





Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



O Segredo do Anonimato

Vinícius Taddone – Viseu – Numa época em que o brilho social tende a nos oprimir, a obtenção de clicadas, likes e demais aparatos para , literalmente, aparecer – “Apareço, logo, existo” – está causando um demasiado e prejudicial estresse social. Pessoas e empresas buscam incessantemente um lugar ao sol. Para isso , não raro, lançam-se a extremos. Os noticiários, às vezes fofoqueiros, dão conta desses exageros. O profissional de marketing, autor da obra em tela, nos ensina como sentir-se bem, exitoso, sem necessitar conspirar-se nessa guerra de vaidades. Num linguajar direto, claro, sem ofender a inteligência do leitor, Taddone, desfila conceitos primorosos para uma tranquila e meritória carreira evolutiva. Oportuna!



Minha Avó é uma Bruxa! E... A biblioteca secreta

Marta Leonel Balieiro Kurek – Carolyne Apolinário Peluci – Artêrinha – Uma avó bruxa leva sua neta para conhecer uma biblioteca dirigida por bruxas de boa estirpe, afinal, quem lida com livros não pode ser má. Um mundo absolutamente inesperado descortina-se. Importantes obras, de relevantes personalidades são apresentadas à atônita neta. Repentinamente uma ocorrência fortuita colocou em risco toda “bibliobruxa”, forçando-as a utilizarem todos seus “bruxísticos” poderes. Uma aventura sem igual, que propiciará valores, boas informações e sonhos aos infantes alfabetizados. Um encantamento!



Eu Por Inteiro: Como se reconectar e ser protagonista da própria vida

Gabrielle Bernstein – Juliana Lima (Trad) – Latitude – Autora consagrada internacionalmente, Gabby, como gosta de ser chamada, autora de mais de uma dezena de livros, atua nos meios midiáticos levando suas acalentadoras palavras com reais estímulos para uma construção ou reconstrução de sistemas que propiciem um enfrentar de situações que poderão estar atravancando, prática ou espiritualmente a trajetória de vida. Seus conselhos, mentorias ou mesmo minutos em programas de TV, são sempre buscados. Os resultados benéficos são aparentes. O aperfeiçoamento pessoal apresenta-se iminente. Na obra, onde nada lhe escapa, caminhos apresentam-se de maneira bastante factíveis. O leitor, mesmo aquele não necessitado de aconselhamento, poderá servir-se de uma brilhante carreira, na qual a jovial autora sempre promoveu bem-estar e segurança. Ao sucesso!



Fundamentos para a Gestão de Negócios Internacionais

Zilda Mendes – Mackenzie – Vivemos num universo cada vez mais conectado, seja por intermédio das redes, teles e demais ferramentas midiáticas que nos “atingem” cotidianamente, despertando interesses vários, alguns bons outros, nem tanto. A complexidade dessa interação é profunda, seus meandros dotados de tentáculos com uma elasticidade ímpar, na maioria das vezes se apresentam tal qual uma escura e densa nebulosa, que não raro, assusta e poderá afastar-nos de chances comerciais. A professora Zilda, referência mundial para esse assunto, hoje de primordial importância, nos privilegia com todo seu cabedal, indicando caminhos e modus operandi para que qualquer tipo de negócio ou tamanho possa permear nesse intrigante e lucrativo cenário que é o mercado internacional. Legislação, moedas, câmbio e costumes são tratados com firmeza, rigor e profundidade, todavia, de maneira prática, que favorecem pleno entendimento e por consequência exito comercial. Ao faturamento!

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.







www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3043-4171

Alimentos & Bebidas: como melhorar a experiência do cliente?

Preço e qualidade continuam sendo fatores importantes para a decisão de compra, mas já não são suficientes para garantir a preferência do consumidor, especialmente no setor de alimentos & bebidas

Luiz Correia (*)

Em um mercado cada vez mais aquecido e repleto de alternativas, ainda mais diante da expansão do delivery, a experiência do cliente passou a ocupar um papel central na construção da lealdade e fidelidade à marca. Afinal, em um ambiente onde avaliações, comentários e recomendações circulam constantemente online, uma única experiência pode influenciar a decisão de centenas ou até milhares de consumidores.

