

#### Gestão Ágil do Tempo

Para dar mais suporte aos profissionais no seu dia a dia na administração do tempo a EvolutaPro realizará o curso Gestão Ágil do Tempo. O treinamento será ministrado no dia 3 de setembro das 9h às 12h, presencialmente na sede da empresa (Rua Loefgreen, 1304, 7º andar – Sala 72 – Vila Clementino – SP) e também no formato online, através da plataforma Zoom (www.evolutapro.com.br).



## 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



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.

### 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

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.

### 5 Redução de desperdícios e ganho de eficiência

A falta de alinhamento gera retrabalho, perda de oportunidades e uso ineficiente 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.

## Negócios em Pauta

mnb\_b\_CANVA



### 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-E5pZA7hkBghmETrkSp94yulIuGdix3dO2MzqFZg/viewform?edit\\_requested=true](https://docs.google.com/forms/d/1Pk-E5pZA7hkBghmETrkSp94yulIuGdix3dO2MzqFZg/viewform?edit_requested=true). As vagas são limitadas e válidas até 20 de agosto.

▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

## News@TI

Edição 2024/Divulgação



### 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 encontros 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 govtech, 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](http://www.innovationweeksjc.com.br)).

▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

## Política

### Confronto no Congresso

Heródoto Barbeiro



▶▶▶ [Leia na página 2](#)

## Economia da Criatividade

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



Carol Olival

▶▶▶ [Leia na página 5](#)

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. ▶▶▶

"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