

Meta

Edição 03
Junho 2023
Ano I



ESTILUS ÓTICA

Estilus Ótica celebra
37 anos e expansão
da unidade Aquarius

CONNECTAVALE

Democratização
da educação
empreendedora
e *networking*
na região

Entusiasta e idealizador
de novos negócios

Simeir Coelho

Fomenta conexões em
grupos empresariais

WILLIAN COSTA

A determinação
para empreender
e mudar a
própria realidade





CLICK BUSINESS

FOTOGRAFIA E VÍDEO PARA EMPRESAS



Potencialize sua Marca Pessoal!

@_CLICKBUSINESS_

(12) 97404-7084

REVISTA **Meta**

São José dos Campos | São Paulo

Edição 03 | Junho 2023 | Ano I

www.revistameta.com.br
contato@revistameta.com.br
12 99643-0871 | 12 99665-8460

Publisher | Wagner Bonfim
wagner@revistameta.com.br

Relações Públicas | Jucelia Ribeiro
jucelia@revistameta.com.br

Diretora de Marketing | Juscimara Machado
juscimara@revistameta.com.br

Redação | Jucilea Ribeiro
jucilea@revistameta.com.br

Projeto Gráfico e Diagramação

Wagner Bonfim

Bancos de Imagens: Shutterstock e Pexels

Capa: Daniela Cruz | Click Business

Colunas: Daniela Cruz | Click Business

Tiragem: 1.000 Exemplares
Administrado e Distribuído
pelo Grupo Fontes

Nossa revista na versão digital é totalmente interativa, ou seja, onde você vir um ícone, seja ele de redes sociais, sites ou *Whatsapp*, ao clicar você será redirecionado à página de destino, são botões para tornar sua experiência ainda mais agradável e poder conferir tudo ao alcance de apenas um toque. Agora se estiver com uma versão impressa em mãos ou esteja vendo através de um monitor, basta apontar a câmera do seu smartphone para os QR Codes.

A revista Meta é de propriedade da Editora Fontes, os artigos aqui expressos são responsabilidade de seus autores, não refletindo necessariamente a opinião da Revista Meta ou da Editora Fontes.

As fotos publicadas têm o propósito de ilustração das matérias e os direitos reservados aos seus titulares. As matérias aqui publicadas podem ser reproduzidas e compartilhadas com devida citação da fonte Revista Meta.

boas-vindas!



**Jucilea
Ribeiro**
Redatora

Veja além do que se pode enxergar



que parecia um sonho se torna realidade, Amy Cuddy diz: “aja até que tudo se torne realidade”.

Em suas mãos repousam nossas anotações e registros daquilo que era somente uma idealização.

Agora, os degraus da escada expõem-se à nossa frente e o chão estende-se para o pisarmos.

É uma grande satisfação para nossa equipe compartilhar ideias, informações e casos de sucesso com vocês, nossos leitores, em uma linha editorial considerada, reimaginada e discutida (no sentido mais benéfico da palavra).

Como equipe fomos e somos moldados por cada caractere aqui digitado e agora, compartilhado com cada leitor.

Isso posto, incentivo que você leia e compartilhe com o máximo de pessoas que julgue que será beneficiado através dos conteúdos compilados aqui.

Um grande abraço.

15

CAPA

Simei Coelho

Atitudes notáveis
de perseverança
e dedicação



nosso conteúdo

05

**Nossos
Leitores**

O que estão
dizendo da
Edição 02 de
Maio de 2023

06

Editorial

Wagner Bonfim

Pessoas reais
precisam de
pessoas reais

08

Coluna

Lucas Bustamante

O Network como
ferramenta de
desenvolvimento de
habilidades sociais

28

Coluna

Murilo Dantas

Como
planejar suas
finanças para
emprender

32

Coluna

Flávio Lima

Os fundamentos
das vendas B2B

38

**Nosso
Network**

Encontros, eventos,
negócios e amigos



10

ConectaVale
promove educação
empreendedora



34

A determinação
para empreender
e mudar a própria
realidade



30

O impacto da
imagem pessoal
nas relações de
negócios



37

Estilus Ótica
celebra 37 anos
e expansão da
unidade Aquarius



nossos leitores

Veja o que nossos leitores estão dizendo

Edição 02
Maio de 2023



Soleane Estevam
Esteticista

Sobre os conteúdos da Edição 02 da revista Meta.

“
Estou maravilhada e muito entusiasmada com o aprendizado oferecido a nós pequenos e grandes empreendedores. Ler as experiências dessas mulheres, aprender com elas, para mim está sendo grandioso saber que fazemos parte de um único time: “mulheres que lutam todos os dias para vencer”. Obrigado pelo conteúdo riquíssimo. Parabéns.

Eiji Hirayama
Gestor de Projetos

Edição 02 da revista Meta

“
Como empreendedor gostei muito das formas de propagandas feitas em páginas inteiras; uma grande oportunidade de fazer um empreendimento. Ela corresponde bem o que eu estou procurando, por essa facilidade e similaridade que tem como um Site. A revista Meta está no caminho certo para ser a próxima geração de revistas.



Almir Meireles Alves
Assessor de Investimentos - XP

Sobre a entrevista de capa da Edição 02

“
A entrevista da Anna Moreno Damico despertou em mim uma profunda reflexão sobre o equilíbrio entre trabalho e vida pessoal. A necessidade de envolver a família nos empreendimentos, aproveitando seu apoio para alcançar o sucesso. Agradeço à revista Meta por trazer à tona essa questão tão relevante e inspiradora.”



A Revista Meta, já chegou com tudo no mercado digital e também como produto físico. São leituras com alto conhecimento geral, financeiro e empresarial. Assim, como entrevistas com pessoas incríveis e admiráveis como a Anna Moreno Damico, mulher incrível, determinada... Imparável! A Meta nos traz conteúdos que sentimos prazer em ler a matéria até o final. Parabéns à equipe da Revista Meta.

Silésia Alves
Empreendedora Digital

Sobre a Edição 02 e entrevista com Anna Moreno Damico



Quer compartilhar sua experiência conosco?

Siga-nos no **Instagram**  @revistaameta

Ou nos envie uma mensagem pelo WhatsApp.

 12 98179-2799



Wagner Bonfim

Sócio-fundador
da Editora Fontes

Publisher



Pessoas reais precisam de pessoas reais

Relacionamentos são a base da civilização, não há como fugirmos disso, acredite eu tentei. Sempre fui aquele cara que trabalhava sozinho em uma sala com um computador ou aquele colega que entrava mudo e saía calado com um fone de ouvidos para evitar interação humana.

Não é difícil de imaginar que isso não ajudou em nada profissionalmente. Ao trabalhar em uma empresa sem grandes ambições esse comportamento pode passar despercebido, mas se deseja promoções e aumentos a história muda. E se deseja empreender, então? Aí teremos um problema dos grandes.

Empreendedorismo deveria ser sinônimo de relacionamentos, você pode até pensar que no mundo de hoje com o digital no topo, a inteligência artificial sendo aclamada, *home office* sendo a opção número um da maior parte das pessoas, que relações de negócios está ultrapassada. Te garanto que se esse é o seu pensamento, está cometendo um grande equívoco; pessoas precisam de pessoas e digo mais, pessoas sempre precisarão de pessoas.

Há uma frase que gosto muito de Walt Disney: *“Você não constrói nada sozinho. Você descobre o que as pessoas querem e constrói para elas.”*

Em última instância, empreender se trata de atender o outro, se trata de ofertar algo útil e necessário para o outro. E eu te faço uma pergunta retórica: como se faz isso sem um bom relacionamento e confiança?

Hoje, o famigerado *network* tem tomado conta da internet e das cidades, todas as semanas há pelo menos um encontro, café ou evento visando gerar *network*, isso por si só demonstra como é latente a necessidade de estar em movimento e se relacionando para gerar negócios.

Tudo o que falamos até aqui vai além de trocar cartões de visitas, e falar sobre si por cinco minutos em um evento pontual. A base é criar vínculos e estabelecer um relacionamento mútuo de confiança e amizade. As pessoas gostam de comprar e fazer negócios de quem elas conhecem e confiam; com você não deve ser diferente.

Para isso é preciso que haja organização e disposição das pessoas em ter o foco de contribuir ao invés de simplesmente receber. Imagine um encontro em que todos estão querendo vender e ninguém querendo comprar, não há como isso funcionar.