Dados divulgados no ReviewDriver comprovam esse cuidado: mais de 90% dos entrevistados afirmam que reviews online impactam, diretamente, suas decisões de compra, além de 62% que consultam múltiplas plataformas antes de escolher uma marca ou estabelecimento. Por mais desafiador que seja, esse é um movimento natural diante do aquecimento do mercado, o que amplia a competitividade graças à maior facilidade de comparação entre empresas do mesmo segmento. O público fica mais criterioso e com um poder gigante proporcionado pelas redes sociais, seja para enaltecer ou criticar qualquer marca.

No setor de alimentos e bebidas, essa realidade ganha contornos ainda mais complexos. Diferentemente de outros segmentos que operam, majoritariamente, no ambiente digital, aqui, a jornada do consumidor combina experiências online e presenciais, fazendo com que cada ponto de contato influencie sua percepção sobre a marca. A decisão de visitar um restaurante pode ser motivada por avaliações encontradas na internet, mas a fidelização também será influenciada por fatores



Billion Photos_CAWVA

vivenciados presencialmente, como a qualidade do atendimento, o ambiente em si, a personalização da experiência e, até mesmo, os benefícios oferecidos por programas de fidelidade, por exemplo.

Ainda, muitas empresas concentram seus esforços apenas até o momento da venda, e deixam de lado uma etapa fundamental nesse processo: o relacionamento pós-consumo. Manter uma conexão ativa com o cliente após a visita é uma oportunidade valiosa para fortalecer vínculos, incentivar novas visitas e, principalmente, obter feedbacks que permitam identificar pontos de melhoria e aprimorar, continuamente, a experiência oferecida. Entender essa jornada do cliente e quais os pontos críticos é o que diferencia as empresas desse ramo, o que exige um mapeamento profundo de cada uma dessas etapas para identificar gaps a serem melhorados, visando mitigar riscos e gerar uma vivência marcante.

Nesse sentido, a tecnologia vem assumindo um papel cada vez mais indispensável. Isso porque se, antes, as infinitas filas de espera eram uma estratégia clássica de restaurantes para demonstrar seu poder de atração ao mercado, hoje, o que se vê é uma onda crescente de

soluções que possibilitam ao cliente já entrar na fila antes mesmo de sair de casa, assim como as ferramentas de reserva cada vez mais populares, vindo ao encontro da necessidade de tempo cada vez mais escasso dos clientes, principalmente nos grandes centros.

As soluções de avaliação e experiência também são peças-chave na construção de uma boa reputação, não apenas para que uma determinada marca seja bem-vista frente a seus concorrentes, mas para que transforme esses feedbacks em insights de melhoria contínua, de forma que garanta o oferecimento de experiências memoráveis a seus consumidores. Se dispor a entender as experiências ruins e suas fragilidades não deve ser encarado com algo ruim, mas justamente como uma oportunidade de implementar ações corretivas que mitiguem esses momentos negativos.

Aplicar os canais digitais nas jornadas de relacionamento, nesse sentido, é um caminho necessário, justamente pela sua capilaridade e alcance no ambiente digital. Mas, muito além do que se comunicar em uma boa plataforma, o grande diferencial continuará sendo a forma como cada empresa irá explorá-lo, de forma que não se limite a um canal de vendas, mas,

sobretudo, de relacionamento contínuo. Por isso, quanto mais as empresas entenderem os desejos de seus clientes, suas insatisfações e feedbacks, mais chances terão de adotar ações realmente assertivas para seu crescimento.

Os aplicativos de delivery (marketplaces food) vem sendo um importante pilar para marcas que tinham pouco investimento em tecnologia, mas não podem parar por aí. Outros que ganham muita força são o WhatsApp, RCS e, claro, as próprias redes sociais, todos capazes de divulgar os serviços da marca e, acima de tudo, de se tornarem uma potência na atração e retenção de novos consumidores. Quanto mais pontos de contato estiverem presentes, maiores serão as chances de colherem ótimos frutos através dessa estratégia - afinal, dar poder ao consumidor para que escolha onde prefere se comunicar, é o que realmente fará diferença.

