



EVITAR DISTRAÇÕES

COPA DO MUNDO, ELEIÇÕES E FERIADOS: COMO MANTER O ENGAJAMENTO DE COLABORADORES

➡ Leia na página 8

Por que escolher um único canal para atendimento não sustenta a comunicação empresarial?

Durante muito tempo, as empresas discutiram qual seria a plataforma ideal para falar com seus clientes.

WhatsApp, SMS, e-mail, voz, entre outros. A pergunta sempre foi: qual escolher? Hoje, essa lógica não se sustenta mais. Na prática, duas perguntas precisam de atenção:

1. Quais canais fazem sentido para o meu negócio?
2. E como construir uma jornada entre eles?

E aqui vai um alerta direto para quem ainda conversa com o seu cliente por apenas um meio: você pode estar limitando crescimento, eficiência e experiência sem perceber.

O que estou dizendo aqui não é tendência. É necessidade. O comportamento do consumidor mudou, os ecossistemas evoluíram e as próprias plataformas passaram a exigir estratégias mais completas, seguras e integradas. Comunicação isolada virou gargalo.

Vamos aos fatos

O WhatsApp seguirá forte como relacionamento, atendimento e conversas contínuas. Ele é imprescindível, mas sozinho não faz milagre. O diferencial está em entender que ele funciona melhor quando integrado a outros pontos da jornada, e não como único canal.



Thiago Oliveira

“A voz volta ao radar com a Origem Verificada, trazendo mais segurança e transparência para chamadas empresariais, especialmente em finanças e saúde, onde a legitimidade da origem é decisiva.”

O SMS mantém um papel que poucos canais conseguem cumprir: alta taxa de entrega em volume, especialmente em comunicações críticas, alertas, confirmações e notificações que não podem falhar. A ideia de que esse tipo de mensagem é ultrapassada não se sustenta quando olhamos para entregabilidade e confiabilidade.

A voz volta ao radar com a Origem Verificada, trazendo mais segurança e transparência para chamadas empresariais, especialmente em finanças e saúde, onde a legitimidade da origem é decisiva.

O RCS entra para enriquecer a comunicação com experiências mais interativas e verificadas. Com botões de ação, respostas sugeridas, links, chatbots e fluxos inteligentes, ele se consolida como peça estratégica em jornadas de engajamento, ativação e conversão.

O ponto central é simples: nenhum desses canais perde relevância. Pelo contrário, eles ganham força quando operam juntos. Em 2026, a vantagem competitiva não estará em adotar o canal mais novo, nem em depender do mais popular. Estará em orquestrar canais diferentes, com papéis claros, dentro de uma jornada única e coerente. E quem entender isso agora chega mais preparado para o que vem pela frente.

Fonte: Thiago Oliveira, CEO do Grupo Ótima Digital).

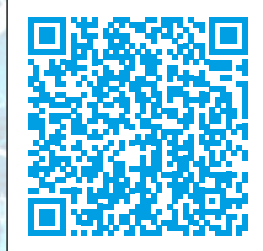
Dissolução de sociedade: especialista detalha procedimentos e orientações legais

Embora faça parte do ciclo natural das empresas, a dissolução de sociedade demanda atenção jurídica para que o processo ocorra de maneira estruturada, transparente e alinhada às normas vigentes. Em diversos casos, a dissolução, total ou parcial, é o caminho mais adequado para encerrar impasses internos e viabilizar a continuidade saudável do negócio.

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Jonilton Lima



Campanha faz parte da segunda fase da campanha "Assédio Não Decola", iniciada em maio deste ano.

Campanha nos aeroportos contra o feminicídio no Brasil

O Ministério de Portos e Aeroportos iniciou, nesta segunda-feira (22), a campanha "Assédio Não Decola, Feminicídio Também Não", nos aeroportos do país, para somar às ações do Governo Federal de combate à violência contra as mulheres e reforçar a proteção no setor aéreo. A apresentação ocorreu no Aeroporto de Congonhas, em São Paulo, e contou com a presença do ministro Silvio Costa Filho. A iniciativa marca o início da veiculação de peças de conscientização, prevenção, orientação e informação, envolvendo profissionais da aviação e o público em geral. A iniciativa faz parte da segunda fase da campanha "Assédio Não Decola", iniciada em maio deste ano, voltada à conscientização e ao enfrentamento da violência contra as mulheres. A ação orienta trabalhadores, empresas, passageiros e usuários sobre prevenção, enfrentamento ao assédio e os canais adequados de denúncia e apoio.

➡ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

malerapaso_CANVA



Plataforma de monitoramento para neutralizar fake news

A Tistto é uma plataforma de monitoramento que utiliza inteligência artificial proprietária para neutralizar conteúdos falsos, sites fraudulentos e riscos digitais em tempo real. A startup detecta ameaças online para empresas e figuras públicas e age para removê-las em até 10 minutos, alcançando uma taxa de sucesso de 93%. Com essa agilidade, evita a viralização de informações danosas e protege a reputação dos clientes. Fundada em 2023 pela administradora Beatriz Duarte, eleita pelo MIT Technology Review como uma das empreendedoras mais inovadoras do Brasil com menos de 35 anos em 2025, a Tistto nasceu após a fundadora ter seus dados roubados na internet. A tecnologia monitora a web em 74 idiomas, cruza informações de mais de 46 fontes e já removeu mais de 5 mil conteúdos fraudulentos. Com receita recorrente anual acima de R\$ 1 milhão, a startup foi acelerada pela Antler Brasil em 2024.

➡ Leia a coluna completa na página 2

Chamada pública para pesquisa em transferência de grandes volumes de dados

A RNP (Rede Nacional de Ensino e Pesquisa) está em busca de pesquisadores que possam contribuir com ideias e soluções inovadoras para um dos grandes desafios da ciência atual: a movimentação rápida e eficiente de grandes volumes de dados. Para isso, a instituição lançou, na sexta-feira (19), uma chamada pública para preparar a próxima geração de redes de alto desempenho no Brasil e fortalecer a Rede de e-Ciência. O grupo selecionado receberá R\$ 132 mil para a execução do projeto ao longo de 12 meses. As inscrições podem ser feitas até 31 de janeiro de 2026 no link (<https://jems3.sbc.org.br/?returnUrl=%2Fpdi-para-e-ciencia%2F>).

E-mail marketing no fim de ano: vale a pena investir?

O fim do ano é tradicionalmente visto como um momento de encerramentos, balanços e pausa.

Como garantir os presentes de Natal sem comprometer o orçamento familiar

Com a chegada do Natal, o comércio entra em um de seus períodos mais movimentados do ano.

Os caminhos e tendências para os CSCs em 2026

Entraremos em 2026 com um cenário que consolida de vez a maturidade dos Centros de Serviços Compartilhados. Após um ciclo marcado por digitalização acelerada, reorganização operacional e avanços em governança entre 2020 e 2025, os CSCs entram agora em uma fase de fortalecimento estrutural.