

Mota



LIMITES DA MAQUIAGEM

Uma boa aparência
pode servir como
ferramenta de
marketing eficaz

BRANDING PESSOAL

A questão é
descobrir
onde está a
sua essência

O MELHOR CARTÃO DE VISITAS

Rita Melo fala
sobre cuidados
na busca do
sorriso perfeito

RODOLFO KANEMATSU

O Guru do Estilo





Advocacia Completa composta por Advogados
Especialistas em cada ramo do Direito.



☎ 12 96666-0882

Av. Cassiano Ricardo, nº 601 - Sala 61
Jardim Aquarius - São José dos Campos - SP
Edifício The One Office Tower



Simei Coelho
ADVOCACIA

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 Curi Editora, os artigos aqui expressos são responsabilidade de seus autores, não refletindo necessariamente a opinião da Revista Meta ou da Curi Editora. 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!

Sempre seremos julgados

Não há como fugirmos dos julgamentos alheios. Somos julgados o tempo todo pela maneira que nos comportamos, falamos e vestimos. Há quem acredite que isso é algo ruim, ou até que enxergue o termo “julgamento” como algo a ser evitado, a verdade é que para tudo em nossa vida existe um crivo, fazemos uma seleção. Escolhemos o que queremos para nós, lugares, amigos, comidas e tantas outras situações.

E toda aquela história de não julgar um livro pela capa?

Verdade seja dita, até um simples prato de comida é escolhido por sua aparência e apresentação. Olhe para a edição que tem em mãos. Qual foi sua primeira observação sobre a revista? O que despertou seu interesse em iniciar a leitura? Não tenho dúvida de que o *desing* e belas fotografias tiveram muita relevância em sua decisão.

Não estamos dizendo que a aparência é o único atributo importante, até porque de nada adiantará se não houver competência, conhecimento e profissionalismo. No entanto, na maior parte das situações, a nossa primeira oportunidade de contato será a partir de uma boa imagem.

Nesta edição chamamos sua atenção para a importante questão da apresentação pessoal. Como nos vestimos e comportamos influencia a maneira que as pessoas nos veem e até mesmo nos tratam.

Se você é um homem ou uma mulher de negócios, ou aspira empreender, recomendo a leitura e que aproveite cada linha preparada com muito esmero pensado para você, nosso leitor.



Wagner Bonfim
Publisher



11

CAPA
Rodolfo Kanematsu
Consultoria de imagem masculina para os negócios e para a vida

nosso conteúdo

06 | O que nossos leitores estão dizendo

08 | Traumas que podem influenciar na postura e imagem pessoal
Por Donizeth Silva

10 | Apresentação pessoal para vendas
Por Flávio Lima

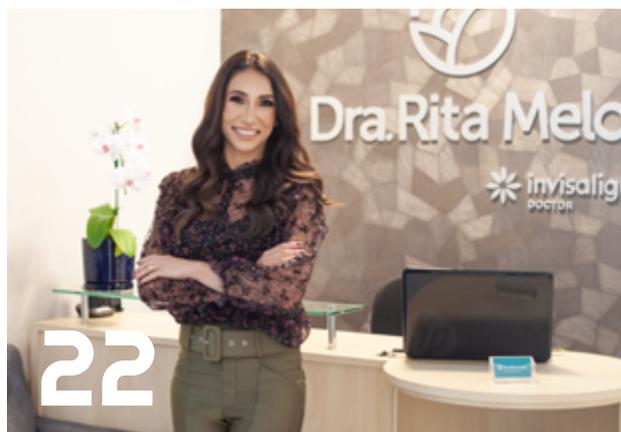
11 | CAPA - Rodolfo Kanematsu

22 | O melhor cartão de visitas pode ser o seu sorriso

24 | O impacto da saúde física nos negócios
Por Rubya Branco



28



22



31

mulheres de talento

28 | A relevância do Branding Pessoal

31 | Limites da maquiagem na apresentação pessoal

35 | A relação entre imagem pessoal e autoimagem: como uma constrói a outra



nossos leitores

Veja o que nossos leitores estão dizendo

Edição 05
Agosto de 2023



“

Que revista incrível! A revista Meta tem nos impactado com seu conteúdo abrangente e de ricas informações. Além de publicações com um design único, criações inovadoras, ela disponibiliza um network primordial para nossa região. Parabéns equipe Meta!

Naiane Câmara
Pastora e Empresária



“

Muito me identifiquei com a revista Meta. Rica em conhecimento, informações e notícias altamente relevantes voltadas ao empreendedorismo. Todo o material é apresentado de forma clara e direta, uma revista com visual moderno e de agradável leitura. Sem dúvidas, uma referência em revistas do gênero.

Lucas Henrique
Assistente administrativo



Silvio Madureira
Pastor e líder da Igreja
Presbiteriana Vida Renovada

“

Certamente um trabalho relevante com informações pautadas em ética e princípios. É fácil deixar à disposição para leitura de amigos e até crianças, sem se preocupar com o conteúdo. Parabéns ao trabalho e disposição pela excelência.

“

A revista Meta conseguiu preencher uma lacuna na nossa comunidade divulgando trabalhos e conteúdos de qualidade de nossa região que antes não tínhamos visibilidade e acesso. Tenho acompanhado e cada edição tem se superado!

Guilherme Amaral
Empresário



Quer compartilhar sua experiência conosco?

Siga-nos no **Instagram**  @revistaameta

Ou nos envie uma mensagem pelo WhatsApp.

 12 98179-2799



Clube Amigos que Valem Ouro



SIMEI COELHO

Simeio Coelho Advocacia

Assessoria Jurídica completa
para Pessoas Físicas e Jurídicas



12 96666-0882

@simeicoelhoadvocacia

Advocacia completa composta por uma banca de advogados especialistas em cada área do Direito. Atuação para Empresas e Pessoas Físicas em todo território nacional.

OAB/SP 13.001 | CNPJ 13.413.044/0001-95



MARCELO MURIN

Coach & Conselheiro Empresarial

Coaching de Pontos Fortes
certificado pela Gallup



12 99752-9932

@murin.magus8

Você conhece seus Talentos Naturais e como os utilizar em seu potencial máximo? Sabe extrair a melhor versão da sua equipe, trazendo maior engajamento e melhores resultados? Se a resposta para estas perguntas foi “não”, saiba que posso te ajudar.



NATANAEL RABELO

Terapeuta

Especialista em
sono de qualidade



12 99124-7257

@haiflexjc

Criei um E-book exclusivo e gratuito para você leitor da Revista Meta com as 5 melhores dicas para ter um sono de qualidade!



Traumas que podem influenciar na postura e imagem pessoal



**Donizeth
Silva**



@kerigmasolutions_psicanalista

**Psicanalista Clínico e Psicoterapeuta.
Sócio diretor da Plêiades
Desenvolvimento e Treinamentos**

Uma vez que o trauma acontece na vida de uma pessoa, ele pode afetar várias áreas da rotina diária e impactar sua performance



Foto: Daniela Cruz | @_clickbusiness_

A sociedade na totalidade está vivendo algo muito sério e preocupante, que está atingindo todas as faixas etárias, todas as camadas sociais, todos os conceitos espirituais e religiosos também, pois se trata dos “males” do século, “as dores emocionais, sentimentais e espirituais; com o advento da pandemia, parece que foi liberado o “Kraken” dos porões das nossas almas.

Com seus tentáculos sacudindo nossas dores e demandas emocionais, isso tem nos prejudicado em todos os setores que temos em nosso dia a dia interagindo, seja nos âmbitos familiares, trabalho, religioso e entretenimentos.

Vamos elencar aqui alguns “traumas emocionais” que se não tratados devidamente e a contento, podem influenciar peremptoriamente as nossas vidas nos momentos e ambientes acima citados.

Começamos então pela “**baixa autoestima**”, é um dos mais detectados no consultório; sofremos muito com isso, normalmente quando passamos por alguma situação na vida, que pode nos remeter aos tempos de escola, trato familiar, algum “defeito” congênito, sofrimento com bullying que pode ser em qualquer fase da nossa vida; a boa notícia é que isso pode ser tratado com psicoterapia adequada, levando o paciente a uma ressignificação

importante, com isso se amando mais e não mais permitindo que “agentes” externos lhe deprecie de tal modo que possa influenciar negativamente em seus resultados no cotidiano.

