Black Friday movimenta o mercado da beleza: como transformar descontos em clientes fiéis

A Black Friday deixou de ser uma data associada apenas à compra de eletrônicos e eletrodomésticos

Davi Iglesias (*)



Afio Images_CANVA

Os serviços vêm ganhando espaço, e o mercado da beleza encontra uma oportunidade especial no período, que antecede os meses mais movimentados do ano. Com festas de fim de ano, formaturas, férias e confraternizações no calendário, cresce a procura por cortes, manicures e tratamentos. Nesse cenário, o desconto funciona como incentivo para antecipar uma compra que provavelmente aconteceria de qualquer maneira.

Os números ajudam a entender esse movimento. Na Black Friday de 2025, o faturamento de serviços cresceu 10,8%, segundo a Cielo, contra 1,9% do varejo total. Para os negócios de beleza, a data abre espaço para vender pacotes e vales-presente, reforçar o caixa e aproveitar a disposição de compra do consumidor. Com agendamento online e atendimento ágil pelo WhatsApp, pequenos estabelecimentos conseguem receber pedidos e comercializar serviços fora do horário de funcionamento.

A campanha costuma atrair diferentes perfis, desde quem deseja economizar em serviços rotineiros, como pacotes de escova e sessões de depilação, até quem aproveita os preços promocionais para experimentar um procedimento novo ou comprar um presente. O desafio está em conquistar esses públicos sem depender exclusivamente de consumidores focados no menor preço. Por isso, o relacionamento não deve terminar quando o atendimento acaba. Sugerir a próxima visita, acompanhar o intervalo habitual entre os serviços e manter uma comunicação relevante são atitudes que ajudam a transformar uma compra pontual em recorrência.

Desconto precisa ter estratégia

Transformar a campanha em crescimento sustentável exige planejar a segunda visita antes mesmo de fechar a primeira venda. Em vez de apostar em descontos genéricos para serviços avulsos, vale oferecer pacotes para utilização nos meses seguintes, benefícios vinculados a novos agendamentos ou planos de assinatura. Assim, a disposição de compra durante a data pode se converter em novas visitas e receita recorrente.

Proteger a rentabilidade também exige critério na escolha dos dias e horários promocionais. Oferecer condições especiais nos períodos de menor movimento ajuda a ocupar espaços disponíveis sem reduzir o valor dos atendimentos mais procurados. Outra alternativa é incentivar serviços complementares, como uma hidratação associada ao corte ou um spa dos pés com a manicure, aumentando o valor da compra sem diminuir o preço do serviço principal.

Antes de definir os percentuais, é fundamental conhecer os custos de cada atendimento, incluindo produtos e comissões. E vale limitar a quantidade de vagas promocionais por dia ou profissional, evitando sobrecarregar a equipe e prejudicar a experiência dos clientes. Uma agenda cheia perde o sentido quando compromete a qualidade do atendimento.

Relacionamento e tecnologia fazem a diferença

Outra tendência é a Black Friday deixar de se concentrar em um único dia e se estender por todo o mês de novembro. Segundo levantamento da LWSA, 54% dos consumidores pretendem distribuir suas compras ao longo do mês em 2026. Para os negócios de beleza, isso favorece campanhas planejadas em etapas e ofertas direcionadas ao perfil de cada cliente. Quem faz as unhas quinzenalmente, por exemplo, tem necessidades diferentes de quem realiza uma coloração a cada dois meses. Usar o histórico de atendimento para personalizar as ofertas permite apresentar benefícios mais relevantes, sem depender de descontos maiores.

A velocidade de resposta também pesa na decisão. Durante a Black Friday, o consumidor compara diferentes opções e tende a escolher quem oferece uma solução mais rápida e conveniente. Ferramentas de agendamento online e atendimento automatizado pelo WhatsApp, que utiliza inteligência artificial para responder mensagens e marcar horários diretamente na agenda, ajudam a aproveitar as oportunidades mesmo à noite ou nos fins de semana.

O resultado de uma Black Friday, portanto, não deve ser medido apenas pelo volume vendido durante a campanha. O potencial da data está em conquistar clientes que continuem frequentando o estabelecimento, estimular compras antecipadas e aproveitar melhor a capacidade de atendimento. Negócios que mantêm um relacionamento ativo ao longo do ano chegam a novembro com uma base mais próxima e disposta a comprar.

(*) CEO da Gendo, plataforma de agendamento online e gestão voltada para micro, pequenas e médias empresas – E-mail: gendo@nbpress.com.br.

Por que a tecnologia não protege contra o erro humano?