A fidelização no setor de alimentos e bebidas é resultado de uma soma de fatores que vão muito além da qualidade do produto. Ela nasce da capacidade de ouvir, compreender e responder às expectativas dos consumidores em todos os pontos da jornada, na facilidade de fazer uma reserva, na cordialidade do atendimento, na qualidade da refeição, na atenção dada a uma reclamação e no relacionamento mantido após a visita. São os detalhes que fazem a diferença, de forma que, em um mercado onde as opções são abundantes, serão lembradas as marcas que conseguirem fazer com que seus clientes se sintam valorizados.

(*) Head comercial na Pontaltech.

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: **VÍTOR AUGUSTO SANTOS NASCIMENTO**, estado civil solteiro, filho de Vagner do Nascimento Pinto e de Alaide dos Santos, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **DANIELLE SOUSA CARDOSO**, estado civil solteira, filha de Adoneis Cardoso Nonato e de Francinete Sousa Cardoso, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **FÁBIO JESUS BARROS CORRAL**, estado civil divorciado, filho de Jesus Corral Filho e de Pecília Maria Barros Corral, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **PRISCILA LITZINGER MARANINI**, estado civil divorciada, filha de Jair Molina Maranini e de Rosana Litzingbr Maranini, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **MARCOS VINICIUS LOPES DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Antonio Lopes da Silva e de Marilene Souza dos Santos, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ANA CAROLYNE DE SOUZA LIMA**, estado civil solteira, filha de Silvano de Souza Lima e de Ana Maria de Lima, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ALEXANDRE GOMES DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Darci da Silva e de Vandercy Gomes da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **MAIRA LAIS DA SILVA**, estado civil divorciada, filha de Stela da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **CARLOS CEZAR ARAUJO JÚNIOR**, estado civil solteiro, filho de Carlos Cezar Araujo e de Francisca Claudia do Nascimento, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIA JULIANA ROCHA**, estado civil solteira, filha de Luis Jocelio da Rocha e de Maria Solange de Maria da Rocha, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **FELLIPE DANHONI**, estado civil solteiro, filho de Alex Pedro Danhoni e de Sueli Isabel Ferreira Danhoni, residente e domiciliado em Santo André - SP. Apretendente: **ANNA LUÍZA FONTES ASCOLI**, estado civil solteira, filha de Miguel Ascoli Neto e de Mariza Antonia Fontes, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Silva Teles, nº 107, em Santo André - SP e a pretendente é residente à Rua Guaimbé, nº 156, apto. 51, 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.

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

Jornal Empresas & Negócios

Azeite Sabiá é eleito o melhor do Hemisfério Sul em premiação

A marca Sabiá celebra uma importante conquista que reforça sua posição de destaque no cenário nacional e internacional da produção premium. No EVO International Olive Oil Contest (EVO IOOC) 2026, um dos mais prestigiados concursos de azeite do mundo, realizado na Calábria, Itália, o azeite premium extravirgem da variedade Coratina ganhou o prêmio máximo da competição como o Melhor do Hemisfério Sul.

Reconhecido por reunir os melhores azeites extravirgens do mercado global, nesta edição, o concurso reuniu 786 amostras provenientes de 32 países, sendo 115 brasileiros, consolidando a premiação como uma das mais relevantes do universo do azeite. Com esse reconhecimento, o Sabiá reafirma sua excelência e se consagra como a principal referência entre as marcas brasileiras na competição.

Além da premiação máxima, as quatro amostras enviadas pela marca conquistaram a medalha de ouro: na categoria Monovarietal do Hemisfério Sul, com os azeites extravirgem Sabiá das variedades Coratina, Picual e Koroneiki; e na categoria Blend, com o azeite extravirgem Blend de Terroir.

“Estes reconhecimentos confirmam que estamos no caminho certo e celebram um trabalho construído com paixão, dedicação, conhecimento e qualidade. Por trás de um grande produto, há um processo rigoroso: a colheita cuidadosa, a higiene impecável e o transporte rápido até o lagar são os verdadeiros segredos da nossa excelência”, celebram Bia Pereira e Bob Costa, fundadores e produtores do Grupo Sabiá.



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/271C-70FD-8847-7437> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 271C-70FD-8847-7437



Hash do Documento

B2205DA6C78EF64649B43CADF0A636ACA4A8B1144112D352FDE3C0641DC1ED41

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 26/06/2026 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 26/06/2026 21:55 UTC-03:00
- Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.39

AC: AC Certisign RFB G5

