empresário digital

216



O FUTURO DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE
POR DIEGO DE CARVALHO

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO: O MAPA PARA O SUCESSO
POR JULIAN TONIOLI

QUÃO IMPORTANTE É O QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO AGORA?
POR MARCO MARCELINO

TALLIS GOMES

O MIDAS DOS APPS

COM O MEGASSUCESSO DA SINGU, DELIVERY DE SERVIÇOS DE BELEZA QUE ATRAIU A NATURA, TALLIS GOMES REPETE SEU FEITO IMPRESSIONANTE COM A EASY TAXI E FAZ HISTÓRIA NO EMPREENDEDORISMO BRASILEIRO

SERINEWS.CO

GABRIEL
WICKBOLD
GALLERY





DESCUBRA NOVAS CONEXÕES

QRCODE E LINKS DIGITAIS

Uma nova proposta editorial pensada para ser lida em multiplataformas e conectar novas oportunidades de negócios. Um novo estilo editorial desenhado para aproximar conteúdos específicos de públicos relevantes.

empresário digital

04 .....Editorial
06 .....Investidor
10 .....Hospitalidade
14.....Capa (Thallis Gomes)
26.....Pessoas
30.....Tributos
32 .....Além da Facul
34.....Bora Vender
37 .....Publicidade

www.empresariodigital.com.br/edicoes

Baixar na App Store | DISPONÍVEL NO Google Play

SERINEWS Marketing Intelligence

A revista Empresário Digital é uma publicação mensal de propriedade da Serinews.co

Av. Paulista, 1079, 8º andar – Bela Vista
São Paulo (SP) – CEP: 01310-200
Fone/Fax: (11) 2787-6386

Publisher: Marco Marcelino (MTB 44.446)
mmarcelino@serinews.com.br

Editores: Jorge Luiz Mussolin (MTB 15.978)
jmussolin@serinews.com.br

Alexandre Carvalho do Santos (MTB 44.252)
alecarvalho@serinews.com.br

Conteúdo: Mércia Araujo, Samia Laços e Monica Agnelo

Designer: Patricia Barboni
patricia@be-erredesign.com.br

Web Designer: Marina Deotti
mdeotti@serinews.com.br

Sucesso do Cliente (CS): Fabio Peres
fperes@serinews.com.br

Fotografia: Wyss Brasil e Yuri Mine

As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores, não refletindo necessariamente a opinião da Serinews.co. As fotos publicadas tem caráter de informação e ilustração das matérias. Os direitos das marcas são reservados aos seus titulares. As matérias aqui apresentadas pode ser reproduzidas e compartilhadas com devida citação da fonte Serinews.co.



MARCO MARCELINO

EDITORIAL

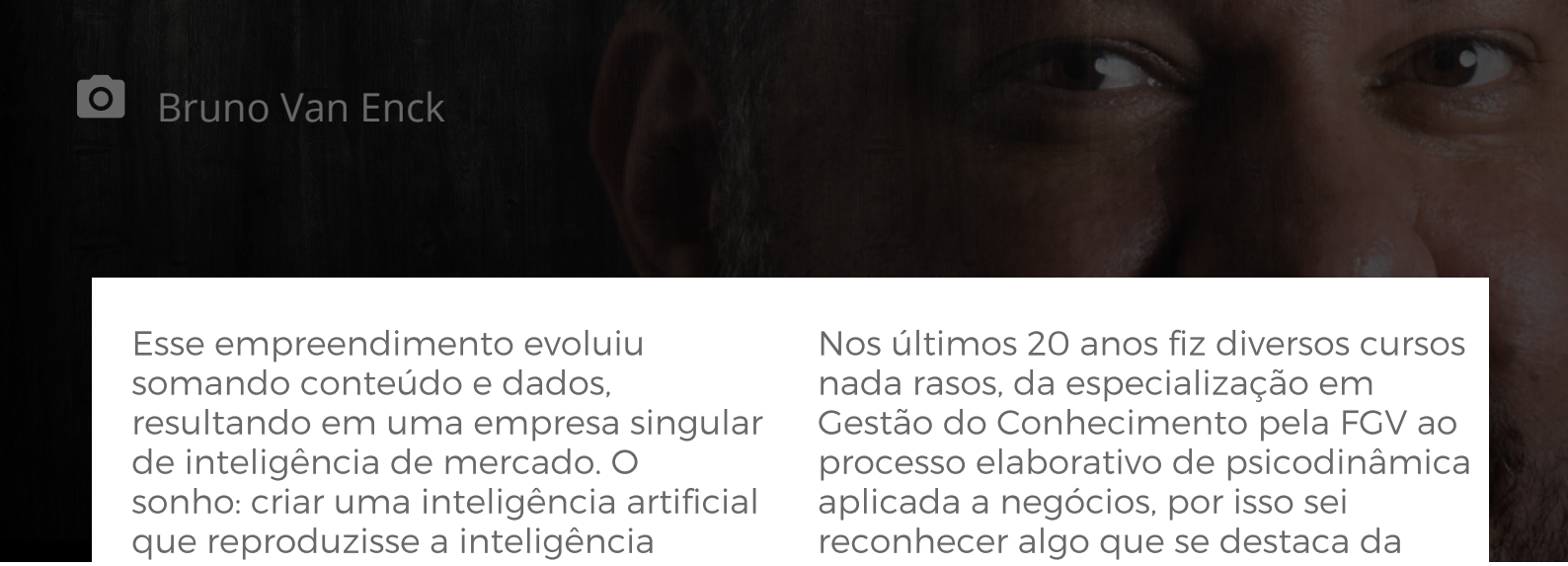
QUÃO IMPORTANTE É O QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO AGORA?

Piaget tinha razão quando disse que um professor não é o que ensina, mas o que desperta no aluno a vontade de aprender.

Quem tem hábito de consumir boa leitura reconhece quando, juntas, as palavras se transformam em uma reflexão e inspiração sem igual. Algumas pessoas têm esse poder de despertar a inquietude do outro. Na capa desta edição temos um desses "professores": o empreendedor Tallis Gomes, por quem tenho uma admiração que vem de suas quase inacreditáveis realizações. É um profissional que faz acontecer e tem uma disciplina além do comum. Se eu tivesse de defini-lo em uma palavra, seria outlier – um indivíduo fora de série.

Minha paixão pela geração de conteúdo tem mais de 20 anos, desde quando dei o nome de Serinews (Seriously + News) para a editora que tinha como propósito disseminar conteúdo de qualidade e combater as fake news de uma época que ainda nem conhecia o termo fake news.

Então, há cerca de 12 anos, mergulhei no mundo dos dados para ajudar meus clientes a encontrar as melhores oportunidades de negócio.



Esse empreendimento evoluiu somando conteúdo e dados, resultando em uma empresa singular de inteligência de mercado. O sonho: criar uma inteligência artificial que reproduzisse a inteligência humana nessa busca de oportunidades por meio dos dados. E juro: a inspiração era o cara que criou a Easy Taxi. Uma admiração que só aumentou com uma experiência recente, pré-pandemia, de educação para executivos.