Outro trauma sério é a “**rejeição**”, como faz mal a alguém que sofre com esse sentimento, porque normalmente quando você sofre com os sintomas do “complexo de inferioridade” a sensibilidade em torno desse trauma é gigante, pois que, toda vez que essa pessoa receber um “NÃO”, certamente irá colocar na sua cabeça que está sendo preterida, ignorada, o que não exclui que realmente possa estar acontecendo, o grande lance é, como vou lidar com isso de modo a me proteger melhor. Por isso que a terapia é importante demais nos dias hodiernos e sempre foi, no entanto agora está mais latente aos nossos olhos. Necessário é, colocar para fora tudo isso, o ato de falar com alguém preparado para lhe ouvir, sem julgamentos, rotulações e desrespeito, pode levar a pessoa que sofre tanto com a rejeição, ser curada.

Freud disse uma grande verdade: “O que não vira palavra, vira doença”.

Agora vamos burilar sobre o “luto”, sabia que existem vários tipos dessa dor?

Existem os seguintes “**lutos**” que as pessoas podem sofrer na decorrência da vida: o da morte de um ente querido ou de amigos e o de quando temos que nos distanciar de nossos familiares, lugares de nossa infância por conta de trabalho, término de relacionamentos que pode ser de amizades ou amorosos; entre outros.

O detalhe é quando não compreendemos sobre como nos prejudica vamos sublimando esse luto, até que chega um momento que o inconsciente cobra as “faturas emocionais” com juros. Muitos de meus pacientes às vezes sentam à minha frente e dizem, “não sei o que está acontecendo comigo” “estou tendo crises de ansiedade inexplicáveis”, por que está acontecendo tudo isso? pergunto a você leitor, quem sabe está

acontecendo contigo também, a somatização das emoções não resolvidas podem gerar incongruências em nosso dia a dia. Procure ajuda, faça psicoterapia, você pode se limpar de tudo isso e renascer para uma nova visão dos propósitos de vida, verá as cores novamente onde o que antes era tudo cinza, encontrarás significados maravilhosos no prazer de viver nas coisas mais simplórias ao seu redor.

Tem uma frase que sempre digo e me sinto tão bem quando a falo, pois representa muitas coisas para a motivação que busco todos os dias do meu viver, “Enquanto eu respirar: há esperança, há como mudar, há como ressignificar, há como vencer”.

Quero encerrar essa reflexão com dois parágrafos do “Menestrel de William Shakespeare”, que é lindo demais, o menestrel é maior, porém destacarei somente uma parte, recomendo a você que tanto leia, bem como o ouça declamado, é muito instrutivo e gratificante.

Desejo que a sua vida seja mais clarificada por estas palavras que escrevo num lindo dia de sol de inverno!

“Depois de algum tempo, você aprende a diferença, a sutil diferença, entre dar a mão e acorrentar uma alma. E você aprende que amar não significa apoiar-se, e que companhia nem sempre significa segurança. E começa a aprender que beijos não são contratos e presentes não são promessas. E começa a aceitar suas derrotas com a cabeça erguida e olhos adiante, com a graça de um adulto e não com a tristeza de uma criança.

E aprende a construir todas as suas estradas no hoje, porque o terreno do amanhã é incerto demais para os planos, e o futuro tem o costume de cair em meio ao vão. Depois de um tempo você aprende que o sol queima se ficar exposto por muito tempo. E aprende que não importa o quanto você se importe, algumas pessoas simplesmente não se importam... E aceita que não importa quão boa seja uma pessoa, ela vai feri-lo de vez em quando e você precisa perdoá-la, por isso. Aprende que falar pode aliviar dores emocionais.”

Apresentação pessoal para vendas

Entenda o significado da frase "a primeira impressão é a que fica."



Flávio Lima

Consultor comercial e gestor de operações da Choperia do Luguí

“Olá, seja bem-vindo, meu nome é Flávio Lima, como posso te ajudar?”.

Uma frase simples que pode causar impacto, se acompanhado de uma boa aparência, roupa adequada, postura de confiança.

Especialistas dizem que para causar uma boa impressão são necessários 8 segundos, exatamente. Você está atento para não perder esse “time” na venda?

Quando vamos atender o cliente, a primeira coisa que precisamos fazer é estabelecer conexão através do contato visual, identificando padrões para começar o jogo vencendo. Para iniciar o jogo na vantagem, você vendedor precisará estar pronto, com o uniforme impecável e organizado. Caso seja homem, a barba precisa estar alinhada, se for mulher, uma maquiagem leve.

Ao dar as boas-vindas faça com a postura ereta, energia na voz e com sorriso no rosto. Pronto, dentro de 8 segundos podemos dizer que o primeiro passo foi dado, a partir de agora o seu cliente está apto a receber seu atendimento com mais atenção.

No decorrer dos anos como profissional, deparei com alguns erros, compartilharei aqui:

Vendedor largado: barba grande e desalinhada, uma aparência que não passa credibilidade. Conheço empresas que não contratam se o candidato comparecer assim na entrevista.

Quando for uma venda consultiva, é imprescindível que a figura do vendedor (a) passe autoridade e confiança. Uma vestimenta mais formal nesta hora ajuda. Passar a imagem de que é o melhor no que faz é meta principal. A partir disso, há negociação e fechamento.

Departamento sem uniforme: organização traz confiabilidade, geralmente compramos de quem confiamos. Em uma empresa onde os colaboradores não estão uniformizados, a dúvida da capacidade acontece inconscientemente para o cliente. Ter um uniforme adequado para sua área de atuação é essencial. O código de vestimenta precisa estar conforme o seu negócio.

Postura: apoiando-se no balcão com uma postura relaxada não passa a credibilidade do seu serviço. Por qual motivo deveria comprar de você? O vendedor precisa estar sempre apurado, firme e pronto para atender qualquer cliente.

Meu amigo vendedor, o quanto a primeira impressão é importante para você e o quanto sua apresentação pessoal está adequada?

Caso esteja falhando em alguns dos itens acima, que tal rever a falha e começar como um novo vendedor. Bora vender mais?



@flavio_sjc



CAPA



 @gurudoestilo

**RODOLFO
KANEMATSU**

Publicitário, influencer,
especialista com Consultoria
de Estilo para homens.

**CONSULTORIA DE IMAGEM
MASCULINA PARA OS
NEGÓCIOS E PARA A VIDA**

Tenacidade e empenho o levaram a se tornar um talentoso consultor de imagem

Rodolfo Kanematsu, publicitário e consultor de Imagem masculina. Filho de pais japoneses, foi exposto a uma cultura rica, forte, com senso de disciplina e estilo desde muito jovem.

Tem o objetivo de ajudar os homens a desenvolverem sua imagem integral de forma mais eficaz e impactante possível. Orienta seus clientes em sua jornada rumo ao auto-aperfeiçoamento. Respeitado pelo profissionalismo e atenção aos detalhes.

Revista Meta: Conte-nos quem é o Guru do Estilo e suas origens.

Rodolfo Kanematsu: Sou Rodolfo Kanematsu, solteiro, tenho 35 anos. Formado em Publicidade pela Escola Superior de Propaganda e Marketing - ESPM.

Venho de uma família japonesa, meu pai foi da Força Aérea Brasileira - FAB por muito tempo e minha mãe oftalmologista.

“Sou consultor de imagem masculina. Ajudo os homens a se vestirem e se portarem melhor para seus objetivos, profissionais ou pessoais. Gosto de falar que sou o melhor amigo que ele não teve, onde tenho a licença poética para apontar melhorias, tanto na parte de vestimentas como também de comportamentos, buscando o desenvolvimento da melhor forma possível”.

Revista Meta: Como nasceu o Guru do Estilo? Como foi esse crescimento principalmente online? Foi intencional?

Rodolfo Kanematsu: Sou formado publicidade, era dono de uma agência com um sócio e a parceria fracassou. Foi um momento bem ruim em minha carreira, estava triste, decepcionado, deixando amigos e clientes na mão, demorando entrega de projetos.

“Esse episódio com meu sócio foi um trauma no que diz respeito à confiança, confiei 100% nele. Falo claramente, foi apenas um escape para eu não ficar doido.”

