

NEGÓCIOS

MAIOR FEIRA DE DECORAÇÃO ABRE PORTAS NA AMÉRICA LATINA E EUROPA

Leia na página 8



Startups: cinco vantagens do alinhamento entre marketing e vendas

Ana Paula Debiazi (*)

No universo acelerado das startups, onde cada recurso conta e a margem para erro é mínima, o alinhamento entre marketing e vendas deixa de ser diferencial e se torna necessidade estratégica.

Embora desempenhem funções distintas, marketing na atração e qualificação de leads e vendas na conversão desses contatos em clientes, ambos compartilham um mesmo objetivo: gerar receita e impulsionar o crescimento da empresa. Quando operam de forma desconectada, surgem gargalos que comprometem os resultados. Mas quando essas áreas caminham juntas, o impacto positivo é imediato e significativo.

A seguir, cinco vantagens que o alinhamento oferece para startups que buscam crescer com eficiência.

1 Geração de leads mais qualificados

Quando as duas áreas trabalham em conjunto para definir o perfil ideal de cliente (ICP), a persona e alinhar seus critérios de qualificação, os leads entregues à equipe comercial chegam muito mais preparados para a compra. Isso evita desperdício de tempo com contatos que não têm fit com a solução e aumenta a produtividade da equipe de vendas. Com sinergia, o time comercial atua com foco total na conversão, enquanto o marketing investe esforços em atrair o público certo.

2 Comunicação unificada com o mercado

Empresas que integram suas mensagens entre os dois times conseguem transmitir uma proposta de valor coesa em todos os pontos de contato com o cliente. O discurso

Do Brasil para a América Latina: o impacto do Pix na evolução dos pagamentos instantâneos

Desde que chegou, em novembro de 2020, o Pix virou parte da rotina dos brasileiros, e não demorou para se tornar uma das maiores transformações do nosso sistema financeiro.

Oito planilhas para ajudar na organização das pequenas empresas

Pesquisa revela que 86% dos pequenos negócios brasileiros têm acesso à internet de alta velocidade, mas apenas 27% deles possuem sistemas de gestão integrados.

Taxa do Silêncio: quando a falta de voz fecha portas no mercado de trabalho

De perdas salariais a promoções recusadas, dados comprovam que comunicação estratégica e segurança psicológica são diferenciais críticos para líderes e equipes.



apresentado em campanhas, conteúdos e anúncios é o mesmo reforçado nas abordagens comerciais. Por essa razão, as reuniões de alinhamento devem ser periódicas, para revisar resultados e ajustar a rota.

mensagens coerentes e abordagem consultiva, geralmente têm uma experiência mais positiva, influenciando diretamente na retenção e fidelização. A startup ganha não apenas novos clientes, mas também clientes mais aderentes e duradouros.

3 Ciclo de feedback constante e construtivo

Um dos ganhos do alinhamento entre os times é o fluxo contínuo de informações entre os dois setores. A equipe comercial, por estar na linha de frente com o cliente, traz insights valiosos sobre objeções, dores e percepções do público. O marketing, por sua vez, ajusta campanhas, conteúdos e abordagens com base nesses dados reais. Além disso, as ferramentas e dados devem ser compartilhados e unificados. O resultado é uma atuação muito mais estratégica e baseada em evidências.

4 Melhora nas taxas de conversão e retenção

Se o marketing entrega leads mais prontos e o discurso está alinhado com as reais necessidades do cliente, a taxa de fechamento tende a aumentar. Clientes que passam por um funil bem estruturado, com

5 Redução de desperdícios e ganho de eficiência

A falta de alinhamento gera retrabalho, perda de oportunidades e uso inefficiente de recursos. Já quando as duas áreas atuam como um time único, com metas compartilhadas, Sales Level Agreement (SLA), em português, Acordo de Nível de Serviço, bem definido e ferramentas integradas, a jornada do lead se torna mais clara e objetiva. Isso reduz o lead time, diminui gargalos e transforma o funil de vendas em verdadeira máquina de aquisição e conversão, essencial para escalar resultados sem desperdiçar energia.

Para startups que buscam tração em um ambiente altamente competitivo, alinhar marketing e vendas não é apenas uma boa ideia: é uma estratégia decisiva para crescer com consistência e inteligência.

(*) CEO da Leonora Ventures.

"O futuro da saúde passa pela tecnologia". Mas isso vale para o Brasil?

A jornada de inovação digital na saúde já é uma realidade presente em diversos países, incluindo o Brasil. Segundo a pesquisa TIC Saúde 2024, desenvolvida pelo Comitê Gestor da Internet no Brasil, as instituições adotaram inúmeras ferramentas digitalizadas para as tarefas do dia a dia, como o registro dos dados dos pacientes. Em percentuais, 92% dos estabelecimentos possuem sistemas eletrônicos para essa finalidade.

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do
QR Code com seu celular



Negócios em Pauta



Curso para impulsionar exportações de micro e pequenas empresas

O SIMPI Nacional, associação do Sindicato da Micro e Pequena Indústria, em parceria com o Governo do Estado de São Paulo, e por meio da Investe SP, está promovendo o curso Exporta SP, programa gratuito voltado para capacitar micro e pequenas empresas que desejam iniciar ou ampliar suas exportações, conquistando novos mercados. As inscrições vão até dia 20 de agosto. Parceiro institucional da Investe SP, o SIMPI apoia ativamente a agenda de desenvolvimento das MPEs, oferecendo caminhos concretos para que empresários possam se preparar para competir no mercado internacional. A iniciativa visa orientar os participantes sobre como acessar novos destinos comerciais, adequar produtos, cumprir exigências legais e superar barreiras logísticas e culturais. As inscrições já estão abertas e podem ser feitas pelo link: https://docs.google.com/forms/d/1Pk-E5pZA7hkBqhmETrrkSp94yuIIuGdrx3dO2MzqFZg/viewform?edit_requested=true. As vagas são limitadas e válidas até 20 de agosto. Leia a coluna completa na página 3

News@TI



Inteligência Artificial ganha protagonismo na Innovation Week 2025

@ A Inteligência Artificial está no centro das discussões que vão movimentar a Innovation Week 2025, de 19 a 21 de agosto, no PIT - Parque de Inovação Tecnológica, em São José dos Campos (SP). O evento, que é considerado um dos maiores encontro de inovação, tecnologia e negócios do Vale do Paraíba, contará com painéis que abordarão o uso da IA nos setores público e privado em segmentos como indústria, varejo, saúde e manufatura entre outros. Com o tema "Espie o Futuro", a edição deste ano traz mais de 100 palestrantes e 300 reuniões B2B, reunindo profissionais, empreendedores, investidores, representantes do poder público e grandes empresas. A programação inclui temas sobre saúde & biotech, empreendedorismo, cidades inteligentes e govttech, ciência e tecnologia, ASG & sustentabilidade, investimento, aeroespacial, agro & alimentação, varejo e manufatura, com abordagens sobre o impacto da IA na sociedade, nos negócios e na vida cotidiana (www.innovationweeksjc.com.br). Leia a coluna completa na página 2

Política

Confronto no Congresso

Heródotu Barbeiro



Leia na página 2

Economia da Criatividade

Como Envolver Professores nas Estratégias de Comunicação da Escola de Forma Ética e Inspiradora



Leia na página 5