Em janeiro deste ano, tive o prazer de participar do Gestão 4.0 com a mentoria do Tallis Gomes. E o que mais me chamou atenção, além das ferramentas e metodologias, foi o comportamento extremamente focado e o respeito por grandes empresários e executivos nos bastidores. Aprendi muito e confesso que essa imersão e esse convívio me motivaram a construir nosso primeiro app. Mas isso é uma outra história, e espero trazer o pessoal da OPAH para compartilhar com você. O que posso adiantar é que será um app B2B capaz de ajudar na geração de negócios e que os clientes atuais da nossa carteira, serão beneficiados por estarem ativos conosco.

Por ora, quero dividir com você a ideia de consumir conteúdo daqueles que vão além. Pessoas capazes de agregar conhecimento e ajudar na otimização de objetivos.

Nos últimos 20 anos fiz diversos cursos nada rasos, da especialização em Gestão do Conhecimento pela FGV ao processo elaborativo de psicodinâmica aplicada a negócios, por isso sei reconhecer algo que se destaca da média. E posso dizer que um final de semana do Gestão 4.0 me rendeu muito: reflexão, insights e disposição para a ação.

Meu desejo é que esta edição da Empresário Digital o inspire também a refletir sobre o seu negócio – seja você CEO, dono de um empreendimento ou um executivo. Assim como Tallis Gomes gosta de provocar, tente fazer o seguinte autoquestionamento: o que eu estou fazendo neste exato momento é a coisa mais importante que eu poderia fazer?

* * *

Quero publicamente agradecer ao Tallis pela gentileza de aceitar o convite para esta entrevista, assim como ao incrível Gabriel Wickbold, que gentilmente se prontificou a registrar esse momento com suas fotos extraordinárias, e a minha grande amiga Patricia Borges..



Marco **Marcelino** | Publisher



JULIAN TONIOLI

INVESTIDOR

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO: O MAPA PARA O SUCESSO

Criar, gerir e crescer um negócio não é nada fácil. Ainda mais no Brasil, com toda sua complexidade e burocracia, carga tributária, poucos incentivos ao pequeno empresário e inúmeros outros aspectos conhecidos por qualquer um que já tenha se aventurado a empreender em nosso país. Por isso, não é de se espantar que apenas 40% dos negócios sobrevivem após cinco anos. E olha que estamos falando de um período pré-pandemia – dados do IBGE de 2017.

Além das dificuldades e incertezas inerentes ao cenário no qual a companhia está inserida, falhas na condução dos negócios são, obviamente, fatores importantes para o insucesso de muitos deles. Por isso, ter um Planejamento Estratégico muito bem desenhado é fundamental para mitigar grande parte dos erros comumente cometidos.

A boa notícia é que desenhar um Plano Estratégico não é tão complexo como se imagina. E, neste artigo, alguns detalhes serão evidenciados sobre o método que tem dado certo. A definição do plano em si não requer grandes conhecimentos, além daqueles que o empreendedor já possui (ou deveria possuir). É fundamental que o dono do negócio preocupe-se com sua proposição de valor, que está relacionada ao propósito da empresa e quais resultados espera atingir; com a geração de valor, ou seja, com sua oferta (o que seu produto u serviço entrega para o cliente e que gera valor para ele); e "como vencer?", que está relacionado ao “como” fazer, ou seja, refere-se à estrutura e ao modelo de operação necessários para gerar o valor esperado. No fundo, o planejamento estratégico é tão bom quanto sua habilidade de fazer algo melhor

Kornit Digital
bonding matters

“GO WITH DIGITAL, GROW WITH DIGITAL”.



Kornit
Presto

ENTENDA O CONCEITO "MICROFACTORY" E REVOLUCIONE A PRODUÇÃO, SOB DEMANDA.

Kornit Presto é a solução industrial ideal para impressão digital sob demanda, com tecnologia de tintas pigmentadas diretamente em tecidos dos mais variados tipos. Um passo único de produção sem a necessidade de pré-tratar ou lavar os tecidos. Gaste menos tempo imprimindo e mais tempo criando designs personalizados. Junte-se às principais empresas do mundo na revolução têxtil. Novas práticas e consciência ecológica com Kornit Presto!

Learn more at Kornit.com/AM/Presto

que sua concorrência, e/ou ocupar um espaço que sua concorrência não ocupará.

Para isso, desenvolvemos um "framework", conjunto de melhores práticas, métodos e ferramentas, que o empresário pode utilizar para construir seu próprio Plano Estratégico. Nosso "framework" é dividido em quatro etapas: A primeira delas é a conceituação - momento em que se discute e se compreende os seguintes aspectos: objetivos do negócio; objetivos dos sócios, pois podem impactar o curso da companhia; o que a empresa é e tem hoje versus o que se espera que ela seja ou tenha no futuro, além dos motivadores estratégicos. Depois vem a fundamentação em que se estabelece hipóteses e caminhos para executar o conceito (definido na etapa anterior), que passa por: ter clareza sobre as capacidades e competências que a empresa tem, e aquelas que não tem; delimitar as iniciativas associadas aos caminhos estratégicos e às competências; entender e ajustar os modelos de Governança e Gestão. Em seguida, o planejamento, que é a criação do plano de ação, bem como estabelecer ferramentas e indicadores que permitam mensurar e, se necessário, calibrar o andamento das ações de acordo com o ponto de chegada que se pretende alcançar. Nesta etapa entra a definição de prioridades; definição das iniciativas e recursos associados a elas; definição dos principais KPIs; detalhamento do modelo de governança.

E, por fim, o detalhamento, que foca no desdobramento do plano tático e operacional. Para cada prioridade, o executivo deve estabelecer prazos e responsáveis; fazer a modelagem financeira que comporte a execução das iniciativas, de acordo com os recursos necessários; definir mapa de Indicadores, métricas e metas e implementar o modelo de governança e gestão.

É óbvio que além do ‘framework’, outros aspectos fazem com que tenhamos bastante sucesso na implementação deste tipo de trabalho com nossos clientes: o primeiro e, sem dúvidas, o mais importante é a nossa experiência e habitualidade em desenvolver projetos como este; o segundo é que, para cada etapa acima descrita, temos um conjunto de ferramentas que nos auxiliam nas definições e, posteriormente, no acompanhamento e gestão da execução. No entanto, de posse do ‘framework’ compartilhado neste texto, é possível construir seu próprio Planejamento Estratégico e ter ‘um mapa’ do seu negócio, no qual consta sua posição atual, onde espera-se chegar e o caminho a ser percorrido.

Julian Tonioli é sócio fundador da Auddas

Soluções que fazem a diferença no mercado de Comunicação Visual



respira.
inova.
comunica.

www.svdigital.ind.br



DIEGO DE CARVALHO

HOSPITALIDADE

O FUTURO DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Estamos diante de uma das maiores mudanças econômicas desde a Revolução Industrial. A Era da Informação está a ser rapidamente substituída pela Era do Relacionamento, uma nova era baseada na tecnologia mas centrada nas pessoas. E está acontecendo depressa demais para que alguém a veja.

Chamo a esta nova era de Era do Relacionamento porque veremos as empresas que alimentam as suas relações prosperarem e as que não o fazem, se extinguirem. O que parece ser uma mudança na tecnologia é, na realidade, uma mudança no comportamento humano.

Quando se tem tudo, quer-se defender algo

Há anos negócios têm sido construído para fornecer melhores produtos a preços mais acessíveis. Este sonho foi alcançado e os produtos de consumo baratos estão agora amplamente disponíveis. No final desta recessão, o crescimento virá de empresas que podem pensar como uma pequena empresa e ainda movimentar recursos como uma grande empresa.