Comecei no online sem a intenção de trabalhar com moda. Exponho minha opinião com frequência, acredito que ao longo de nossa trajetória profissional nos deparamos com inúmeros obstáculos e situações desfavoráveis.

Em determinada ocasião, me dei conta: “preciso fazer algo diferente.” Ainda não me dedicava à moda, apenas gostava muito. Decidi: “Vou criar um *Instagram* de algo que gosto muito”, não quis saber se iria me trazer dinheiro ou não.

“Foi interessantíssimo porque já havia alguns *Instas* bem grandes que existem até hoje falando de estilo e moda masculina, o primeiro, mais estourado, o maior em questão de números é o Moda Masculina.”

Montei uma lista de nomes parecidos, Moda Estilo, Estilo entre outros; utilizando uma ferramenta para criação de nomes, encontrei Guru, permutando entre três colunas para criar uma fonte de ensino. Em uma semana encontrei o nome, desenvolvi a marca e criei o “*Guru do Estilo*.”

Como sou publicitário, desenvolvi mais facilmente. Apenas comecei a postar conteúdo, o canal começou a crescer. Cerca de um ano depois iniciei a construção da parte de consultoria de imagem. Então, o Guru do Estilo nasceu como um lugar puramente digital no *Instagram*.

“Por mais de um ano, não mostrava o meu rosto no *Instagram*. Porque queria que o Guru fosse meio que uma entidade. Conversando com um amigo que trabalha com a área de influência há um tempo ele me aconselhou dizendo: “o brasileiro, principalmente, gosta de identificação, apareça e utilize a questão de você ser japonês. Você está falando de moda, que já é um paradigma, uma coisa diferente.” Segui o conselho e então cresceu ainda mais. Isso é interessante.”

Após iniciar, descobri que havia uma demanda latente de pessoas buscando esse tipo de conhecimento e acredito que elas se identificaram com a minha abordagem. Isso foi em 2018.

Encontrei uma oportunidade de unir o útil ao agradável. O útil sendo uma atividade e assunto que aprecio muito, verificando que existem pessoas também muito interessadas em moda, decidi ver como conseguiria monetizar.

Comecei a estruturar um pouco melhor a consultoria, depois de 20-30 mil seguidores, consegui algumas marcas para começar a trabalhar junto e em parcerias também. Hoje, minha fonte de renda vem das consultorias de imagem e das parcerias que mantenho. Sou embaixador de algumas marcas que produzo conteúdo.

Revista Meta: Há quanto tempo atua como consultor de imagem?

Rodolfo Kanematsu: Como consultor estruturado da maneira como está a minha consultoria, diria que faz três anos.

O trabalho que faço, não tenho uma escola, assim, muito estruturada, principalmente para homens.

Então, precisei fazer um *Frankenstein* de referências que havia lido e estudado. Logo após, comecei a me especializar em cursos de perfumaria, tecido e coloração pessoal.

Estudei sobre consultoria de estilo masculino, uma moda mais clássica de alfaiataria em uma escola fora do país também. Fiz uma mentoria com uma consultora, digo que, ela é minha mentora, me ensinou muita coisa. Ela estava precisando de um parceiro para o masculino, porque já fazia mentoria para mulheres.

Com base em tudo isso, consegui estruturar uma melhor consultoria para os homens. Porém, demorou para chegar nos módulos que tenho hoje, porque não havia uma referência para me equipar e copiar.

A base da minha consultoria são cinco módulos.

Hoje, por exemplo, quando o cliente me procura e quer fazer a consultoria, se ele fala que quer fazer somente três módulos, enfatizo que para se ter o resultado interessante e esperado precisa realizar todos os cinco módulos. Se quiser fazer adicionais no total são sete módulos.

“Foi com muito suor mesmo, de teste e erro, que consegui chegar nessa base de cinco módulos, onde conseguimos obter um resultado legal.”

Revista Meta: Estes módulos ensinam a pessoa ir sozinha ao shopping para compras e resolver a vida? Como funcionam?

Rodolfo Kanematsu: Normalmente, o cliente me contata quando está em alguma transição pessoal ou profissional. Está divorciado, trocou de cidade, empresa, subiu de cargo ou está empreendendo; diria que a maioria está passando por uma transição profissional.

Como enxergo que conseguimos obter bons resultados nesses cinco módulos?

O primeiro módulo é entender o estilo predominante e perfil de personalidade, onde compreendo tanto a personalidade do cliente; o que ele faz, o que ele gosta de fazer, como também os estilos de vestimenta que mais o agradam.

Conheça nosso site, construído para que você tenha o melhor da Revista Meta em suas mãos sempre que quiser, visite RevistaMeta.com.br

Fácil navegação e o melhor conteúdo empreendedor de São José dos Campos e RM Vale

Meta

IMERSÃO
PODER ROSA
TENHA UMA EMPRESA PODEROSA!
30 DE SETEMBRO
DAS 09h AS 16h
Inscrições através do link na bio do perfil no Instagram @networkingpoderosa

sexta-feira, 1 setembro, 2023 Últimas Notícias: 01:38 Um novo mundo para os negócios pós-pandemia

Planejamento estratégico para seu negócio

A fotografia nos dias de hoje

O poder de uma tomada de decisão para mudança

Um novo mundo para os negócios pós-pandemia

Edição 05 | Agosto 2023

Meta
DANIELA CRUZ

Baixe Grátis

Planejamento estratégico para seu negócio

Colunista | Flavio Lima | agosto 24, 2023

Saiba o porquê o planejamento estratégico é fundamental para a sua empresa. Iniciarei uma série de artigos onde irei abordar um tema de extrema importância,

Economia

Como planejar suas finanças para empreender

Colunista | Marcelo Dentari | junho 3, 2023

Mantê-lo domínio das finanças é essencial para concretizar seu negócio sem afetar a saúde financeira. Quanto vale o seu tempo? Você já pensou nisso?

Agropecuária continua a liderar o desempenho de exportações em abril

Redação Meta | maio 18, 2023

Exportações de commodities são 48,3% das exportações total do mês, soja é protagonista da agropecuária no primeiro semestre. O saldo da balança comercial de abril.

Tecnologia

Aniversário de São José dos Campos

Ana Gabriela Slavova | julho 27, 2023

O desafio de empreender na Cidade Inteligente. A primeira cidade inteligente do Brasil, São José dos Campos completa hoje 256 anos. Após a expulsão dos

Threads: O que a nova rede social te ensina sobre o digital

Colunista | Letícia Gusso | julho 22, 2023

Estar atento às novas tendências do digital é interessante e, ao mesmo tempo, exige dedicação na escolha certa da ferramenta para o seu negócio. Aposto

Marketing para Músicos: Aumente o volume do seu sucesso!

Colunista | Letícia Gusso | julho 12, 2023

Se você está em busca de investir na sua carreira musical e sabe que estar presente no digital é importante, porém não sabe como iniciar,

Entrevistas • Matérias • Artigos
Bem-vindo à RevistaMeta.com.br



O segundo módulo é a parte da reciclagem do guarda-roupa, retiramos tudo que está ruim, eventualmente deixamos algumas peças boas para ajustes. Depois que temos esses dados, vamos às compras.

Compro as peças com ele, em média fico com o cliente de quatro a seis horas; vamos às lojas de rua, normalmente gosto de ir na Oscar Freire, que é uma experiência bacana para o cliente.

O quarto módulo é a parte de ajustes, vamos ao alfaiate ajustar barra, simetria de silhueta. Existe o cliente que é super magro, mais gordinho, baixo, alto. Portanto, precisamos sempre equilibrar a simetria visual.

O último módulo é o dia do estilo, quando fazemos as combinações. O trabalho será separar as roupas para: date, namoro, viagem, trabalho, final de semana, calor e tiramos fotos de tudo.

Assim, depois que terminamos o trabalho: cinco módulos base, quero que o cliente consiga entender o estilo que mais o agrada e faça as compras sozinho. Óbvio, se ele tiver algum tipo de dúvida ainda continuamos conversando.

Entrego as fotos e, precisando atualizar algo depois, faço uma consultoria no inverno, se o cliente quiser renovar as roupas para o verão, fechamos outro pacote de compras.

