FAMA PNEUS

(49) 3563-0500

Restaurante
Dal Pizzol

(49) 3533-1325

GRUPO G

SUIÇA	CAMARÕES	7h
BRASIL	SÉRVIA	16h
CAMARÕES	SÉRVIA	7h
BRASIL	SUIÇA	13h
CAMARÕES	BRASIL	16h
SÉRVIA	SUIÇA	16h

GRUPO H

10h	URUGUAI	COREIA DO SUL
13h	PORTUGAL	GHANA
10h	COREIA DO SUL	GHANA
16h	PORTUGAL	URUGUAI
12h	COREIA DO SUL	PORTUGAL
12h	GHANA	URUGUAI

OITAVAS DE FINAL

12h	SAB 03/DEZ	16h
16h	DOM 04/DEZ	12h
12h	SEG 05/DEZ	16h
12h	TER 06/DEZ	16h

QUARTAS DE FINAL

12h	SEX 09/DEZ	16h
12h	SAB 10/DEZ	16h

SEMI FINAIS

16h	TER 13/DEZ	16h	QUA 14/DEZ
-----	------------	-----	------------

DISPUTA 3º LUGAR

SÁB. 17/DEZ 12h

16h

FINAL



DOM. 18/DEZ 12h

16h

FUTURA
Multimarcas
(49) 3566-2600

COMERCIAL ANDREOLA
TUDO PARA SUA CONSTRUÇÃO
(49) 3566-6358


Reloótica São José
(49) 3533-0101

conduvale
(49) 3566-0992



Grandes erros a serem evitados por quem quer empreender

O sonho de montar um negócio para ser o seu próprio chefe e prosperar financeiramente leva muitos brasileiros a partirem para o empreendedorismo. Entretanto, sem se cercar de informações, planejamento, são grandes as chances do negócio não vingar e a prova disso que é 25% das empresas fecham as portas antes de completarem dois anos. Não cometer erros cruciais é a chave para fugir do fracasso.



A ideia de montar uma empresa, um comércio, enfim, um negócio não pode vir de um estalo e já ser colocada em prática. É preciso todo um processo de aprendizado, pesquisa e estudos para fugir das armadilhas que levam à falência.

Listamos os erros mais graves que o empreendedor não pode cometer:

Agir por impulso, sem planejamento

O planejamento se faz necessário para que o empreendedor reflita antes de colocar as ações em

prática, pois previne possíveis riscos desnecessários e torna os resultados mais assertivos. Todo planejamento deve iniciar com um objetivo maior, um alvo a ser alcançado, e cada passo para a chegada deve ser definido em um plano de ação.

O plano de negócios sempre será um bom guia, uma vez que é um documento onde o empreendedor fará o detalhamento de como será a futura empresa ou a melhoria de seu negócio. Após levantamento das informações, pesquisas e avaliação do todo, inicia-se o plano de ação, que são as etapas para a implementação do negócio, ou seja, o cronograma das ações, o papel de cada responsável e os prazos para serem cumpridos.

Gerenciar o dinheiro

Outro erro muito comum aos empreendedores iniciantes e que merece atenção redobrada, é referente a mistura do dinheiro pessoal com o do negócio. A falta de controle financeiro, que muitos não sabem fazer, pode comprometer a saúde financeira da empresa e pessoal. “Além disso, sem o controle correto não será possível saber se a empresa tem lucro ou prejuízo, se é necessário fazer algum ajuste na precificação, se a empresa tem capital suficiente para investir no seu crescimento, na divulgação, contratar etc”, explica a Consultora de Negócios do Sebrae-SP, Fabiana Pincelli.

Fugir do modismo

É preciso tomar cuidado com “modismos”, que

são negócios que em um primeiro momento atraem muitos clientes, mas meses depois, não despertam mais atenção. Tomamos com exemplo o caso das paleterias, que ofereciam picolés mais gourmetizados e fizeram enorme sucesso em diversas partes do Brasil, no começo da década passada, mas em dois anos, perderam o interesse. Muitos que investiram nesse negócio faliram e hoje há poucas unidades abertas.

Outro cuidado que se deve ter é com o “timing” para que seu negócio não seja considerado obsoleto. No século passado, por décadas, ter um curso de datilografia era um grande diferencial, exatamente por isso, havia muitas escolas que ensinavam a datilografar, porém, nos anos 1990, quando o computador invadiu as grandes empresas, o importante era ter conhecimentos de informática. Agora, imagine alguém desatento ao mercado que decidiu justamente nesse momento de transição, abrir uma escola de datilografia ou invés de uma de informática? Pode parecer surreal, mas cases assim, ocorrem com frequência.

TOME CUIDADO
COM OS MODISMOS
E NÃO PERCA O TIMING
DO NEGÓCIO



Investir na equipe

Independente do número de pessoas que irá atuar em sua empresa, é preciso enxergá-las como parte de uma equipe e para isso é preciso escolher as que estão preparadas. Acreditar que amigos e familiares sem nenhum preparo possam exercer uma função relevante na empresa ou optar por pagar salários bem abaixo do mercado, resultará em graves problemas.

