

Sete dicas para transformar tráfego em vendas e aproveitar a Black Friday

A Black Friday se estabeleceu como um dos períodos mais competitivos do calendário de marketing

Rylson Silva (*)

Em poucas semanas, marcas de praticamente todos os segmentos disputam mídia, atenção e, principalmente, a decisão de compra do consumidor. Gerar tráfego não é suficiente. É preciso conectar audiência, dados, mídia, relacionamento e conversão para transformar atenção em resultado.

A seguir, destaco sete dicas que considero fundamentais para aproveitar melhor o período e aumentar as chances de conversão.

1. Comece antes de novembro

Um dos principais erros é tratar a Black Friday como uma campanha que começa em novembro, justamente quando a concorrência por mídia e atenção aumenta. O ideal é iniciar o planejamento com dois ou três meses de antecedência, organizando ofertas, estoque, tecnologia, criativos, mídia e audiências. Esse período permite identificar consumidores que já demonstraram interesse e chegar à data com uma base preparada para a conversão.

2. Aproveite o pré-Black Friday para gerar leads

O período anterior à data pode ser utilizado para construir uma audiência própria de consumidores interessados nas ofertas. Cadastros para receber promoções antecipadamente, acesso exclusivo e outras iniciativas, ajudam a transformar o investimento em mídia em



relacionamento. Assim, a empresa reduz a dependência da mídia paga nos dias de maior concorrência e conta com consumidores que sinalizaram intenção de consumo.

3. Trabalhe com quem conhece a marca

Na busca por novos clientes, muitas empresas deixam de explorar sua própria base. Dados de CRM, histórico de compras e comportamento podem orientar estratégias de reativação, recorrência e personalização. E-mail, SMS, WhatsApp e notificações push ganham relevância quando utilizados de forma segmentada, especialmente no período em que conquistar novos consumidores tende a ficar mais caro.

4. Não dispute atenção apenas pelo desconto

Na Black Friday, praticamente todas as marcas falam de preço e oportunidade. Por isso, diferenciar-se exige mais do que oferecer um percentual de desconto. É preciso trabalhar a relevância, entendendo quem é o consumidor, onde ele está, quais conteúdos consome e

em que momento da jornada se encontra. Dados comportamentais, segmentação contextual e geolocalização podem ajudar a entregar mensagens com mais significado para cada público. O objetivo deve ser a precisão na comunicação com consumidores que têm potencial de conversão.

5. Planeje a mídia para todo o funil

Concentrar praticamente todo o investimento nos dias próximos à Black Friday pode limitar os resultados. Uma estratégia eficiente distribui os esforços ao longo da jornada: primeiro, para gerar alcance, interesse e audiência; depois, para promover conversão, remarketing e senso de urgência. A marca que acompanha o consumidor ao longo desse processo chega ao momento da compra em posição de vantagem.

6. Diversifique os canais e acompanhe o resultado

Display, vídeo, mídia programática, native ads, Connected TV, DOOH, áudio e mídia geolocalizada podem cumprir diferentes funções na estratégia, enquanto canais próprios ajudam a

ativar as bases existentes. Mais importante do que estar em todos os canais é entender a contribuição de cada um. CTR, CPC e CPM devem ser analisados com a taxa de conversão, custo de aquisição, vendas e receita. O objetivo não é gerar o clique mais barato, mas o melhor resultado para o negócio.

7. Prepare-se para converter e continuar o relacionamento

Gerar tráfego não adianta se a experiência de compra não estiver preparada. Site lento, checkout complexo, produtos indisponíveis e problemas de pagamento podem transformar investimento em mídia em abandono. Por isso, marketing, tecnologia, comercial, logística e atendimento precisam estar alinhados. Além disso, a estratégia não termina na Black Friday. Novos compradores e dados comportamentais podem alimentar ações de recompra, cross-sell e relacionamento nos meses subsequentes.