O término desses cinco módulos, depende da agenda do cliente. Normalmente, a média é de 30 a 40 dias com o cliente.

Revista Meta: Com todo esse envolvimento na moda e imagem já pensou em ter sua própria loja de roupas?

Rodolfo Kanematsu: “Então, é engraçado falar sobre isso, porque, no final das contas, acabo vendendo muita roupa.

Na parte do *Personal Shopper*, vou antes às lojas com todas as medidas do cliente, separo com o vendedor as roupas que normalmente conheço e acredito que

vamos comprar. Quando o cliente chega, o provador está separado para ele, assim vai trocando os *looks* e analisando: gostei, não gostei. Portanto, não é na hora que ele comparece à loja que irá escolher. Faço o trabalho anterior, uma pré-seleção.

Essa atividade trata-se de algo que quero trazer até para os vendedores, que significa entender mais rápido essas questões do cliente, não se trata de vender mais, mas sim vender melhor.

Um varejo mais inteligente, porque já deve ter acontecido com você, quando entra na loja para comprar uma camisa, o vendedor quer te convencer a comprar uma meia também.

Se você encontra um vendedor que faz perguntas estratégicas, por exemplo: será um evento de trabalho, de dia, ou à noite? Assim ele consegue dar opções mais inteligentes, do que simplesmente trazer dez camisas e pronto. Este tipo de atendimento personalizado fideliza o cliente.

Como a mulher está há muito mais tempo em outro nível de consumo de roupas e imagem pessoal do que o homem, hoje, vejo que o cliente masculino está mais exigente e procura por um atendimento de qualidade.

Revista Meta: Como você vê as mudanças na moda nos últimos anos?

Rodolfo Kanematsu: Vejo que a moda existe como uma ferramenta que se utiliza na questão de vestimenta e estilo; você pode ser mais influenciado ou menos influenciado por ela. No final das contas, o importante é estar feliz com a roupa que você está vestindo.

“Assim, vejo a moda como muitas outras coisas; se você viver num lugar onde não tem conhecimento, está feliz. Quanto mais conhecimento e mais coisas se sabe, mais difícil ficam as suas decisões. Você fica mais exigente. A moda é uma ferramenta, uma expressão artística que a pessoa pode escolher utilizar ou não”.

O *game* é este, as pessoas irão te julgar pelo que você está vestindo? Sempre, sempre e sempre.

Você utiliza isso a seu favor ou não. Caso não se importe ou ache que não tem nada a ver, não há problema algum. No entanto, certeza absoluta, as pessoas estão prestando atenção. "O exemplo mais simples que apresento para o pessoal, você vai a um dentista que o dente dele está todo danificado, feio? Não vai. Você vai a um nutricionista que é gordo, tem obesidade mórbida? Não vai também. Então, são esses exemplos que compartilho com a galera; estamos a todo momento julgando as pessoas."

"Se todo mundo está julgando, espero que esteja passando pelo menos uma imagem bacana, de uma pessoa amigável, legal; por aí vai. Agora, se você ignora os julgamentos, não tem problema também."

O trabalho da consultoria é um olhar para dentro, de autoconhecimento. Vestir-se bem é quando você está refletindo muito bem a sua personalidade.

A pessoa bate o olho em você e logo pensa que você deve ser mais ou menos assim, ao conversar percebe que você é exatamente do modo como imaginou. Isso é bem legal, porque somos diferentes um dos outros e existe espaço para expressar estas características de personalidades de várias maneiras.



Foto: @_clickbusiness_



Revista Meta: Quando você obteve essa compreensão de importância da apresentação pessoal e forma de se vestir?

Rodolfo Kanematsu: “Minha mãe se importa desde menininha com as roupas e imagem, vejo fotos dela super estilosa com seus vinte, trinta anos. Então, é algo que ela se importa há muito tempo. Lembro muito de quando era pequeno ainda, por volta dos 11-13 anos, minha mãe me dando alguns toques e falando: “filho, tem que se vestir bonitinho, vamos comprar roupa juntos”. Ainda sou muito próximo a ela, compartilhamos e temos uma visão muito parecida do mundo. Portanto, essa compreensão veio muito antes do Guru”.

Óbvio, falo para todo mundo que uma das grandes influências de me importar e sempre buscar esse tipo de conteúdo foi por conta da Dra. Elza, minha mãe.

Não sou especialista em moda feminina, mas consigo enxergar se está bom ou não. Conversamos bastante por conta disso. Então, pode ter certeza que foi muito por culpa dela”.

Revista Meta: Você sofreu ou sofre algum preconceito por trabalhar com moda?

Rodolfo Knematsu: “Preconceito do tipo eu sendo um homem hétero? Sim, com certeza. Acontece ainda. Antes acontecia muito mais. Diria que a cada ano que passa existe menos preconceito. Tanto no digital, quanto no offline”.

Muitas das modas que as mulheres usam hoje vieram da moda masculina. Portanto, há uma base histórica completa que as pessoas trazem consigo. Não acredito que estamos falando apenas do Brasil, mas sim do mundo todo. As pessoas têm uma memória curta e, às vezes, o preconceito surge e nem sabem por quê.

Uma correlação que a galera faz ainda, nesta questão de moda, é quando veem um homem muito bem-vestido, mais criativo ou com uma peça diferente. Depende da proposta. Então, volto a comentar, acredito que é muito de refletir a sua personalidade.

“Fico feliz das pessoas que me seguem, diria que a maioria esmagadora e os meus clientes são pessoas



“

O game é este,
as pessoas irão
te julgar pelo
que você está
vestindo?
Sempre, sempre
e sempre.

”

super desconstruídas. O cliente bateu no peito e falou assim: “preciso de profissional da moda para me ajudar a comprar roupa. Ele chega pronto, não preciso convencê-lo de nada. O dia de compras é o “dia de princesa” que falo, vamos fazer muitas compras hoje, muitas sacolas. Parece aquele filme *Pretty Woman*, de *Richard Gere*.”

Homem demora para fazer essas coisas, mas vejo que estamos caminhando para um lugar melhor, com certeza.

Revista Meta: Se vestir bem realmente é caro? Há alguma alternativa para quem não pode gastar milhares de reais todo mês em roupas?

Rodolfo Knematsu: Com certeza existe, porém, vamos combinar uma coisa, tudo está caro. Vamos partir desse princípio, comida, restaurante, roupa, tudo está muito mais caro, infelizmente.

“Evidente, o cliente que chega até mim e quer fazer uma consultoria, já está em um nível financeiro alto, diria, não precisa ficar se preocupando muito em economizar aqui ou ali. Darei o exemplo de uma marca que faz um trabalho ótimo, tanto para o masculino quanto para o feminino, a *Renner*. Na *Renner* faço conteúdo falando de *looks* e ideias muito legais. Dá para montar um *look*: um tênis, uma calça e uma camiseta ou uma camisa por 300 a 400 reais”.

Obviamente, quando um cliente tem mais dinheiro, ele vê a qualidade que tem maior impacto no preço da peça e dura mais.

Revista Meta: Sabemos que a imagem pessoal nos negócios é vital. Para o empresário em momentos de negociações, acha importante? Como que você vê esse quesito?

Rodolfo Knematsu: Acho que é extremamente importante. Vejo que é muito mais importante o profissional do que o pessoal. No final das contas, vejo que a única profissão do mundo é vender. Ou você está se vendendo ou está vendendo o que você faz. Só existem esses dois momentos na esfera profissional.

Hoje, temos muito a questão de identificação com o ser humano, a empatia. Então, quando vou fazer uma reunião com alguém, se essa pessoa se veste igual a mim, já quebrou uma barreira.

“Dando um exemplo aqui, vou me consultar com um médico, está super bem alinhado, de terno com uma camisa bacana, isso dará uma sensação de que ele se cuida, sei que ele cuidará de mim. Existem algumas profissões que acho que são meio clichê: médico, advogado, engenheiro e assim por diante. Vejo que quando você agrada à pessoa aos olhos, está cheiroso, bem-vestido, você já começa a confiar mais nesta pessoa. Como vendedor preciso a todo momento vender o meu serviço, tenho que me adaptar ao meu cliente.”