Ignorar a importância da internet

Pode parecer absurdo, mas ainda há quem queira montar um negócio rentável e que simplesmente ignore o poder da internet e das redes sociais. Fabiana da Sebrae comenta: “Toda e qualquer empresa deve ter sua presença digital garantida, ou seja, um e-mail, uma rede social, um site ou minimamente um perfil da empresa no Google ativos, pois são caminhos para que um potencial cliente encontre o seu negócio. No

Brasil, 70% da população tem acesso à internet e a tecnologia melhorou a vida das pessoas em todos os aspectos. Para a melhor utilização das ferramentas as empresas devem ter uma estratégia e acompanhar os resultados das ações realizadas, assim o processo de comunicação e relacionamento com o cliente torna-se cada vez mais relevante ao negócio”.

Financeiro

A importância do planejamento adequado direciona o empreendedor para o valor a ser investido inicialmente no negócio, porém deve-se lembrar que a empresa também precisa de capital de giro para se manter por um período, até que fature o suficiente para se manter e crescer. Nesse processo de planejamento, inicialmente quem investe é a pessoa física, portanto estabelecer um limite de capital a ser investido somado ao capital de giro necessário para os próximos seis meses, pelo menos, de forma que não comprometa o patrimônio pessoal. Durante o planejamento deve-se calcular o preço de venda dos produtos e serviços, mensurar uma meta mensal de faturamento e o limite de gastos, e assim, com essas informações será possível realizar um estudo de viabilidade que garanta o retorno financeiro pelos resultados esperados no negócio, considerando os cenários positivos e negativos, o quanto de investimento será necessário e em quanto tempo levará para que a empresa se pague.

A escolha do local

Excetuando os que trabalharão apenas de maneira virtual, todos que tiverem uma empresa ou loja física necessitam escolher bem o ponto, pois isso pode ser responsável pelo sucesso ou fracasso do negócio. É importante antes de escolher esse local, planejar e entender se o seu público e futuro cliente está inserido nessa mesma região. “Muitos empreendedores se preocupam apenas com o valor do imóvel (para comprá-lo ou alugá-lo), mas se esquecem que o ponto comercial está diretamente ligado à estratégia da empresa, ou seja, antes de se preocupar somente com o investimento financeiro, há que se avaliar a infraestrutura e se haverá necessidade de adequação, documentação e zoneamento, fazer uma pesquisa sobre o histórico do local e sua vizinhança, na facilidade de acesso e o fluxo de pessoas”, afirma a Consultora de Negócios do Sebrae-SP.

Marcelo Rio
revista@editoraexito.com.br

f @ dcasamoveisambientes

D'casa

Móveis e estofados sob medida

Somos movidos pela paixão
de criar ambientes e transformar
a vida e a história de nossos clientes.


📞 Bruna (49) 99915-1219

📞 Tiago (49) 99159-5533


📍 Show room na Rua Francisco Vanz, nº 158, Bairro Dois Pinheiros - Videira - SC

MEI: entrar ou sair

Ele responde por quase 70% das empresas em atividade no Brasil. O MEI é resultado do sucesso de uma política pública de formalização de atividades informais a partir da Lei Complementar nº128/2008, que não envolve só a economia, mas também vários aspectos sociais como aposentadoria, auxílio doença, entre outros benefícios não cobertos pela informalidade. Além de criar emprego e renda, o MEI representou uma fonte de investimentos públicos e privados que contribuíram para o crescimento econômico.



Estudos do Sebrae indicam um crescimento exponencial do microempreendedorismo no Brasil, que entre 2009 e 2016 representou uma média de quase 1 milhão de novos negócios por ano.



Em 2017, o Sebrae apontou que 50% dos MEIs tinha emprego com carteira assinada antes de se tornar MEI, 23% eram empreendedores informais e 13% eram empregados informais. Entre 2015 e 2019, o mercado de abertura de empresas se manteve crescente no país. Com a pandemia de Covid-19, milhares de brasileiros viram no empreendedorismo uma nova oportunidade de renda, mesmo que o número de abertura de CNPJs tenha reduzido no primeiro semestre de 2020. De volta à normalidade, mais de 3 milhões de microempreendedores individuais foram cadastrados em 2021 e outros 2 milhões abriram as portas no primeiro semestre de 2022, dos quais mais de 78% são MEIs.

Mas a questão não é apenas abrir um MEI. Começar qualquer negócio é um grande passo, contudo, não é um indicativo de sucesso. Para falar mais sobre como fazer o seu MEI crescer de forma estruturada, conversamos com duas feras: Anna Paula Scalsavara, gestora do Centro de Inovação de Videira e professora da Unoesc Videira, e Tiago Mattozo, mentor de negócios e diretor de operações na TXM.