Você não constrói nada sozinho. Você descobre o que as pessoas querem e constrói para elas.

Walt Disney

Nesta edição veremos um pouco sobre esse assunto com nosso entrevistado que além de muita experiência com grupos de negócios, lidera dois grupos e desenvolveu um método para que *network* seja organizado e gere resultados para todos os envolvidos de forma orgânica.

Veremos como conseguiu através de uma boa rede de contatos ter acessos que não teria de outra

maneira, distinguindo a diferença de apenas te um *network* e concretizar um bom networking.

Desejo que essas publicações o encontre em um bom momento e que possa te ajudar a ter reflexões e novos aprendizados.

Que na leitura desta edição, você alcance o que desejamos para nós mesmos que é crescer 1% todos os dias.

O *Network* como ferramenta de desenvolvimento de habilidades sociais



@psicólogo_lucasbustamante

**Lucas
Bustamante**



**Bacharel em Psicologia e
pós-graduando em Psicologia
Junguiana pelo IJEP**

Foto: Daniela Cruz | @_clickbusiness

Estabelecer conexões profissionais pode oferecer visibilidade e impulsionar os negócios empresariais

Nos últimos anos temos observado inúmeras palestras, cursos, rodas de conversa sobre a importância de construir boas relações nos ambientes de trabalho e de que maneira possuir um *network* de qualidade pode ser benéfico para o desenvolvimento como empresário e principalmente, como indivíduo.

Mas qual o real impacto do *network* na vida do empresário? É sobre isso que quero abordar nesse artigo. Os processos de interação humana e funcionamento social da nossa civilização nos últimos anos tem sido marcado por um grau de complexidade e diversidade muito grande, o que nos permite ter contato com pessoas que possuem vivências, pensamentos e modos de agir muito diferentes do nosso.

Compreender essas dinâmicas para o *network* fazem com que o empresário esteja aberto a conhecer novas pessoas e vivenciar experiências que podem contribuir para o desenvolvimento de habilidades sociais.

Mas o que são as famosas habilidades sociais? Diz respeito a que exatamente?

Habilidades sociais referem-se a um conjunto de competências necessárias para se comunicar, interagir e possuir bons relacionamentos interpessoais.

Essas habilidades são fundamentais nos mais diversos aspectos da vida, principalmente para o empresário.

Como um *network* de qualidade pode ajudar a desenvolver essas habilidades? Listarei algumas.

1- Comunicação verbal: envolve a capacidade de explicitar pensamentos, sentimentos, ideias e projetos de maneira clara e consistente, ter uma boa rede de contatos pode contribuir para o empresário desenvolver habilidades de escuta ativa e comunicação adaptada para diferentes públicos. *Paul Watzlawick* em seu livro “Pragmática da Comunicação Humana” (1981) considera que a comunicação possui um papel fundamental na organização da vida humana e da ordem social, toda comunicação, seja ela verbal ou não verbal, é marcada por obstáculos, tanto do emissor (aquele que comunica) quanto do receptor (aquele que recebe), identificar quais são esses obstáculos contribui para uma comunicação mais clara e assertiva.

2- Gerenciamento de conflitos e trabalho em equipe: fundamentais para construir relações saudáveis, negociações justas, ambiente de cooperação e respeito ao próximo. Algumas medidas para gerenciar conflitos envolvem reconhecer quais são as variantes que provocam esses conflitos, separando as pessoas do problema, adotar medidas que atinjam o foco do problema, não necessariamente as pessoas. É necessário tomar cuidado para que os conflitos sejam resolvidos e os ambientes tenham relacionamentos mais saudáveis, caso esses problemas sejam abafados, como consequência virão conflitos em uma intensidade maior.

3- Possibilidades de aprendizado: um ambiente de *network* permite que o empresário esteja sempre em contato com novas ideias, experiências e demandas de mercado, possibilitando estar em constante evolução.

Um ambiente de *network* organizado e cooperativo pode servir de impulsionamento para o empresário.

4- Inteligência emocional: diz respeito à capacidade de reconhecer e gerenciar as próprias emoções, consequentemente respeitando o limite e as emoções do outro.

5- Criar sistemas de feedback: receber o *feedback* é muito importante para o empresário aprimorar suas práticas, metodologias, estratégias e relacionamentos. O *feedback* construtivo permite entender se as ideias estão sendo absorvidas da maneira almejada, além de possibilitar a identificação de possíveis equívocos e limitações que estão comprometendo a dinâmica empresarial.

Desenvolver e aprimorar essas habilidades sociais são benéficas para promover melhores relacionamentos interpessoais, comunicação assertiva e gestão de conflitos de maneira saudável e construtiva.

Um ambiente de *network* organizado e cooperativo pode servir de impulsionamento para o empresário praticar essas habilidades de maneira consistente, buscando melhores interações sociais para identificar possibilidades de aprimoramento pessoal e empresarial.

Para se desenvolver, é preciso deixar de lado o próprio eu.



ConectaVale | Foto: Dimas Vilas Boas

ConectaVale promove educação empreendedora

Um bate papo rápido com Dimas Vilas Boas, idealizador do ConectaVale, que visa romper as barreiras do empreendedorismo

Revista Meta: Dimas, qual sua profissão? Sempre foi empreendedor?

Dimas Vilas Boas: Nem sempre fui, mas sempre quis ser. Eu brinco que sou um pouco empreendedor, um pouco fotógrafo, um pouco jornalista. Minha formação é em jornalismo com especialização em gestão de negócios e gestão empresarial. Dentro da faculdade de jornalismo eu aprendi fotografia e a partir dali busquei especializações em fotografia de família e fotografia de retratos. Agora, o curioso é que independente de uma ou outra profissão, eu sempre gostei de pessoas. Conversar, conhecer, ajudar de certa forma, compartilhar algo, isso tudo sempre teve muito a ver comigo. Não foi à toa que eu me guiei por esse caminho que estou hoje.

Empreender na comunicação é lidar com pessoas, é entre aspas cuidar delas, seja na fotografia, na forma de ensinar a se comunicar melhor. Eu fotografo casamentos desde 2010. Em 2018, além da fotografia, dei tração a uma outra vontade que era comunicar. Há cinco anos tenho um portal de notícias positivas que é o **outrosquinhentos.com**. Esse portal foi criado como um *hobby*, uma paixão mesmo, mas foi se moldando, ganhando força, representatividade, reconhecimento e hoje, como eu gosto de falar, já está “encorpado” como uma empresa de comunicação do bem.

ESTILUS|ÓTICA

DESDE 1986

COMPRE UMA

ARMAÇÃO DE GRAU

OU SOLAR E GANHE

40% DE DESCONTO
NA SEGUNDA

#

DIA
DOS
NAMORADOS

Conheça nossas unidades

  estilusotica

 www.estilusotica.com.br

*Desconto aplicado ao produto de menor valor.
Não cumulativo com outras promoções. Consulte regras.
Válido por tempo determinado.

Revista Meta: Você sempre fez *networking* e fomentou relacionamentos?

Dimas Vilas Boas: Sim. E não foi algo premeditado ou imposto, simplesmente aconteceu. Um pouco pelo meu jeito de ser sempre comunicativo, querer saber de tudo um pouco, ajudar aqui, ali, tirar uma dúvida ou outra, mas também pelo fato de ter começado relativamente cedo num mercado que vive quase que substancialmente de relacionamento. Essa forma de se relacionar, o trato com as pessoas e, principalmente, ser e estar presente para os meus contatos são coisas que eu valorizo muito e que fazem toda a diferença. Hoje nós temos muita facilidade em fazer contatos, conhecer pessoas, trocar ideias, cartões - por mais clichê que seja -, e temos redes, grupos, redes sociais próprias para isso, então é relativamente mais fácil do que há dez, treze anos.

Revista Meta: Dimas, como surgiu a ideia de iniciar o ConectaVale?