Marco Vonzodas (*)

De nada adianta investir em antivírus e firewalls de última geração para proteger a organização se, na rotina diária, o colaborador clica em links suspeitos ou compartilha senhas fracas. Embora a tecnologia seja indispensável, a segurança da informação nas empresas depende, antes de tudo, de controle, conformidade e educação corporativa contínua.

Os números deixam o tamanho do desafio claro. Segundo dados do relatório Verizon Data Breach Investigations Report (DBIR) 2026, 62% dos ataques ocorrem em decorrência do elemento humano. Ainda assim, o primeiro erro de muitas companhias é tratar a segurança como uma cartilha estática que o profissional assina no primeiro dia de trabalho e depois esquece. É importante enfatizar que hábito não nasce de documento engavetado; nasce de repetição, contexto e facilidade.

Para que a proteção vire reflexo automático, a regra precisa estar exatamente onde o trabalho acontece. Se o time passa o dia no ERP, por exemplo, é ali que devem estar a autenticação multifator, os perfis de acesso por função e os alertas em tempo real. O comportamento seguro precisa ser o caminho mais simples, nunca um obstáculo burocrático. Quando o sistema exige senhas fortes, restringe dados sensíveis apenas a quem realmente precisa e impõe dupla validação para aprovações financeiras, a segurança deixa de depender da memória e se transforma em rotina. A outra metade dessa equação é a constância: é como na academia, ninguém fica em forma com um único treino por ano.

Por isso, o modelo tradicional de palestras longas e anuais precisa dar lugar a conteúdos curtos e frequentes. Cinco minutos por semana valem muito mais do que quatro horas em ações específicas. Microvídeos, quizzes rápidos e simulações práticas — como campanhas controladas de phishing focadas em ensinar no momento do erro, sem constranger — fixam o aprendizado. Além disso, a comunicação precisa falar a língua de cada departamento: o financeiro deve reconhecer boletos adulterados; o comercial, o risco de exportar bases de clientes para planilhas pessoais; e a logística, e-mails "urgentes" alterando pedidos. Incluir dicas para a vida pessoal, como proteção bancária e segurança da família na internet, também funciona, pois quem aprende a se proteger em casa leva esse cuidado para o escritório.

Essa mudança, contudo, só ganha tração pelo exemplo da liderança. A cultura de segurança começa no topo ou simplesmente não tem efeito. Se um diretor pede ao assistente que acesse o sistema com sua senha ou envia credenciais por aplicativos de mensagens "porque é mais rápido", nenhum treinamento convencerá a equipe do contrário. Cabe aos líderes traduzir termos técnicos em consequências reais de negócio. "Vazamento de dados" soa abstrato, mas todos entendem o impacto de ficar três dias sem emitir nota fiscal, perder um cliente estratégico ou fazer uma transferência para uma conta fraudada. Quando o profissional percebe que um clique pode paralisar a operação e ameaçar empregos, a segurança deixa de ser "coisa da TI" e vira prioridade discutida em reuniões e metas.

No entanto, segundo o relatório Voice of the CISO 2026, realizado pela Proofpoint, 72% dos CISOs brasileiros identificam o risco humano como a maior vulnerabilidade cibernética de sua organização. Nesse cenário, medir o comportamento permite agir com precisão junto aos perfis mais expostos, em vez de tratar toda a empresa da mesma forma.