A eficiência já não é suficiente

O próximo grande impulsionador do progresso não será a eficiência baseada na escala, será um retorno a valores e relações humanas. No sentido empresarial, isto significará que o serviço ao cliente se tornará o diferencial.

Estes serviços parecerão mais um apoio pós-venda, instalação, Formação e comunidades de pares em linha. As pessoas não comprarão apenas um produto, elas comprarão relacionamento.

Personalização estandardizada
Fábricas automatizadas, impressões 3D e personalização criarão empresas especializadas em serviços. As fábricas controladas por computadores racionalizaram a produção em massa a ponto de permitir que a produção seja personalizada. A Toyota fabrica agora em dezenas de cores, modelos e variações na mesma linha de produção, para que, possa personalizar o carro do cliente de forma única por um preço de custo mais ou menos igual do fabricado em série.

A eficiência irá libertar-nos, mas com que fim?
Alguma vez se perguntou o que todas as pessoas que perderam empregos para a automatização vão fazer? A resposta é serviço. E não o serviço de merda e indiferente a que estamos habituados de uma companhia aérea, hospital ou banco. A competição vai acabar com essa porcaria depressa. Todas estas indústrias têm tido um serviço tão indiferente porque tiveram de normalizar seus serviços e funcionários para perseguir eficiência. As bases de dados de CRM estão atingindo um nível em que possibilitam que o serviço seja personalizado sem perder eficiência. Estas novas tecnologias permitem que os funcionários ajam como humanos e tratem como um cliente como um ser humano, não como número. A comoditização dos clientes já acabou.

Fome pelo toque humano
Qualquer que seja o produto que você pensa que vende, nunca foi realmente um produto, foi sempre uma experiência e um serviço. Mas agora as pessoas vão começar a notar isso. Quantas vezes você já visitou a página 'Sobre nós' do site de uma empresa antes da página do produto? O fato é que você está procurando por pessoas, por outros seres humanos. Fazemos isso porque as pessoas não se importam com o quanto você sabe, até saberem o quanto você se importa.

Serviço personalizado em escala
Quanto mais a vida das pessoas se torna eletrônica, mais elas anseiam por um contato humano. É o selo "Checked by Quality Control ID12345" que a varejista Lush Cosmetics reinventou, como um adesivo com um lindo rosto de desenho animado de um determinado funcionário dizendo: "Este produto foi feito à mão pela Janet". Você precisa usar todas as ferramentas para colocar a emoção humana genuína de volta em seu atendimento ao cliente.

Serviço invisível
Quando um sistema se torna eficiente, ele se torna invisível. Os sistemas de segurança pay-to-jump da fila de espera nos EUA e os chips biométricos nos passaportes do Brasil são pistas de como a tecnologia pode fazer um sistema ser quase invisível. O robô de caixa automático em sua mercearia é muito ruim hoje em dia.

Mas dê-lhe tempo suficiente (e talvez códigos de barras RFID mascarados com pagamentos próximos ao campo) e você esquecerá que ele está lá. Também notei que nas lojas com muitos quiosques de autoatendimento, o pessoal é mais amigável porque eles têm tempo para realmente ajudar o cliente. Estes sistemas aumentarão as expectativas das pessoas por um serviço suave, rápido e fácil em todas as organizações.

Acelerando a concorrência

Se você fornece um produto ou serviço ruim, não há quase nenhum lugar para você se esconder. Se você não encanta seus clientes a cada interação, então dois caras em uma garagem estão vindo para você. As mudanças tecnológicas estão diminuindo as barreiras de entrada em quase todos os setores.

Próximos passos

Quatro coisas que você pode fazer para abraçar a Era do Relacionamento:

1. Automatizar tudo. Faça seu processo de checkout na web sem problemas. Torne fácil encontrar seus produtos. Tenha presença atuante nas mídias sociais.

2. Padronize para personalizar. Permita que seu cliente escolha o que interessa. Use um CRM limpo e rápido para se lembrar de tudo sobre eles e use essas informações em benefício do cliente (não apenas de você).

3. Devolva a seus funcionários da linha de frente o controle, a liberdade e o respeito que eles precisam para poder oferecer um ótimo atendimento ao cliente.

4. Faça com que cada cliente se sinta importante. Lembre-se: você não vende um widget, você vende os benefícios de possuir um widget e a experiência de comprar, usar e manter o widget. Você vende o significado.

Fique bravo com o mau atendimento

Eu quero que você se zangue quando experimentar um mau serviço e quando sua empresa o prestar. Quero que você comece a pensar em cada escolha que fizer em termos do significado. Cada trabalho, website e entrega que você faz, pergunte a si mesmo: isto está tornando as coisas melhores? A quem estou realmente servindo? Estou construindo um relacionamento?

Sua próxima impressora está na CANON

A tecnologia UVgel da Canon está revolucionando o processo de impressão e eliminando uma série de preocupações. Saiba como as empresas de todo o mundo estão promovendo os seus negócios com mais competitividade. Solicite o seu kit. Escaneie o código QR acima ou digite: www.canon.com.br/produtos/para-sua-empresa/cases

Canon



"O MIDAS DOS APPS"

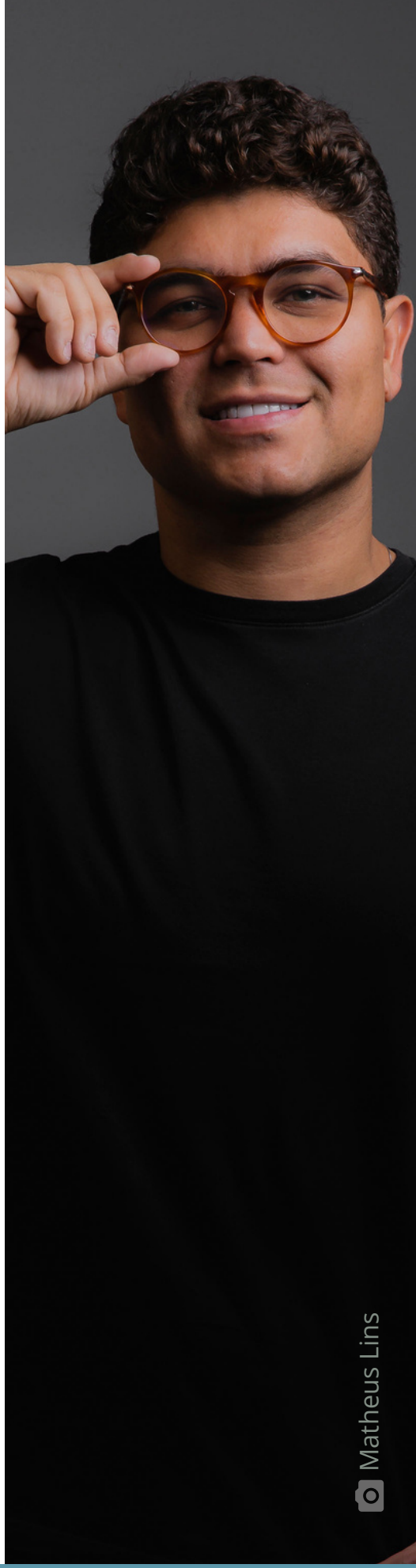
Com o megassucesso da Singu, delivery de serviços de beleza que atraiu a Natura, Tallis Gomes repete seu feito impressionante com a Easy Taxi e faz história no empreendedorismo brasileiro

POR ALEXANDRE CARVALHO

Em 1832, o senador americano Henry Clay inventou uma expressão que entraria para os dicionários da língua inglesa: “self-made man”. A intenção foi descrever um tipo de pessoa cujo sucesso notório dependesse basicamente de seus esforços e qualidades individuais, não das circunstâncias da vida. Pouca gente se encaixa tanto nessa definição quanto o empresário Tallis Gomes, de apenas 33 anos. Nascido em uma cidade pequena do interior de Minas Gerais, pai aos 15 anos e sem diploma de faculdade, Tallis escreveu sua própria história.