Dimas Vilas Boas: É curioso pensar como o ConectaVale nasceu porque ele vem de uma conjunção muito forte: Primeiro pela minha vontade de juntar pessoas, fazer contatos e ajudar a fomentar o empreendedorismo de fato, sem travas, sem dificuldades. Segundo porque o cenário e momento ideal veio a calhar na minha frente. O Fabiano Roxo, professor e amigo e que tem uma mente inquieta assim como a minha, começou a



me instigar no fim do ano passado sobre promover espaços e momentos de trazer a sociedade para dentro de espaços de ensino (hoje ele é reitor da ETEP, em São José dos Campos). Com algumas rascunhadas no papel eu cheguei com o nome, identidade visual, rede social e site pronto – e falei: “Olha, tá aqui. Bora?”. Acho que ele até se assustou um pouco com a vontade que eu coloquei naquele projeto. E só tenho a agradecer porque ele foi uma das pessoas que acreditaram nessa ideia que hoje já tem quase seis meses, reuniu mais de trezentos empreendedores, ajudou ao próximo e fez com que muitas conexões e aprendizados positivos acontecessem.

Revista Meta: Para quem é o ConectaVale?

Dimas Vilas Boas: O ConectaVale reúne todo tipo de empreendedor. Independente do tamanho da empresa, do porte, se já é um CNPJ ou ainda é um CPF querendo se regularizar, o ConectaVale é feito de pessoas para pessoas, até porque, querendo ou





Dimas Vilas Boas | Foto: Carolina Veneziani

não, por trás de dois CNPJs sempre existem dois CPFs cuidando de alguma negociação, burocracia, parceria e por aí vai, (risos).

A ideia é que o empreendedor, de qualquer segmento, sinta-se à vontade para ser membro do ConectaVale.

Nossas atividades são livres, abertas ao público (mediante inscrição prévia), gratuitas e solidárias. O único pré-requisito para participar de nossos encontros é se inscrever e fazer uma doação voluntária. Apenas isso.

Temos uma programação mensal composta por dois encontros: um para networking, mais despojado e outro, mais sério, para aprendizado, que são as aulas da Escola de Empreendedores.

Revista Meta: Quais as metas para o ConectaVale em 2023?

Dimas Vilas Boas: Em primeiro lugar, consolidar o modelo. Hoje o ConectaVale ainda é o “ConectaSãoJosé”, porque estamos validando nossas iniciativas na cidade onde o projeto começou. Uma vez consolidado, poderemos “pegar a Dutra, a Tamoios, a Floriano” e expandir nossas atividades para outras cidades. Vejo esse momento com muita importância porque para essa validação acontecer, a rede e suas atividades precisam ser conhecidas e reconhecidas aqui em São José dos Campos, e é justamente nesta fase que estamos hoje. Atraindo novos membros, empresas parceiras, tirando do papel nossos planos de atuação na cidade como um todo – porque queremos ser também parceiros da cidade, não só do empreendedor -, e colocando em ação nosso manifesto*, creio que estaremos prontos para expandir às outras trinta e oito cidades do Vale. Nossa região é muito próspera, criativa, tem uma energia e uma gente que é fora de sério, ela merece iniciativas como a nossa de democratizar o acesso ao empreendedorismo, juntar pessoas, ideias e fazer o networking acontecer. Creio que temos ainda uma boa jornada pela frente, mas o caminho que já percorremos mostra o quanto estamos trilhando bem. Tenho muito orgulho dos frutos que produzimos até aqui.

Ser e estar presente para os meus contatos são coisas que valorizo muito e que fazem toda a diferença.

*O manifesto em questão é uma carta de intenções chamada “20 pontos de fomento ao empreendedorismo”. O documento reúne vinte ideias a serem implementadas em parcerias com os organismos sociais e entidades públicas das cidades do Vale do Paraíba à população.



**Excelência na Prestação de Serviços
de Engenharia Elétrica, Instrumentação,
Automação com Soluções de Qualidade**

- Desenvolvimento de Projetos Elétricos
- Montagem de Quadros Elétricos
- Instalação de SPDA
- Instalação de Energia Solar
- Adequação NR-10
- Alocação de Mão de Obra Especializada

12 98866-4058 | 12 97410-0635 | 12 97402-0869 | contato@emeasolutions.com.br



www.emeasolutions.com.br



[emeasolutions](https://www.linkedin.com/company/emeasolutions)



[emeasolutions](https://www.instagram.com/emeasolutions)



A portrait of Simeio Coelho, a man with short dark hair, wearing a dark suit jacket over a dark button-down shirt. He is standing with his arms crossed and a slight smile, against a dark grey background.

CAPA



 @simeioelho

**SIMEI
COELHO**

Casado com Ana Coelho, pai de um casal de filhos, advogado e empresário. Fundador de dois principais grupos de Networking na cidade de São José dos Campos - SP

**ATITUDES NOTÁVEIS
DE PERSEVERANÇA
E DEDICAÇÃO**

Com relacionamentos verdadeiros e colaborativos, Simeí consolidou sua rede.

S

imeí Coelho é casado com Ana, pai de um casal de filhos, nascido na capital de São Paulo, filho de pais brasileiros e guerreiros.

Advogado, fundador da Simeí Coelho Advocacia em São José dos Campos – SP, atualmente desenvolve programas de capacitação empresarial chamados: Empreendedores do Reino - EDR e o Clube Amigos que Valem Ouro - AVO.

Um empresário experiente e atuante significativo na prática de Networking; atividade essa que é e deve ser considerada essencial para todos que pretendem obter resultados relevantes em seus negócios.

Revista Meta: Sempre sonhou em ser advogado?

Simeí Coelho: Não, não (risos). Esse sempre foi um sonho do meu pai. Ele foi Juiz de Direito e Advogado ao aposentar-se da magistratura. A partir daí passou a desejar que eu me formasse e passássemos a advogar juntos.

Sou e sempre fui apaixonado pelo empreendedorismo. Comecei ainda menor de idade, todavia, após ter sofrido uma falência nos meus primeiros negócios, tomei a decisão de fazer a faculdade de Direito e passar a advogar. Foi assim que nasceu a Simeí Coelho Advocacia em 2009.

É bem verdade que apliquei o empreendedorismo na advocacia e aí, sim, passei a ter muito gosto pela profissão advocatícia. Em 14 anos de advocacia própria já conquistamos mais de 3.000 clientes e mais de 7 milhões de reais de faturamento.

Revista Meta: Conte-nos sobre suas origens familiares e a influência que seus pais tiveram em sua formação como pessoa, pai de família e advogado.

Simeí Coelho: Meus pais eram muito pobres. Minha mãe, natural de uma pequena cidade do interior do Estado de São Paulo (Bocaina), é a caçula dos 10 filhos que meus avós maternos tiveram, sendo que ela ganhou o primeiro par de chinelos com quase 11 anos de idade. Morava na roça, trabalhou em casa de família e veio concluir os seus estudos aos 51 anos. Como mãe ela sempre foi uma leoa! Muito presente na minha criação e educação até eu me casar aos 18 anos.

Meu saudoso pai, natural de uma pequena cidade do interior do Estado do Piauí (Simplicio Mendes), também era de uma família de 10 filhos. Eles vieram para São Paulo de “Pau de Arara” e passaram a residir em cortiço.

Meu avô era alcoólatra e analfabeto. Meu pai, quando se casou com a minha mãe, tinha apenas a 4.ª série do ensino primário, todavia, conseguiu uma vaga de ajudante de pintura na Volkswagen de São Bernardo do Campo, minha cidade natal, e lá ele trabalhou durante 21 anos. Estudou ao longo desse tempo, tanto na formação escolar, por fascículos através dos Correios, como nos cursinhos que a fábrica promovia.

Dessa forma, ele chegou a ser projetista e trabalhar no setor da engenharia da *Volkswagen*.

Em 1987, já formado em Direito, tomou a decisão de sair da fábrica com o objetivo de se mudar para o Piauí para os fins de evangelização e trabalhar como advogado. Lá prestou concurso para a Magistratura e passou a ser Juiz de Direito até a sua aposentadoria.

Ele, com todo o seu exemplo de vida como pai, marido, profissional e servo de Deus, me ensinou a ser um homem honesto, responsável, trabalhador e temente a Deus.

Quando ele faleceu, em 2003, era Juiz de Direito aposentado e tinha o seu escritório de advocacia, no qual eu era estagiário de Direito.

Revista Meta: Você teve outras experiências profissionais?

Simei Coelho: Anteriormente à advocacia desenvolvi uma rede de Escolas de Informática (1995 a 1997), nas cidades de Taubaté, Caçapava e Pindamonhangaba, com 2.500 alunos e 51 funcionários, até vendê-las para um sócio e empreender em outro projeto, o qual, infelizmente deu errado e fui à falência (1997/1998).

