



INOVA+SERGIPE
Centelha vem
para inovar

O que a Walt Disney
 pode ensinar sobre
EMPREENDEDORISMO



EMIR PINHO
Conheça o
Bairro Seguro

ANO 2 EDIÇÃO **19** JUNHO **2019**



ISSN 2595-9395

Negócios

Empreendedorismo

Inovação

A TECNOLOGIA

E OS NEGÓCIOS

DE MÃO DADAS

Advantage
 Tecnologia

COMUNICAÇÕES UNIFICADAS E COLABORAÇÃO



Negócios Empreendedorismo Inovação

Revista eletrônica de
Negócios
Empreendedorismo
Inovação

Ano 2 • Edição 18
MAIO 2019
ISSN 2595-9395

Editor responsável
JOSELITO MIRANDA
DRT/SP 014509

Administrativo
ROSEILDE REIS

Os artigos e anúncios aqui publicados são de inteira responsabilidade de seus autores e não expressam necessariamente o pensamento do editor.

Esta revista é uma publicação
de propriedade



Contatos
(79) 3043-1744 • 99131-7653

site: <http://artner.com.br/>

e-mail
joselitomkt@hotmail.com

Facebook
<https://www.facebook.com/artnercomunicacao/>

Twitter
[@artnercom](https://twitter.com/artnercom)

Olá!

O retorno que temos recebido dos leitores da revista Empreendedorismo tem sido estimulante. Isso nos motiva a continuar trazendo artigos de interesse do mundo dos negócios, inovação e, é claro, do empreendedorismo.

Nesta edição abrimos espaço para destacar o estado de Sergipe: o Inova+Sergipe viabiliza o projeto Centelha, que é a promessa de estímulo para a inovação no Estado; a parceira Advantage nos fala da Tecnologia da Informação; os 147 anos da Acese - Associação Comercial e Empresarial de Sergipe e ainda a empresa do SergipeTec que produz mudas de árvores.

Como matéria de capa, trazemos o artigo de Antônio Henrique dos Santos sobre como a tecnologia pode contribuir nos seus negócios. Aliás, estamos atendendo leitores que nos solicitaram mais espaço para assuntos tecnológicos.

Divulgue e compartilhe a revista entre seus contatos.

Indique o site para baixar as edições anteriores: <http://artner.com.br/> - é só clicar neste link. Querendo emitir a sua opinião ou uma contribuição, envie sua mensagem para o e-mail: joselitomkt@hotmail.com

Abraço e boa leitura.



JOSELITO MIRANDA
DE SOUZA
Empreendedor editorial
ArtNer Comunicação

Patentes, a importância de proteger suas inovações

O QUE É PATENTE?

A patente está vinculada à proteção de uma invenção. Por exemplo, quando o chuveiro foi inventado, a primeira providência tomada pelo inventor, antes de colocar o produto no mercado, foi proteger sua criação mediante a obtenção da patente do referido objeto. Para que uma invenção tenha sua patente concedida, ela não pode ter sido tornada pública antes de ser depositada junto ao órgão federal, bem como, precisa ser produzida em escala industrial. Qualquer pessoa física ou jurídica pode depositar um pedido de patente, desde que tenha legitimidade para obtê-la, sendo chamado de depositante ou requerente.

É importante lembrar que a patente precisa atender a quatro princípios básicos – Novidade, Atividade Inventiva (não ser óbvio para um técnico no assunto), Aplicação Industrial e Suficiência Descritiva no relatório.

BENEFÍCIOS DO REGISTRO

Um registro de patente proporciona ao seu detentor, direitos exclusivos de uso, comercialização e licenciamento do produto/processo protegido. Este título ainda impede terceiros de utilizar, importar ou comercializar o invento sem a autorização do titular pelo período de vigência da patente, o que constitui importante ferramenta no combate à pirataria e concorrência desleal.

EXPORTAÇÃO

Caso uma empresa pretenda exportar o produto que criou, é imprescindível patentear-lo no país



pretendido, para evitar problemas com alfândega, pirataria e concorrência desleal neste país também. O registro de uma patente é territorial, ou seja, válido somente no país onde ele foi concedido, portanto, para possuir os mesmos direitos concedidos no Brasil, é preciso solicitar a proteção em cada país de interesse no exterior.

CONSULTORIA E ASSESSORIA ESPECIALIZADA

Para garantir a proteção da propriedade intelectual de uma empresa de forma segura, é importante uma consultoria que auxilie nas tomadas de decisões estratégicas.

A VILAGE Marcas e Patentes realiza este trabalho há 33 anos, contando com mais de 100 profissionais especializados que atendem mais de 20 mil clientes no Brasil e exterior.

Para saber mais agende um horário:
bahia@vilage.com.br / 0800 770 2717
www.vilage.com.br

O que Walt Disney pode te ensinar sobre empreendedorismo

Walt Disney(1901-1966). Americano, nascido em Chicago e filho de Elias Disney e Flora Call Disney. Aposto que seu nome te faz pensar no ratinho com os sapatos amarelos. Mas saiba que acima de criador do maior estúdio de animação de Hollywood e dos parques temáticos de Orlando, Anaheim, Paris, Hong Kong e em Tokyo, Walt foi um empreendedor. Uma das mentes mais visionárias que esse mundo já viu, inclusive. Com todo esse currículo invejável, não é uma grande surpresa o ver aqui sendo assunto de uma matéria sobre empreendedorismo, mas achei importante frisar isso para os desavisados.