Buscou conhecimento por conta própria e apurou um faro empreendedor raríssimo, que enxerga oportunidades onde nunca ninguém prestou atenção. Foi assim que fundou a Easy Taxi com a mesma idade em que muitos estão completando o Ensino Superior. O aplicativo nasceu em 2011, uma época em que pedir serviços pelo smartphone ainda era algo incipiente, e logo atraiu atenção de um fundo alemão que investiria R$ 10 milhões na startup. Com esse aporte, Tallis mostrou que não é só um homem de boas ideias, é um craque em desenvolver bons negócios também. Ele popularizou o aplicativo, internacionalizou o empreendimento, marcando presença em 35 países, e atingiu um público de 20 milhões de clientes.

Em 2017, quando a Cabify comprou a marca, a Easy Taxi era líder mundial no setor de transporte compartilhado e Tallis já havia partido para seu próximo projeto: a Singu, um delivery de serviços de beleza. O novo aplicativo contou com a experiência de marketplace que o empreendedor herdou de seu negócio anterior e logo se transformou em outro sucesso estrondoso – a ponto de receber uma importante injeção de capital da Natura, que


Matheus Lins



Matheus Lins

obteve o direito de adquirir 100% da marca no futuro. Tallis Gomes escreveu a própria história, e não só no sentido figurado. Entusiasta do compartilhamento de conhecimento, assinou um livro: Nada Easy, em que fala de sua trajetória e dá dicas de empreendedorismo. Essa vocação para a educação ainda o levou a fundar, junto com executivos da Rappi e do Nubank, a escola de executivos Gestão 4.0 – mais um projeto que impressiona por tanto sucesso envolvido.

Mas deixemos que o empreendedor conte, ele mesmo, como tudo isso aconteceu – na entrevista que Tallis cedeu, à reportagem de Empresário Digital.

EMPRESÁRIO DIGITAL – Desde cedo, você quis ir além das possibilidades que se apresentavam para a sua realidade de vida. O que fez com que chegasse tão longe?

TALLIS GOMES – Acho que foram duas coisas: disciplina e consistência. E isso serve para todo mundo. Quando você pesquisa sobre as pessoas mais bem-sucedidas em suas áreas, todas têm essas duas características muito marcantes. Eu sempre fui disciplinado e consistente na minha vida. Trabalho desde os 14 anos, fundei a Easy Taxi aos 23. Então foram quase dez anos trabalhando consistentemente, por 12, 14 horas por dia, até conseguir o primeiro big hit. Se a gente parar para pensar, geralmente um profissional atinge o sucesso em sua carreira por volta dos 40 anos. A pessoa se forma entre seus 22 e 24 anos, então começa a trabalhar e aí vai ter espaço mesmo com 30. Se for um bom executivo, vira diretor aos 40. É mais ou menos o que foi o meu ciclo, só que eu comecei mais cedo. E nunca parei.

***EMPRESÁRIO DIGITAL* – A opção por ter um emprego parece que nunca foi muito atraente para você, correto? Sua opção sempre foi batalhar sozinho?**

TALLIS GOMES – Eu tentei, cara, mas eu não tinha perfil para ser empregado. Porque eu tenho problema para receber ordem. Apesar de ser disciplinado, eu tenho opiniões muito fortes. Toda vez que tentei ter um emprego, não durei mais de um ano. Eu discordava muito da forma como meus líderes queriam fazer as coisas. E tem muito corporativismo nisso: se você seguir uma formulazinha que agrade o seu chefe, você se mantém no emprego. Eu não consigo jogar esse jogo. Além disso, sou um drop out, eu larguei a faculdade. Na minha época, para contratar, o mercado valorizava muito o fato de você ter um diploma. Eu estudava por conta própria, e já pela internet. Estudei pela Khan Academy [ONG que oferece recursos de educação gratuita por vídeos], montei minha própria grade, passei a estudar Python [linguagem de programação], economia, matemática financeira e política. Fui forçado a construir meus próprios caminhos e foi a melhor coisa que me aconteceu.

***EMPRESÁRIO DIGITAL* – Na época da fundação da Easy Taxi, ainda não havia o hábito de chamar carro por aplicativo. Como foi criar uma cultura e transformá-la em um negócio milionário?**


Gabriel Wickbold



Matheus Lins

TALLIS GOMES – A verdade é que as pessoas só adotam um novo hábito se elas enxergarem, no valor que você oferece, algo que pode ser agregado à vida delas. Deu certo quando perceberam que é muito mais fácil apertar um botão no celular, e chegar um táxi onde você estiver, do que ter que telefonar para um radiotáxi. A facilidade de pagar pelo cartão de crédito que já está vinculado à sua conta no aplicativo é outro fator de transformação – você não precisa mais se preocupar em levar dinheiro vivo no bolso ou se o táxi vai ter maquininha.

***EMPRESÁRIO DIGITAL* – O que você levou do marketplace da Easy Taxi para a Singu?**

TALLIS GOMES – Absolutamente tudo. Começando por criar essas facilidades que mudam uma cultura – como o fato de uma manicure estar na sua casa em meia hora, sem você precisar agendar, sem ter que pegar trânsito. Eu escolhi esse framework para desenvolver negócios com esse edge de disrupção. A pergunta que sempre me fiz é: será que eu posso fazer uma mudança cultural que se transforme num mecanismo importante de crescimento lean? Essa herança de conhecimento também passou pela forma de recrutar profissionais, pelo playbook de operação, nosso modelo de crescimento... tudo. Sem a Easy Taxi, a Singu não seria o sucesso que é hoje.