Se ver como um empreendedor



Anna Paula Scalsavara

Gestora do Centro de Inovação de Videira e professora da Unoesc Videira

Entra geração, sai geração, alguns hábitos ainda são os mesmos: muita gente busca estabilidade. Ter um salário seguro em um emprego estável, sem preocupações extras com faturamento e sustentabilidade do negócio é o sonho de muita gente ou ainda é aquilo que foi ensinado pela família. O pulo do gato é perceber que dá pra empreender mesmo estando empregado.

Segundo Anna Paula Scalsavara, nem sempre as pessoas se vêem como empreendedores. Uma pesquisa do Sebrae de 2019 elencou e identificou que o empreendedor brasileiro tem, em linhas gerais, entre 18 e 30 anos, e é movido pela necessidade de ganhar dinheiro, disposto a iniciar um pequeno negócio sozinho ou com pessoas próprias em áreas que permitam ser profissional liberal. Normalmente tem alguma economia que consegue investir no início ou tem conhecimento de alguma forma de captação. No recorte até 24 anos, normalmente encaixando quem ainda está na universidade ou é recém-formado, cerca de 80% já havia cogitado ter um negócio próprio. Mas o mesmo Sebrae divulgou uma nova pesquisa no último mês de março indicando uma mudança nesse perfil: agora o perfil do empreendedor brasileiro é majoritariamente masculino e tem faixa etária entre 25 e 44 anos, em sua maioria com o Ensino Médio completo (47% contra os 28,5% com curso superior completo, o maior índice da série histórica) e renda em torno de menos de três salários mínimos.

Embora as mulheres tenham sido responsáveis pela manutenção das altas taxas de aberturas de empresas nos últimos anos (eram delas 55% das iniciativas empreendedoras em 2020), essa posição caiu depois da pandemia. A jornada de trabalho dentro de casa, o trabalho home-office e a sobrecarga com o ensino remoto dos filhos foram grandes motivadores para a redução, embora a necessidade tenha aumentado.

"Geralmente você está trabalhando no negócio de alguém e chega um momento em que você diz: eu quero isso também!", aponta Anna. É aí que o bichinho te morde. Você observa que algo te incomoda, percebe que pode executar o trabalho de forma diferente, identifica algumas vantagens que o empreendedorismo pode te dar. "Quando você trabalha na empresa de alguém, você ajuda a construir o sonho de alguém e o seu também, na medida em que recebe seu salário, etc. Mas o empreendedorismo vem muito desse não contentamento, de querer fazer algo que agregue valor para você e seu negócio", indica.

O passo seguinte ao descontentamento é criar seu próprio negócio com um MEI. Se você imagina que o empreendedor deve parar por aí, imaginou errado. "O MEI veio para formalizar quem estava na informalidade, mas acabou sendo usado pelas empresas como um recurso de contratação. É uma distorção do MEI, válida pela lei, é verdade, mas também é delicada. Já atendi pessoas que foram demitidas e recontratadas como MEI e que continuam trabalhando na empresa da mesma forma, mas sem benefícios como 13º salário ou férias. Isso prejudica que o profissional se veja como um empreendedor, porque na cabeça dele ainda é apenas um trabalhador. Só que não é! Ele tem um CNPJ e na maioria das vezes pode muito mais do que aquilo que a empresa o contrata", conta Anna.

As dicas da gestora vem do acúmulo de conhecimentos de sua trajetória. Com uma bagagem do trabalho no Sebrae, Anna esteve à frente do Programa Negócio Certo, que ajudava as pessoas a criar um plano de negócio. "Sempre falo: erra no papel, é mais barato." Não abra uma empresa só porque o vizinho abriu e deu certo. Esses programas existem até hoje, talvez com outros nomes, de forma gratuita, mas são a parte chata da coisa: escrever, planejar, pesquisar, olhar para o concorrente e para você. Todo planejamento vai partir de perguntas que nos tiram da zona de conforto como: Que conhecimento eu tenho sobre esse produto ou serviço que vou oferecer? Onde eu estou localizado? Qual vai ser meu ponto? Vou trabalhar em home-office, e como as pessoas vão me achar? Preciso receber clientes? Quanto eu vou gastar para apresentar meus serviços? Um número grande de empresas morre porque não se planeja e outra parte não morre, mas não cresce, fica no MEI a vida inteira. O que esses programas, gratuitos, ressaltam, mostram que o MEI pode escalar o seu negócio e não precisam ser pequenos para sempre!", aponta a gestora.