Atualmente, juntamente com a advocacia, eu desenvolvo o multiempreendedorismo através de alguns negócios de segmentos diferentes, tais como:

- Simei Coelho Advocacia;
- Instituto Expert em Advocacia (capacitação para advogados);
- Clube Amigos Que Valem Ouro – AVO;
- Registrati - Marcas e Patentes;
- Bibix - O Melhor Jogo da Vida;
- Wone Group - Soluções Tributárias e Empresariais;
- Missão O Presente;
- Dentre outros, dos quais o meu **maior empreendimento** é a minha família (esposa e filhos).



Revista Meta: Qual o maior aprendizado dessa falência em 1998?

Simeí Coelho: Que o universo do empreendedorismo é fantástico, mas, para ter sucesso não basta a intuição ou feeling empresarial, é necessário capacitação sobre gestão empresarial, marketing e vendas, além de saber executar com excelência e muito trabalho o ofício que se propõe a ofertar ao mercado. Foi justamente a partir daquela experiência de falência que busquei as formações em Pós-Graduação em Gestão Empresarial, Business Coaching e MBA em Direito Empresarial pela FGV.

Revista Meta: Como o *networking* entrou em sua vida?

Simeí Coelho: Li um livro chamado: O Livro Negro do Networking - Jeffrey Gitomer, esse livro me mostrou o valor que existe em nossas redes de contatos. Muitas vezes não sabemos explorar e dar o devido valor ao *networking*.

Em 2015 vi uma publicação do BNI e pensei "isso me interessa.", fui à reunião de apresentação no Hotel Urupema, ao final preenchi um formulário, fui admitido, passei a fazer parte de um grupo que formamos em 9 meses que até então era o primeiro no Vale do Paraíba e esse grupo foi crescendo e logo fui o segundo Presidente do grupo. Participei um tempo até que resolvi sair, porém, continuei a participar de outras atividades, bem como a estudar e investir cada vez mais; de lá para cá, entendo na prática que o *networking* nos abre portas que muitas vezes não temos acesso.





FC

FERNANDO CÉSAR

Rua Bacabal, 1126 - Parque Industrial - São José dos Campos - SP

 fccamisariasjc  12 99715-9599





Revista Meta: Você pode nos contar sobre situações em que o network fez a diferença em sua vida e negócios?

Simeia Coelho: Primeiramente, é importante registrar a diferença entre network e networking, sendo que network é a “rede de contatos”, enquanto networking é a atividade de trabalhar essa rede. Todos têm network, mas, poucos exercem o networking de forma organizada e intencional. A prática do networking já me abriu muitas portas que eu não tinha acesso. Por exemplo, o networking já me fez ter negócios com o multiempreendedor e bilionário Carlos Wizard, o qual já me fez propostas para escrever e lançar o livro sobre a minha trajetória de vida e profissional, e para licenciamento do Bibix - O Melhor Jogo da Vida de minha autoria. O **networking** também me abriu portas para contratos de assessoria jurídica com residenciais e condomínios importantes da região, tais como Residencial Terras do Vale e Splendor Garden, além de tantas outras oportunidades, tanto profissionais, como de amizades e religiosas.

Revista Meta: Atualmente há uma onda de eventos de *network*. A que se dá esse crescimento?


Simeia Coelho: Justamente por entenderem que as pessoas gostam de fazer negócios com quem elas conhecem e sentem confiança, ainda mais num mundo cheio de golpes e picaretas do mercado. Os eventos de *network* servem também para gerar visibilidade, oportunidades de parcerias, negócios e vendas.

Revista Meta: Hoje você participa de grupos de *network*?

Simeia Coelho: Sim, eu mesmo sou fundador do Clube Amigos Que Valem Ouro – AVO e do Empreendedores do Reino – EDR .

Revista Meta: Como surgiu o Clube Amigos que Valem Ouro? Como escolheu o nome do clube?

Simeia Coelho: O Clube surgiu por vislumbrar a oportunidade de rentabilizar ao mesmo tempo, em que ajudamos os nossos amigos empresários, de forma que todos ganham.



**“
É preciso estar
em movimento,
pois desta forma
as oportunidades
começam a surgir.
”**

Nos tempos atuais, de tantas crises econômicas, políticas, governamentais e empresariais, o Clube se revela uma ótima estratégia para melhor enfrentamento de tais crises, na medida em que juntos somos realmente mais fortes.

É um Clube de amigos empreendedores, com vistas a proporcionar relacionamentos empresariais, negócios e ganhos financeiros.

Esse nome “Amigos Que Valem Ouro” eu utilizava em campanhas publicitárias na época das minhas escolas de informática na década de 90, de forma que quem já era aluno ao convidar amigos para as nossas escolas concorriam a prêmios (viagens aéreas para *Cancún*).

Ao projetar o Clube, depois de 26 anos daquela rede de escolas de informática, me veio justamente esse nome em mente e acertamos em cheio.

Esse nome se aplica perfeitamente ao Clube - Amigos Que Valem Ouro.

Revista Meta: Qual a maior barreira, hoje, nos relacionamentos profissionais?

Simei Coelho: Os relacionamentos de forma geral andam superficiais e muitos buscando apenas os seus próprios interesses, mas, conforme começam a experimentar relacionamentos positivos, voltados para a ajuda mútua, baseados em princípios e valores do bem, começamos a superar tal barreira e a desenvolver relações sólidas, harmônicas e lucrativas.

Revista Meta: Para nossos leitores iniciantes no universo do networking, como escolher um grupo de qualidade?

Simei Coelho: É necessário ter intencionalidade, ou seja, buscar grupos por interesse e afinidade, pois a base de todo e qualquer networking é o relacionamento. Para os fins de negócios empresariais eu recomendo justamente o Clube Amigos Que Valem Ouro e o Empreendedores do Reino - EDR.

Revista Meta: O que você orienta para quem deseja expandir seus relacionamentos e *network*?

Simei Coelho: É necessário superar obstáculos internos, tais como, a timidez e o comodismo, bem como ter atitude para sair do seu casulo e participar de eventos e grupos, sejam sociais ou empresariais.

É preciso estar em movimento, pois desta forma as oportunidades começam a surgir. O mercado precisa saber que existimos; esse é o primeiro passo para gerar qualquer contratação.

Revista Meta: Para você o que não pode faltar para quem deseja obter sucesso profissional?

Simei Coelho: Além da fé, não pode faltar a resiliência para suportar e superar as adversidades, a atitude para assumir riscos, o respectivo conhecimento profissional para a execução com excelência de tal ofício e o conhecimento em gestão empresarial e *marketing*.

Revista Meta: Qual a sua meta?

Simei Coelho: A próxima meta é multiplicar o Clube Amigos Que Valem Ouro em número de grupos empresariais próprios e franquias. Já a minha principal meta pessoal é deixar um legado para a minha geração, em especial aos meus filhos, Breno e Bia Coelho, de amor, serviço ao evangelho de Cristo, inspiração, despertamento ao desenvolvimento humano e empreendedorismo.

TOP 50 EMPREENDEDORAS MULHERES *de Sucesso*

Olá,

Sou idealizadora do movimento Networking Mulheres de Sucesso em São José dos Campos - SP; Consultora de RH e Especialista em Carreiras.

O intuito desse movimento de empresárias, é crescer cada vez mais o empreendedorismo feminino na nossa região, com objetivo de empoderar mulheres reais. Através do empreendedorismo, consegui despertar muitos gatilhos na minha vida.

A maternidade me ajudou a enxergar quem eu precisava me tornar como mulher e como uma profissional de sucesso.

O movimento Mulheres de Sucesso visa transformar mulheres fortes, que buscam por uma renda extra ou um posicionamento reconhecido no mercado dos negócios. Impulsionando cada vez mais seus dons e talentos para diversas áreas.

Alegro-me em ver que muitas mulheres estão nessa busca constante de serem vistas, e mostrarem para sociedade que independente de qualquer circunstância, estão prontas para se destacarem.



Gleice Helen

Consultora RH e Carreira
@rh.gleicehelen



Lys Oliveira

CEO Empire Outsourcing | @lysoliveira



“Somos uma empresa que oferece BPO em muitas áreas: Recursos Humanos, Administração Geral, Financeiro, Contabilidade e Comércio exterior.”