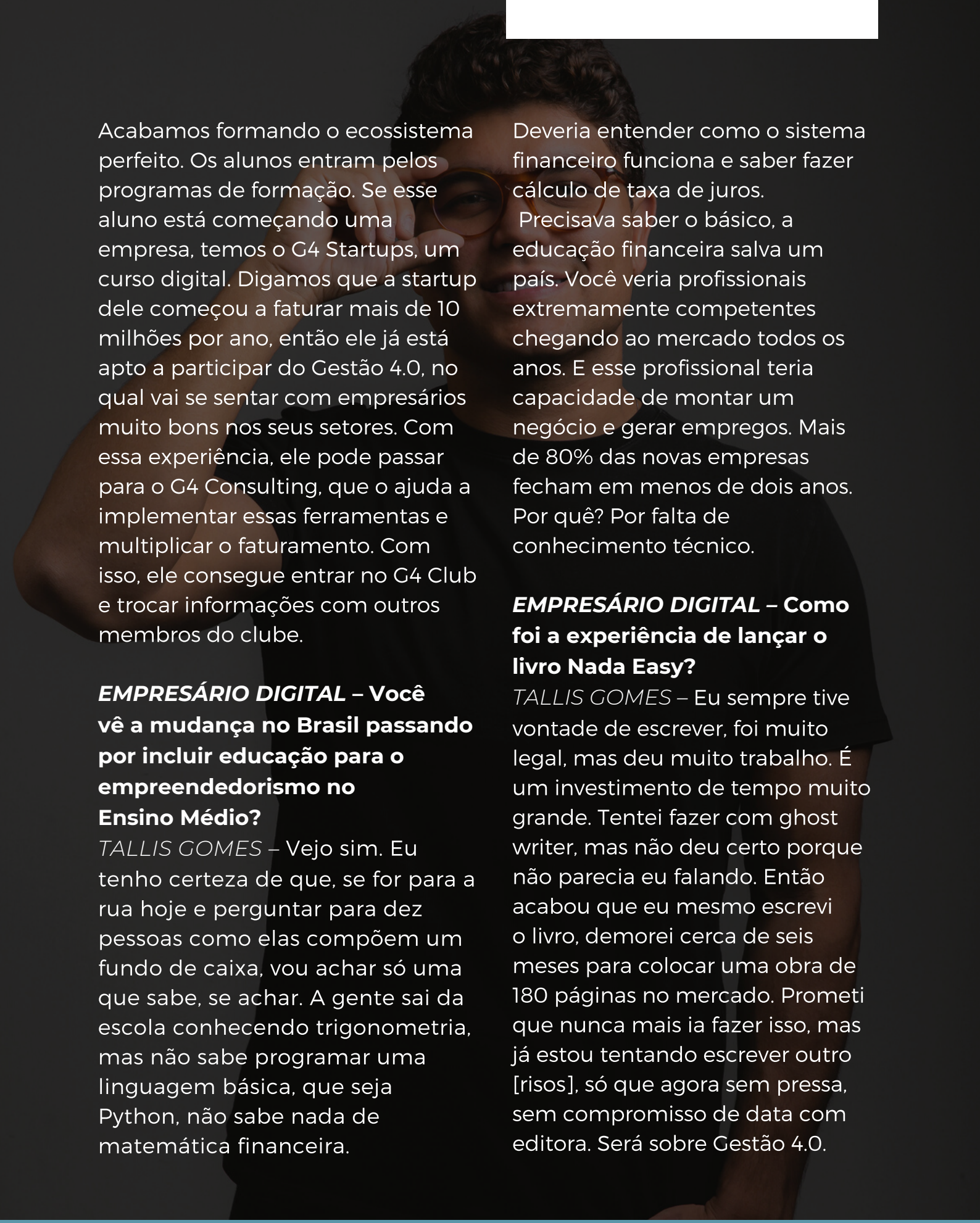

Matheus Lins

***EMPRESÁRIO DIGITAL* – Como você se envolveu com educação executiva e foi tocar o Gestão 4.0?**

TALLIS GOMES – Eu gosto muito de educação, sou apaixonado por dar aula, palestra. Esse mercado até remunera bem, mas é um pagamento que não se encaixa no quanto custa o meu tempo. Por esse desalinhamento, eu não podia me envolver com essa atividade tanto quanto gostaria. Mas aí pensei que precisava existir uma forma de monetizar esse prazer que eu tenho. Entendi então que devia criar uma metodologia. Criei e chamei de Gestão 4.0. A proposta inicial era transformar num livro, mas tivemos a ideia de lançar uma imersão. Foi um enorme sucesso e eu percebi que o negócio era muito maior. Tem um business de educação aqui, e que bate muito com o meu propósito de transformar o Brasil por meio do empreendedorismo. Porque se você melhora a gestão das empresas, elas têm capacidade de contratar mais pessoas. Então são mais famílias gastando, aumenta o PIB, aumenta a capacidade de investimento.

***EMPRESÁRIO DIGITAL* – Como o Gestão 4.0 está estruturado?**

TALLIS GOMES – O negócio hoje é uma holding porque temos braços de produtos, imersão e mentoria, de consultoria e um clube com assinatura anual para profissionais de gestão. Mensalmente tem um workshop, um encontro de relacionamento e, a cada trimestre, uma aula com os melhores professores do mundo.



Acabamos formando o ecossistema perfeito. Os alunos entram pelos programas de formação. Se esse aluno está começando uma empresa, temos o G4 Startups, um curso digital. Digamos que a startup dele começou a faturar mais de 10 milhões por ano, então ele já está apto a participar do Gestão 4.0, no qual vai se sentar com empresários muito bons nos seus setores. Com essa experiência, ele pode passar para o G4 Consulting, que o ajuda a implementar essas ferramentas e multiplicar o faturamento. Com isso, ele consegue entrar no G4 Club e trocar informações com outros membros do clube.

***EMPRESÁRIO DIGITAL* – Você vê a mudança no Brasil passando por incluir educação para o empreendedorismo no Ensino Médio?**

TALLIS GOMES – Vejo sim. Eu tenho certeza de que, se for para a rua hoje e perguntar para dez pessoas como elas compõem um fundo de caixa, vou achar só uma que sabe, se achar. A gente sai da escola conhecendo trigonometria, mas não sabe programar uma linguagem básica, que seja Python, não sabe nada de matemática financeira. Deveria entender como o sistema financeiro funciona e saber fazer cálculo de taxa de juros. Precisava saber o básico, a educação financeira salva um país. Você veria profissionais extremamente competentes chegando ao mercado todos os anos. E esse profissional teria capacidade de montar um negócio e gerar empregos. Mais de 80% das novas empresas fecham em menos de dois anos. Por quê? Por falta de conhecimento técnico.

***EMPRESÁRIO DIGITAL* – Como foi a experiência de lançar o livro Nada Easy?**

TALLIS GOMES – Eu sempre tive vontade de escrever, foi muito legal, mas deu muito trabalho. É um investimento de tempo muito grande. Tentei fazer com ghost writer, mas não deu certo porque não parecia eu falando. Então acabou que eu mesmo escrevi o livro, demorei cerca de seis meses para colocar uma obra de 180 páginas no mercado. Prometi que nunca mais ia fazer isso, mas já estou tentando escrever outro [risos], só que agora sem pressa, sem compromisso de data com editora. Será sobre Gestão 4.0.

EMPRESÁRIO DIGITAL – Você fala da resiliência como um dos fatores-chave do bom empreendedor. Quão importante tem sido essa capacidade neste período de pandemia?

TALLIS GOMES – Quando você tem um evento macro, que não está sob seu controle, você tem duas opções: ou você surta, ou você vê o que pode fazer. Preciso concentrar no presente porque o passado vai me deixar triste e o futuro está me deixando ansioso. Acho que a resiliência vem um pouco disso. É você fazer um exercício de refletir sobre o que está sob o seu controle no momento. Geralmente a única variável que você controla é o esforço, a quantidade de trabalho que você coloca naquele determinado assunto. Então não adianta eu ficar ansioso, tenho que fazer o que está ao meu alcance. Por exemplo: se eu só tenho dez clientes para mandar proposta e sei que minha conversão é de 10%, preciso aumentar meu lead.

Então rodo uma campanha. O problema é que as pessoas, em vez de aumentar o esforço, preferem colocar a culpa na Dilma, no Bolsonaro, no vírus...



