



NOVOS FORMATOS DE LIDERANÇA

GERAÇÃO Z ESTÁ TRANSFORMANDO O CAMINHO DA GESTÃO DE PESSOAS NAS EMPRESAS

▶▶ Leia na página 8

Validar ideias

Cinco passos para começar a vender no digital, segundo especialista

Com previsão de faturar R\$ 258,4 bilhões em 2026, o e-commerce brasileiro cresce, mas 90% dos novos negócios online fecham em 120 dias – Lucas Bacic ensina como validar ideias e lançar uma loja em cinco dias usando IA

Com mais de 2,5 milhão de lojistas cadastrados, a Loja Integrada, plataforma especializada em soluções para o comércio digital, vem democratizando o acesso ao comércio eletrônico e ajudando novos empreendedores a tirar ideias do papel. O cenário é de expansão: somente no primeiro semestre de 2025, o e-commerce nacional movimentou mais de R\$ 100 bilhões, segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), um avanço de 14% em relação ao mesmo período do ano anterior.

E a perspectiva segue positiva. Em 2026, o setor deve atingir R\$ 258,4 bilhões em faturamento, consolidando o Brasil como um dos maiores mercados de e-commerce do mundo. Mas o crescimento acelerado do setor não significa sucesso garantido: segundo o estudo 120 Days to Failure, da CEO Mag, 90% dos novos negócios online fecham as portas antes de completar quatro meses, muitas vezes por falta de validação da ideia, estratégia de marketing ou gestão financeira.

Para Lucas Bacic, CEO da Loja Integrada, o segredo está em começar do jeito certo. “A maioria dos empreendedores se perde porque começa pelo fim: cria a loja, investe em tráfego e estoque, sem testar se há alguém realmente disposto a comprar. O método que criamos faz o oposto: validar primeiro, vender depois, com a IA como parceira de todo o processo”, explica.

A seguir, Bacic compartilha cinco passos práticos para transformar uma ideia em um negócio digital de verdade.

AchiraZs_Images_CANVA



1 Teste a viabilidade da sua ideia antes de investir

O primeiro passo é validar se a ideia “fica de pé”, isto é, se há demanda real e se o produto pode gerar lucro. A metodologia da Loja Integrada propõe o uso de IA para mapear concorrentes, calcular custos, estimar margens e testar o posicionamento de preço.

“Empreender não é sobre intuição, é sobre cálculo. Entender o tamanho do mercado e se o produto é financeiramente viável evita que o negócio morra antes de começar”, destaca Bacic.

2 Monte uma vitrine digital simples com IA

Antes de investir em design ou programação, o empreendedor pode criar uma vitrine virtual básica, com imagens realistas geradas por IA e textos descritivos. Essa vitrine é usada para testar a percepção do público e identificar o que desperta interesse.

“É um MVP do negócio. Em poucas horas, é possível ter uma amostra visual e começar a coletar feedbacks reais. Essa é a forma mais rápida e barata de validar se o produto faz sentido”, explica o CEO.

3 Valide o interesse real do cliente

A validação acontece nas conversas, não nas curtidas. A recomendação é mostrar o produto a um grupo pequeno de pessoas, amigos, colegas, e ouvir suas reações com profundidade.

“Quando alguém pergunta o preço, indica para um amigo ou diz ‘quero comprar’, é sinal de interesse real. Curtidas não significam intenção de compra”, afirma Bacic. Essa etapa é essencial para ajustar a proposta antes de escalar.

4 Ajuste sua estratégia com base nos testes

Com os feedbacks coletados, é hora de refinar o produto e a comunicação. A IA ajuda a identificar palavras-chave relevantes, nichos promissores e tendências de busca, além de otimizar títulos e descrições de produtos.

“Os melhores empreendedores são aqueles que não se apaixonam pela primeira ideia. Eles testam, aprendem e ajustam rápido. Essa agilidade é o que garante sobrevivência no digital”, reforça Bacic.