Andréa | Dianý

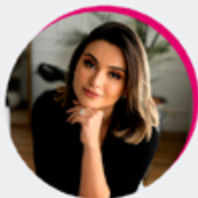
DGA Marmita Fit | @dgamarmitafit



“Somos uma empresa de marmitas fit, preparadas em fogão à lenha com ingredientes selecionados e temperos naturais. Tenha uma alimentação equilibrada e saudável.”

Emanuelle Martins

EM Advogados | @emadvogados



“A EM Advogados nasceu da minha paixão por empreendedorismo e direito. Destacamo-nos por tornarmos verdadeiros parceiros dos nossos clientes.”



Paloma Alves Viana

Psicóloga | @psico_paloma_



“A psicoterapia consiste em um conjunto de práticas terapêuticas entre um paciente e psicólogo com a intenção de diminuir sofrimentos, interpretar os eventos e acontecimentos da vida de uma pessoa.”



Kátia Martins

JCM Materiais Elétricos | @jcm.eletrica



“A JCM é uma empresa que fornece materiais elétricos, automação, iluminação e produtos importados. Atendemos grandes empresas como Embraer, Danone, Ruston alimentos, J Macedo e trabalhamos com as marcas líderes de mercados.”



Andreia Yoshimoto

Esteticista | @andreiaesteticasjc



“Estética Facial e Corporal “Os melhores tratamentos para o seu bem-estar.” Minha missão é cuidar do seu bem-estar, da sua saúde e elevar a sua autoestima!”



Trevo de Ouro

Semijoias | @trevodeouro.semijoias



“Fique mais linda com nossas semijoias exclusivas ou aproveite a oportunidade de ganhar uma renda extra vendendo semijoias por consignado.”



Idma Socha

Nutricionista | @idmasochanutri



“Nutricionista há quase 15 anos, especializada em Saúde da Mulher e Fertilidade Integrativa. Tratamentos: dificuldades para engravidar, Endometriose, SOP, Menopausa, Acompanhamento gestacional e TPM.”



Simone Andrade

Cantinho do Café | @cantinhodocafesjc



“Loja 1 Vista Verde / Loja 2 Jd Aquarius. O Cantinho do Café fica no Spani Atacadista. Venha apreciar em um ambiente aconchegante, com produtos de ótima qualidade.”



Katleen Stefani

Esteticista | @katleen.stafanlipmu



“A micropigmentação NÃO é sobre fazer sobrancelhas, é sobre tocar a alma de uma mulher.”



Samayris Simere

Studio Flow Pilates | @samsimere



“Proprietária do Studio Flow Pilates, sucesso em São José dos Campos, Samayris Simere destaca-se na área pela excelência de atendimentos na Fisioterapia e Pilates.”



Gabriela Cassal

Ação Contábil | @acaocontabil.sjc



“Trabalhamos em parceria com os clientes dando leveza aos processos. Olhamos para o seu negócio com carinho, auxiliando no crescimento e diminuição de custos e tributos.”



Talitha Oliveira

Consultora de Vendas | @talitha.honda



“Te mostro que não existem barreiras em conquistar sua Honda 0km! Trabalhamos com Consórcio Honda, financiamento e à vista. Realize seu sonho!”



Juliana Godoy

Fisioterapeuta Pélvica | @juhgodoyfisio



“Especialista em Saúde da Mulher. Trabalho com Disfunções Urinárias/Fecais, Disfunções Sexuais, Gestação, Parto e Pós Parto. Realizo acompanhamento Intra Parto como Doula e Fisioterapia Obstétrica.”



Sônia Morais

Terapeuta Familiar | @soniamoraisoficial



“Guio mulheres para transformarem suas vidas e alcançarem uma espiritualidade emocionalmente saudável através da Terapia Familiar Sistêmica.”

Patrícia Nunes

Enfermeira | @patynunesmaternidade



“Cursos para gestantes, consultoria de amamentação, cuidados com bebês, furo de orelha em bebês e adultos, laserterapia e auriculoterapia. Também ofereço cursos para profissionais da saúde empreenderem no furo de orelha e na Amamentação.”

Dra. Tânia Scheuer

Fisioterapeuta | @dra.taniascheuer



“A Fisioterapia Pélvica é uma especialidade que atua na reabilitação das disfunções dos músculos do assoalho pélvico (MAP'S).”

Bruna Fagundes

Super Estágios | @superestagios



“A Super Estágios é reconhecida em todo Brasil pela excelência na administração de estagiários.”

Giseli Santos

Outlet Box | @outletbox.oficial



“Oferecemos camas personalizadas feitas em MDF de alta qualidade, garantindo resistência e durabilidade.”

Noemi Mosiah

Construtora Mosiah | @construtoramosiah



“A marca do seu novo empreendimento. Realizamos construções, reformas, acabamentos, e garantimos compromisso e qualidade na sua obra.”

Thuany Paola

TP Comunicação Digital | @tp.comunicacaodigital



“Sou Especialista em ajudar empresas a se comunicarem digitalmente, desde 2016 somando experiência na área do Digital e Tráfego Pago.”

Erica Vanessa

Karamello Boutique | @karamelloboutiqueonline



“Deixando seus looks mais charmosos com nossas opções em Semi Jóias, Bijuterias, Óculos de Sol, Bolsas e muito mais para que você fique ainda mais elegante.”

Débora Mad

Advogada | @deboramad



“Fundadora do grupo de mulheres ALI-CE. Aliança e Conexão, e Empreendedora Líder doTERRA, ensina mulheres a serem bem sucedidas com o marketing de relacionamento e óleos essenciais.”

Juliana Abreu

JJM LOG Armazéns Gerais | @jjmlog



“Há mais de 25 anos desenvolvendo soluções logísticas para o seu negócio, em armazenagem, manuseio e distribuição nacional no transporte multimodal.”

Neula Araújo

Cabeleireira | @neula_araujo



“Cabeleireira experiente com mais de 16 anos de atuação, trazendo estilo, confiança e transformação para seus clientes com cortes e cores impecáveis.”

Priscila Paiva

Padma Estética e Fisioterapia | @padmaesteticaefisio



“Transforme-se de dentro para fora com nossos protocolos de emagrecimento integrados, combinando nutrição e procedimentos estéticos de qualidade. Tenha o resultado que sempre sonhou!”

Alice Siqueira

CEO Poder Rosa Comunicações | @alicesiqueiramkt



“Somos uma empresa especializada em transformar e impulsionar negócios através das redes sociais. Afinal quem está fora das redes está fora do mercado!”

Luana Salles

La Lunna Bronzeamento Estética | @luhsallesbrnzeamento



“Somente no La Lunna Bronzeamento Estética trabalhamos com protocolos exclusivos que já garantimos resultado desde a primeira sessão.”

Andreza Silva

Psicóloga | @sou.andrezasilva



“Especialista em atendimento para mulheres. Busca de sentido, ansiedade, confiança, autoestima e autoreconhecimento, mais de 17 anos trabalhando em desenvolvimento humano.”

Ligia Maria

De Porto a Porto | @deportoaporto_ligia



“Faço parte da equipe de expansão de uma inovação disruptiva no turismo, que me possibilita viajar, me desenvolver, ter uma renda extra trabalhando de casa e ter uma vida com mais liberdade.”

Andresa Matozo

Estrategista Digital | @andy.matozo



“Meu trabalho é entender o seu trabalho e propagar com minha Influência Criativa e Estratégica o seu negócio e empresa.”

Elisabete Marcilio

M&M Semijoias | @mmsemijoias_oficial



“Empreendedora apaixonada pelo que faz há 10 anos, no segmento de Semijoias. Elevar autoestima, proporcionar autoconfiança representa eternamente a personalidade de quem as usa. www.mmsemijoias.com.br”

Vanessa Brites

Fotógrafa | @euvanessabrites



“Fotógrafa há 10 anos e desde janeiro de 2021 sou especialista em Retratos Corporativos. Meu estúdio está localizado no Edifício Eco Tower, na Avenida Nelson D'Ávila, 1837, sala 306, em São José dos Campos.”

Damares Alves

Cabelereira | @damaresalves.oficial



“Sou especialista em cabelos afros e cacheados, temos um atendimento personalizado, sou capacitada para embarcar com você nessa jornada única da transição.”

Valeria Pacheco

Código V Semijoias | @codigovsemijoias



“Inspirada nas mulheres multifacetadas. Suas peças são diferentes, sem níquel e com um estilo único.”

Cíntia Lima

Consultora de Carreira | @rh_cintialima



“Consultora de Carreira, ajudando pessoas e empresas a alcançarem um novo nível de qualidade, desempenho e excelência profissional.”