Vencer a disputa por tráfego não significa necessariamente vencer a disputa por vendas. O desafio é transformar atenção em relacionamento, e relacionamento em conversão. Por isso, uma Black Friday eficiente começa muito antes da última sexta-feira de novembro e continua após o término das promoções.

(*) Diretor Comercial e de Marketing da Proxy Media, empresa especializada em geração de tráfego qualificado para ações estratégicas de marketing. – E-mail: proxymedia@nbpress.com.br.

De freio a habilitador de negócios: a IA na orquestração de dados do comércio exterior

René Abe (*)

A discussão sobre Inteligência Artificial no mercado quase sempre se limita à superfície: robôs de atendimento ao cliente ou assistentes virtuais. No comércio exterior, contudo, a verdadeira revolução ocorre longe dos holofotes. O comércio internacional opera sob prazos rígidos inerentes à própria logística — rotas marítimas, movimentação de contêineres e trâmites alfandegários exigem tempo por sua própria natureza. O problema se agrava quando a infraestrutura financeira e documental do bastidor opera no ritmo de décadas passadas, criando atrasos desnecessários que travam ainda mais a operação.

Sob a ótica da engenharia de processos, o grande desafio diário das empresas não está nas regras em si, mas na complexidade de orquestrar dados que nascem em tempos e formatos diferentes. As equipes operacionais enfrentam uma carga pesada de conciliações manuais para amarrar o fluxo cambial, o escopo tributário e a validação documental e logística. Por operarem com ecossistemas assíncronos, a ausência de uma camada de inteligência que unifique essas pontas resulta em janelas de latência administrativa. É exatamente aí que surge o custo invisível do capital parado e a exposição a oscilações de mercado que corroem a margem da operação.

A resolução desse nó operacional exige pragmatismo: nenhuma tecnologia anula o risco regulatório ou substitui o rigor do compliance. O risco é inerente ao mercado. O ver-

dadeiro papel da IA Agêntica é transformar a exigência normativa em eficiência de execução. Na prática, agentes especializados conseguem orquestrar informações fiscais, validar contratos e rodar checagens complexas de PLD (Prevenção à Lavagem de Dinheiro) em escala de minutos - e ponto mais importante é que a ação não pode se resumir ao momento da transação cambial. A ação tem que acontecer muito antes do momento da transação de câmbio, no quoting, nos ajustes dos custos das operações projeto de logística. O que antes consumia semanas de trabalho manual e travava o fluxo de caixa da operação, agora roda em tempo real, mantendo intacto o mais alto nível de conformidade exigido pelo mercado.

Quando a conformidade é desenhada diretamente na arquitetura dos sistemas, o compliance deixa de atuar como um freio de mão e passa a funcionar como um verdadeiro habilitador de negócios. Se o trâmite físico das cargas já impõe prazos complexos em portos e aeroportos, o fluxo financeiro e a validação documental não podem se somar a isso como novos obstáculos. O imperativo de mercado para o comércio exterior é claro: quem controla o tempo do capital, controla o mercado. Garantir que os fundos e os dados cruzem fronteiras sem ficar reféns de processos operacionais manuais é o único caminho sustentável para garantir a autonomia do caixa e a competitividade real das empresas.

(*) CEO Brasil da Tensec, fintech global de serviços financeiros cross-border.

