

COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR DIGITAL

SEO PODE INFLUENCIAR JORNADA DE COMPRA EM E-COMMERCE

▶▶ Leia nas páginas 8



Em cinco passos

Acertar a abordagem comercial e transformar vendas em solução

Especialista em performance explica porque escuta ativa e clareza de propósito são fatores decisivos para transformar as negociações

De acordo com levantamento do Sebrae 2025, 52% dos microempreendedores brasileiros ainda sentem insegurança no processo comercial. O índice expõe um dos principais obstáculos ao avanço dos pequenos negócios, a confusão entre persuadir e oferecer solução. Para a psicóloga e empresária Fernanda Tochetto, fundadora do Tittanium Club, a negociação deixou de ser um ato de convencimento e passou a ser ferramenta de resolução, fidelização e crescimento. “O cliente não quer ser pressionado, deseja ser compreendido. Conduzir bem uma venda não é falar mais, é escutar melhor. A relação comercial começa na dor do cliente, não na vitrine”.

A especialista aponta que os erros mais comuns no processo comercial estão na falta de preparo, ausência de metas claras e foco excessivo na oferta, sem conexão com a necessidade real do consumidor. “Muitos empresários ainda improvisam na abordagem e confundem carisma com estratégia. Sem estrutura, a venda vira um esforço desgastante e pouco escalável”, avalia.

O desafio se soma ao cenário macroeconômico: o Boletim Focus do Banco Central projeta crescimento de apenas 2,05% para o PIB brasileiro em 2025, com inflação de 3,64%. Nesse ambiente, transformar vendas em solução concreta é, segundo Tochetto, um fator de sobrevivência.

Entre os passos para amadurecer o processo comercial, ela recomenda: escuta ativa para identificar a dor do cliente; conexão e transparência. Realizar onboard-

Divulgação



Fernanda Tochetto

ing estratégico após o fechamento, para fortalecer a experiência de compra e aumentar o ciclo de fidelização. “Quando a venda é feita com propósito, o cliente não apenas compra, mas indica, retorna e gera expansão orgânica”, ressalta.

O impacto da abordagem é confirmado por estudos. Pesquisa do Instituto Edelman Trust Barometer 2024 mostra que 68% dos brasileiros confiam mais em líderes com reputação consolidada do que em empresas. Para Tochetto, isso reforça que vender não é sobre convencer, mas sobre transmitir clareza, consistência e verdade. “Quem domina o processo comercial constrói reputação sólida e cria negócios sustentáveis”. A especialista ressalta que com cinco passos é possível transformar vendas em solução:

1. Escute antes de oferecer

A venda começa no problema do cliente. Segundo o Sebrae 2025, 52% dos microempreendedores ainda têm medo de vender, em grande parte por não saber conduzir a escuta ativa.

2. Defina metas claras

Empresas que trabalham com indicadores de performance têm até 30% mais chance de bater suas metas comerciais, de acordo com a Fundação Getulio Vargas (FGV, 2024).

3. Adote scripts de valor

O uso de roteiros focados em benefícios aumenta em até 20% as taxas de conversão, segundo levantamento da Leadster 2025 sobre marketing digital no Brasil.

4. Cuide do pós-venda

Pesquisa da Bain & Company aponta que elevar em 5% a taxa de fidelização pode aumentar o lucro em até 95%, reforçando a importância de um onboarding estruturado.

5. Venda com propósito

O Instituto Edelman Trust Barometer 2024 mostra que 68% dos brasileiros confiam mais em líderes com reputação consistente do que em empresas. Coerência entre discurso e entrega é o que gera expansão orgânica.

O equilíbrio entre inovação tecnológica, uso responsável da IA e preservação do talento

A cada segundo, milhões de conteúdos gerados por inteligência artificial inundam nossas telas, mas quem realmente detém a autoria dessas criações? ▶▶

Liderar é arriscar: lições de quem transformou mercados

Na Semana Caldeira, Guilherme Benchimol (XP) e Marciano Testa (Agibank) compartilharam como risco, pressão e cultura moldaram suas trajetórias. ▶▶

Black Friday: dicas para as empresas se prepararem financeiramente

Data é uma oportunidade para garantir retorno financeiro e ajudar a fidelizar clientes. ▶▶

O que falta para os aplicativos móveis conquistarem excelência?

A discussão sobre qualidade em aplicativos móveis nunca foi tão urgente. O mercado já ultrapassa a marca de 200 mil apps analisados em 2025, mas apenas 18% alcançam a excelência. ▶▶

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



Política

Perdeu, mané!!!

Heródoto Barbeiro



▶▶ Leia na página 2

Economia da Criatividade

Marketing Educacional e a Economia da Atenção: Como se Destacar no Meio do Ruído Digital



Carol Olival

▶▶ Leia na página 4

Negócios & Carreira!

Patrícia Viotto - Diretora de Pessoas na Softys: a resiliência que transformou desafios em liderança



Fabiana Monteiro

▶▶ Leia na página 7

Negócios em Pauta

Reprodução: <https://curicaca.abdi.com.br/>



Petrobras e Ministério da Cultura apresentam Festival Internacional Curicaca

O futuro chegou a Brasília. Inspirado no modelo do americano South by Southwest (SXSW), o Festival Internacional sobre Tecnologia e Sustentabilidade na Indústria – o Festival Curicaca – ocorrerá de 7 a 11 de outubro espalhado do estádio Arena BRB a outros pontos da capital federal. Gratuito e apresentado pelo Ministério da Cultura e Petrobras através de Lei de Incentivo Cultural, o evento ferverá com previsão de receber 100 mil pessoas e já confirma nomes como Itamar Vieira Junior, Edward Chen (Huawei), Mariano Gomide (VTEX), Kondzilla, Nathalia Arcuri (Me Poupe), Verena Paccola (Forbes Under 30), Mariana Vasconcelos (Agrosmart), além de shows de Olodum, Vanessa da Mata, Jorge Aragão, Nando Reis, Fernanda Takai, Alice Caymmi, MC Carol e MC Hariel, com agenda gastronômica apresentada pelo Restaurant Week e intensa programação cultural descentralizada na cidade (<https://curicaca.abdi.com.br/>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Crédito: divulgação



Rafael Wisch

Evento em São Paulo ensina como vender mais na Black Friday

@Hoje, dia 3 de outubro, São Paulo será palco de um dos eventos mais aguardados para quem busca superar resultados na Black Friday: o Green Day Black Edition, idealizado pelo multiempresário Rafael Wisch. A edição especial acontece das 9h às 19h, na Mansão Diamond House, no Jardim Cordeiro, e promete um mergulho exclusivo em estratégias de vendas, antecipação de demanda e networking de alto nível. O encontro reúne alguns dos principais especialistas do mercado digital, como Leandro Ferrari, Matheus Sanfer, Marcos Paulo e o próprio Rafael Wisch, além de outros nomes de peso que irão revelar técnicas e cases aplicados por top players para transformar a Black Friday em um marco de faturamento (<https://www.instagram.com/reel/DOWlVT-CboL/>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2