



Carol Olival (\*)

# Economia da Criatividade

## #FullSailBrazilCommunity



### Marketing Educacional para Públicos Multigeracionais: Como Comunicar com Alunos, Pais e Avós ao Mesmo Tempo

Uma das maiores complexidades do marketing educacional hoje é comunicar com eficácia em um cenário onde a decisão de matrícula passa por diferentes gerações. Em muitas escolas e instituições, o processo envolve alunos da Geração Z ou Alpha, pais da Geração X ou Millennials, e até avós Baby Boomers que participam ativamente da escolha. Segundo o Pew Research Center (2020), cada geração consome informação de formas distintas e valoriza diferentes aspectos no processo de decisão. Na prática, isso significa que não basta ter uma boa campanha — é preciso falar a língua de cada um.

Na minha experiência com instituições educacionais, percebi que as mensagens mais eficazes são aquelas que consideram não apenas o conteúdo, mas também o **tom, o canal e o timing** certos para cada público. Os alunos se conectam melhor com vídeos curtos, reels e conteúdos visuais em plataformas como Instagram ou TikTok.

Já os pais preferem e-mails bem estruturados, conteúdos em PDF, webinars e canais como WhatsApp. Os avós, por sua vez, respondem melhor a comunicações mais formais, presenciais e com foco em tradição, segurança e valores.

Segundo estudo publicado na *Journal of Consumer Behaviour* (Williams & Page, 2011), estratégias de marketing bem-sucedidas em contextos multigeracionais são aquelas que equilibram inovação e confiança, adaptando a comunicação sem perder consistência na mensagem. Isso é especialmente relevante na educação, onde confiança, reputação e resultados concretos ainda pesam muito na decisão final.

Ao longo dos anos, aprendi que o segredo está na **segmentação inteligente e no respeito às particularidades de cada público**. Uma mesma campanha pode ter diferentes versões, adaptadas para conversar com clareza e empatia com cada geração envolvida. Também entendi que ouvir é fundamental — pesquisas de satisfação e escuta ativa ajudam a ajustar a comunicação e antecipar expectativas.

Trabalhar com públicos diversos me ensinou a olhar para o marketing como uma ponte entre gerações. E projetos como os que desenvolvo com a Full Sail University reforçam isso diariamente: quando criamos conexões reais com todos os envolvidos na jornada educacional, fortalecemos a marca e criamos experiências memoráveis.

Por isso, se você atua com marketing educacional, meu convite é claro: atualize sua estratégia com olhar multigeracional. Quanto mais você conhecer seu público, mais eficaz será sua comunicação. E mais relevante será sua instituição para quem realmente importa.

(\*) - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação e Mestrado em Marketing Digital, Carol Olival conta com mais de 20 anos de atuação no mercado de educação. Tem foco nas áreas de vendas e marketing e experiência como empreendedora e gestora de escolas próprias. Autora de três livros sobre educação e treinamento corporativo e TEDx speaker, hoje Carol atua como Community Outreach Director da Full Sail University, provendo constantes debates sobre como o binômio criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

## Segurança em condomínios: seis passos para blindar seu prédio contra invasões

Nos últimos anos, o número de invasões a condomínios vem se multiplicando, principalmente na cidade de São Paulo. Essa realidade preocupa moradores, síndicos e administradoras, que precisam se adaptar rapidamente para não entrarem nas estatísticas.

Paralelamente ao aumento da criminalidade, as estratégias de proteção também estão evoluindo. Soluções tecnológicas, protocolos mais rígidos e treinamentos específicos vêm se tornando parte da rotina de quem administra ou vive em condomínios.



Para Gabriel Borba, CEO da GB Serviços e especialista em segurança condominial, a base para evitar invasões continua sendo a mesma: gestão profissional, processos bem definidos e uso inteligente da tecnologia.

“O que percebemos é que, quando a segurança é tratada como custo, a tendência é cortar investimento. E isso fragiliza todo o processo. Ela precisa ser vista como prioridade absoluta na gestão condominial”, afirma.

### Segurança como pilar, não como gasto

Borba é enfático ao dizer que segurança deve estar no mesmo nível de importância que manutenção e gestão financeira. “O condomínio precisa ter um corpo diretivo ou um síndico profissional, alguém que já tenha atuado na gestão. Só assim é possível entender a real importância da segurança e colocá-la como prioridade”, defende.

Ele resume o tripé de uma boa gestão da segurança:

• **Pessoas:** profissionais treinados e capacitados;

• **Tecnologia:** sistemas e equipamentos modernos;

• **Processos claros:** protocolos definidos e seguidos à risca.

### O bom e velho processo — com um toque de tecnologia

Mesmo com o avanço de recursos digitais, Borba garante que o verdadeiro diferencial continua sendo o processo bem desenhado. “Equipamentos como câmeras, leitores faciais e softwares ajudam, mas sem um processo claro — da identificação à escolta, das barreiras físicas às ações em caso de incidentes — nada funciona plenamente. É o bom e velho processo que salva.”

Esse protocolo deve contemplar todas as etapas: identificação e cadastramento de visitantes, autorização prévia, definição de percurso dentro do condomínio, escolta quando necessário e procedimentos de contingência.