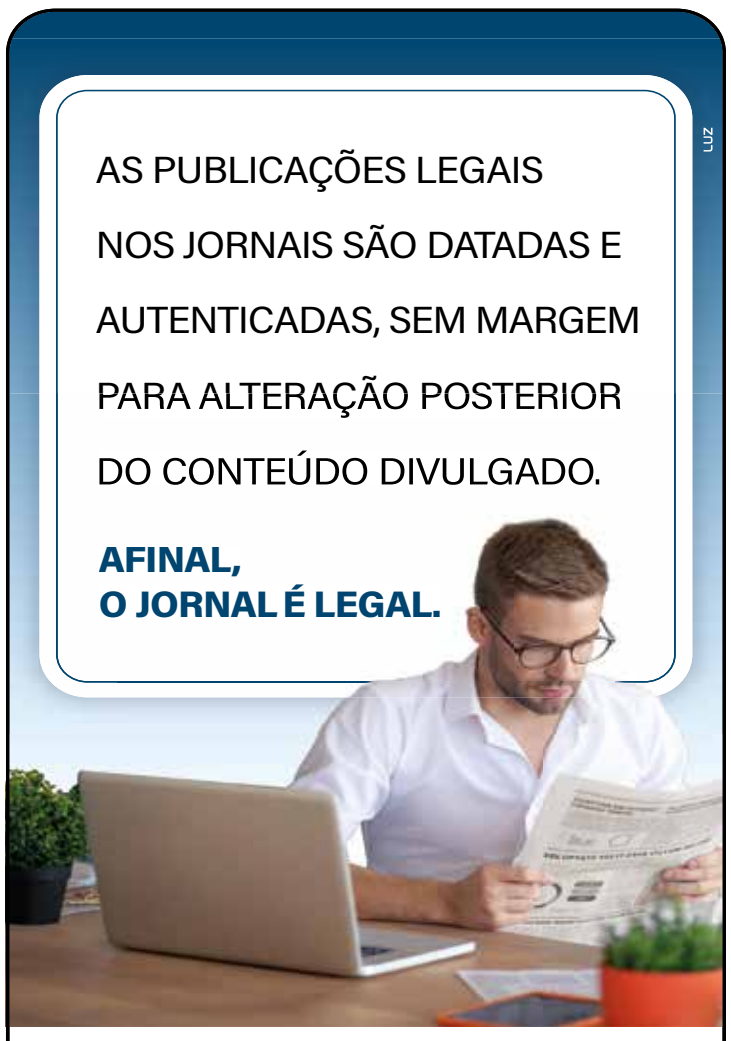
Para saber se a cultura está amadurecendo, as empresas precisam parar de olhar apenas para a taxa de conclusão de cursos — que mede presença, não comportamento — e acompanhar indicadores reais: a queda nos cliques em simulações de phishing, a rapidez com que incidentes são reportados, a adesão à autenticação multifator, a redução de logins compartilhados nos logs do ERP e o aumento de dúvidas espontâneas sobre e-mails suspeitos.

Nesse processo, há um pilar frequentemente negligenciado: a segurança psicológica. Em cibersegurança, o silêncio custa muito mais caro do que o erro. Um clique malicioso avisado em cinco minutos é contornável; escondido por uma semana, pode resultar em um sequestro de dados capaz de paralisar toda a operação. A regra deve ser clara e cumprida em que a punição existe para má-fé ou negligência deliberada, nunca para o erro honesto reportado rapidamente por meio de canais simples e sem burocracia. A reação da liderança no primeiro deslize assumido define o futuro da equipe. Agradecer publicamente pela agilidade ou até compartilhar próprios erros para mostrar que errar faz parte, vale mais do que qualquer política escrita.

Para empresas presas à lógica de apenas comprar softwares, o primeiro passo é um diagnóstico honesto: quem tem acesso a quê? Existem senhas compartilhadas ou ex-colaboradores com logins ativos? Na maioria das pequenas e médias empresas, essa fotografia convence a diretoria de que o problema não se resolve com mais uma licença tecnológica. O segundo passo é trocar a pergunta "qual ferramenta comprar?" por "qual comportamento queremos construir?". Começar pequeno, com pílulas mensais, testes trimestrais e líderes patrocinando a causa, não exige orçamentos milionários, mas consistência.

Com o avanço da Inteligência Artificial generativa, criminosos já personalizam ataques com base no perfil de cada profissional, fazendo desaparecer os antigos e-mails cheios de erros de português que denunciavam golpes. Diante de ameaças cada vez mais sofisticadas, a tecnologia continuará essencial, mas a última — e mais decisiva — linha de defesa das empresas seguirá sendo uma pessoa bem-preparada para desconfiar.

(*) Co-CEO da Okser.



Empresas & Negócios

Publicidade Legal

RIO ALTO ENERGIAS RENOVÁVEIS S.A.

CNPJ/MF nº 38.199.406/0001-18 - NIRE 35.300.558.502

Edital de Convocação para Assembleia Geral de Debenturistas da Primeira Emissão de Debêntures, em Duas Séries, sendo a Primeira Série composta por Debêntures Conversíveis em Ações, e a Segunda Série composta por Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da Rio Alto Energias Renováveis S.A.