Indo direto ao ponto, hoje eu vou te contar os segredos de Walt Disney que o fizeram escalar até se tornar esse grande nome do empreendedorismo inteligente, então senta e prepara o print ou o bloco de notas!

VALORIZE AS VIVÊNCIAS

A rotina mata a criatividade. Já ouviu essa frase? Algumas pessoas dizem que uma rotina é algo fundamental na vida de um empreendedor, além do mito de que mudanças bruscas vêm acompanhadas de coisas ruins. Walt põe essas Fake News abaixo e é a prova que um empreendedor não precisa viver em função exclusivamente do seu negócio e refém de uma rotina.



A vida do Mr. Disney foi feita de uma sequência de altos e baixos desde o início. Desde sua infância, ele já demonstrava talento para desenho de artes, mas com 16 anos se tornou membro da Cruz Vermelha. Walt passou todo o período da Primeira Guerra Mundial dirigindo ambulâncias. Só depois de adquirir as vivências que esse trabalho podia lhe proporcionar ele decidiu investir na carreira de cartunista e, pasmem, produziu vários filmes publicitários.

Só em 1923 Walt foi para Hollywood como um cineasta e produtor e o resto você já sabe. Veio a sociedade com o irmão e o sucesso das produções da Disney. Porque eu estou contando toda essa história? Além do fato dela ser super inspi-

EMPREENDEDORISMO

radora, ela também pode te ensinar algo sobre como tudo que você vive pode e vai influenciar o que você faz. Walt conseguia criar e dar vida a tantos personagens com tanta diversidade de aparência e personalidade porque se permitia conhecer o diferente e, assim, criar aquilo que ninguém tinha feito antes.

Faça como ele. Dê valor as suas vivências e não trate seu tempo fora do horário de trabalho como tempo inútil. Você vai ficar surpreso com o conhecimento que você pode adquirir em uma conversa de bar ou em um ponto de ônibus e pode aplicar esse conhecimento nas suas criações.

A IMPORTÂNCIA ESTÁ NO TRAJETO E AS ADVERSIDADES

Vivemos em um mundo capitalista, certo? Certo. Sabemos que dinheiro é importante. Walt também sabia, mas a diferença está na forma que se vê isso. O criador da Disney costumava dizer que não fazia filmes para ganhar dinheiro, ele ganhava dinheiro para fazer filmes. O lucro acontece, mas o ponto era o caminho até chegar ao lucro e a paixão que foi colocada naquela função.

E não pense que tudo era um mar de rosas na vida de Walt. Ele teve perdas significativas em sua família, trabalhos rejeitados antes de ter sua própria produtora, alguns trabalhos não faturavam tanto e, claro, também houve o clássico caso do roubo de personagens. Entretanto, nosso herói escolheu respirar e se superar segurando firme na paixão que lhe mantinha trabalhando naquilo que hoje conhecemos como o grande sucesso do mundo do entretenimento: O império Disney. Segue na onda do Walt e nada de desisti por uma decepção, um produto que não vendeu tanto ou um dia estressante. Foca na sua motivação, na paixão que você tem por ela e corte um pepino por dia, como faz um bom empreendedor.

ENTREGUE UM PROPÓSITO PARA SEUS FUNCIONÁRIOS

Antes de colocar qualquer plano em prática é necessário, o clássico do blog, planejar e ter seus objetivos em mente. Antes de começar Walt não sabia como faria, mas ele sabia qual era seu objetivo com a produtora e, posteriormente, o plano dos parques da Disney: Criar felicidade.

Walt era o mestre em contagiar seus funcionários com essa vontade de realizar ideias e transmitir para eles seus objetivos. Por esse motivo, tudo que saía da Disney era tão glorioso e mágico, desde sempre.

Aprenda com ele. Entenda que seu esforço por sua empresa precisa ser um esforço coletivo. Precisa partir de você e contagiar cada um de seus funcionários, como um bom time. Com todos trabalhando com a mesma paixão por um objetivo em comum tudo se torna mais fácil e palpável.

ENTENDA E ENCANTE SEU CLIENTE

A principal razão de qualquer empresa existir é a mesma. Estou falando do cliente. Walt o valorizava mais do que qualquer coisa e fazia questão de ter o máximo de contato com eles.

Se inspire nessa atitude intimista do nosso herói e se aproxime do seu cliente. Queira saber o que eles pensam sobre o produto ou serviço que você oferece porque quem melhor para te ajudar a desenvolvê-lo do que quem o utiliza? Insights incríveis podem surgir disso! Quem sabe uma nova forma de embalar, um novo sabor ou um novo produto!

Então é isto! Referenciando a canção mais famosa de Aladdin, um mundo ideal é aquele onde todos os empreendedores têm um pouco de Walt Disney neles! Espero ter te ajudado a despertar isso! Até a próxima!