Matheus Lins

***EMPRESÁRIO DIGITAL* – E para você, especificamente, como tem sido esse período?**

TALLIS GOMES – Cara, apesar dos pesares, 2020 foi o melhor ano da minha vida. Foi quando a Singu recebeu o Investimento da Natura, que era um dos meus sonhos, quando o Gestão 4.0 está triplicando de tamanho. Foi um ano em que tudo deu certo. E por que deu certo?

Porque enquanto as pessoas estavam desacelerando, com a quarentena, a gente estava acelerando, colocando os projetos para rodar. Nos preparamos muito antes e adaptamos os nossos produtos. Em dezembro, já discutíamos como seria a crise.

***EMPRESÁRIO DIGITAL* – Em dezembro, a maioria das pessoas não imaginava que o Brasil seria afetado por uma pandemia. Como você conseguiu se antecipar e o que mudou no seu dia a dia?**

TALLIS GOMES – Eu morei na Ásia, então eu conheço um pessoal de lá, estava conversando com eles e entendi que o vírus chegaria aqui e seria devastador. Então comecei a me preparar. Dividimos nossos esforços em dois: o que podemos fazer pelo negócio e o que podemos fazer pela humanidade. Ao mesmo tempo em que mudamos completamente o plano de negócio para este ano, nós iniciamos uma série de ações humanitárias. Por exemplo: fizemos uma série de lives com os principais gestores do Brasil e com elas levantamos 100 toneladas de alimentos para doação. Criamos o Covid Zero, um programa que liderei junto com o Marcelo Toledo, que foi VP de tecnologia no Nubank, que reúne cientistas do Brasil inteiro para construir ferramentas de consolidação de dados sobre o coronavírus.





INDÚSTRIA BRASILEIRA DE TINTAS
PARA IMPRESSÃO

Os produtos Fremplast são fabricados com a mais alta tecnologia industrial e passam por um rigoroso controle interno em laboratórios com equipamentos de última geração. Temos um sistema de qualidade auditado pela SGS e somos certificados na Norma ISO 9001:2015 que garante maior segurança e credibilidade aos nossos clientes.Nosso parque industrial é marca registrada de uma empresa preocupada com a sustentabilidade e o meio ambiente. Possuímos uma estação de tratamento de efluentes e um moderno processo de separação e descarte dos resíduos industriais provenientes das embalagens a base de papel recebidos com os insumos e materiais utilizados na fabricação de nossos produtos.



Tintas para Impressão Digital

Tintas para Serigrafia

Tecido, Químicos e Emulsões

Equipamentos, Peças E Acessórios

0800 772 1069
www.fremplast.com.br

Fremplast tintas

EMPRESÁRIO DIGITAL –Você disse que não se adaptava com empregos formais porque não gosta de receber ordens. Hoje você é a pessoa que dá as ordens. Que tipo de profissional você gosta de ter na sua equipe?



TALLIS GOMES –
Justamente o tipo de pessoa para quem eu não preciso dar ordens. Sou um cara que não enche o saco de ninguém. Eu odeio reunião. Falo uma vez por semana, durante meia hora, com os líderes. Eu tenho um framework que chamo de gestão libertária. Tento alinhar os objetivos pessoais da pessoa com aquilo que eu preciso para o negócio. Eu desenho um mapa de incentivos e sei que o negócio vai funcionar se eu estiver contando com a pessoa certa. Onde gasto mais tempo é montando um time de liderança muito bom. Eu dou poder para os caras. Desenho as diretrizes estratégicas e vejo quais são as avenidas de crescimento. A minha função hoje em dia, basicamente, é só conversar com as pessoas e ver onde estão travando. Eu fico atendendo demanda: “me chama quando der merda”. Esse modelo de gestão é bem simples. Difícil é achar gente boa para ele rodar.

AGFA

restart

CONSULTORIA PARA O SEU NEGÓCIO

LANÇA MENTO 2020



AGFA

EQUIPE ALTAMENTE QUALIFICADA

+ EFICIÊNCIA
+ QUALIDADE
+ ECONOMIA

CONHEÇA A NOVA AGFA!

Consultoria para o seu negócio.

Tempos de crise exigem transformações e recomeços. A AGFA já vinha se preparando para mudanças. Agora chegou a hora do RESTART.

Com um novo serviço de consultoria, estaremos ao seu lado em todos os momentos do seu negócio, otimizando e melhorando seus processos. Tudo para gerar mais agilidade, economia e eficiência para sua empresa.

É a AGFA trazendo uma equipe altamente qualificada para a excelência do seu negócio.

Conheça esta novidade AGFA.

WWW.AGFA.COM

@agfagraphicsbr agfagraphicsbr +55 11 5188 6444 latamgraphics.br@agfa.com



EMERSON FELICIANO

PESSOAS

YES YOU CAN – A MULHER NEGRA NA ALTA GESTÃO DAS EMPRESAS

O assunto mais comentado neste último trimestre de 2020 certamente tem sido as eleições nos EUA. Temos tanto a falar sobre isso, sobre a repercussão dessa conquista no mercado de trabalho e no mundo corporativo.

Afinal, as maiores empresas não são as norte-americanas? Este é o objetivo do meu artigo: comemorar que, pela primeira vez na história, temos uma mulher negra, Kamala Harris, na vice-presidência do país mais poderoso do planeta.

Mas o que isso tem a ver com a minha pauta diária, sempre voltada para o contexto corporativo? Amigos e amigas, eis uma questão que me consome e tira meu sono – e a partir de hoje espero que tire o seu também: você já teve uma chefe negra? Você conhece alguém que teve uma chefe negra? Você acha que um dia terá uma chefe negra?

Eu poderia parar o meu artigo por aqui. Do meu ponto de vista, já dei bastante insumo para reflexão. Mas vou continuar.

ROBUSTEZ E CONFIABILIDADE

Zünd 2XL-3200 corte mais por menos

Na produção de materiais como **displays**, **embalagens**, **adesivos**, **placas** e **sinalização**, é essencial que o equipamento alie **economia** e **precisão** e é isso que a Zünd 2XL-3200 oferece.



BG
soluções tecnológicas

+55 51 3013 7272 www.bginfo.com.br

As nossas colegas do site Finanças Femininas (financasfemininas.com.br) reproduzem parte de um estudo chamado “Panorama Mulher 2019”, realizado pela Talenses e pelo Insper, que revela o seguinte: entre os cargos de presidente de 415 empresas, 95% são ocupados por homens brancos ou mulheres brancas. Nas organizações presididas por mulheres, há apenas uma mulher negra no cargo, nenhuma ocupando a vice-presidência ou conselho, e apenas 1% faz parte da diretoria.

Os colegas mais informados podem me lembrar que existe a Rachel Maia, que comandou a Pandora e a Lacoste, existe a Adriana Barbosa, fundadora da Feira Preta. Ah, tem a... Vamos lá, diretoria, me deem nomes para que eu possa encher pelo menos minha mão direita.
É, não tem!

Como você viu, até existem, mas são tão poucas e pulverizadas que ficam fora das estatísticas e da mídia especializada. Por isso a minha exaltação do início deste texto. Quando uma mulher negra conquista a vice-presidência de um país, e esse país é a maior potência mundial, todos os cidadãos do mundo que anseiam por mudanças precisam comemorar.com reuniões, projetos, Aprendi com a filósofa e jornalista Djamila Ribeiro, negra (vale ressaltar! Afinal, quantas filósofas e/ou jornalistas negras você conhece? Mas isso é papo para uma outra pauta), que, como homem, não tenho “lugar de fala” para escrever sobre as dores das mulheres negras, e esse nem é o objetivo deste artigo.