Dani Campos

Instituto Posicionare | @eusoudanicampos



“Nosso objetivo é ver mulheres bem posicionadas em diversos papéis na sociedade. Valorizamos a Fé em Deus, acolhimento, aprendizado contínuo e autonomia. Trabalhamos com atendimento presencial e on-line; individualmente ou em grupo.”

Luciana Salatiel

LSO Consultoria de Negócios e Finanças | @lusalatiel



“Empresa com foco em acelerar os seus resultados empresariais através da Gestão de Negócios.”

Simone Franco

Agora é Seu Bazar | @agoraeseu.bazaronline



“O uso consciente da moda e fator econômico atual nos leva a buscar a opção Second Hand com qualidade. Oferecemos peças semi-novas sob uma curadoria justa. Trabalhamos em consignação.”

Luciene Castaldi

Bizcocheria Biscoltos Decorados | @bizcocheria_biscoltosdecorado



“A arte de fazer presentes para comer faz parte da missão da Bizcocheria! Uma forma diferente e surpreendente de mostrar aos seus convidados uma maneira encantadora que irá fazer da sua festa ou evento corporativo um verdadeiro sucesso.”

Tati Iaconelli

Ofício das Palavras Editora | @tati.iaconelli



“Sócia da editora Ofício das Palavras, transformamos sua ideia, seu conhecimento e seu infoproduto em livros com um método simples, rápido e acessível.”

Dra. Livia Luz

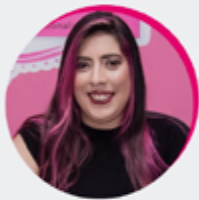
Livia Luz Harmonização Facial | @dralivialuz



“Especialista em Harmonização facial, amo aliar saúde à beleza. Me dedico a deixar minhas pacientes mais jovens com naturalidade.”

Tamires Mesquita

RT Personalizados | @rt.personalizados20



“Trabalhamos com produtos personalizados para festas, eventos, empresas, ou para presentear alguém. O produto personalizado tem como característica, trazer a simplicidade em um pequeno gesto.”

Michelle Falcão

MimmiBaby Moda Infantil | @mimmibaby_



“Fazemos atendimento a domicílio personalizado, e agendamos de acordo com a disponibilidade da mamãe. Preparamos uma Malinha Delivery com tudo o que deseja para atender. A criança pode experimentar as peças dentro do ambiente que ela já está acostumada e dentro do tempo dela.”

Ataíla Faria

Modelada Store | @modeladastore



“A Modelada Store é uma loja online especializada em Moda Íntima Feminina, através das lingerie resgatamos a autoestima das mulheres.”

Meire Rocha

Conf Contabilidade | @confcontabilidade



“A contabilidade é minha paixão, onde encontrei o meu propósito. Ajudar o empreendedor de forma leve e simplificada a alavancar seus negócios.”

Andreza Miranda

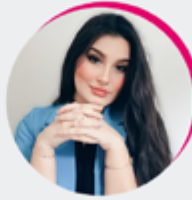
Assessora e Influencer Digital | @andrezaadnarimoficial



“Através da depressão, eu me conectei comigo mesma e superei alguns gatilhos mentais. Na assessoria coloco minha energia e luz para realizar com excelência um trabalho com uma vivência única.”

Nicole Duarte

Designer Nicole Duarte | @designer_nicoleduarte



“Com mais de 7 anos de expertise, somos especialistas em identidades visuais femininas e emocionais, aplicando delicadeza, personalidade, estratégia e amor na sua marca.”

Regina Andrade

ST Metrologia | @stmetrologia



“Somos uma empresa especializada na calibração e manutenção de equipamentos para aérea da saúde, hospitais, clínica de estética, laboratório e também industrial.”

Dani Costa

Podóloga | @danicostapodologia



“Atendimento clínico e domicílio para homens, mulheres e idosos. Tratamentos: unha encravada, olho de peixe, pés diabéticos, pés rachados, calos e muito mais.”



Foto: Divulgação



@murilodsantas



Murilo Dantas

Mentor de Investimentos e Professor Federal, mestrado e doutorado em computação

Como planejar suas finanças para empreender



Manter o domínio das finanças é essencial para concretizar seu negócio sem afetar a solidez financeira

Quanto vale o seu tempo? Você já pensou nisso? Às vezes, você corre, corre, corre, mas a pergunta “será que vale a pena tanta correria?” continua latejando, como uma farpa na sua mente. Isso é muito comum quando a gente está no modo “vender tempo”.

“Murilo, como assim, vender tempo?” Você trabalhará todos os dias das 8h às 18h, não é mesmo? Pois é! O seu salário é pago em função de seu tempo trabalhando. A grande questão é como você qualifica o seu tempo.

Você tem as mesmas 24 horas que qualquer outra pessoa. Mas como você usa estas horas? Se a sua prioridade for ter mais tempo para o que é mais importante, você precisa “comprar tempo”. E de maneira prática, isso se traduz em você aumentar as suas fontes de renda.

Você pode empreender ou criar ativos que lhe rendam royalties, como uma arte ou um livro, por exemplo. Pode também investir em ativos mais simples de se obter e que gerem renda recorrente na Bolsa de Valores, que é a forma que mais gosto de ser remunerado.

Quem erra em não planejar, planeja errar e 50% do esforço de qualquer projeto é começar.

O fato é que, se você está lendo esse artigo, significa que você pode e deve iniciar um projeto interessante para ter múltiplas fontes de renda e viver menos suscetível à instabilidade financeira. Seguem então 8 passos para você se planejar financeiramente e começar a empreender:

1. Encontre seu P.H.D.

Descubra algo para empreender que esteja no centro de sua Paixão, que você tenha Habilidade em fazer e que tenha potencial de fazer Dinheiro. A interseção desses 3 aspectos irá te colocar na rota do crescimento.

2. Faça um M.V.P.

MVP é um Produto de Valor Mínimo. Ou seja, qual é a versão mais básica de seu produto ou serviço que seja vendável? Faça isso e já execute uma venda. A fórmula para crescer é começar pequeno e evoluir.

3. Venda o mais rápido possível.

Vender para um cliente te dará *insights* preciosos sobre seu produto ou serviço. São exatamente esses *feedbacks* que irão ajudar a melhorar o seu produto.

4. Reorganize suas finanças pessoais.

Cuidado para você não arrastar a sua família para o caos financeiro. Cuide bem das suas finanças pessoais para evitar perder seu mais importante porto seguro.

5. Separe as finanças pessoais de sua empresa.

Sua empresa não é uma extensão de sua conta corrente. Se você sacar dinheiro do caixa toda hora, sua empresa não crescerá. Tenha um orçamento pessoal e outro da sua empresa.

6. Faça um Plano de Transição.

Principalmente se você tiver família, esse papo de “jogar o chapéu do outro lado da cerca e pular” não existe. No final do dia, seus filhos estarão diante de você pedindo feijão, leite, pão e carne.

7. Planeje com metas claras.

Você precisa ter claro a evolução de seu negócio. Não é só começar e “ver no que vai dar”. É muito importante ter parâmetros claros para cada passo.

8. Comece já.

Daqui a um ano, o tempo terá passado do mesmo jeito. Qual será o seu sentimento ao olhar para trás? O sentimento de que “um dia ainda vai empreender” ou que reuniu coragem e começou?

Depois de alguns anos fazendo consultoria e educação financeira e de processos para pessoas e para negócios, percebi que os fatores mais importantes de qualquer projeto é o planejamento e o começar.

Quem erra em não planejar, planeja errar e 50% do esforço de qualquer projeto é começar. Se você quer construir algo sustentável e relevante, você precisa planejar e começar já.

Procure um profissional para te ajudar a estruturar seu plano e iniciar a grande mudança na vida da sua família, pelo bem das pessoas que você mais ama.



Jucilea Ribeiro |  @eujucilearibeiro

Foto: Divulgação

O impacto da imagem pessoal nas relações de negócios

Importante vestir-se de maneira profissional, reflita seu estilo pessoal e sua marca

A maneira como você se apresenta pode ter um impacto significativo no sucesso do seu networking.

A imagem pessoal é importante porque influencia como outros o percebem e pode impactar sua capacidade de construir relacionamentos sólidos. Estar atento à sua aparência é um aspecto fundamental da imagem pessoal, bem como vestir-se para a ocasião.

