



AMPLIAR AUTONOMIA, APRENDIZADO E PROPÓSITO

GERAÇÃO 60+ ASSUME O CONTROLE DA TECNOLOGIA E INAUGURA A ERA DA APOSENTADORIA 5.0

Leia na página 8

Potencializar as vendas

Datas sazonais podem ajudar a impulsionar seus negócios

Especialista explica como pequenas e grandes marcas podem ir além dos descontos e usar o marketing digital para gerar valor e fidelização.

As datas sazonais movimentam bilhões todos os anos e são uma vitrine poderosa para marcas que sabem planejar. Em 2024, a Black Friday movimentou R\$ 7,4 bilhões apenas no e-commerce brasileiro, segundo a Neotrust. No entanto, o especialista em marketing digital Cassim destaca que o segredo do sucesso não está nos descontos, mas na estratégia.

“As datas sazonais são momentos em que o consumidor já está pronto para comprar. Quem antecipa o planejamento e oferece experiências personalizadas, em vez de apenas promoções, transforma oportunidades em relacionamentos duradouros”, afirma Cassim.

Segundo ele, pequenas empresas também podem se destacar nesses períodos ao usar segmentação, atendimento humanizado e conteúdo de valor. O digital permite mensurar resultados em tempo real, ajustando campanhas com precisão e aprendendo com cada etapa. “Não é sobre vender mais um produto, é sobre criar uma experiência que o cliente queira repetir”, diz o especialista.

Dicas do especialista:

- Planeje com antecedência suas ações. Uma boa opção é criar um calendário de ações e definir metas de vendas e relacionamento para evitar decisões de última hora.
- Ofereça valor além do preço e aposte em benefícios que encantem como brindes, bônus, experiências exclusivas ou acesso antecipado a produtos.
- Segmente o público que quer impactar. Direcionar campanhas para nichos específicos e falar a língua de cada perfil de consumidor é essencial para que as vendas sejam potencializadas.
- Invista em storytelling, vale muito a pena contar histórias que conectem emocionalmente o consumidor com o

AndreyPopov_CANVA



As datas sazonais são momentos em que o consumidor já está pronto para comprar. Quem antecipa o planejamento e oferece experiências personalizadas, em vez de apenas promoções, transforma oportunidades em relacionamentos duradouros.

propósito da marca e com o momento da compra. As pessoas lembram de narrativas, não de preços.

- Aproveite as campanhas sazonais para atrair novos leads e continue se comunicando com eles após a data, afinal, a venda pode vir no pós-evento.
- Parcerias com microinfluenciadores de nicho podem gerar mais conversões do que grandes nomes. Autenticidade é mais valiosa que alcance.
- Analise o histórico de compras e comportamento online para criar ofertas personalizadas e mais assertivas. É importante usar os dados sempre a seu favor.
- Avalie o pós-campanha com métricas reais, para isso, sempre faça uma análise de quais canais, mensagens e ofertas tiveram melhor desempenho. Isso permite aprimorar cada nova data e transformar sazonalidade em aprendizado contínuo.

Hobby como fonte de aprimoramento pessoal e profissional

Se você já teve a oportunidade de conversar com alguém que pratica corrida de rua ou triatlo, deve ter observado que eles falam sempre da importância da preparação física, da necessidade de ter um treino regular, da superação de limites e do foco em conquistas de longo prazo. Essas habilidades são imprescindíveis para profissionais que trabalham, por exemplo, com execução de projetos de maior complexidade.

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



Pequenas empresas vivem agora a revolução da inteligência artificial

Por muito tempo, falar em inteligência artificial (IA) soava como algo distante da realidade das pequenas empresas.

Da dívida ao equilíbrio: passos práticos para organizar as finanças e começar de novo

Em meio ao alto endividamento das famílias brasileiras, especialista mostra como planejamento e decisões conscientes podem transformar dívidas em oportunidades.

Empresas que tratam bem o cliente vendem mais e sobrevivem à Black Friday

Novo levantamento mostra que o atendimento virou o maior fator de fidelização no varejo brasileiro. Especialista explica por que escutar o cliente é mais lucrativo do que oferecer desconto.

Negócios em Pauta

AUDIÊNCIA TRABALHISTA NA PRÁTICA: O QUE TODO PREPOSTO E SÓCIO PRECISA SABER

Dra. Caroline Campanha

Advogada e Professora com especialização em Direito Material e Processual do Trabalho e em Direito de Família e Sucessões.



AI/ACISA

18



Transmissão
ao vivo no YouTube

Acesse nosso canal:
youtube.com/@ACISA-OFFICIAL

Livecast sobre audiência trabalhista na prática

Orientar os empresários sobre a atuação adequada em audiências trabalhistas, destacando o que pode ou não ser falado e as melhores práticas de postura e comportamento diante do juiz e das partes envolvidas será o foco do próximo livecast da ACISA – Associação Comercial e Industrial de Santo André. Com transmissão ao vivo pelo canal youtube.com/@ACISA-OFFICIAL a partir das 9h do dia 18 de novembro (terça-feira), o evento será conduzido pela advogada Caroline Campanha, que ainda promete abordar situações comuns, estratégias de prevenção e a importância da preparação dos empreendedores para transmitir segurança e credibilidade.

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

SergeyNivens_CANVA



Empreendedorismo Público: Como Criar um Negócio do Zero para Atender o Setor Público

O Conselho Regional dos Técnicos Industriais do Estado de São Paulo (CRT-SP) disponibiliza mais um curso gratuito – online e presencial – no Centro de Inovação e Valoração Profissional Técnica (INOATEC), localizado nas dependências do Parque de Inovação Tecnológica São José dos Campos (PIT SJC). É o Capacita CRT: “Empreendedorismo Público: Como Criar um Negócio do Zero para Atender o Setor Público – o Maior Comprador de Inovação e Tecnologia do País”, agendado para o dia 17 de novembro de 2025, às 14 horas, a ser ministrado por Milianne Borges, sócia proprietária da PBIM Brasil Projetos e Tecnologia, empresa especializada em consultoria empresarial, comercial e técnica, que estrutura e coordena expansões de negócios e operações no Brasil e na América Latina (<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeAqvDNZxX6AugSYm-R5jW9gJSiTRBXuc-snw1XKf072LMmJw/viewform?usp=dialog>).

Leia a coluna completa na página 2

Literatura

Livros em
Revista

Por Ralph Peter



Leia na página 4