Djamila e tantas outras mulheres negras excepcionais têm tratado desse assunto com maestria. A intenção aqui é levantar a questão de que não cabe em uma mão o número de mulheres negras que conhecemos em cargos de chefia no mundo corporativo, e que o fato de agora existir uma vice-presidente num país tão poderoso é algo que nos dá sinais de um incrível progresso, que nos enche de esperança.
 Yes we can!” Esse grito permeou toda a campanha vitoriosa de Obama em 2008 e agora pode servir como uma reverência, uma homenagem e, principalmente, uma reflexão sobre a participação das mulheres negras na alta gestão do mundo corporativo.

Minha adaptação para elas é: yes you can! Sim, vocês podem. É claro que podem!

RETOMANDO AS ATIVIDADES?



GANHE
1 Display para copos



Para compras acima de 200 unidades.



CADA UM COM SEU COPO.

- Uso pessoal diminuindo o risco de contaminação
- Reutilizável de altíssima durabilidade
- Biodegrádavel
- Decoração 360° com a cara da sua empresa

Escreva seu nome no copo!

COPOLÂNDIA

COPOLÂNDIA

- Copos e Baldes com decoração In Mold Label
- Acessórios
- Itens ecológicos e biodegradáveis

ADESIVA

- Pré-impressão
- Impressão Gráfica
- Cortes especiais e acabamento

DEZ X
INTELIGÊNCIA CRIATIVA

- Estratégia promocional e produtos criativos
- Materiais de ponto de venda
- Serviços criativos online e offline







---

(11)3347-3888

Saiba mais através do site:
grupojpdv.com.br

"Um grupo capaz de **planejar, criar, gerir, produzir e entregar produtos e serviços estratégicos** para as mais diversas **ações promocionais**"

GRUPO JPDV



CRISTINA PEROTTI

TRIBUTAÇÃO

O QUE MUDOU NO IMPOSTO SOBRE SERVIÇO?

Não é de hoje que o setor tributário vem ganhando destaque dentro das pautas corporativas. Com uma infinidade de normas, em todas as esferas, e especificações, não estar atento a sua correta aplicação, pode resultar em uma equivocada tomada de decisão.

Indiscutivelmente, falar sobre impostos em um país com um sistema tributário complexo como o Brasil não é lugar comum, e sabendo que esse é um assunto que pode parecer um bicho de sete cabeças para boa parcela dos não tributaristas, minha proposta aqui é facilitar esse entendimento para mostrar que ficar amigo dos tributos pode livrar você de grandes complicações.

Não tenho dúvidas que se você se permitir entender e aplicar as pílulas tributárias que trarei nessa coluna, logo os resultados aparecerão. Você verá que nem é tão complicado assim e esta será a sua sessão favorita da revista, e do blog... (risos).

Eu sou Cristina Perotti, mestre em tributos pela FGV, e estou feliz em estar aqui, me aventurando, para compartilhar as melhores

práticas que já apliquei como executiva em grandes multinacionais pelas quais passei e tratei também alguns colegas expoentes na prática jurídica tributária.

Bem, vamos começar com uma recente mudança que irá impactar no ISS (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza), um dos principais impostos incidente na prestação de serviços. E, porque não dizer, um dos que mais demanda esforços operacionais, haja vista que cada um dos 5.570 municípios tem legislação própria sobre essa cobrança.

Desde 2003, de forma geral, a arrecadação do ISS é realizada no município em que se encontra a sede da empresa prestadora, em guia própria feito para a Prefeitura Municipal. Mas a Lei Complementar 175/2020, sancionada pelo presidente em 23 de setembro de 2020, mudou as regras para determinadas naturezas e estabeleceu que o ISS deve ser recolhido no município onde está o cliente (destino), e não mais na cidade sede do prestador.

Em síntese, temos que a LC nº175/2020 instituiu o Comitê Gestor das Obrigações Acessórias do Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza ("CGOA") e alterou a Lei Complementar nº 116/2003, destinando a arrecadação do ISS sobre os serviços acima mencionados para o Município em que se encontra o seu tomador.

Com relação ao CGOA, este deverá estabelecer o padrão nacional das obrigações acessórias dos serviços, de adoção facultativa pelos municípios e pelo Distrito Federal, inclusive quanto aos meios de pagamento e quanto a adesão ao sistema eletrônico de recolhimento unificado do imposto.

Por enquanto, o ajuste deve ser aplicado para empresas que tiveram as suas atividades listadas (para saber um pouco mais sobre isso você pode consultar o contador da sua empresa).

Essa alteração terá como benefício o fim da dúvida que, por muitas vezes, gerava ausência de recolhimento para o município correto e cenários onde o contribuinte era autuado pelos dois municípios sobre a mesma prestação de serviço. O desafio agora é conseguir superar os próprios entraves jurídicos para se fazer valer, e garantir que o município que tem de fato a demanda pelo serviço, fique com a arrecadação.



LUIS VABO JR

ALÉM DA FACUL

A IMPORTÂNCIA DO NETWORKING E DICAS PARA FORTALECER SUA REDE DE CONTATOS

Saber fazer networking de forma qualitativa é uma habilidade fundamental para o nosso desenvolvimento profissional e pessoal. Foi pensando nisso que eu busquei oportunidades e criei estratégias para fortalecer a minha rede, desde o momento um da minha carreira! E, neste texto, quero contar um pouco dessas estratégias.

Network ou Networking?
Network, no sentido mais resumido, é a sua rede de contatos; já networking é a capacidade que você tem de aumentar essa rede. Essa rede de contatos representa todas as pessoas que você conhece, desde o seu nascimento. Mas, tome cuidado para não achar que, só porque conhece um monte de gente, você faz um bom networking. É importante analisar o quão qualitativa essa rede é para você.

Uma boa forma de avaliar isso é: quando você precisa de algo, ao entrar em contato com 3 pessoas da sua rede, você consegue o que precisa? Se sim, essa é uma rede que confia em você, enxerga credibilidade e está disposta a ajudá-lo.

Locais propícios ao Networking
Para quem não sabe, eu sou um empreendedor Endeavor, que é a maior rede de empreendedores em crescimento do mundo.

A missão dela é conectar estes empreendedores com mentores – uma verdadeira rede explosiva de networking.

Existem 3 camadas de empreendedores que a Endeavor atende:

1. Empreendedores em ritmo de crescimento acelerado;
2 Empreendedores que ainda estão em um patamar de
base, em processo de crescimento;
3. Pessoas que se interessam por empreendedorismo. Para estas, tem conteúdos muito bons no site endeavor.org.br.

Dicas de Networking
Logo acima, contei uma estratégia que uso e você facilmente pode aplicá-la. Mas, antes, preciso falar como, pois você precisa estar bem preparado para estas situações. Aqui vão alguns conselhos:
.

- Se você é uma pessoa tímida, procure ir acompanhada a estes eventos. De preferência com alguém que possa te gerar mais confiança para interagir.
- Prepare, previamente, uma espécie de *pitch* sobre o que você gostaria de falar para alguém importante que acabou de conhecer e/ou reencontrar.
- Sorria sempre.
- Aproveite os contextos em que você e a outra pessoa estão inseridos para começar um assunto.