Portanto, se sei que meu cliente é muito tradicional, um advogado, vejo no *Instagram* ou no *LinkedIn*, tem uma profissão muito clássica, indo a uma reunião com ele, usarei um estilo mais clássico também. Se o cliente é mais *fashionista*, mais casual, não irei de terno e gravata, provavelmente usarei uma camisa, um jeans e uma bota, por exemplo.

Então, como falei, a moda é uma estratégia de criar essa empatia com as pessoas, seja no profissional, ou se for sair de encontro de *date*; é você se adaptar ao local aonde vai e também agradecer à pessoa que está junto também.

Voltando à pergunta, na questão empresarial, sempre quando for conhecer alguma pessoa, acredito que os leitores da Revista Meta são empreendedores, querendo se vestir com mais de poder, estamos falando do alto contraste, use sempre a terceira peça.

“Se puder dar uma dica, um terno, uma jaqueta por cima da camisa e tal, essas nuances sempre irão dar um pouco mais de credibilidade e mais poder para a pessoa.”

Estar elegante não faz mal a ninguém. Sair de casa bem-vestido, bem alinhado, asseado; dará uma postura diferente. Você se arrumou, está bonito, se sentindo bem. Depois que já está com esta autoestima, o restante acontece.



CLICK BUSINESS

FOTOGRAFIA E VÍDEO PARA EMPRESAS



Potencialize sua Marca Pessoal!

@_CLICKBUSINESS_

(12) 97404-7084

Revista Meta: Quais são seus planos profissionais para os próximos meses ou anos? O que você espera do futuro?

Rodolfo Kanematsu: “Sempre fui uma pessoa meio inquieta, no quesito de sempre buscar fazer algo novo. Entendo que a parte de influência digital, criação de conteúdo, consultoria de imagem, quero sempre continuar fazendo.”

A ideia hoje é conseguir escalar o meu *business*, de alguma forma, e obviamente será digital. Estou

em parceria com um programador para criar uma plataforma onde consiga escalar o meu tipo de trabalho. Ainda não cheguei ao resultado que quero tocar exatamente, estou partindo deste princípio, fazer um projeto, uma plataforma onde consiga escalar os meus clientes. A consultoria de imagem é somente pela minha hora, e a criação de conteúdo também pelos meus seguidores.

Outra coisa: existe muita demanda para o homem brasileiro, fiz eventos com palestrantes onde conversamos sobre assuntos diversos relacionados ao homem. Falamos de moda, estilo, *lifestyle*, saúde física, mental e sexual. Penso em suprir essa demanda, vejo que existem muitos eventos desse tipo de saúde do corpo para a mulher, mas para o homem não tem e sei que estamos precisando desse tipo de evento também.

Outro negócio em questão, vender roupa, está um pouco mais embrionária, mas tenho a intenção de criar uma marca de roupa.

O mais legal, no final das contas, como o meu trabalho é muito pessoal e customizado para cada cliente, acredito que cada pessoa tem uma personalidade diferente uma da outra, então é ruim quando você vai a um lugar e encontra alguém vestindo as mesmas roupas que você. Portanto, essa questão de escassez e valor agregado será maior e proporcionará exclusividade.

A roupa é uma ferramenta de se pertencer a um lugar. Quando você está vestido de uma certa maneira quer dizer que faz parte daquele grupo. Observo que nos dias de hoje, muitos homens se sentem desconfortáveis ao comparecer a um lugar que se assemelha a todos.

Para as aqueles que se importam acabo, obviamente, entregando um conteúdo e um serviço de valor.



O melhor cartão de visitas pode ser o seu sorriso

Nesta conversa com Rita Melo falamos sobre a importância dos cuidados a serem tomados em busca do sorriso perfeito.

Revista Meta: Quem é Rita Melo?

Rita Melo: Filha amada de Deus, joseense, casada, mãe de 3 filhos adolescentes. Cirurgiã dentista com especialidade em Ortodontia. Amo dançar!

Revista Meta: Hoje, muito se fala de posicionamento e imagem pessoal, principalmente no âmbito profissional. Como você tem visto a preocupação com o sorriso no meio empresarial?

Rita Melo: O sorriso realmente é um dos traços mais importantes da nossa fisionomia, pois é o que atrai a maior atenção. Pesquisas mostram que o sorriso é a primeira característica em que as pessoas mais percebem.

O sorriso é uma forma de nos conectarmos e comunicarmos mesmo sem palavras, muito importante não apenas no meio empresarial, mas em qualquer relacionamento.

A sua imagem no mundo dos negócios falará muito sobre você profissionalmente, sobre sua aparência e comportamento.



@dra_ritamelo

Existe sim uma grande preocupação em cuidar do sorriso, um grande investimento na estética do sorriso, os tratamentos mais focados na área estética estão crescendo bastante, a exemplo dos aparelhos estéticos, lentes de contato, entre outros.

Ainda precisamos investir em saúde. Na saúde odontológica, não apenas na estética. Há realmente uma grande preocupação em relação ao sorriso. Porque está muito vinculado à conexão, comunicação e estética, não é mesmo?

Revista Meta: Vale tudo por um sorriso “perfeito”? Vivemos a era do imediatismo. Sabemos que alguns procedimentos como lentes de contato requer um desgaste que se torna definitivo. Há maneira segura para esses procedimentos?

Rita Melo: Hoje em dia vivemos a era do *download* rápido. A velocidade de tudo é rápida e as pessoas, às vezes, querem transferir isso para o cuidado com a saúde.

“O sorriso é uma forma de nos conectarmos e comunicarmos mesmo sem palavras.”

As lentes de contato são excelentes opções para tratamento, porém possuem indicações específicas.

Muitas vezes, ao invés de procurar um tratamento como um alinhamento dos dentes, por exemplo, que seria algo mais demorado, as pessoas recorrem a facetas ou lentes de contato para obter resultados mais rápidos. Isso pode ser prejudicial aos dentes, pois os desgasta.

É uma pequena quantidade de desgaste, mas esse desgaste acontece. Por isso, é necessário haver uma indicação específica, precisa ser realizada uma avaliação cuidadosa da condição do dente. Como está o canal, a saúde geral do dente antes de indicar qualquer tipo de tratamento.

Se todos os aspectos estiverem adequados, os exames sem alterações e havendo uma indicação correta, o procedimento é seguro, sim, deve ser realizado, obviamente, por um profissional qualificado para que o procedimento seja executado corretamente.

Caso contrário, pode prejudicar a estrutura do dente, a dentina, gerar sensibilidade, deixar uma aparência estética inadequada, prejudicar o contorno gengival se não estiver bem-adaptado ou se o contorno não estiver bem delineado. Existem alguns prejuízos que podem ocorrer caso não tenha sido bem indicado ou realizado de modo correto.

Revista Meta: A segurança para um procedimento dentário é essencial. Para evitar gastos desnecessários e até mesmo danos permanentes. Como nosso leitor pode avaliar antes de contratar um profissional?

Rita Melo: Todos os procedimentos precisam ser realizados com segurança. Para isso é importante que

os pacientes sempre procurem por especialistas na área odontológica.

Então, acredito que a decisão principal seja procurar por profissionais especialistas, que tenham boas referências. Buscar indicações não apenas de colegas, mas indicações de outros profissionais também, pois isso é realmente muito sério.

Alguns danos podem ser permanentes. Às vezes o que é barato sai caro; nem sempre o preço é sinônimo de qualidade.

Existem diversos profissionais que, por vezes, cobram um valor diferenciado. No entanto, isso nem sempre significa que o procedimento está acontecendo corretamente. Portanto, é importante garantir que sejam especialistas e tenham referências. Sempre tenha uma boa conversa com o profissional. Eles precisam esclarecer tudo o que irão fazer e como será realizado.

Mesmo que o paciente seja leigo, é importante que ele entenda o que vai acontecer, quais as implicações, quais as consequências. O paciente precisa saber os cuidados e como realizar a manutenção adequada. Por exemplo, no caso de uma lente de contato, o paciente precisa estar ciente que haverá um desgaste, ainda que leve ou superficial, mas que esse desgaste não será reversível, entende?

Portanto, quando os profissionais também investem nos cuidados de saúde e na prevenção, serão capazes de compreender os pacientes, o mundo em geral, aqueles que se preocupam com a sua saúde e aqueles que também se preocupam com a implementação de intervenções.