Inova + Sergipe alcança grande realização com o programa **Centelha**

O resultado dos trabalhos dos agentes participantes do projeto Inova + Sergipe, desenvolvido pela Câmara Empresarial de Tecnologia e Inovação, que conta com a participação de diversas entidades públicas e de desenvolvimento empresarial do estado, começa a ser uma realidade para os empreendedores que trabalham com o desenvolvimento de ferramentas de inovação em Sergipe. Foi lançado o edital do **Programa Nacional de Apoio à Geração de Empreendimentos Inovadores, o Centelha-SE**, desenvolvido pelo Governo do Estado, após o trabalho das equipes formadas pelos participantes do Inova + Sergipe para a captação de recursos do Finep, com contrapartida do Governo do Estado.

O edital irá contemplar 24 empresas desenvolvedoras de projetos inovadores, com investimentos de R\$ 52 mil para cada startup contemplada, totalizando R\$ 1.2 milhão. Os recursos são da ordem de R\$ 900 mil da Finep, Financiadora de Estudos e Projetos, entidade do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC), com a contrapartida de R\$ 300 mil do Governo de Sergipe, por meio da Fundação de Apoio à Pesquisa e a Inovação Tecnológica de Sergipe (Fapitec), órgão ligado à Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia (Sedetec).

O governador do Estado, Belivaldo Chagas, destacou que o processo evolutivo da tecnologia e inovação em Sergipe representa um grande avanço



Roger Barros, Brenno Barreto, Laércio Oliveira e José Carlos Felizola

para o desenvolvimento econômico sergipano. “Utilizando da inovação podemos abrir portas para o desenvolvimento. Precisamos avançar no mundo da tecnologia, da informática, inclusive para economizar recursos e desburocratizar o Estado. De mãos dadas com todos os parceiros, podemos promover o progresso para ampliar os nossos serviços com qualidade e diminuir a burocracia ao entrarmos definitivamente na era digital, diminuindo também uso excessivo do papel. O processo de inovação é uma realidade no mundo como um todo, na Europa se há exemplos de países que conseguiram provocar uma economia financeira imensa na prestação de serviços, aumentando com isso, uma boa prestação de serviços à sociedade. A gente também precisa partir para esse mundo, e Sergipe, sendo um

estado pequeno, pode servir até de modelo. Nós enquanto governo do Estado, vamos apoiar essas iniciativas”, afirmou o governador.

O presidente da Fecomércio, deputado federal Laércio Oliveira, destacou a importância do Inova + Sergipe como o agente que trabalhou a captação dos recursos, atuando juntamente com a Sedetec para sua busca e garantia da contrapartida e conquista do montante para os investimentos nas startups sergipanas, dando mais força para o mercado de tecnologia e inovação sergipanos.

“Temos todos os meios possíveis para trabalhar o processo de desenvolvimento das empresas inovadoras, com incubadoras de empresas para o desenvolvimento da tecnologia de nosso estado. Sergipe precisa despontar como um celeiro de empresas de inovação. Estamos engajados nesse projeto sob o comando do governador Belivaldo e com o trabalho do secretário José Augusto Carvalho, na condução do desenvolvimento econômico do estado. Temos estrutura para que empresas venham produzir muitas coisas boas para Sergipe, por meio do desenvolvimento tecnológico teremos grandes feitos para nosso estado. Estamos contatando com grandes empresas para que desenvolvam seus projetos por meio de nossos talentos, que têm capacidade de criar ferramentas importantes para o Brasil. A Federação do Comércio tem trabalhado para estimular esse pensamento positivo para que essas ações se tornem reais a cada dia que passa. O Inova + Sergipe concentra cabeças pensantes que estão direcionadas para o desenvolvimento do estado e os resultados estão cada dia mais visíveis, com realizações como a conquista desse edital. A inovação em várias áreas é o meio para promover a transformação social, não somente na tecnologia, mas no agronegócio, comércio, serviços, levando novos projetos e ações para estimular a produtividade e geração de emprego e renda. O objetivo do Inova + Sergipe é promover a transformação social e econômica de nosso estado”, disse Laércio Oliveira.



O coordenador do Inova + Sergipe, Roger Barros, comemorou a assinatura do edital, lembrando que o projeto tem mais um processo junto à Finep para conquistar mais recursos para o investimento em startups no estado.

“Vivemos um momento importante nesta manhã, um dos nossos projetos já está em andamento. O Centelha é uma iniciativa do Inova + Sergipe, que foi desenvolvido na Fecomércio. O Governo do Estado entendeu a necessidade dos desenvolvedores de startups, conseguindo a contrapartida para o projeto e com o apoio da Fapitec, levantando o dinheiro para investir nas empresas. Serão 24 projetos que irão promover novas ideias, colocando Sergipe no mundo da inovação, das startups exitosas e gerando novos negócios para fortalecer nossa economia”, comentou.

O secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia (Sedetec), José Augusto Pereira, ressaltou o papel do Estado como fomentador de políticas sólidas de desenvolvimento. “No mundo todo, grandes projetos surgiram de pequenas empresas. No Brasil, temos grandes exemplos em Santa Catarina com seu parque tecnológico. Sergipe está no caminho certo, já temos infraestrutura física pronta e os editais. Precisamos manter a aproximação com as universidades. Então, temos tudo: a mão de obra sendo formada nas universidades, o parque que pode abrigar essas empresas, e o capital para dar a “centelha” ao projeto”.