Nos termos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada ("**Lei das Sociedades por Ações**") e da Resolução CVM nº 81, de 29 de março de 2022, a **Vórtx Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda.**, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda ("**CNPJ/MF**") sob o nº 22.610.500/0001-88 ("**Agente Fiduciário**"), na qualidade de Agente Fiduciário da Primeira Emissão De Debêntures, Em Duas Séries, Sendo A Primeira Série Composta Por Debêntures Conversíveis Em Ações, a Segunda Série Composta Por Debêntures Simples, Não Conversíveis Em Ações, Para Distribuição Pública Com Esforços Restritos, da **Rio Alto Energias Renováveis S.A.** ("**Debenturistas**", "**Emissão**" e "**Emissora**", respectivamente), em decorrência, **(i)** do descumprimento do Plano de Recuperação Extrajudicial apresentado em 14 de maio de 2026 ("**PRE 2026**"); **(ii)** a prolação de sentença de extinção da recuperação extrajudicial em 06 de outubro de 2026; **(iii)** a apresentação de mais um novo Plano de Recuperação Extrajudicial em 06 de novembro de 2026 ("**NOVO PRE 2026**"), autos nº 4219985-83.2026.8.26.0100, que tramita perante a 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais do Foro Central Cível do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo ("**Vara Empresarial**", respectivamente); vem **Convocar** os Debenturistas da Primeira Série e Debenturistas da Segunda Série a se reunirem em PRIMEIRA CONVOCAÇÃO, em Assembleia Geral de Debenturistas da Emissão ("**AGD**"), a ser realizada em **15 de dezembro de 2026**, **às 10h**, de forma exclusivamente remota e eletrônica através da plataforma Microsoft Teams ("**Plataforma Digital**"), nos termos da Escritura de Emissão celebrada entre a Emissora, o Agente Fiduciário e Fiadores ("**Escritura de Debêntures**"), para deliberar sobre a seguinte ordem do dia ("**Ordem do Dia**"): **(i)** Deliberar sobre a eventual adesão pelo Agente Fiduciário, na qualidade de representante da comunhão dos Debenturistas da Emissão, aos termos do NOVO PRE 2026 da Emissora, submetidos ao juízo da 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais do Foro Central Cível do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo para homologação, e seus posteriores e eventuais aditamentos, para recebimento do crédito decorrente da Escritura de Emissão na forma ali prevista, e, consequentemente, a autorização para que o Agente Fiduciário e o Escritório de Advocacia Sergio Bermudes contratado pelo Agente Fiduciário para representação da comunhão de Debenturistas ("**Assessor Legal**"), pratiquem todos e quaisquer atos necessários e/ou convenientes à implementação das deliberações referentes ao PRE 2026 da Emissora, observadas as suas condições precedentes; **(ii)** Deliberar sobre a eventual renúncia condicionada de determinadas garantias da Emissão e de outros possíveis direitos dos Debenturistas, caso necessário, na forma do NOVO PRE 2026, para viabilizar a adesão dos Debenturistas ao NOVO PRE 2026, sendo certo que tal renúncia só produzirá efeitos mediante verificação das demais condições precedentes constantes do NOVO PRE 2026, se e conforme aprovado nesta AGD; **(iii)** Deliberar sobre a celebração de eventual aditamento à Escritura de Emissão e demais documentos e contratos vinculados à Escritura de Emissão, a fim de neles refletir as condições de pagamento e demais obrigações atinentes às Debêntures repactuadas nos termos do NOVO PRE 2026, e/ou de quaisquer outros contratos definitivos que sejam necessários, incluindo, sem limitação, o contrato de compra e venda das Debêntures, contratos de conta *escrow,* contratos de garantia, aditamentos a instrumentos de dívida e/ou de garantias, conforme necessário para fins de formalização do negócio jurídico objeto do NOVO PRE 2026; **(iv)** Caso sejam reprovadas as matérias (i) a (iii) da Ordem do Dia, deliberar sobre a apresentação de Impugnação ao NOVO PRE 2026 pelo Assessor Legal, e demais medidas processuais em oposição ao plano apresentado conforme recomendado pelo Assessor Legal na forma e prazo solicitados pelos Debenturistas; e **(v)** Deliberar sobre a prática de atos de cunho estratégico para recuperação do crédito pelo Assessor Legal e pelo Agente Fiduciário, na qualidade de representante dos Debenturistas, para proteção dos interesses dos Debenturistas no NOVO PRE 2026 ou qualquer processo relacionado, inclusive recursos. Em caso de aprovação da matéria da Ordem do Dia acima, a Emissora e o Agente Fiduciário estarão automaticamente autorizados a praticar todos os atos necessários à realização, formalização, implementação e aperfeiçoamento das deliberações a serem tomadas na AGD. Informações Gerais: **1.