O impacto da saúde física nos negócios

Saúde Física e Empreendedorismo: um novo olhar sobre a máxima "CPF fraco não faz um CNPJ forte".



@rubyabranco

Rubya Branco

Enfermeira, especialista em Enfermagem do Trabalho e Ergonomia.



N

o mundo do empreendedorismo, seja empreendendo de fato ou buscando mais informações para tirar aquele projeto ou ideia do papel, é comum ouvirmos a frase: "um CPF fraco não faz um CNPJ forte".

Geralmente vemos essa máxima ligada à ideia de que um CPF forte, ou seja, a pessoa idealizadora ou responsável por trás daquela empresa é classificada como forte se dotada de características, habilidades pessoais ou *soft skills* como disciplina, resiliência, foco, dentre tantas outras consideradas essenciais para sobreviver no mundo corporativo. Além disso, ter destaque e sucesso.

Concordo que empreender é algo extremamente desafiador, porém a proposta hoje é trazer um novo olhar para o que seria um "CPF forte", tendo em vista que você pode ter *soft skills* estratégicas e uma personalidade invejável para sustentar um CNPJ igualmente forte, mas se todo esse conjunto estiver de cama, em uma condição de enfermidade, obviamente o seu negócio será impactado.

A saúde é definida pela Organização Mundial de Saúde (OMS) como “um estado de completo bem-estar físico, mental e social e não somente ausência de afecções e enfermidades”, o que reforça a ideia de que a saúde é resultante de um equilíbrio entre corpo, mente e espírito. Na nossa conversa, falaremos de um dos aspectos relacionado à saúde – saúde física – sem jamais subestimar a importância da saúde mental e social nesse todo, porém partindo do princípio que para alcançar o todo, precisamos entender as partes.

Você já parou para pensar como a saúde física impacta no fortalecimento ou enfraquecimento da sua empresa?

A saúde física adquirida mediante hábitos saudáveis de vida, como a prática de exercícios físicos regulares, aliada a uma alimentação balanceada e nutritiva, pode ser o diferencial entre pessoas que são mais bem-sucedidas do que as outras. A atividade física é uma excelente maneira de estabilizar os hormônios, reduzindo os indesejáveis, como o cortisol ou hormônio do estresse, e aumentando a dopamina, serotonina e endorfina, também conhecidos como os hormônios do bom humor e bem-estar. Em qual contexto você acredita que uma pessoa pode ser mais produtiva? Envolve em uma atmosfera de estresse ou de bem-estar?

Praticar exercícios físicos aumenta a oxigenação em todos os órgãos do nosso corpo e especificamente no cérebro, muitas vezes pode dar aquele gás que precisamos para nos trazer ideias inovadoras ou a solução daquele problema que parece não ter jeito. A atividade física associada a bons hábitos alimentares reduz não apenas

o excesso de peso, que contribui para a morosidade e é um fator de risco para inúmeras doenças, fornece energia e disposição para enfrentar os desafios que naturalmente fazem parte do dia a dia, bem como sustentar a rotina frenética de quem empreende.

Os cuidados com a saúde física, além do corpo e alimentação, também podem se estender à qualidade do sono. Um sono reparador faz toda a diferença para a atenção, concentração e disposição para um longo dia de trabalho. Como ter um sono tranquilo se a alimentação noturna é de má qualidade? Como ter um sono reparador se o cansaço que me aflige é tão grande, ao ponto de sentir que preciso de três dias dormindo para me recuperar? Como ter uma boa noite de sono, se o estresse do dia a dia não me permite “desligar” dos problemas? Como posso ser um CPF forte quando meu corpo está fisicamente e imunologicamente fraco?

Como gerenciar um negócio, captar novos clientes, liderar uma equipe, pensar em um novo produto, resolver problemas, superar desafios, se estiver doente física ou emocionalmente?

As habilidades comportamentais são fundamentais para que os desafios do empreendedorismo sejam encarados com mais assertividade, porém, sem saúde elas perdem parte do seu potencial.

Sem saúde, não há força em sua totalidade, então diria que por trás de um CNPJ forte, é preciso, antes de tudo, um CPF saudável, para que ele tenha a força; entenda-se energia, disposição, concentração, higiene necessária para vencer diariamente e melhorar continuamente.

“Saúde é resultante de um equilíbrio entre corpo, mente e espírito.”

REGISTRE SUA MARCA

EVITE RISCOS COMO:

- Perder sua marca para o concorrente;
- Ser obrigado a mudar o nome da sua marca;
- Prejuízos financeiros;
- Perda de credibilidade.



registrati
Marcas e Patentes

BENEFÍCIOS EM REGISTRAR SUA MARCA

Uso exclusivo em território nacional 

Proteção contra uso indevido e cópias 

Segurança para fazer investimentos 

Vantagem competitiva 

Autoridade e credibilidade 

QUER SABER SE SUA MARCA É REGISTRÁVEL?

Acesse gratuitamente

 12 98209-6330

 [registratimarcas](#)

 [registrati.com.br](#)



Metamulheres

DE TALENTO

LIMITES DA MAQUIAGEM

Uma boa aparência
pode servir como
ferramenta de
marketing eficaz



ONDE ESTÁ A SUA ESSÊNCIA?

A transformação através
do *Branding* Pessoal

#1
SETEMBRO
2023



A relevância do *Branding* Pessoal

A questão é descobrir onde está a sua essência e não perdê-la de vista

Jucilea Ribeiro |  @eujucilearibeiro

Filha de uma mãe muito jovem, Amanda é natural do estado do Rio de Janeiro, mais precisamente da cidade de Volta Redonda. Amanda gosta muito de estudar, era constantemente incentivada a ler pelo seu tio, irmão de sua mãe.

Cursou a faculdade de logística e começou a trabalhar no comércio aos 18 anos. Sempre trabalhou com vendas e gosta muito dessa área.

Aos 21 anos, apresentou problemas de saúde, ao ser acompanhada por especialista médico com prescrição de medicamentos a adaptação foi um processo desafiador.

“Passei por várias situações difíceis, até que encontrei Jesus. Na verdade, Jesus me encontrou, aos 26 anos”.

Aos 28 anos, se casou, mudou-se para Ilha Bela, onde abriram um restaurante que funcionou por 3 anos, após este período foi necessário fechá-lo. Então, retornaram à São José dos Campos – SP.



Foto: @ _clickbusiness_

Após enfrentar várias dificuldades, inclusive o divórcio, viu-se na necessidade de se posicionar para o mundo. “Era uma luta, quando precisava levar o meu filho ao médico, não sabia quem eu era, pois tudo era algo novo, a maternidade, uma ex-mulher, ser filha novamente. Vinha de um contexto onde basicamente o meu guarda-roupa era biquíni e chinelo havaianas, pois morava no litoral.”

Diante deste contexto, Amanda começou a estudar o *Branding* Pessoal para que pudesse entender primeiramente quem ela era e em quem queria se transformar. “Queria me entender, organizar quem era como pessoa e como queria que as pessoas me vissem, porque tinha fragmentos de várias Amandas.”

“Toda pessoa causa uma impressão. Temos a possibilidade de gerir essa impressão. Então, depende da maneira que você irá transmitir a sua essência. Acredito que o investimento que todos deveriam fazer é o autoconhecimento. Buscar uma terapia para enxergar sem os ruídos que criamos. Tudo é questão de gestão”.

Foi nesse cenário que criou a ABACAXIQUE. Veja em: @abacaxique_

Abacaxique é uma empresa que nasceu da necessidade de uma mãe se vestir para levar o filho ao postinho de saúde, que começou a vender suas próprias roupas, pois não tinha capital.

Falei assim: “vou vender roupa para as mulheres que são como eu. Não é possível que apenas eu estou passando amarguras na vida. Deve haver mais pessoas precisando aflorar, enxergar-se de uma maneira mais doce, viva e dinâmica, porque sou assim, não sou essa amargura”.