Participaram do lançamento do edital, o presidente da Fapitec, José Heriberto Pinheiro, o presidente do SergipeTec, Brenno Barreto, o secretário de Estado de Governo, José Carlos Felizola, o superintendente do Sebrae, Paulo do Eirado, empresários, estudantes e representantes das entidades participantes do Inova + Sergipe.

Como a tecnologia pode ajudar o seu **negócio**?



MUDANÇAS DE COMPORTAMENTO

Vivemos um tempo onde às evoluções tecnológicas mudou o comportamento das pessoas, hoje somos mais informados, mais exigentes e seletivos. Estas mudanças comportamentais obrigam as empresas a serem mais ágeis, precisas e minuciosos nas relações com os seus clientes. Ficou difícil vender, ficou difícil fidelizar os clientes.

Existem inúmeras tecnologias que podem ser adotadas pelas empresas para resolver as questões em epigrafe, mas vou focar este artigo em duas tecnologias, Beacons e IA (Inteligência Artificial), pois

são poderosas para resolver os problemas de agilidade de processos, conversão de vendas e fidelização de clientes.

BEACONS

São dispositivos que permitem transmitir informações para os celulares cadastrados quando próximos da loja, podemos municiar os usuários com informações de produtos, promoções, ou táticas para induzir os clientes entrarem na loja.

Quando o cliente está dentro da loja usamos outra estratégia, agora enviamos informações de conteúdo dos produtos

ou serviços, estas informações ajudam a aumentar a conversão de vendas, vamos a um exemplo: Imagine uma pessoa em uma loja avaliando uma bolsa que está a venda e recebe em seu celular informações dessa bolsa e dicas para combiná-la com roupas e outros acessórios que são vendidos na loja, estamos nutrindo o clientes com informações que ajudam na decisão da compra.

IA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Está é a tecnologia mais poderosa, com aplicações infinitas para uso empresarial, mas no universo das possíveis aplicações da IA vamos falar dos robôs, mas não criaturas mecanizadas com formatos humanoides e sim um software com a capacidade de usar um sistema de gestão como se fosse um usuário e realizar operações e resolver problemas, um robô pode executar tarefas como fechar caixa, fazer conciliação bancária, fazer cobranças, identificar as necessidades de reposição materiais e executar compras para atender a pedidos de clientes. Mas quais os benefícios que a organização obtém ao robotizar os seus processos? Os benefícios são: Acurácia - coleta de dados precisa e com resultados assertivos, Consistência - O trabalho seguirá a programação original sem imprevistos, Produtividade - Robôs não tem as limitações humanas e operam no modo

24x7, Auditoria - Cada ação do robô deixa uma trilha registrada para eventual controle e Tecnologia evasiva - Não há alteração nos sistemas da empresa, já que o robô atua como um usuário.

As funcionalidade citadas a cima são dos chamados robôs de primeira geração, a sua utilização pode trazer oportunidades de redução de custos de até 40%.

A segunda geração de robôs contempla funções mais complexas como processamento de dados não estruturados, leitura de arquivos PDFs e código de barras. Já a terceira e quarta gerações incluem ferramentas avançadas de análise de dados permitindo a tomada de decisão, ou seja o robô pode avaliar situações empresariais, opinar e mostrar os riscos.

A quinta geração é dotada de inteligência cognitiva, que aprendem e refinam as resposta a partir das experiências acumuladas, isto permite a interação com pessoas, ou seja, o robô pode atender aos clientes, responder a dúvidas e conversar.

O QUE ACONTECERÁ COM AS PESSOAS?

Como já vimos desde a revolução industrial sempre que há evolução tecnológica há eliminação de funções mais básicas e são criadas novas funções com novas competências, quem não evoluir perderá para os robôs.



ANTONIO HENRIQUE DOS SANTOS

Diretor de Soluções da Xprocess. Administrador de Empresas Especializado em Gestão empresarial. Especializado em engenharia de software. Entusiasta de processos de negócios, filosofia e história

Comunicações Unificadas e Colaboração



Conceituada como o método pelo qual todos os meios, mídias e dispositivos de comunicação estão integrados, possibilitando, com isso, que os usuários se comuniquem em tempo real com qualquer pessoa, em qualquer lugar, em qualquer momento, as soluções de Comunicações Unificadas e Colaboração (UCCs) têm como vantagem a interconexão de seus usuários de forma mais conveniente e econômica em cada contexto, com interações cada vez mais ricas e produtivas.

As UCCs integram vários tipos de canais como: mensagens instantâneas, telefonia IP, correio eletrônico, agendamento e programação, gestão do conhecimento, compartilhamento de arquivos em tempo real, áudio e videoconferências, entre outras mídias voltadas para o mundo corporativo, com o objetivo de oferecer aos seus usuários formas de intera-

ção, controle, coordenação, colaboração e comunicação entre as partes envolvidas, mesmo que seus usuários estejam em locais e tempos distintos.

No contexto do mundo corporativo, as soluções em questão, tem protagonizado o incremento da produtividade das pessoas e o desempenho dos negócios. Tal cenário vem se concretizando devido à iminente necessidade das empresas de reavaliarem seus modelos de negócios e buscarem incorporar mais inteligência e simplicidade nas suas comunicações, possibilitando que colaboradores geograficamente separados trabalhem como se estivessem no mesmo ambiente físico. Isto representa a inserção da inteligência na comunicação dentro ou fora das organizações, seja com colaboradores, parceiros, clientes, fornecedores, etc.