5 Planeje o lançamento e mantenha o foco

Após validar o produto, é hora de organizar o checklist de lançamento: registrar o domínio, criar a loja virtual, configurar meios de pagamento e pensar na logística de entrega. O plano também deve incluir canais de divulgação e metas iniciais.

“Mais importante que o investimento é a clareza do plano. Um negócio validado cresce com consistência e reduz drasticamente as chances de erro”, conclui.

Ao final do processo, o empreendedor sai com um plano de negócio testado, enxuto e validado, pronto para ser lançado, com base em dados, e não em suposições.

A metodologia completa e as ferramentas para essa análise foram desenvolvidas pela Loja Integrada e podem ser acessadas gratuitamente no link (<https://landing.lojaintegrada.com.br/valide-seu-negocio>).

Bots que decidem pelo cliente criam fricção digital, alerta especialista

Segundo João Paulo Ribeiro, o desafio das empresas está em equilibrar tecnologia e autonomia para evitar rupturas na experiência do consumidor. ▶▶

Hiperpersonalização e IA movimentam a Black Friday

Especialista relaciona cinco estratégias de gestão de dados que garantem campanhas mais eficientes, recomendação de produtos precisa e precificação dinâmica. ▶▶

Networking tornou-se ativo econômico

Em uma economia em constante mutação, onde algoritmos mudam estratégias e dados guiam decisões, há algo que continua sendo essencial: as conexões humanas. ▶▶

Cinco obstáculos que travam empresários na hora de investir e como driblar cada um deles

Investir em um novo negócio deveria ser um movimento natural para quem já consolidou carreira ou tem um patrimônio bem construído. Mas a realidade no Brasil mostra outro cenário: mesmo profissionais com alta renda, como médicos, advogados, executivos de tecnologia e especialistas em marketing, têm dificuldade para transformar patrimônio em capital disponível. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

AllInforma Markets



Encontro Anual do Mercado Livre de Energia 2025

A Informa Markets realiza, em coorganização com a Associação Brasileira de Comercializadores de Energia – ABRACEEL, o Encontro Anual do Mercado Livre de Energia (EAML) nos dias 26 e 27 de novembro de 2025, no Royal Palm Plaza Resort em Campinas (SP). A edição deste ano reforça a importância do ambiente de contratação livre (ACL) em um momento de transformação do setor elétrico brasileiro, com debates que conectam a realidade nacional a referências internacionais. Um dos destaques da programação será a discussão sobre integração energética na América Latina, com foco em aspectos físicos, comerciais e regulatórios que impactam o futuro do abastecimento na região. O painel reúne especialistas do Brasil, Chile, Uruguai, Argentina e Paraguai para avaliar oportunidades de complementariedade entre países, desafios de conexão e caminhos para avançar em modelos mais abertos e competitivos (<https://www.encontromercadolivre.com.br/pt/home.html>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

milindri_CANVA



Ferramentas gratuitas para aprimorar operações de marketing, vendas e atendimento

@A RD Station disponibiliza um kit completo de templates e ferramentas gratuitas para organização e aprimoramento das operações de marketing, vendas e atendimento de empresas. O pacote contempla modelos práticos, planilhas e guias, ideal para empreendedores, gestores, líderes e analistas que querem otimizar tempo, padronizar processos, acompanhar resultados e garantir performance em 2026. Dentre as ferramentas de Marketing disponíveis estão uma Planilha de Gestão e Calendário de Conteúdo; Relatório Mensal de Marketing Digital e Kit de Métricas (Ebook + Planilha). Para Vendas, é possível encontrar o Template de Relatório de Vendas e Template de Playbook de Vendas; já em Atendimento Conversacional, a RD lançou o Template de Mensagens de WhatsApp prontas para adaptar e usar (https://materiais.rdstation.com/kit-templates-mkt-e-vendas?utm_source=referral&utm_medium=referral&utm_campaign=br-inb-multiproduct-referral-novos_leads-kit_templates_mkt_e_vendas_pr_imprensa). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

A Outra Sala

Solidão: a pandemia silenciosa que a gente finge que resolve com emoji de coração

Por Ana Luísa Winckler

▶▶ Leia na página 4