De acordo com uma pesquisa do *American Institute of Management Technology*, as pessoas levam apenas 3 segundos para

gerar uma primeira impressão ao conhecer alguém pela primeira vez, e o aspecto visual reflete 25% do tempo de impacto que se gera.

Em uma conversa descontraída e bastante importante, trazemos a história de Fernando Cesar, empresário especialista em confecção da moda masculina, proprietário da Fernando César Camisaria que tem conquistado o público masculino da região.

Iniciou cortando gabaritos para a confecção feminina de sua esposa; com a visibilidade da marca e os ambientes em que eles passaram a frequentar, começou a notar que precisava ter uma imagem diferente e como à época sem muito recurso para investir em roupas, pensou: “se eu produzo roupas femininas que são mais difíceis, bem mais complicadas, cheia de detalhes, porque não posso desenvolver também camisas masculinas.”

Assim, em 2017 começou a produzir suas próprias camisas, criando sua marca própria, a Fernando Cesar Camisaria; na necessidade de confeccionar roupas para seu próprio closet e em uma demanda de novos negócios.



Desde então desenvolve o trabalho de moda masculina com modelos diferenciados e detalhes, tornou-se autoridade e influenciador da moda masculina, em São José dos Campos – SP e RMVale.

Atualmente, a Fernando Cesar tem um prestígio de homens que não têm medo de ousar; trabalha pensando na elegância e prezando pelo seu estilo com referências de profissionais da moda masculinas nacionais e internacionais. Cita os nomes de Alexandre Taleb e Tiago Sievers como referência, porém é fiel ao seu talento e estilo.

É imprescindível que o empresário zele por sua imagem.

No início, ele se destacou por usar ternos coloridos e inovadores, alcançando principalmente o público da música por seus estilos mais ousados. Apesar de manter essa ousadia, tem em sua estatística 70% a 80% do público empresarial.

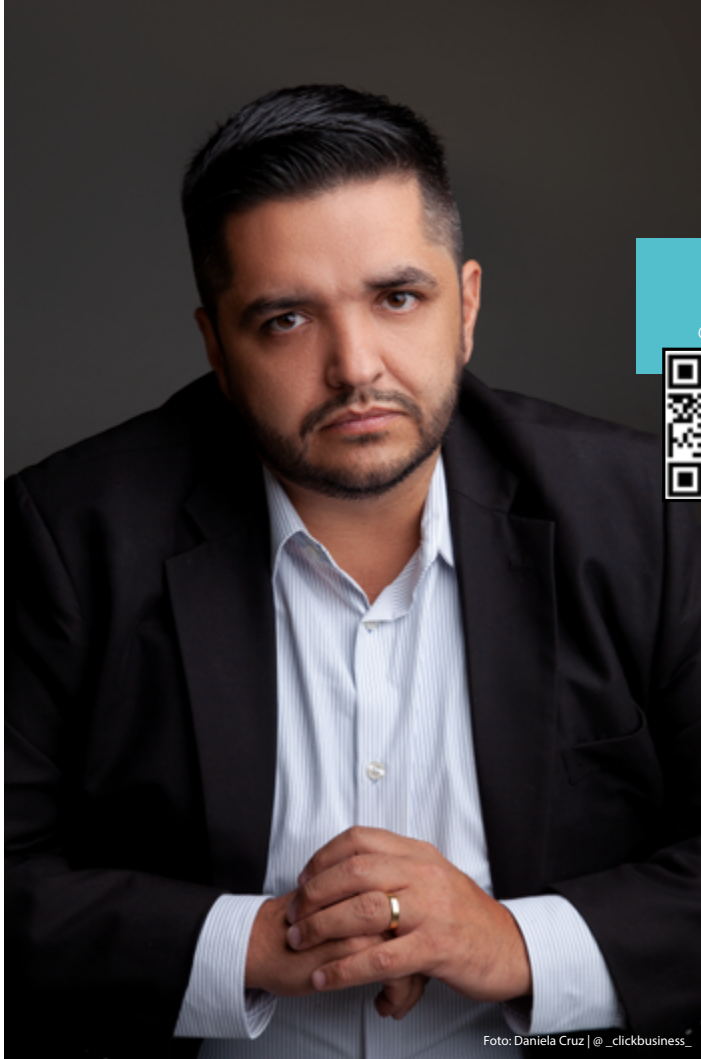
Ressalta que a boa vestimenta é muito importante, se você terá uma reunião, um café de negócios, encontrará um cliente, precisará estar vestido à altura. Vista-se adequadamente, afinal, este é um momento crucial para o seu negócio, até mesmo se for sair à noite para um jantar, é essencial estar sempre bem alinhado e bem vestido.

O ser humano é atraído pela aparência; por isso, é imprescindível que o empresário zele por sua imagem, vestimenta e a empresa será bem representada.

Haja vista a frase bem famosa: “a primeira impressão é a que fica.” – concordo que existem “controversas” para essa frase, que não vem ao caso discutirmos aqui.

Estar em locais de reuniões e eventos onde empresários, empreendedores, microempresários podem se conhecer e estreitar novos relacionamentos com o intuito de desenvolverem negócios lucrativos e de sucesso mutuamente; considerando a oportunidade de socialização, é importante refletir o modo, nesse caso, a vestimenta que irá compor sua apresentação.

Para Fernando César, hoje, a importância do seu negócio é fidelizar a marca, ajudar e fazer parte da vida das pessoas, motivando-as a dar a devida atenção aos fatores da boa vestimenta, desempenhando um papel relevante para sua rede de contatos.



@flavio_sjc

**Flávio
Lima**



**Consultor comercial Triaz
Medicina Ocupacional e MBA em
gestão de vendas e negociação**

Os fundamentos das vendas *B2B*

O foco de toda empresa está nas vendas, mas e quando o cliente é outra empresa? Saiba mais sobre vendas *B2B* (Business to Business)

Nesse artigo abordaremos as estratégias de vendas *B2B* que são vendas de um produto e/ou serviço de uma empresa para outra empresa.

Essas estratégias diferem das estratégias *B2C* (*Business to Consumer*), que se concentram na venda de produtos ou serviços diretamente para o consumidor final.

Antes de apresentar algumas estratégias, precisamos primeiramente saber, atualmente a sua empresa possui metas de vendas? Faça essa pergunta, pois como traçar uma estratégia se você não sabe aonde quer chegar? Falaremos sobre metas mais adiante.

A seguir, apresento algumas estratégias de vendas *B2B* que podem ser úteis para sua empresa:

Conheça bem o seu público-alvo: para quem você vende? Nessa hora especificar é melhor que generalizar, pois assim a estratégia será como se fosse um *sniper* (atirador de elite).

Se você usar uma estratégia generalizada a fim de auferir um maior número de clientes, a assertividade será baixa, pois é importante entender as necessidades e desafios das empresas que você está buscando alcançar.

As dores, desafios e problemas são específicos de cada segmento. Especificar seu público-alvo

é dar um atendimento personalizado com uma abordagem de vendas com autoridade e destacar como seus produtos ou serviços podem ajudá-las a resolver seus problemas.

Mantenha um relacionamento próximo com os clientes: estar próximo do seu cliente faz parte do processo de vendas *B2B*, tanto que, em algumas empresas existe o departamento de *Customer Sucess* - (Sucesso do Cliente) onde mantém a relação com o cliente mesmo depois do contrato assinado. Construir essa relação de confiança é fundamental nas vendas *B2B*, pois assim ajuda a criar confiança e lealdade, além de permitir e estar sempre presente entendendo melhor as necessidades e assim, oferecer soluções personalizadas.

Use o marketing de conteúdo: o bom empresário sabe que o *marketing* não é gasto e sim um investimento.

Fazer o *marketing* de conteúdo pode ser uma estratégia poderosa para as vendas *B2B*, afinal, quanto mais autoridade reconhecemos numa pessoa ou empresa, maior será a sua credibilidade, assim, as chances de contratos mais lucrativos aumentam.

Saber relatar conteúdos relevantes pode ajudar a atrair e engajar clientes em potencial.

Ofereça demonstrações e testes gratuitos: quantas vezes você já presenciou uma oferta na internet com a seguinte expressão "Use por 7 dias grátis"?