Diante do exposto acima, é perceptível que as organizações estão cada vez mais dependentes das soluções de Comunicações Unificadas e Colaboração, devido ao excelente desempenho que, aliado ao uso de forma consciente, tem proporcionado bons resultados aos negócios e processos empresariais.

Existem diversos tipos de soluções disponíveis no mercado, portanto é fundamental que alguns fatores sejam levados em consideração na escolha da solução, e seja feito um planejamento prévio em busca das melhores alternativas para atender as necessidades do negócio.

Para escolha da melhor opção, é preciso observar se a solução atende aos seguintes requisitos:

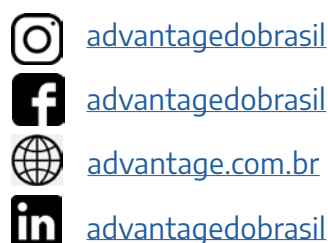
- Plataforma de fácil utilização operacional;
- Integração com os sistemas empresariais internos;
- Alta compatibilidade com os dispositivos móveis já existentes;
- Fácil gerenciamento;
- Alta flexibilidade e escalabilidade;
- Garantia da segurança dos dados (confidencialidade, integridade e disponibilidade)

Como é possível concluir, as UCCs utilizam ferramentas para melhorar o processo de comunicação das organizações e otimizar o re-

lacionamento entre os seus colaboradores. Elas têm enorme potencial para simplificar o dia a dia dos colaboradores e, diante disso, é um excelente investimento que melhorará a cultura da empresa e a ajudará a chegar a melhores resultados.

Para maiores detalhes sobre estas soluções, entre em contato com a Advantage Tecnologia!

A Advantage Tecnologia apresenta soluções práticas e econômicas para as infraestruturas de TIC de empresas de todos os segmentos e tamanhos. Conceituada entre as principais integradoras em telecomunicações e tecnologias da informação da região, atua com a oferta de soluções completas para essas corporações, conquistando uma posição de destaque no Nordeste. Graças às parcerias firmadas com os maiores fabricantes de soluções do mercado mundial, a Advantage Tecnologia consegue oferecer qualidade e inovação de acordo com a necessidade de cada cliente.



Comunicações Unificadas e Colaboração para sua empresa, nós temos!

www.advantage.com.br

Kit Iniciante para Negócios Digitais

KIT BUSINESS DIGITAL

Todo negócio hoje se embasa em duas coisas: vendas e redes sociais. As empresas têm um acesso a quantidade ilimitada de informações, produtos e serviços. Tudo está aparentemente a um clique de “distância”; mesmo, os negócios mais segmentados e limitados, agora possuem alguma rede social, as empresas têm apostado mais no seu marketing. Porém, marketing sem estratégia, é na boa parte das vezes, dinheiro jogado fora. Confira esse mini guia para dar um pontapé e tornar seu negócio mais digital:

GOOGLE RANK

Quando seu negócio possui página do Instagram e Facebook, isso ajuda o Google a entender, que aquela localização é corresponde ao estabelecimento do seu negócio. Inclusive, se você pesquisar, pelo seu endereço já deve ter um bom *insight* de como está a visibilidade do seu negócio. Se já houver *reviews*: 1) Comece a pedir que eles deixem um feedback, isso irá aumentar o posicionamento orgânico do seu negócio; 2) Simplifique ao máximo, ou seja, pesquise o endereço, clique no “*maps*” e



depois vá nos comentários, agora basta enviar esse link, pois, geralmente os usuários tendem a achar que é um processo muito complicado e demorado; 3) Interaja com sua comunidade, cada comentário é uma oportunidade de engajar.

TRÁFEGO

Se você possui algum blog, algumas características influem na sua visibilidade. Essas noções trarão mais tráfego a sua mídia: a) referencie outros sites e pessoas, isso faz com que o Google entenda seu site como “confiável”;

MARKETING

b) utilize palavras chaves de anúncios, como elas costumam ranquear bem, agregado a isso pode utilizar no corpo, título e *link* do artigo; c) sabe qual seu post mais acessado? pode usar com base, o próprio wordpress exibe os artigos mais acessados, com isso em mãos, basta colocar o *link* de qualquer outra página que tenha menos acesso, e o google irá subir aquela publicação no *rank*.

STORIES

Desde o *Snapchat*, até as calculadoras parecem possuir a função de status. Então, a ideia não é apenas postar stories para mostrar o que você está fazendo para engajar sua audiência, mas criar promoções que os usuários precisam tirar print, e mostrar na loja. Essa é a primeira forma de vender mais através do tráfego obtido, enquanto que a segunda é interagir com as pessoas que mais visualizam seus status, elas costumam tomar alguma decisão diante de alguma proposta especial.

UM POUCO DE QUEIJO

É comum ver na internet, guias, análises e planilhas que são como pílulas milagrosas, totalmente gratuitas. A única coisa que eles pedem é o seu email.

É a técnica da isca, dar algo de extremo



valor para uma audiência, e começar a engajar com ela, com base nisso, é interessante que você ofereça algo valioso, que gera interesse, envolvimento e em algum ponto futuro, uma compra.