Sobre agregar valor
Você já deve ter escutado sobre a importância de agregar valor ao falar com alguém a respeito das suas características e conquistas. Mas quero trazer outra perspectiva: você deseja muito conhecer uma pessoa e incluí-la na sua rede de contatos. Mas o que você tem a oferecer para ela? Por que ela se conectaria com você? Isso pode ser feito ao ensinar algo diferente, ao mostrar novos pontos de vista sobre determinado assunto, ou até mesmo ajudar alguém que você não conhece muito bem ainda.

A verdade é que toda vez que agregamos algo para alguém, automaticamente ocupamos espaço na mente dela. Isso é consequência da gratidão que qualquer ser humano tem quando é beneficiado por alguém. Você não se sente assim também quando fazem algo por e para você?

Use isso a seu favor! Mas é importante que seu interesse de ajudar seja genuíno, não somente para ganhar algo em troca. Isso com certeza não dará em um bom resultado final!



NO QUE O PIX IMPACTA NO SEU NEGÓCIO

Se você acompanha as notícias está ciente do novo meio de pagamento criado pelo Banco Central, o PIX.

Essa nova tecnologia é um serviço de pagamento instantâneo criado pela Banco Central. Basicamente ele permite que você, pessoa física ou jurídica, faça transferências e pagamentos 24 horas por dia, 7 dias por semana (incluindo feriados), sem custo de transação.

Mas como isso vai impactar no seu dia a dia como empresa?

1. Substituição de maquininhas de pagamento

Uma das mudanças que esse serviço coloca em discussão é o uso das maquininhas, uma vez que agora você poderá substituí-las por um QR Code e receber seu pagamento direto na sua conta empresarial, eliminando boa parte das tarifas de transação.

imagineps.com.br

FLEXÍVEL NO PREÇO E NA PRODUTIVIDADE



Labstar 330

IMPRESSORAS UV COM ALTA PRODUTIVIDADE E BAIXO CUSTO

HandTop

imagine Print Solutions

2. Tipos diferentes de QR Codes
As transações do PIX serão feitas por QR Codes, mas segundo o Banco Central existem 2 tipos de QR Codes a serem usados.
O chamado QR Code estático, serve para transações mais simples, como transferências entre pessoas físicas ou pagamentos de profissionais autônomos ou microempreendedores.

O outro, chamado de QR Code dinâmico, é indicado para empresas que exigem integração entre sistemas, por exemplo um e-commerce, que requer diversas integrações de back office.

3. Existe um limite de transações?
O serviço em si não tem limite, mas as instituições financeiras podem definir um limite se quiserem, seja por número de transações, dia ou mês, mas precisa estar embasado em critérios bem explicados, por exemplo inibir lavagem de dinheiro.

4. Serviço de saque em qualquer ponto de comércio
Previsto apenas para 2021, as PFs poderão sacar dinheiro em qualquer ponto de comércio, ou seja, ela transferirá para a loja um valor usando o PIX e o caixa devolverá esse valor em espécie para elas.

Isso é bom para a PF em questão de praticidade e, para a PJ em redução do custo de transporte de dinheiro para o banco. A oferta desse serviço será opcional para as lojas.

E aí, o que achou do PIX? Curtiu esse novo serviço do BC?





MARCELO PONZONI

PUBLICIDADE

QUE PRÁTICA DE VALOR EU IDENTIFICO EM MEU DIA A DIA?

Posso avaliar os exercícios direcionados às práticas de valor como sendo os voltados à nossa melhor forma física ou, por que não dizer, ao nosso aprimoramento intelectual, ou ainda, à educação de nossos filhos? Quem sabe?

Bem, todos os exercícios requerem de nós empenho, dedicação, estudo e muita atenção em sua execução. Com os valores, acredito não ser diferente. Temos em mente nossas tarefas diárias, pensamentos gerais, preocupações costumeiras e, os exercícios em si, encontram espaço quando realmente existe motivação direta: conseguir emagrecer, uma reconquista, uma prova acadêmica e assim por diante.

Infelizmente, exercitar os valores em nossas vidas não é uma prioridade, não chega nem a ocupar as primeiras posições nas listas da maioria das pessoas. Exercitar valores, acredito ser uma grande necessidade da vida que, ao passo que inicia-se, os resultados são aparentes e sensitivos. Confesso ter sido sempre orientado a conduzir uma vida baseada em firmes princípios e valores, os quais cada vez mais, foram se refinando e passando a ser verdadeiros guias de conduta.

Minha história de vida me ensinou logo cedo um valor que posso afirmar ter sido um dos grandes pilares da minha trajetória. Aos dezesseis anos conheci muito de perto o que é uma derrocada familiar, com todo enredo que possam imaginar e que acredito não ser o momento mais adequado para relatar - aquilo estabeleceu, a partir dos meus 15 anos, algumas máximas de compreensão a respeito de: dignidade, amor, respeito, resiliência e também alguns lados não tão nobres, mas importantes de serem avaliados, como egoísmo, desrespeito, fragilidade, impotência, mentiras, etc.

Daquele momento em diante, um verdadeiro divisor de águas se estabeleceu em minha vida e os acontecimentos determinaram muitas das coisas que definitivamente eu iria fazer, ou não fazer, e aceitar isso para o resto da vida.

Infelizmente existem duas maneiras muito radicais para se aprender algumas coisas na vida, uma é pelo amor e a outra, pela dor. Passados tantos anos, hoje compreendo que aprendizados com dores têm uma capacidade de assimilação mais intensa, visceral, no melhor sentido da palavra.

Alguns valores são tão fortes que chegam a definir comportamentos automáticos, muitos deles, sem a necessidade da atenção ao exercício - é o caso de jamais levantar a voz às pessoas, principalmente os mais indefesos, ou também falar sem pensar os tão importantes “obrigado”, “por favor”, “com licença”, bem como aquele sorriso espontâneo, verdadeiro e sempre empático.

Confesso que hoje em dia sou muito rígido com a atenção ao exercício de conduzir uma vida guiada ao máximo por minhas crenças, valores e princípios, mas todo esforço é recompensado pelos resultados de paz interior, equilíbrio frente aos desafios, e compreensão com dificuldades alheias. A vida não dá trégua em suas provações e provocações. Somos constantemente testados, e é nestas horas que a lucidez e atenção ao exercício dos valores têm enorme influência e importância. Somos todos enormemente imperfeitos e esta é uma grande missão em nossas vidas: construir meios de nos aprimorarmos como seres humanos. Exercitar os valores é, no mínimo, um ato de autoconhecimento, de construção pessoal e, por que não dizer, de cidadania e humanidade?

PAPEL PARA SUBLIMAÇÃO



Aponte a câmera do seu celular e saiba mais!

Direto da Fábrica

20 ANOS DE EXPERIÊNCIA

Oferecemos excelência aos nossos clientes

UNIDADE DE VENDA PARA O ESTADO DE SÃO PAULO

Com uma equipe comercial e uma equipe técnica

COMPRE DIRETO DA FÁBRICA

Somos especialistas na fabricação de papel para sublimação

BN Sublimação

11 98962-3672 - www.bnsublimacao.com.br

Rua Pinheiro Guimarães 104 - São Paulo - SP - 03141-030

Por que o serviço de inteligência
vai ajudar a transformar o seu negócio



www.serinews.co