Seis passos para reforçar a segurança do seu condomínio

- 1. Profissionalizar a gestão e a sindicância:** Síndicos profissionais ou gestores experientes garantem uma visão estratégica da segurança e capacidade de investimento.
- 2. Criar um processo de segurança bem desenhado:** Documentar todas as etapas e atribuir responsabilidades claras para cada colaborador.
- 3. Combinar tecnologia e presença física:** “Portaria virtual sozinha não reage, não inibe. A tecnologia ajuda, mas sem gente qualificada para agir, ela perde boa parte da eficácia”, lembra Borba.
- 4. Implantar barreiras físicas:** Clausuras, portões duplos e bloqueios de acesso aumentam a resistência contra invasões.
- 5. Criar cultura de segurança entre os moradores:** Combater o

“efeito carona” e incentivar que todos respeitem e sigam os protocolos.

- 6. Tratar entregas com atenção especial:** Sempre que possível, impedir que entregadores acessem as unidades sem acompanhamento.

Além disso é importante ficar atento a pontos que enfraquecem a segurança de um condomínio. Gabriel Borba destaca alguns: portaria mal treinada ou terceirizada sem supervisão; cortes de investimentos em sistemas e equipe; falta de comunicação com os moradores; ausência de protocolos formais; e tolerância com tentativas de acesso não autorizadas.

O retorno é para todos “Para ter um local mais seguro, é inevitável investir. Esse retorno é para todos — valorização do imóvel, tranquilidade e proteção. Segurança é atitude, planejamento e compromisso coletivo”, conclui Borba.

Com gestão profissional, protocolos sólidos e uso estratégico da tecnologia, condomínios podem se tornar verdadeiras fortalezas — prevenindo incidentes antes que eles aconteçam e garantindo a qualidade de vida de todos os moradores.

Gabriel Borba ainda dá uma dica final sobre o tema: “Não espere o crime acontecer para agir. Segurança eficiente se constrói antes da crise, não depois”.

## Proclamas de Casamentos

### CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **CÉLIO EDUARDO PRADO**, estado civil divorciado, filho de Célio Evaldo do Prado e de Ester Dias Prado, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **HEIDY CRISTINA MONTANHEIRO**, estado civil divorciada, filha de Jair Montanheiro e de Luzia Inacia Montanheiro, residente e domiciliada no Distrito de Guaianases, nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Capitão Lorena, nº 566, casa 01, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP, e a pretendente é residente à Rua Coração de Maçã, nº 399, apto. 33, bloco 07, Distrito de Guaianases, nesta Capital - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea “b” da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência da pretendente.

O pretendente: **MURILO GUIDI OKAMOTO**, estado civil solteiro, filho de Mituo Okamoto e de Benedita de Lourdes Guidi Okamoto, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **PRISCILLA COSTA DA SILVA**, estado civil solteira, filha de Vicente Carneiro da Silva Neto e de Maria Costa da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **EDISON IANNONI**, estado civil divorciado, filho de Natal Iannoni e de Ely Cardoso Iannoni, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **BRUNA CARVALHO JOSÉ**, estado civil solteira, filha de Antonio Alves Jose e de Sonia Vaz de Carvalho, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **MÁRCIO ALVES DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Eurides Alves da Silva e de Sueli Machado da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **AMANDA CRISTINA DA SILVA MOURA**, estado civil divorciada, filha de Airon Andrade Moura e de Vaceli Maria da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **MÁRIO PROIETTI NETO**, estado civil solteiro, filho de Alvaro Proietti e de Giuseppina Proietti, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **ROSANA ALVES DOS SANTOS**, estado civil solteira, filha de Maria Alves dos Santos, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca-São Paulo - SP.

O pretendente: **VITOR EDUARDO DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Eduardo Luiz da Silva e de Flavia Maria Cardoso da Silva, residente e domiciliado na Vila Prudente, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **ANELIM VICTORIA CARVALHO DA SILVA**, estado civil solteira, filha de Renato Carvalho da Silva e de Milena Benedito Carvalho da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Bento Sabino dos Reis, nº 200, Vila Prudente, nesta Capital - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Doutor Goulart Pentead, nº 141, Alto da Mooca, neste Subdistrito, São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea “b” da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **THIAGO JOSÉ SANTOS DE LIMA**, estado civil solteiro, filho de José Davi de Lima Filho e de Josefa Maria dos Santos, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **SÂMIA FREIRE MONTENEGRO**, estado civil solteira, filha de Luciano Moura Montenegro e de Maria José de Oliveira Freire, residente e domiciliada na Vila Alzira - Guarulhos - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Teresina, nº 510, Alto da Mooca, neste Subdistrito, São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Maria Emilia, nº 39, Vila Alzira, Guarulhos - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea “b” da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência da pretendente.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Empresas  
& Negócios

www.netjen.com.br

TEL: 3043-4171

## PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/59B4-D305-AD5E-243A> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 59B4-D305-AD5E-243A



### Hash do Documento

8BDB74FEC8D34E07C0DC011AAA0118352F1E428A9A758960033952BC73F2341D

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 21/08/2025 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 21/08/2025 20:35 UTC-03:00

**Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