CODRASA CONSTRUTORA S/A
CNPJ 07.353.851/0001-67 - NIRE 35.300.321.456

Ata de Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 24 de Agosto de 2026

Data, Hora, Local: Aos 24/08/2026, às 10 hs., na Rua Cardeal Arcovorde, 1749, 5º Andar, conj. 55, sala "C", CEP 05407-002, São Paulo/SP. **Presença:** Foram cumpridas, no Livro de Presença de Acionistas, as formalidades exigidas pelo artigo 127 da Lei 6.404/76, conforme alterada ("LSA"). Compareceram à AGO os Acionistas representando a totalidade do capital social da Cia. **Convocação:** Dispensada, tendo em vista a presença da totalidade dos acionistas, na forma do artigo 124 § 4º. **Composição da Mesa:** **Presidente:** Rubens Kaufman; **Secretário:** Edwin Rodriguez Flores. **Ordem do Dia:** Deliberar sobre a alteração do objeto social da Cia., mediante a inclusão de nova atividade econômica com a consequente alteração do Estatuto Social da Cia. para refletir referida inclusão. **Deliberações:** Após a discussão e deliberação da matéria constante da ordem do dia, os Acionistas por unanimidade, decidiram: **6.1 Alteração do Objeto Social da Cia.:** os acionistas aprovaram, por unanimidade e sem quaisquer ressalvas ou restrições, a alteração do objeto social da Cia., a fim de incluir, dentre as atividades econômicas por ela desenvolvidas, como novo item "H", a atividade de aluguel de outras máquinas e equipamentos comerciais e industriais não especificados anteriormente, sem operador, correspondente ao código CNAE 7739-0/99, permanecendo inalteradas as demais atividades integrantes do objeto social. **6.2** Em decorrência da deliberação aprovada, o Artigo 3º do Estatuto Social passa a vigorar com a seguinte redação: "**Artigo 3º - A Sociedade terá como objeto:** a) a prestação de serviços de Engenharia Civil em geral, abrangendo a execução de obras de edificações, terraplenagem, pavimentação, saneamento, obras de arte, obras viárias, obras rodoviárias, obras hidráulicas, dragagem, aterros hidráulicos, obras portuárias, montagens em geral, desvios de tráfego, remanejamento de interferências, sinalizações e comunicação visual, podendo ser contratada por empreitada a preços globais ou unitários, por administração ou por contrato de fornecimento de mão de obra; b) a elaboração de projetos, cálculos, estudos, gerenciamentos, estudos de viabilidade econômico-financeira e fiscalização; c) a importação e exportação de materiais de construção e de produtos industriais; d) a participação em empreendimentos próprios ou de terceiros, individualmente ou por meio de consórcio; e) a locação de equipamentos; f) a compra e venda de imóveis e a realização de incorporações imobiliárias; g) a participação em outras sociedades como sócia, acionista ou quotista; e h) o aluguel de outras máquinas e equipamentos comerciais e industriais não especificados anteriormente, sem operador. **§ Único - Para a consecução do objetivo social, a Sociedade poderá conduzir as operações em nome próprio ou de terceiros.**" **Encerramento:** Após tomadas e aprovadas as deliberações, foi oferecida a palavra a quem dela quisesse fazer uso e, como ninguém se manifestou, foram dados por encerrados os trabalhos, lavrando-se a presente ata, na forma sumária, que, após lida e aprovada, foi assinada e aprovada por todos os presentes. **Assinaturas:** **Presidente:** Rubens Kaufman; **Secretário:** Edwin Rodriguez Flores. **Acionistas Presentes:** Rubens Kaufman, Edwin Rodriguez Flores e Marcelo Oliveira Anezini. Confere com o original lavrado em livro próprio. São Paulo, 24/08/2026. **Rubens Kaufman** - Presidente, **Edwin Rodriguez Flores** - Secretário. JUCESP nº 345.141/26-0 em 04.09.2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