Algumas dicas finais: nunca dê o queijo inteiro, conecte a isca a algum processo maior, estimule a tomada de decisões simples, como seguir suas redes sociais e interagir nelas.

Para saber mais acesse:

<https://medium.com/@bruno.sr/>



BRUNO DA SILVA ROCHA

Empreendedor e autodidata, 3 anos de experiência no mercado digital, e atualmente Diretor Executivo da Clickstart, aonde pequenos empresários aprendem a aumentar seu faturamento com marketing

ACESE comemora 147 anos com um novo modo de pensar Sergipe

Realizada e fundada há 147 anos, comemorados no próximo domingo, 26, a Associação Comercial e Empresarial de Sergipe vive hoje um momento de ascensão, voltada ao diálogo e à representatividade da classe empresarial. Prova maior é o reconhecimento do papel histórico e atual da ACESE por parte de ex-presidentes, cientes da importância da entidade para o desenvolvimento econômico de Sergipe.

Em sua história, a ACESE buscou auxiliar o desenvolvimento do Estado, como explica o ex-presidente Manuel Prado Vasconcelos, o Pradinho, apontando o seu papel como indispensável para a construção da economia no Estado. “A ACESE é a instituição classista mais antiga de Sergipe. Ela possui uma atuação preponderante em toda a sua história. Acredito que, sem a Associação Comercial, muitas das situações que hoje beneficiam o Estado não existiram, pois ela sempre foi uma interlocutora junto ao Poder Público”, afirmou.

Segundo Pradinho, como é conhecido, nos últimos anos, é notório o crescimento da ACESE. “A partir de uma determinada época, a ACESE se rejuvenesce e passou a ter uma participação ativa por sua iniciativa, passando a participar do que interessa a toda a sociedade sergipana, com um envolvimento maior de maneira muito eficiente, fazendo com que a Associação Comercial seja respeitada até hoje”, concluiu. Pradinho foi presidente da ACESE entre 1993 e 1997 e a participação da família de Pradinho ultrapassou gerações. Hoje seu sobrinho, Maurício Vasconcelos, faz parte da diretoria da entidade e a representa no Conselho de Vogais da Junta Comercial de Sergipe.



Já o ex-presidente Ancelmo de Oliveira, presidente da ACESE no período entre 1999 e 2001, a entidade sempre foi responsável pela aglutinação da classe empresarial, não apenas da classe comercial. “O papel de junção de pessoas que têm em comum o interesse pelo desenvolvimento de Sergipe, além de representar seus associados junto a autoridades, levando idéias e posicionamentos visando o desenvolvimento do Estado”, explicou.

De acordo com Ancelmo, hoje, com o surgimento de outras entidades empresariais, a ACESE passou a fazer o seu papel em união com outras entidades, somando esforços. “O objetivo é somar esforços para buscar o desenvolvimento do Estado, pois é nesse desenvolvimento que está firmado o crescimento das empresas e da

empregabilidade, pois é assim que teremos um fortalecimento da economia”, complementou o ex-presidente, que avalia a atual participação da diretoria como bastante expressiva. “Nosso atual presidente tem uma participação bastante expressiva, não é à toa que ele também é presidente do Conselho do Sebrae”, concluiu.

Para o atual presidente da entidade, Marco Aurélio Pinheiro, este reconhecimento histórico é a prova de que o trabalho da ACESE ao longo dos anos é fruto da seriedade e da força que a entidade representa. Segundo Pinheiro, o papel que hoje a entidade representa a torna mais forte. “Nosso trabalho, atualmente, busca fortalecer o diálogo entre a ACESE e entidades do setor empresarial, Poder Público e terceiro setor pois não é possível enfrentar um momento adverso de forma isolada, ao mesmo tempo que buscamos apresentar projetos e serviços que estimulem a economia no Estado”, explicou.

“Hoje a ACESE não deixa de pensar Sergipe, mas qualifica o debate sobre temas locais e globais, convida associados e outras entidades ao debate, busca criar maneiras de fortalecer a economia. Pois o importante não é apenas o nosso modelo de gestão, é contribuir com a qualidade de vida em nosso Estado, é pensar Sergipe”, concluiu Pinheiro.

EX-PRESIDENTES

Contribuíram para esta história nas últimas gestões, além dos ex-presidentes citados acima, Wladimir Alves Torres (2015-2017), Alexandre Porto (2011-2015), Sadi Paulo Castiel Gitz (2009-2011), Lauro Aurélio Vasconcelos (2007-2009), Jorge Santana (2005-2006), Antônio Fernando Pereira de Carvalho (2001-2005), José Moura Filho (1997-1999), José Santos Lima (1991-1993).

Fonte: Assessoria de Comunicação da ACESE



Sabe aquele seu livro que você quer publicar?
Fale com a gente!

ArtNer EDITORA
Comunicação

joselitomkt@hotmail.com • (79) 99131-7653 • 3043-1744

Bairro Seguro, o Uber da Segurança de pessoas e bairros

Mais rápido, bem melhor e muito mais barato! Essas são apenas três das características do Bairro Seguro (<http://www.bairroseguro.com>), uma solução disruptiva e inovadora, desenvolvida para aumentar a segurança de pessoas em seus bairros pelo Brasil.