Muitas vezes somos Tomé na vida, só acredito vendo. Testar um sistema integrado de gestão, que vem do inglês *Enterprise Resource Planning* - ERP, um serviço

ou um produto faz com que você possa oferecer a experiência da sua empresa para o seu cliente, é ter a certeza que nesse período de teste, você tem as melhores soluções para os problemas dele. Isso ajudará a convencer potenciais clientes de que a sua solução é a melhor do mercado, dessa forma, seu cliente assume o compromisso de uma compra.

Crie uma estratégia de *follow-up*: ter uma cadência bem definida de *follow-up* é importante em vendas, para garantir que a sua empresa está acompanhando seus *leads*.

Sugestão: tenha um sistema de Gestão de Relacionamento com o Cliente - CRM para te auxiliar nessas atividades; gosto do *Pipedrive*, porém existem outras opções no mercado. Com essa estratégia bem elaborada, ajudará a manter a sua empresa na mente dos clientes em potencial e pode levar a vendas futuras.

Essas são apenas algumas estratégias de vendas *B2B* que podem ser eficazes para as empresas. É importante lembrar que cada negócio é único e pode exigir uma abordagem personalizada. Portanto, é essencial validar os processos, realizar testes e ajustes para encontrar as estratégias que funcionam melhor para sua empresa.

Meu compromisso com você, meu amigo leitor, é quebrar a quarta parede, como se estivéssemos numa roda de *networking* compartilhando experiências. Espero que tenha contribuído com que a sua empresa possa ter uma boa estratégia.

Forte abraço!

É importante lembrar que cada negócio é único e pode exigir uma abordagem personalizada.



Jucilea Ribeiro |  @eujuclearibeiro

Foto: Divulgação

A determinação para empreender e mudar a própria realidade

Uma história de lutas e desafios que trouxeram sua recompensa

Willian Costa, 39 anos, nasceu em Foz de Iguaçu, filho de seu Joaquim, que era do interior, e de sua mãe Maria, dona de casa e faxineira.

Atualmente Willian é casado com Vanessa, com quem tem quatro filhas (Perola, Yasmin, Pétala e Crystal) e um filho, Willian Filho.

Durante sua infância, Willian chegou a morar com os pais e seus cinco irmãos debaixo de uma lona por seis meses, até que um dia um de seus tios os trouxeram para Cotia – SP.

Sua mãe conta que foram tempos desafiadores para a família e que muitas vezes passaram fome, sede e muito frio.

Reunia latas, sucata e papelão para vender e ajudar os pais a cuidarem da casa e irmãos.

Chegou a trabalhar com o pai em jardinagem, pedreiro e pescarias.

Depois de algum tempo mudou-se para São José dos Campos para trabalhar em indústria, e aos dezoito anos Willian foi convidado para trabalhar como operário na Gerdau, onde permaneceu por nove anos.

Empreender nem sempre é fácil, porém é viável e compensador.

Apesar de ter trabalhado parte da vida na CLT, ele sonhava em ser empresário, o que o fez diversas vezes iniciar vários negócios e microempresas, inclusive abrindo um *food truck*; porém por falta de experiência e treinamentos específicos essas iniciativas não surtiram efeito e “quebrou”, falindo diversas vezes.

Ao longo de sua vida, ele aprendeu a ser destemido e determinado em perseguir seu sonho de se tornar um empreendedor, possui uma máxima: “não tenha medo de cair, porque se cair será sempre para frente.”

Willian relembra que à época em que foi demitido da empresa Gerdau, sua esposa estava grávida de sua terceira filha, resolveram então, empreender no *Marketing* Hinode, por entenderem que poderiam fazer algo diferente; com a clara intenção de proporcionar uma vida digna e decente para sua família com tempo de qualidade para as crianças. Ter liberdade financeira e geográfica, elaborando suas próprias agendas e horários.

Abriram a primeira franquia da empresa em São José dos Campos – SP, em sua fala ressalta que não foi uma decisão fácil, passaram por muitas dificuldades, bloqueios mentais e vários obstáculos.

Contaram com contrariedades até mesmo dos parentes e vários amigos, porém com constância e persistência chegaram hoje, a um patamar onde:

- As crianças estudam em escola particular;
- Têm apartamento;
- Um carro para ele e outro para a esposa;
- Fizeram várias viagens de cruzeiros;
- Viajaram para vários países.

Com a convicção de sempre declara: “e isso é só o começo.”

Atualmente, tem um programa de mentorias que foi motivado pelo fato de obter resultados consideráveis e sua visibilidade no empreendedorismo fez com que outras pessoas desejassem ter acesso à sua didática e experiência, almejando os resultados que obteve. Desde então tem se dedicado a ensinar o passo a passo de como chegar ao sucesso como líder de equipes, inclusive em outros países.

Em suas aulas de treinamentos aconselha seus mentorados a gerar relacionamentos com empatia para com os clientes. Lembra sempre que quem mais cresce nos negócios são aqueles que desenvolvem mais relacionamentos.

Enfatiza que o *networking* é uma das principais ferramentas para o crescimento e fortalecimento de qualquer negócio.

Meta para o ano de 2023 é: manter para continuar crescendo.

Manter o que foi conquistado nas redes de negócios, *networking*, qualidade de vida familiar e vida espiritual.

Aprendendo sempre, com controle emocional e acima de tudo buscando sabedoria em Deus. Sugerem uma dica aos leitores: tenham sempre uma boa educação financeira.

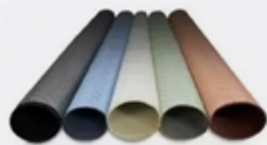
Lema do casal: “Vá e faça.”



Gaxetas



Juntas de Expansão



Papelão Hidráulico



Dutos Flexíveis



Juntas de Papelão Hidráulico



Juntas Metálicas



Fita de PTFE



Protetor de Flange



Trombas de Descarregamento



Juntas de Grafite



Máquina de Cortar Juntas

**QUALIDADE &
COMPROMISSO**

Stampflex®

Soluções em vedação agora tem marca



Av. José Carlos Fernandes, 56
Jardim Terras de São João, Jacareí - SP
comercial@stampflex.com.br | www.stampflex.com.br
12 3351-6390 | 3351-6396 | 12 99774-9942

Estilus Ótica celebra 37 anos e expansão da unidade Aquarius



Jucilea Ribeiro |  @eujuclearibeiro

Guilherme Aurichio, Maria Clara Tavernaro, João Bosco Aurichio, Marcos Silva e Pércila Abner

A Estilus Ótica é uma das óticas mais tradicionais de São José dos Campos – SP, presente na maioria das regiões da cidade e comemora seus 37 anos juntamente com a expansão da unidade Aquarius.

O evento foi realizado na noite do dia 18 de maio de 2023, brindado com coquetel, simultaneamente com desfile de marcas e design atualizados. Amigos, parentes e convidados especiais marcaram presença e tornaram a ocasião ainda mais animada.

Com filiais em diferentes pontos da cidade, conta com colaboradores diferenciados e qualificados para atendimento especial aos clientes que não deixam de elogiar a performance dessa rede de lojas.

As mesmas são recomendadas pelos mais conceituados oftalmologistas da região que contribuem para garantir a confiança e fidelização do público alvo.



Marcos Silva, João Bosco Aurichio e Guilherme Aurichio



Comemoração 37 anos Estilus Óticas



Desfile Coleção Estilus Óticas

nosso network

Encontros, eventos, negócios e amigos



Jucilea Ribeiro, Camila Shes e Carol Cordeiro



Encontro ConectaVale



Wagner Bonfim, Simeí Coelho e Natanael Rabelo



Mário Celso, Jucilea Ribeiro, Jucilea Ribeiro e Simeí Coelho



ALI_CE Aliança e Conexão Empreendedora



Breno Coelho e Felipe Ramirez



Eduardo Rosa e Donizeth Silva



Essência

COSMÉTICOS & BELEZA

PÉ E MÃO • DEPILAÇÃO • LIMPEZA DE PELE
MICROPIGMENTAÇÃO DE LÁBIOS E SOBRANCELHAS
CÍLIOS • MASSAGEM • ALONGAMENTOS DE UNHAS



essencia.sjc



12 98815-8952

Avenida Eliane Maria Barbriere Soares, 459 - Jardim Morumbi - São José dos Campos

Lapidando a beleza feminina



Atendimento 100% personalizado
Mais de 30 Especializações Capilares
R. Baependi, 707 - Jardim Ismenia - São José dos Campos - SP

li
CAMILA INGRID
Studio