Utilizar os recursos disponíveis

Para além das mentorias, palestras e programas gratuitos do Sebrae, Santa Catarina vive um momento ótimo para incentivo, estímulo e fomento ao empreendedorismo. De acordo com Tiago Mattozo, existem programas em níveis e áreas distintas. "Existem programas para os níveis de pré-incubação ou ideação, ou seja, para aqueles empreendedores que precisam colocar a sua ideia no papel, testar, que muitas vezes ainda não tem CNPJ. Outros são destinados para a incubação ou aceleração, quando já existe uma empresa, mas também existem dificuldades seja com o modelo de negócio, no portfólio de produtos, na precificação, em algum aspecto comercial, enfim. Também tem opções para a área de tecnologia e outros programas que direcionam recursos financeiros para empresas um pouco mais consolidadas, além de todo apoio desse ecossistema de inovação catarinense através do Sebrae e da Rede Catarinense de Centros de Inovação", aponta.

Ao se envolver com o ecossistema, o empreendedor encontrará caminhos de conteúdo muito rico, ações de network e grandes possibilidades para quem tem a mente aberta. "O empreendedor que está no MEI, ou que ainda nem tem o MEI ainda, deve buscar ativamente esses espaços como Centros de Inovação, Casas do Empreendedor, unidades do Sebrae para se envolver. O ecossistema não tem esse nome à toa, não é uma escolha de marketing. Tem muitos agentes envolvidos com os empreendedores, que são a peça central, tais como instituições de ensino, sociedade civil organizada, o próprio governo, as empresas, todos contribuindo à sua maneira com eventos e trocas de ideias sem grandes envolvimento financeiros", indica Tiago. Isso significa que depois de se reconhecer como um empreendedor, cabe ao MEI utilizar os recursos que estão disponíveis para crescer e tomar para si um espaço nesse grande ecossistema.

Sair do MEI compensa?

Tiago indica que todos os envolvidos no ecossistema de inovação esperam que os empreendedores superem o MEI em algum momento. É desse desejo que partem todas as iniciativas para promover estrutura e organização para quem está começando, sedimentando seu caminho de MEI para uma microempresa, pequena empresa e assim sucessivamente.

Mas esse pode não ser o caminho ideal para você. "O principal ponto de dúvida sobre sair do MEI é o volume de faturamento que esbarra no teto. Embora ele sempre seja reavaliado e esteja subindo um pouco, hoje batendo na casa dos R\$ 81.000,00 anuais, temos que destacar que sair do MEI compensa em casos de um crescimento minimamente exponencial, quando os ganhos possam justificar os custos extras", salienta. Ao crescer e deixar o MEI para trás, o empreendedor precisa entender que seus custos também aumentam, logo deve haver uma preparação do fluxo de caixa e do volume de vendas para acompanhar a evolução sem ficar no vermelho. Tiago diz que muitos microempreendedores individuais se preocupam bastante em se manter na faixa para não estourar o teto por pouco, já que terão que cobrir isso dentro do faturamento, e podem usar essa dor de cabeça como uma oportunidade para buscar uma orientação extra, seja com a sua contabilidade, seja com uma consultoria.

Mas para além dos custos, outras desvantagens do modelo podem levar empreendedores a buscar novas formas de enquadramento empresarial. Como já mencionado, por não ter vínculo empregatício, o MEI não tem direito ao seguro desemprego em caso de encerramento de contrato ou conclusão da prestação de serviços. Além disso, a aposentadoria é limitada à idade (e não por tempo de serviço), com contribuição feita sobre o salário mínimo. Para se aposentar com mais de um salário mínimo, cabe ao empreendedor complementar a contribuição ao INSS por conta própria.

Embora o processo de abertura do MEI seja simples e rápido, com metas para ser ainda mais acelerado nos próximos anos, pode haver alguma burocracia na emissão de alvarás, o que impede a emissão de notas fiscais no período. Já na questão colaboradores, o MEI permite contratar apenas um funcionário, um número que pode ser insuficiente em alguns modelos de negócio. Por fim, caso você precise de um sócio, o MEI também não é para você.

Na dúvida, opte sempre pela orientação especializada do seu contador ou dos mentores disponíveis no Sebrae ou Centros de Inovação da sua cidade. Crescer é uma escolha. Escolha crescer.

"O que é mais importante é que essa perspectiva de crescimento exista. O empreendedor tem que ver o MEI como uma primeira etapa, um primeiro passo apesar do aumento dos custos, porque virá acompanhado por resultados expressivos", finaliza.

Em busca de incentivo ou fomento?
Confira algumas opções disponíveis para fazer sua empresa crescer

- Programas de pré-incubação Cocriation Lab
- Programa Nascer
- Incubadoras nos Centros de Inovação
- MIDITEC
- ACATE
- Programa InovAtiva Brasil
- Programa Centelha
- Inovatur
- Programa Salto
- Programa ALI

Tiago Mattozo

Mentor de negócios e
Diretor de operações na TXM



O cronista do cotidiano

“Se o Sinhô não tá lembrado, dá licença de contá”... A mistura perfeita do linguajar caipira com o sotaque “italianado” dos paulistanos foi a maneira encontrada por Adoniran Barbosa e os rapazes do conjunto Os Demônios da Garoa para registrar sua obra musical, que figura em todas as antologias dedicadas à boa música popular brasileira.