“A coroa do abacaxi, tem a conotação da realeza. O abacaxi é uma fruta que causa uma estranheza, tem coroa, espinho. Olha que loucura. Ele é doce, mas é ácido. Portanto, remete a muitas formas e diversidades que a mulher tem dentro dela. Independente dos espinhos, da acidez, existem dias que precisamos lidar até com a nossa doçura em excesso. Momentos em que nos sentimos mais fragilizadas e expostas. No meio disso tudo, nascemos para ser realeza. Porque temos que dominar tudo isso. Acredito que a coroa vem sobre o domínio. O domínio sobre todas essas emoções que lidamos durante todo o dia”.

A base de sua empresa é mentorear as clientes nas vestimentas conforme conforto, estilo, elegância e empoderamento. Enaltecendo e posicionando as mulheres através das roupas.

Na abacaxique o atendimento é caloroso, personalizado, focado em realçar a beleza. Posicionando a mulher no mercado de trabalho e na vida.

Atualmente, Amanda atende pessoas do mundo inteiro. Ela tem clientes de *branding* no México, Texas e Flórida.

Amanda aconselha: “Você é única. Olhe para frente. Desenhe quem você quer ser. Saiba qual o sentimento que quer gerar nas pessoas que estão ao seu redor, o que quer imprimir na sociedade como pessoa. Tudo isso precisa de estratégias, dependendo somente de decisões e posicionamentos.”



DIA 07 E 14 DE OUTUBRO

“DA CRISE AO FLORESCER”

MENTORIA PARA EMPREENDEDORAS CRISTÃS

ESPIRITUAL - EMOCIONAL - FÍSICO - EMPRESARIAL

VAGAS LIMITADAS!

INSCREVA-SE AGORA!

☎ (12) 98861-0408

Luciene Silva
DA CRISE AO FLORESCER

Limites da maquiagem na apresentação pessoal

Uma boa aparência pode servir como ferramenta de *marketing* eficaz

Jucilea Ribeiro |  @eujucilearibeiro

Ronald Mattos, nascido em Maringá, estado do Paraná, não imaginava se tornar um maquiador que tem uma história especial, bem como uma trajetória de excelência em sua carreira.

Em 1998, decidiu se matricular em um curso de cabeleireiro. Mal sabia que essa decisão abriria portas para um mundo totalmente novo de beleza e criatividade. A maquiagem entrou em sua vida por consequência, já que à época era comum que os cabeleireiros também fossem habilitados na aplicação de maquiagem.

Embora não tivesse realizado um curso específico de maquiagem, aproveitou a chance aprendendo com os colegas de trabalho, consequentemente crescer nesse campo profissional.

Quanto mais se aprofundava no mundo da maquiagem, mais empolgado ficava por meio das infinitas possibilidades que ela oferecia. Desde realçar a beleza natural até criar *looks* ousados e glamourosos.



No ano de 2018, resolveu se especializar na área com a certeza de que era sua paixão. Fez seu primeiro curso *vip* de maquiagem com uma profissional que era da sua cidade natal. O passar dos anos fez com que suas habilidades como maquiador evoluíssem, aprendendo novas técnicas, obtendo experiências com diferentes produtos e atualização das últimas tendências.

Aprendeu a trabalhar com modelos para eventos especiais e casamentos; aproveitando as oportunidades para mostrar a sua paixão e criatividade. Embora tornar-se um maquiador profissional possa não ter sido parte de seus sonhos iniciais, transformou sua paixão em uma carreira pela qual é grato.

Confira [@ronaldomattosmakeupoficial](#)



EMPIRE OUTSOURCING

Somos uma empresa que oferece especialistas de alta performance para cuidar de todo o Backoffice para que você, empreendedor, tenha tempo e mente para cuidar do seu Core Business.

Aqui oferecemos o BPO em muitas áreas:
Recursos Humanos,
Administração Geral,
Financeiro, Contabilidade
e Comércio exterior.



Confira mais sobre nosso trabalho pelo QR Code acima!

LYS OLIVEIRA
CEO da Empire



“Quando se faz algo por prazer e amor, conseqüentemente as pessoas irão valorizar.”

Quando perguntamos a Ronaldo como e quando começou acontecer o reconhecimento pelo seu trabalho, sua resposta enfatiza que “ainda não chegou ao patamar que gostaria”. Ele diz: “almejo mais na minha área, para isso preciso galgar os degraus do sucesso, sem pular etapas. Acredito que continuo passando pelo processo.”

Ressalta que: “quando se faz algo por prazer e amor, conseqüentemente as pessoas irão valorizar, gostar do seu trabalho e te procurar como profissional”.

Além da notória qualidade de maquiador profissional, o fator que considera ter sido decisivo para o seu sucesso na área é a persistência. Trata-se de dar o melhor de si esforçando para melhorar a cada dia. Importante evitar a estagnação, jamais pensar que você já atingiu a perfeição no que faz.

“Sempre há espaço para o crescimento e desenvolvimento. Acredito firmemente na busca constante de maneiras de aprimorar habilidades e conhecimentos”.

A jornada do sucesso exige persistência e determinação para seguir em frente, mesmo diante de desafios e contratemplos. Requer dedicação, trabalho árduo e consistente. Ronaldo está animado com que o futuro lhe reserva.

Incrível como a vida pode levar por caminhos inesperados a abrir portas que nem se sabia que existia. O aprendizado contínuo é essencial para se manter atualizado profissionalmente.

No âmbito do empreendedorismo, Ronaldo destaca a importância da maquiagem como apresentação pessoal, além de vender produtos ou representar uma marca, os empreendedores vendem também a si e suas habilidades, conquistando a confiança de seus clientes.

Relembra a máxima: “a primeira impressão é a que fica”. Estando bem-vestido (a), maquiado (a) sem excessos, o (a) empresário (a) tem mais chances de deixar uma impressão duradoura, transmitindo credibilidade e confiança, o cliente sabe que o empreendedor irá fazer jus àquilo que está vendendo e empreendendo.

Em última análise, investir na apresentação pessoal faz toda a diferença, prepara o terreno para interações positivas, abrindo portas para oportunidades de *networking* e demonstra seu compromisso em oferecer qualidade em todos os aspectos de seus negócios.



li
CAMILA INGRID
Studio



Lapidando a beleza feminina



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

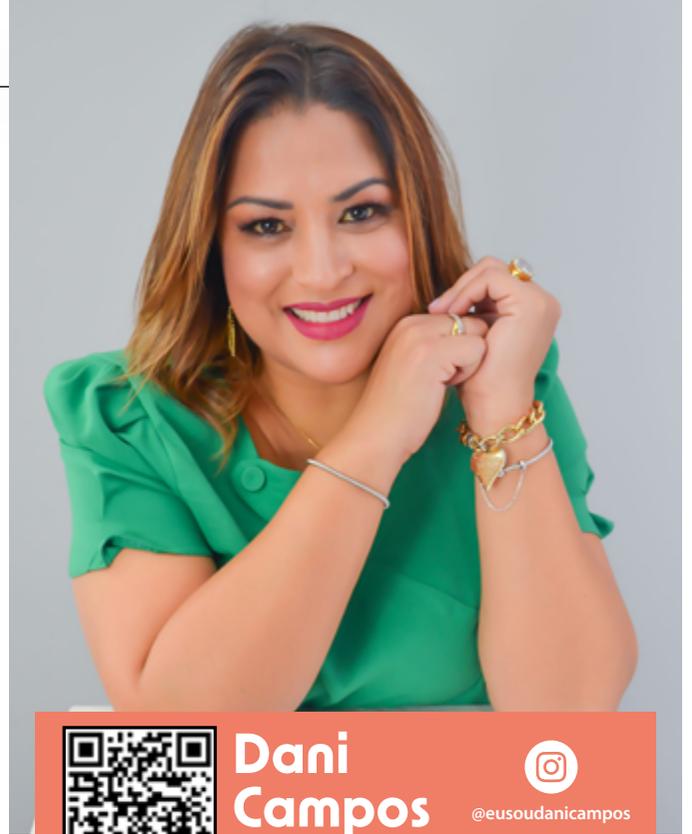
li
CAMILA INGRID
Studio

A relação entre imagem pessoal e autoimagem: como uma constrói a outra

A relação da imagem pessoal da mulher com sua autoimagem engloba diversos fatores, afinal, como a mulher se vê refletida na imagem que projeta para o mundo é muito importante para a autoestima e autoconfiança, por isso a importância de ter este olhar para si de forma honesta e equilibrada.