Afinal as pessoas estão mais necessitadas por resolver suas necessidades e por poderem ter condições para viver sua vida de forma mais plena, tranquila e positiva.

Essas necessidades motivaram o surgimento da Netflix, do Ifood, serviram para criar a UBER e agora também motivaram o pioneiro serviço de acompanhamento seguro de pessoas por uso de aplicativo, oportunizado pelo Bairro Seguro e por suas várias empresas parceiras já espalhadas pelo Brasil, em pleno processo de ampliação exponencial.

O Bairro Seguro é um aplicativo para serviços de atendimento de Chegadas Seguras e Saídas Seguras para moradores de bairros, diminuindo consideravelmente as vulnerabilidades e os riscos prioritariamente para as pessoas.



“Trata-se de um novo jeito de fazer segurança!” – Explica Emir Pinho, dealer nacional do Bairro Seguro.

“Enquanto todos os demais serviços de segurança privada atuam de forma reativa e apenas para a segurança de patrimônios, nossa startup desenvolveu um conceito totalmente PREVENTIVO para proteger pessoas, uma vez que permite aos usuários chamarem atendentes de empresas de segurança que atuem no seu Bairro, para

NEGÓCIOS

acompanhar de forma antecipada, suas saídas e chegadas em casa, nos momentos que, segundo estudos, representam entre 70% e 80% dos roubos e assaltos. O Bairro Seguro visa exatamente aumentar a segurança das pessoas”.

O modelo de negócio do Bairro Seguro se dá na triangulação entre moradores, associação de moradores e empresas de segurança (que executam os atendimentos dos chamados) por meio de um aplicativo muito fácil de usar e que tem uma política de preços acessíveis e de amplo perfil de escalabilidade.

E no final, todo esse processo é valorizado pela ferramenta de pesquisa de satisfação e qualidade imediata (*NPS - Net Promoter Score*), o que permite aos usuários avaliarem todos os atendimentos, dando a condição para que as empresas possam aprimorar e qualificar de imediato seus serviços, fidelizando usuários e ampliando e monetizando a base de confiança, de segurança e de usabilidade.

O MOMENTO

O Bairro Seguro surgiu exatamente quando o setor de segurança privada atravessa uma grande mudança, já que o momento tecnológico tornou residências mais seguras, mas acabou transformando as pessoas em

alvos mais expostos e vulneráveis.

Além disso o mercado consumidor passou a exigir muito mais das empresas de segurança, que por uma questão de sobrevivência, precisam se reinventar e prestar serviços que estejam de fato alinhados às expectativas, às necessidades, aos desejos e às condições de pagamento de usuários e contratantes, contrariando as práticas dos últimos 20 anos.

Para atingir esse ponto de mudança, inevitavelmente as empresas do setor terão que se adaptar à transformação digital, naquilo que ela se permite, e aos reflexos da Revolução Industrial 4.0, tornando processos mais simples e mais perceptíveis...e muito mais aceitos pelos usuários e consumidores.

O Bairro Seguro representa uma ferramenta de apoio para usuários e para empresas que apostam nessa evolução de conceitos e de práticas inovadoras. É a primeira solução para gerar segurança preventiva, de forma rápida, fácil, com alto potencial de qualidade e mais barata!

Para conhecer mais sobre o Bairro Seguro empresas de todo o Brasil, dispostas a se tornarem parceiras podem entrar em contato diretamente com dealer desta solução pelo e-mail: emir.pinho@bairroseguro.com ou pelo fone/WhatsApp 51 999 67 3306.



EMIR PINHO

Emir é palestrante, escritor, articulista, painelistas, blogueiro e desenvolvedor de técnicas de atendimento, de Customer Success e de Gestão para o novo mercado criado pela Revolução Industrial 4.0

5 mil mudas produzidas na Biofábrica do SergipeTec potencializam a apicultura do estado

Buscando contribuir para um Sergipe mais sustentável, o Sergipe Parque Tecnológico (SergipeTec), através da Biofábrica de mudas, iniciou os plantios anuais. Já foram plantadas um total de 15.000 mudas nativas, dos biomas Mata Atlântica e Caatinga. A ação socioambiental, integrada com o Governo do Estado, visa potencializar a cadeia apícola e o desenvolvimento econômico de Sergipe. Esse ano, com o apoio da Associação Sergipana de Apicultores (ASA), serão plantadas e distribuídas 5000 mudas, beneficiando a 20 famílias de apicultores, ao todo. São mudas com potencial apícola, produzidas e tratadas na Biofábrica do SergipeTec, direcionadas à produção de mel e de pólen apícola, a fim de restaurarem as florestas do Estado.

“Nossa Biofábrica tem um papel fundamental para o fomento socioeconômico do Estado, na formação e no desenvolvimento de pesquisa de mudas, cujo tratamento é direcionado a uma melhoria na qualidade final dela. Como a inovação é, sempre, contínua, em alguns pontos, ela, naturalmente, tem uma prioridade ou importância maior. No caso da nossa Biofábrica, que é coordenada pelo pesquisador, o engenheiro florestal, Ronaldo Fernandes, ela trabalha em cima de culturas como o abacaxi, bananeira, cana de açúcar, palma forrageira e mais de 50 espécies nativas, além do melhoramento de rainhas apícolas. Agradecemos, inclusive, à parceria da ASA, no cuidado da distribuição e da continuidade ao trabalho socioeconômico do SergipeTec”, ressalta Brenno Barreto, presidente do SergipeTec.