Silamo Participações Ltda
CNPJ/MF 03.001.627/0001-55 - NIRE 35.215.513.834

Ata Sumária de Reunião Geral dos Sócios Quotistas Realizada em 08/09/2026

Data: 08/09/2026, **Horário:** 11:00 horas. **Local:** Rua Álvares Cabral nº 1210, 4º andar, Bairro Serraria, Diadema/SP, CEP 09980-160. **Convocação:** Dispensada. **Composição da Mesa:** Srs. Umberto Silvio Mosseri, Presidente e Ilana Mosseri Kaufman, Secretária. **Presença/Quorum:** Compareceram à Reunião os sócios representando a **totalidade do Capital Social**. **Ordem do Dia:** tomadas por votação unânime em Reunião: 1- Aprovação e deliberação da Redução Parcial de R\$ 17.000.000,00 do Capital Social em razão do excesso em relação ao objeto da sociedade (artigo 1.082 do Código Civil). 2- Outros assuntos do interesse da Sociedade. **Deliberações:** 1- Aberto os trabalhos, foram examinadas, discutidas e aprovadas, sem ressalvas, por unanimidade, a redução parcial do Capital Social no valor de R\$ 17.000.000,00. Passando o Capital Social, totalmente subscrito e integralizado de R\$ 21.600.000,00, para R\$ 4.600.000,00. A redução ocorrerá com a restituição proporcional do valor da participação de cada sócio no Capital Social. 2- A presente ata será publicada na forma de lei, e, transcorridos 90 dias da data de sua publicação, será levada a registro na JUCESP, ocasião em que ocorrerá alteração da Cláusula referente ao Capital Social no Contrato da Sociedade. **Encerramento:** Nada mais, Ata, a qual lida e aprovada, vai por todos os quotistas presente assinada: Umberto Silvio Mosseri; Ilana Mosseri Kaufman; Monelle Mosseri. Diadema/SP, 08/09/2026. **Umberto Silvio Mosseri** - Presidente, **Ilana Mosseri Kaufman** - Secretária.

6ª Vara Cível do Fórum de Osasco – Comarca da Capital – São Paulo. Edital de Citação Com o Prazo de 30 dias, expedido no Processo de nº 0005512-05.2026.8.26.0405. A MM. Juíza de Direito da 6ª Vara Cível, do Foro de Osasco-Estado de São Paulo, Dra. Aryane Ruiz Raposo de Melo, na forma da Lei, etc. FAZENDO SABER AS: MARINA ISADORA PAIVA SOARES MORAIS, inscrita no CPF/MF sob nº 426.412.638-07 e ROBERTA PAIVA RODRIGUES SOARES, inscrita no CPF/MF sob nº 185.567858-67 que lhes foram proposta uma ação de Cumprimento de Sentença – (oriundo do processo principal o de Despejo por Falta de Pagamento nº 1033308-90.2022.8.26.0405) por parte de Daniel José da Silva - CPF/MF sob o nº 575.458.558-8 e Elisabeth Zuh Silva CPF/MF sob o nº 614.397.978-20, ao qual objetivam a cobrança no valor de R\$ 29.299,49 (Maio do ano 2026), referente aos aluguéis atrasados encargos, além dos danos causados e deixados sem reparação (conforme cláusula contratual acordada) no imóvel , sito a Avenida João Del Papa nº 138, Bloco 24, Apartamento de nº 14 em Osasco/SP. Encontrando-se as requeridas em lugar incerto e não sabido, foi determinada a CITAÇÃO de ambas, por EDITAL, para os atos e termos da ação proposta e advertidas de que poderão evitar a rescisão da locação e a decretação a rescisão do contrato com o despejo, SE EFETUAREM, no prazo de 15 (quinze) dias, contado da citação, ao pagamento do débito atualizado independentemente de cálculo e mediante depósito judicial (art. 62, inciso II, da lei 8.245/91). Nos termos do artigo 344 do Código de Processo Civil, não sendo contestada a ação, no prazo de 15 dias, as requeridas serão consideradas revelis caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato afixado e publicado na forma da Lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de Osasco/SP, aos 06 de março de 2024.

AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO DATADAS E AUTENTICADAS, SEM MARGEM PARA ALTERAÇÃO POSTERIOR DO CONTEÚDO DIVULGADO. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

Este documento foi assinado digitalmente por Jornal Empresas E Negócios Ltda. Para verificar as assinaturas vá ao site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código 2EB78-CAB2-0766-455A.



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/2B78-CAB2-0766-455A> 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: 2B78-CAB2-0766-455A



Hash do Documento

AC02F35CF1CD5F88E60EC39E5BA82C184F9E1C2862B5E145224519C42B34400A

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 09/09/2026 é(são) :

☒ Lilian Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 09/09/2026 19:12 UTC-03:00

Nome no certificado: Jornal Empresas E Negocios Ltda

Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.8

AC: AC Certisign RFB G5