São Paulo era conhecida como a terra da garoa, e os rapazes do grupo eram, digamos assim, “endiabrados”, daí seu nome artístico desde 1943. Encorajados por amigos, foram testar seu talento no programa de calouros “A Hora da Bomba”, na Rádio Bandeirantes. Cantaram e encantaram o auditório ganhando o primeiro prêmio: um contrato para duas apresentações semanais no rádio.

Dono de múltiplos talentos, o radialista, ator, cantor, humorista e compositor João Rubinato adotou por nome artístico Adoniran Barbosa e encontrou no grupo vocal/instrumental Os Demônios da Garoa a mais perfeita tradução, pois eles passaram a interpretar suas músicas com um estilo inconfundível. E inovaram ainda mais, pois ao invés de cantar “lailaiá” eles inventaram “quaisquaisquaisqualigundum”, marca registrada de tanto sucesso quanto as músicas. Essas expressões eram usadas pelos engraxates da Praça da Sé, que queriam falar difícil mas não conseguiam disfarçar os erros de concordância e de pronúncia. As inovações, no entanto, não foram imediatamente aceitas, pois as gravadoras recebiam críticas devido aos “erros” cometidos contra o vernáculo.

Em 1955 gravaram o samba “Saudosa Maloca” de autoria de Adoniran em um disco de 78 rpm e como não tinham nenhuma música para o outro lado do disco, o compositor lhes disse: “fiz um samba em parceria com meu amigo Nicola e eu tenho certeza de que vocês vão gostar”. Era o “Samba do Arnesto”, que eles transformaram em sucesso perene.

As letras de Adoniran são divertidas e ele mostrou o lado romântico em algumas obras-primas, como “Vila Esperança” e “Prova de Carinho”. Em 1965 ele e Elis Regina já tinham cantado juntos no programa O Fino da Bossa da TV Record, e em 1980 a parceria voltou a acontecer com “Tiro ao Álvaro”, lançada no luxuoso álbum Adoniran Barbosa e Convidados. Dois anos depois o povo brasileiro sofreria grande tristeza com a partida prematura da Elis em 19 de janeiro, aos 36 anos, e do Adoniran em 23 de novembro, aos 72.

Nas minhas lembranças guardo com carinho o dia 30 de abril de 1967, quando fiz a primeira entrevista para “Os Discos do Bolinha”, justamente com os integrantes dos Demônios da Garoa. Ali estavam, para uma apresentação nas comemorações do Cinquentenário de Joaçaba, Arnaldo Rosa (voz), Antonio Gomes Neto (Toninho, violão tenor), Claudio Rosa (voz), Roberto Barbosa (Canhotinho, cavaquinho), Ventura Ramirez (violão sete cordas). Enquanto eu gravava a conversa, Arnaldo Rosa fez e me entregou um desenho mostrando um guri, calças

curtas, falando “meus camaradinhos bla-bla-bla” no microfone, com a dedicatória de próprio punho: “Ao Meu Amigo Bolinha, Abraços - Arnaldo/Demonios da Garôa, 30-4-67”.

Em 1994 o grupo retornou a Joaçaba para as comemorações dos 63 anos do Clube Dez de Maio, e para surpresa do artista, entreguei-lhe cópia daquele desenho e da gravação da entrevista feita 27 anos antes. Veja no blog “www.osdiscosdobolinha.blogspot.com” o desenho e as fotos.

O maior êxito de Adoniran e dos Demônios da Garoa aconteceu em 1964, ao conquistarem o primeiro prêmio do concurso de músicas de carnaval no IV Centenário do Rio de Janeiro. Um samba paulista, na terra do melhor carnaval do mundo. E que samba! “Trem das Onze”, seu maior sucesso, que pelo tom de despedida revelou-se a música ideal para encerrar os shows de qualquer artista ou roda de samba.



Antonio Carlos Pereira “Bolinha”
osdiscosdobolinha.blogspot.com



Estética avançada sem aparelhos: conheça o Método Esculpe Detox

É uma massagem? É um novo nome para drenagem linfática? É uma combinação dos dois? É seguro? Entre as muitas dúvidas que surgem ao primeiro contato com o Método Esculpe Detox, a principal delas é em que ele se diferencia das outras soluções do mercado. Para saber mais, conversamos com a massoterapeuta habilitada no método Alessandra Colpani.



O Método Esculpe Detox é uma abordagem estética e funcional que alia a avaliação, a orientação e a massagem. “A massagem consiste em manobras lentas e profundas, com sentido funcional. Este método trabalha com técnicas, manobras, sentido e profundidade capazes de dar um novo contorno ao corpo, melhorando a oxigenação e a circulação. Buscamos dar ao corpo o conforto que precisa, com beleza e naturalidade”, explica a profissional.