A imagem pessoal e a autoimagem estão definitivamente ligadas e influenciam a maneira como vemos e nos apresentamos ao mundo, imagem pessoal é como outras pessoas nos veem física ou socialmente, incluindo roupas, aparência, postura, comportamento e personalidade. A construção da imagem pessoal é influenciada pela cultura, tendências de moda e pela aprovação social, dentre outros fatores externos.

A autoimagem, por outro lado, é a imagem que cada pessoa tem de si mesma, seja física ou psicológica, influenciada pela personalidade, experiências de vida, emoções e pensamentos. Quando nossa autoimagem é positiva, nos sentimos confiantes, temos maior autoestima e nos sentimos melhor conosco e com nossas interações sociais. Por outro lado, ter uma autoimagem negativa pode levar à baixa autoconfiança e a problemas de autoestima.



Dani Campos



@eusoudanicampos

Terapeuta emocional e mentora de mulheres

As comparações contínuas podem desencadear sintomas de ansiedade e depressão, prejudicando não apenas o bem-estar emocional, mas também a autoestima e autoconfiança.

As redes sociais e a mídia desempenham um papel importante em propagar estereótipos de beleza inatingíveis, exacerbando ainda mais a pressão sentida; a busca pela perfeição, às vezes, leva a comportamentos desordenados de alimentação e a tentativas extremas de mudar a aparência corporal. Porém, a restauração da autoimagem distorcida é possível.

O primeiro passo é buscar ajuda qualificada e compreender que a beleza vai além do corpo e aparência. Trabalhar a autoestima, cultivando hábitos saudáveis e o autocuidado, é um caminho para uma autoimagem mais positiva. É importante, também, aprender a aceitar as diferenças e a encontrar a beleza única em cada uma de nós.

Um dos benefícios mais importantes é o aumento da autoconfiança, que contribui para o desempenho e uma gestão mais eficaz durante situações desafiadoras no trabalho.

Quanto mais confiante se sentir mais motivada ficará para enfrentar novos desafios e desenvolver habilidades importantes para o mercado de trabalho. Além disso, ter uma boa imagem pessoal pode ajudar na formação de redes de contatos, na qual a reputação de uma pessoa ou marca pode ser amplificada.

Há uma série de pesquisas científicas que destacam os benefícios de construir uma imagem pessoal para o sucesso profissional.

Uma dessas pesquisas é um estudo de 2014 publicado na revista *Psychology of Women Quarterly*, mostrou que mulheres que investem em sua imagem pessoal apresentam níveis mais altos de autoestima e satisfação com a vida. A pesquisa sugere que as mulheres com uma imagem pessoal cuidada e equilibrada sentem-se melhor sobre si mesmas e mais capazes de alcançar seus objetivos.

Além disso, um estudo de 2015 publicado na *Journal of Social Psychology* mostrou que uma imagem pessoal equilibrada pode aumentar a percepção de competência e habilidade em uma determinada tarefa. Ou seja, quando uma pessoa se sente confiante em sua aparência, pode se sentir mais capaz e motivada a enfrentar desafios.

Um terceiro estudo, publicado em 2016 na revista *Body Image*, mostrou que uma imagem pessoal positiva pode aumentar a resistência a pensamentos negativos sobre a aparência. As mulheres que relataram ter uma imagem pessoal equilibrada foram menos propensas a experimentar emoções negativas como tristeza e vergonha quando confrontadas com situações corporofobia ou críticas ao peso e aparência.

É possível vencer a batalha da autoimagem distorcida e encontrar uma relação saudável com a própria imagem, reconhecendo e tratando os problemas emocionais, trabalhando na autoestima, desenvolvendo hábitos saudáveis e procurando ajuda. As mulheres poderão aprender a valorizar suas qualidades e compreender a beleza da sua singularidade.

Leia algumas dicas para sentir-se bem com sua imagem pessoal e, conseqüentemente, ter uma autoimagem positiva.

- Vista-se para se sentir bem consigo mesma – escolha roupas que transmitam a sua personalidade e que você se sinta confortável.
- Cuide da sua postura corporal – postura ereta e confiante ajuda a transmitir segurança e autoridade.
- Não tenha medo de acessórios – um brinco ou um lenço podem fazer toda a diferença na imagem que você transmite.
- Utilize maquiagem de maneira equilibrada – uma maquiagem bem-feita pode realçar a beleza natural, não deve ser utilizada como uma máscara.

Quando nos sentimos bem conosco nossa autoestima e autoconfiança florescem, o que faz com que nossa imagem seja ainda mais positiva aos olhos dos outros.

Confiança em si, equilíbrio emocional, aceitação do seu corpo e sua aparência, autenticidade, hábitos de saúde positivos são algumas características específicas de autoimagem positiva.

Concluindo, vale destacar que cada mulher é única e a restauração da autoimagem é um processo individual e pessoal. Por isso, essas características podem variar de pessoa para pessoa, conforme as experiências, personalidade e circunstâncias da vida. O importante é não abrir mão de uma ajuda especializada, de buscar bem-estar e cultivar o amor-próprio.



Ane Alves

Fotografia de família



Eternizando seus melhores momentos.

Ensaios gestante, newborn, infantil, corporativo.

12 98111-3020

@aed.fotografia



12 99709-9525

@elinaiaragalvao

Eli Naiara Galvão

Especialista em comportamento humano e emoção

Ajudo empresários montar um time de sucesso e potencializar os resultados da empresa, com aplicação de ferramentas assertivas para tomada de decisão em suas ações.

- Mentoria
- Processo de coaching business
- Análise de perfil comportamental
- Treinamento
- Palestra



Milene de Oliveira

West Group Brasil

Olá, me chamo Milene, sou Consultora de Contas na Empresa West Group Brasil.

Nossa empresa é especializada em Treinamentos Industriais, estamos atuando há 19 anos no mercado, ministramos treinamentos no Brasil e em diversos países.

Atendemos grandes Empresas como Petrobras, Shell, Ford e gostaríamos de ter a satisfação da sua empresa dentre os nossos clientes.

Podemos agendar uma reunião, assim apresento nossos diferenciais com mais detalhes.

Me chame aqui, estou à disposição para atendê-lo.



12 99249-2012

nosso network

Encontros, eventos, negócios e amigos



Rogério Galam, Fábio Alan, Simei Coelho e Wagner Bonfim



Encontro ConectaVale



Jucelia Ribeiro, Kátia e Sidney Costa, Jucelia Ribeiro, Lavínia Ribeiro e Wagner Bonfim



Natália Lanziloti, Fabiana Toledo, Elaine Oliveira, Emelly Oliveira, Lavínia Ribeiro e Jucelia Ribeiro



Jucelia Ribeiro e Eli Naiara



Jucelia Ribeiro, Fabiano Roxo e Wagner Bonfim



Jucelia Ribeiro, Wagner Bonfim e Fabiano Roxo



Isabel Carvalho, Flávia Quetz, Janaina Vieira, Alice Siqueira, Mariane Marongio, Marina Crispiniano e Gleice Helen

COMUNI

PROFESSOR
Faria

CORPORATIVA

ORALE ESCRITA

CAÇÃO

AULAS MONTADAS A PARTIR DO CORPUS DA EMPRESA



Diferenças entre
o português
falado e escrito



Processo de
raciocínio e processo
de comunicação



Gramática
essencial para o dia
a dia empresarial



Planejamento da
comunicação escrita



Estruturação de frases:
a pontuação essencial

Aulas on-line: teoria e exercícios práticos.

TREINE SUA EQUIPE

As aulas podem ser gravadas e todo material
é vitalício com acesso através do drive.

 12 99133-8424

 professorfariasjc

 professorfaria_sjc

 professorfaria.com.br



Junte-se a nós e desenvolva
seus **Melhores Talentos!**

Meta link negócios

PALESTRAS • WORKSHOPS • NETWORK • NEGÓCIOS

Realização

Meta

Apoio

MULHERES
de Sucesso

Grupo de Orientação Feminina
PODER
Rosa

CV
conectavale


Amigos Que
Valem Ouro

Patrocínio

 **Simeia Coelho**
ADVOCACIA

CB **CLICK**
BUSINESS