** Os Debenturistas interessados em participar da AGD por meio da Plataforma Digital deverão, com antecedência de até 2 (dois) Dias Úteis antes da data designada para a realização da AGD, enviar os documentos comprobatórios da sua representação para o Agente Fiduciário através dos e-mails **claims@vortx.com.br** e **tgt@vortx.com.br**, identificando no título a operação (**AGD | RIO ALTO 2026.12.15**), manifestando seu interesse em participar da AGD e solicitando o link de acesso ao sistema ("**Cadastro**"). **2.** Nos termos do artigo 126 e 71 da Lei das Sociedades por Ações, para participarem da AGD, os Debenturistas deverão encaminhar ao Agente Fiduciário **(i)** cópia do documento de identidade do Debenturista, representante legal ou procurador: Carteira de Identidade Registro Geral (RG), Carteira Nacional de Habilitação (CNH), passaporte, carteiras de identidade expedidas pelos conselhos profissionais ou carteiras funcionais expedidas pelos órgãos da Administração Pública, desde que contenham foto de seu titular); e **(ii)** caso o Debenturista seja representado por um procurador, cópia da procuração assinada com poderes específicos para sua representação na AGD, observados os termos e condições estabelecidos neste Edital. **3.** O representante do Debenturista pessoa jurídica deverá apresentar, ainda, cópia dos seguintes documentos, devidamente registrados no órgão competente (Registro Civil de Pessoas Jurídicas ou Junta Comercial competente, conforme o caso): **(a)** contrato ou estatuto social; e **(b)** ato societário de eleição do administrador que **(b.i)** comparecer à AGD como representante da pessoa jurídica, ou **(b.ii)** assinar procuração para que terceiro represente o Debenturista pessoa jurídica, sendo admitida a assinatura digital. **4.** Com relação aos fundos de investimento, a representação dos Debenturistas na AGD caberá à instituição administradora ou gestora, observado o disposto no regulamento do fundo. Nesse caso, o representante da administradora ou gestora do fundo, além dos documentos societários acima mencionados relacionados à gestora ou à administradora, deverá apresentar cópia do regulamento do fundo, devidamente registrado no órgão competente. **5.** Para participação por meio de procurador, a outorga de poderes de representação deverá ter sido realizada há menos de 1 (um) ano, nos termos do art. 126, § 1º, da Lei das Sociedades por Ações. Em cumprimento ao disposto no art. 654, §1º e §2º da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, conforme alterada ("**Código Civil**"), a procuração deverá conter indicação do lugar onde foi passada, qualificação completa do outorgante e do outorgado, data e objetivo da outorga com a designação e extensão dos poderes conferidos, contendo o reconhecimento da firma do outorgante, ou com assinatura digital, por meio de certificado digital emitido por autoridades certificadoras vinculadas à ICP-Brasil, como alternativa ao reconhecimento de firma. **6.** Validada a sua condição e a regularidade dos documentos após o Cadastro, o Debenturista poderá receber, até 01 (um) Dia Útil antes da AGD, as instruções para acesso à Plataforma Digital. **7.** Caso determinado Debenturista não receba as instruções de acesso com até 01 (um) Dia Útil de antecedência do horário de início da AGD, deverá entrar em contato com o Agente Fiduciário, através do e-mail claims@vortx.com.br. **8.** Será de responsabilidade exclusiva do Debenturista assegurar a compatibilidade de seus equipamentos com a utilização da plataforma digital e com o acesso à videoconferência. O Agente Fiduciário não se responsabilizará por quaisquer dificuldades de viabilização e/ou de manutenção de conexão e de utilização da plataforma digital e outras situações que não estejam sob controle da Emissora. **9.** Este Edital se encontra disponível nas respectivas páginas do Agente Fiduciário (www.vortx.com.br) na rede mundial de computadores e foi publicado observando-se as condições previstas no artigo 9.3. e 9.5. da Escritura de Emissão, bem como o Material de Apoio disponibilizado aos Debenturistas. **10.** Todos os termos aqui iniciados em letras maiúsculas e não expressamente aqui definidos terão os mesmos significados a eles atribuídos na Escritura de Emissão. São Paulo, 25 de novembro de 2026.

Este documento foi assinado digitalmente por Jornal Empresas E Negocios Ltda.
Para verificar as assinaturas vá ao site http://assinaturas.certisign.com.br e utilize o código 6FCD-37AD-A3EA-AE07.

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/6FCD-37AD-A3EA-AE07 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: 6FCD-37AD-A3EA-AE07

Hash do Documento

12EE2E633CEAE139F5BA2AAB044EF36EF98C877CBE0003710170A8DD02866167

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 25/11/2026 é(são) :

☑ Lilian Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 25/11/2026 19:37 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: 172.16.4.19
AC: AC Certisign RFB G5