Alessandra Colpani é massoterapeuta e trabalha há mais de 12 anos na área estética. Recentemente,

com a especialização no Método Esculpe Detox, se tornou a única profissional habilitada na técnica na região Meio-Oeste. Em seu consultório em Fraiburgo, o Cantinho do Corpo, também atua com outras técnicas como a massagem bronzeadora, drenagem linfática, cuidados pós-cirúrgicos, taping, ventosas, quiropraxia, auriculoterapia e tratamento de dores e do nervo ciático.

“Acredito no Método Esculpe Detox porque ele é mais do que uma massagem. O foco é trabalhar com pessoas que querem melhorar a estética, sim, eliminar uma celulite, a gordura localizada, reduzir o abdômen ou os edemas, porque eles causam outras coisas na vida delas: trazem uma imagem negativa ou dores, sentimentos que atrapalham a vida saudável que a pessoa está disposta a ter. Elas sabem que precisam tratar isso, mas ou não querem utilizar equipamentos ou já fizeram procedimentos que não deram resultados”, aponta Alessandra. O que garante o resultado do método é o protocolo personalizado criado pela profissional para cada cliente a partir da avaliação e sua posterior orientação.

Na avaliação, Alessandra ouve ativamente os sintomas descritos pelos pacientes em busca da compreensão das causas que os levaram ao momento atual. Com a anamnese e o toque, pode perceber mais do que imaginamos sobre

o perfil e hábitos pessoais. “Alguns padrões de comportamento se repetem e diante da experiência, alicerçada no método, consigo passar algumas orientações que ajudam a pessoa a recuperar seu bem-estar”, explica. Assim, cada encontro se torna uma prioridade pelo conforto e cuidado com a saúde.

“Falamos sobre a massagem, mas no que ela se diferencia da massagem modeladora? E no que é diferente da drenagem linfática? Ora, o propósito de cada abordagem é diferente. Uma massagem modeladora vai agir sobre os músculos, terá níveis diferentes de força, de orientação e profundidade. Já uma drenagem linfática vai atuar sobre o sistema linfático. O Método Esculpe Detox tem como propósito modelar o corpo desintoxicando-o com o poder das mãos”, destaca a massoterapeuta. A abordagem 100% natural não usa nenhum aparelho ou cosméticos. Ela inicia na região do abdômen, onde estão os órgãos vitais para desobstruir regiões como baço, fígado, vesícula biliar, pulmões, rins, intestinos e estômago. Dessa forma, trabalha a redução de medidas, tratamento de edemas e celulite, redução da gordura localizada, melhora o funcionamento intestinal, contorna e esculpe o corpo, reduz a diástase e as inflamações.

O MÉTODO ESCULPE E
DESINTOXICA O CORPO
AO MESMO TEMPO



Para além da escultura

Outro serviço oferecido pela massoterapeuta é a massagem bronzeadora, que, tal qual o Método Esculpe Detox, não exige nenhum aparelho. “Essa massagem é muito procurada nos meses que antecedem o verão e, principalmente, logo antes das festas de final de ano e das férias. Todo mundo que trabalha no ar-condicionado quer se livrar daquela pele branco-escritório”, brinca Alessandra. Mas por trás da brincadeira existe muita técnica envolvida.

A massagem bronzeadora é um método seguro, que não prejudica a pele e a deixa mais dourada, com uma coloração homogênea, preparada para receber o sol do verão sem exageros. “Antes de fazer a massagem,

realizamos um pré-peeling em todo corpo para promover uma uniformização da aplicação. Isso quer dizer que o bronzeador vai ficar uniforme, livre das marcas das mangas ou golas de camisas. Em seguida, baseado no tipo de pele do cliente (fototipo) utilizamos o produto ideal para ativar a melanina natural da pele e o espalhamos com movimentos de massagem. Com essa aplicação conseguimos atingir um tom de pele de 2 a 3 tons mais escuros, um bronze bem natural e adequado para cada pele”, explica. O produto deve permanecer na pele por algumas horas antes do banho para atingir o resultado adequado. Mas não se preocupe: ele não mancha tecidos.

A MASSAGEM
BRONZEADORA LIVRA
A PELE DO TOM DE
BRANCO-ESCRITÓRIO



Cada aplicação dura até 10 dias e pode ser refeita após sua eliminação, que ocorre naturalmente a cada banho. Há quem indique a realização de outro procedimento antes da realização da massagem bronzeadora para ter um efeito ainda melhor. Com uma gommage corporal, busca-se esfoliar o corpo todo de forma uniforme e suave, para retirar as células mortas e preparar a pele para uma nutrição profunda, melhorando também a absorção dos produtos.

Por que escolher um massoterapeuta?

O massoterapeuta possui formação técnica para executar diferentes tipos de massagens, em um curso técnico de aproximadamente dois anos de duração onde o aluno adquire bagagens para se especializar em técnicas como quiropraxia, massagem laboral, pós-cirúrgica e massagem modeladora. O curso também promove conhecimentos avançados em anatomia, biossegurança e fisiologia para que saiba exatamente onde pressionar e qual será o efeito de cada toque ou aplicação de força.