O presidente da ASA, Wellington Searah, expli-



ca que as mudas vão cobrir uma área de, aproximadamente, 7 hectares e meio. “A proposta dessa ação é fortalecer a cadeia produtiva do mel, visando a melhoria dos pastos apícolas. Isso porque, por serem plantas nativas e produzidas na Biofábrica, especialmente, para essa finalidade, pode aumentar a produção dos nossos apicultores e contribuir no desenvolvimento socioeconômico do Estado”.

Desde 2015, o SergipeTec atua na cadeia apícola, em parceria com a Codevasf e o Governo do Estado. Nesse período de quatro anos, já foram produzidas mais de 30.000 árvores nativas e plantadas, em áreas rurais e urbanas, mais de 20.000 mudas; além de atender às demandas das prefeituras municipais e instituições.

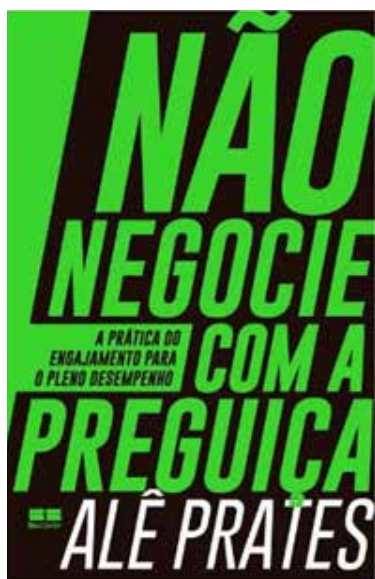
Fonte: Assessoria de Comunicação / SergipeTec

INDICAÇÃO DE LEITURA

Não Negocie com a Preguiça

Autor: Alexandre Prates

Editora: Best Seller, 2019



Sinopse:

Profissional destaque na área de desenvolvimento humano, liderança e performance organizacional, o escritor, palestrante e educador executivo Alexandre Prates ou, simplesmente, Alê

Prates, como gosta de ser chamado, é fundador do Instituto de Coaching Aplicado, o ICA, tendo como resultado mais de duzentas empresas em vinte estados do Brasil e mais de 1 milhão de pessoas impactadas por suas palestras e treinamentos. É formado pelo Behavioral Coaching Institute e pela Graduate School of Master Coaches, e cursou Leading Innovative Teams no MIT (Massachusetts Institute of Technology). Nesta obra, com base em seus estudos e sua vivência profissional, Prates aborda a prática do en-

gajamento, tanto no âmbito profissional quanto no pessoal, para o pleno desempenho. Ele desconstrói alguns mitos do mundo dos negócios, como o clássico “foco no resultado”. Ele diz que o foco no resultado é destrutivo, pois nos faz esquecer o princípio básico da conquista de objetivos, que é construir um caminho que valha a pena e consiga sustentar a longo prazo. Com a leitura, foi possível entender que o comprometimento não é tudo, pois, enquanto o comprometimento quase sempre se baseia em uma obrigação, a pessoa engajada sabe que existe um sentido maior para dar os passos necessários na direção dos seus objetivos. E o que é ter engajamento? Na obra, o autor explica que ter engajamento é fazer a coisa certa na hora certa, sendo livre para tomar decisões. Assim, ele orienta e motiva o leitor a trocar a inércia pelo engajamento. Como ele mesmo diz, neste livro não tem enrolação, termos técnicos ou mentiras motivacionais, o livro, de fato, foi escrito e estruturado para que a mudança de atitude comece por você, independente de ser na área pessoal ou profissional. Boa leitura!

**Site/loja para comprar: Saraiva;
Amazon.com; Livraria Escariz;
Livraria Cultura**



IÊDO FLÁVIO DE ANDRADE FILHO

Administrador, advogado, empreendedor, empregado público, especialista em gestão pública e empresarial, presidente da Academia de Ciências de Administração de Sergipe (ACAD-SE) e coautor do livro RH na Veia.

POTENCIALIZE SEU NEGÓCIO

Venha fazer parte do maior clube de vantagens e benefícios do Brasil.



Sua marca sendo vista por todos

+500.000 assinantes
média de **10.000** views no Instagram
150.000 visitas diárias em nossa página
média de **10** postagens diárias

Divulgação da sua marca

- disparo de e-mail marketing para mais de 500.000 assinantes fiéis
- postagens e promoções no facebook
- postagens com influenciadores e divulgações no Instagram
- divulgação 24 horas por dia 7 dias por semana
- divulgações no Youtube
- ações de relacionamento por WhatsApp

Sua empresa ao lado de grandes marcas

Estar ao lado de grandes marcas do Brasil e do Mundo, garante credibilidade e um excelente posicionamento de mercado.



☎ 0800 945 5555

📍 Av. Desembargador Maynard, 592
Cirurgia - Aracaju-SE - Cep: 49055-210

Accesse agora e solicite a visita de um representante

www.boomcard.com.br