Angela Zatta

angela@editoraexito.com.br

O poder das mãos

aplicado ao que o seu corpo precisa

A massagem funcional do Método Esculpe Detox parte do abdômen e se estende a outras áreas para desintoxicar o organismo e esculpir o corpo sem cosméticos ou aparelhos. A mudança de dentro para fora é estimulada por uma massagem com manobras lentas e profundas, com sentido funcional.

Indicado para desobstruir as regiões do baço, fígado, vesícula biliar, pulmões, rins, intestino e estômago, o método chegou ao Meio-Oeste com exclusividade no Cantinho do Corpo.

Solicite uma avaliação!

Benefícios:

- Redução de medidas
- Tratamento de edemas e celulite
- Redução da gordura localizada
- Melhorias no funcionamento intestinal e absorção de nutrientes
- Melhorias na circulação sanguínea e linfática
- Definição do contorno corporal
- Redução da diástase
- Combate à inflamações
- Melhorias na qualidade do sono
- Redução do stress e ansiedade
- Desintoxicação
- Melhoria na respiração

Em uma sessão:

antes



depois



ALESSANDRA
colpani
MASSOTERAPIA ESPECIALIZADA



Alessandra Colpani

única profissional habilitada no método Esculpe Detox na região

📍 @cantinho.docorpo

☎️ (46) 9 9935-3765



Prepare-se para o verão
Conheça a massagem bronzeadora



Associação cultural Tânia Maria Gava Gaboardi comemora 50 anos com lançamento de livro

Um registro para emocionar. Em "50 anos de história", a autora Tânia Maria Gava Gaboardi tem conteúdo de sobra para emocionar e encantar os leitores ao registrar a trajetória da Associação Cultural que carrega seu nome, em Curitiba. Da Escola de Música Carlos Gomes à atual ATG, o livro relembra fatos importantes da escola que modificou vidas através da cultura.

Por que você decidiu escrever um livro sobre a escola de música?

Ao longo de toda a minha história registrei e guardei o que fazíamos, primeiro da Escola de Música Carlos Gomes que fundei em 1966 e, depois da Associação Cultural que leva o meu nome, há 15 anos. Quando a Escola de Música se aproximava de completar 50 anos, pensei em escrever o livro para compilar os registros que temos em álbuns de fotografias de matérias em jornais, cartões, cartas, convites para os eventos, enfim tudo já estava guardado. O que faltava era transformar em livro os registros históricos para que as pessoas tivessem conhecimento da dimensão do que fizemos nestes anos todos, para acreditarem em seus sonhos como eu fiz e consegui realizar.

Qual é a importância da Escola para Curitiba e região?

Com 17 anos acreditei na importância da formação cultural para Curitiba e para a região e isto era na década de 1960. A Escola de Música Carlos Gomes é uma das únicas escolas com curso Técnico de Piano no Brasil. Já formamos nove professoras no longo curso de 12 anos de estudos e, milhares de pessoas aprenderam música como formação pessoal. Hoje a ATG – Associação Cultural Tânia Maria Gava Gaboardi que começou com o curso de piano e a mim como única professora oferece a formação de música erudita e popular, dança, com balé e jazz, artes visuais com Desenho e Pintura e as práticas integrativas de saúde com yoga e o atendimento de Musicoterapia. A instituição cresceu em cursos e profissionais é referência cultural para Curitiba e para a região. Nossos alunos vêm de outros municípios para terem a formação artística na ATG e isto demonstra o quanto a instituição é importante na área da Cultura não só para os curitibanenses. Ao longo da sua história a Escola buscou transmitir conhecimentos e descobrir em cada pessoa seus próprios talentos como a parábola do semeador. As sementes germinaram e temos alunos fazendo sucesso no Brasil e em vários países. Cito duas talentosas artistas: Laís Frey, formou-se na Escola numa parceria com o Centro Cultural Egon Frey de Fraiburgo e hoje é pianista com mestrado na Alemanha, onde reside. E Ana Maria Derrossi Bueno aluna com formação na ATG e hoje bailarina da Escola de Balé Bolshoi. A ATG foi além das fronteiras do município, a ATG multiplicou-se além do que um dia sonhei. Sua dimensão já não consigo precisar, mas sempre ouço alguém dizendo-me: “Estudei na ATG e nunca esqueci das audições, das apresentações de balé, das suas palavras de incentivo.”

Fale sobre o processo de publicação. Quanto tempo demorou e que desafios você teve?

Começamos a fazer o levantamento da pesquisa com o pesquisador Sebastião Alves e uma equipe de produção, para organizarmos o conteúdo que era bastante extenso, em 2016, quando completamos 50 anos de fundação. Durante a pandemia do Coronavírus – Covid-19 – tivemos que parar, foi um grande desafio. Eu e meu marido Ulysses

Gaboardi Filho adoecemos gravemente. E, a equipe aguardou nos restabelecermos para concluir a produção do livro. Com exceção deste fato da vida, demoramos o tempo necessário para que a obra ficasse pronta e acabada com todos os detalhes gráficos, conteúdos revisados e imagens definidas. A cada revisão a obra ficava mais interessante e me emocionava por tantos feitos pela cultura e com tantas pessoas me ajudando na construção desta história. Agradeço às irmãs Vânia e Izabella Franceschi pela produção executiva e gráfica do livro e também à Editora Êxito.

Que dicas você daria para quem deseja escrever um livro?

Quando comecei a minha carreira não tinha em mente escrever este livro, ele foi consequência de ter registrado e guardado cronologicamente todos os acontecimentos desde pequenos cartões, matérias de jornais, fotografias, convites dos eventos que organizava, apresentações dos alunos, as formaturas da Escola.

Entendo que escrever um livro é algo de inspiração e determinação. Inspiração para escolher sobre o que escrever e determinação para pesquisar, revisar, concluir a obra e publicá-la. É importante que as pessoas escrevam sobre todos os tipos de temas. A Literatura registra o momento em que vivemos e assim, constrói-se a história. A História da Humanidade está registrada nos livros por todos os tipos de assuntos e escritores.

Creio que é importante as pessoas registrarem tudo o que fazem ao longo da vida. É uma forma de perceberem o quanto produzem e o quanto contribuem para o lugar onde vivem. E, se resolverem escrever sobre a sua história terão em acervo todo o material que precisarão para eternizar em livro.



“Sempre me emociono ao reencontrar os alunos”



A tinta que sua fachada merece! Não Desbota, Repele a sujeira.

DETALHES QUE CONTAM HISTÓRIAS

É só abrir e pintar, não deixa cheiro



É hora de colorir



8 anos de garantia, chega de infiltrações, tinta emborrachada

Família Protegida, Bactérias, fungos e mofo bem longe da sua parede.



Fácil de limpar, não deixa cheiro.



Efeito que dá vida ao seu estilo!



casacor
tintas e acessórios

Suvinil



MATRIZ VIDEIRA-SC

☎ 49 3566.5211

☎ 49 99132.6646

📧 casacorsuvinil

📧 casacor@casacorsuvinil.com.br

📍 Rua Benjamin Grazziotin, 46
Bairro Alvorada - Videira/SC

FILIAL JOAÇABA-SC

☎ 49 3551.2300

☎ 49 99109.2300

📧 casacorsuviniljoacaba

📧 casacor@casacorsuvinil.com.br

📍 Rua 13 de Maio, 184 - Sala 01
Centro - Joaçaba - SC



Vai de Suvinil

A CASACOR AGORA É LOJA SELECT ESPECIALIZADA SUVINIL

Uma loja da fábrica, tudo com a garantia Suvinil. Temos como principais diferenciais a venda somente de produtos de primeira linha, produtos premium de formulação nova e exclusiva e somos uma loja especializada Suvinil. O grande diferencial da nossa loja é o uso de pigmento especial para formulação das tintas coloridas fabricado com exclusividade para nossas lojas **SELECT SUVINIL** que garante cores fidedignas e alta durabilidade da cor. Não desbota e não mancha. Proporciona ainda a tinta maior cobertura, menor respingamento, menor tempo entre demãos.

A loja Casacor é garantia de produtos originais premium Suvinil. Somos uma extensão da fábrica, um elo de ligação entre o cliente e a fábrica, oferecemos a linha completa da Suvinil.

A Loja Casacor é uma loja **SELECT SUVINIL**, única do estado, somos certificados e auditados pela fábrica. A Suvinil é líder do mercado, eleita a melhor tinta do Brasil e do mundo. A Suvinil é fabricada pela Alemã BASF, a maior indústria de químicos do mundo.

A Suvinil oferece 50% mais cobertura e resiste seis vezes mais que as marcas mais baratas. Até 70% menos respingos. Suvinil é Tinta sem Cheiro.

"O mercado de tintas evolui a cada dia. Hoje existe tinta para azulejo, para gesso, para telha, para piso, para isso, para aquilo... tinta para qualquer coisa. A loja precisa de variedade e de especialização.

Por isso procure quem realmente entende de tinta e esteja capacitado para orientar você. Casacor Suvinil, a casa que entende de tintas".



A LOJA MAIS COMPLETA DE VIDEIRA E JOAÇABA - SC

CASACOR É A LOJA OFICIAL DA SUVINIL!



REVENDA AUTORIZADA SUVINIL

*Neste Natal
o presente de quem
você ama está aqui!*

Reloótica

© relooticasaojose

☎ 49 99947.0229

📍 Rua XV de Novembro, 328 - Centro, Videira - SC