

Multa

Edição 07
Outubro 2023
Ano I



INNOVATION WEEK 2023

Parque Tecnológico
São José dos Campos
une empreendedorismo,
networking e inovação

EDUCAÇÃO INFANTIL

A base para formar
cidadãos aptos ao
mundo dos negócios

A LÍNGUA INGLESA PARA O EMPREENDEDOR

O poder de outro idioma
para chegar à frente

Especialista Nato em
Gestão de Pessoas

FABIANO ROXO

Destaca-se em São José
dos Campos pelo apoio à
Educação empreendedora



A **Estilus Ótica**
já chegou na **Av.**
Ademar de Barros,
Vila Adyana



ESTILUS | ÓTICA

DESDE 1986

As **melhores marcas**
nacionais e internacionais
você **encontra aqui!**



Laboratório
próprio



Lentes de contato
a pronta entrega

#VemSer**Estilus**

Ray-Ban | ARAMIS | MORENA ROSA | GAP | **colcci** | essilor | HOYA



Escaneie o Qr
Code e acesse
o endereço!



Av. Ademar de Barros,
1050 | Vila Adyana - SJC|SP



@estilusotica



12 9 8105 1771

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!

Aprendizado e Inovação



Chegamos à edição número sete, repleta de conhecimento e novidades. Trazemos educação, idiomas, empreendedorismo feminino e muita tecnologia.

Tivemos o privilégio de ter uma ótima conversa o professor Fabiano Roxo, que hoje ocupa a cadeira de reitor do Centro Universitário ETEP. Não caberia nestas páginas o quanto esse tempo foi enriquecedor. Fabiano tem desempenhado um importante papel em nossa cidade apoiando e promovendo a educação, bem como o empreendedorismo. Contou-nos um pouco da sua trajetória até chegar em nossa cidade. Tivemos a oportunidade de falar sobre a importância de propagar conhecimento empreendedor para os que estão no início dessa jornada desafiadora.

Ainda nesta edição falamos sobre como a língua inglesa pode potencializar a vida empreendedora, abrindo portas para conhecimentos que levariam anos para chegar em nossa língua natal.

Em nossa segunda edição da seção Meta Mulheres de Talento conheça do Método da Crise ao Florescer destinada a mulheres empresárias, idealizado por Luciene Silva, que desenvolve seu trabalho de consultoria empresarial há 12 anos, ajudando empresas a alavancar resultados.

Não menos importante temos nossa inauguração da seção Meta *Tech*, divulgamos novidades tecnológicas principalmente de nossa região. Temos a apresentação do Harpia P-71 desenvolvido pela *Psyche Aerospace*, um drone de pulverização agrícola que promete ser um marco para a agricultura moderna. Confira também a matéria sobre a *Innovation Week 2023* que aconteceu em setembro no Parque de Inovação Tecnológica São José dos Campos.

A sétima edição está repleta de novidades.
Boa leitura.



Wagner Bonfim
Publisher



nossos leitores

Veja o que nossos leitores estão dizendo

Edição 06
Setembro de 2023



“

Na edição de agosto, matéria da capa contou a história da Daniela Cruz, empreendedora que tem um estúdio fotográfico e uma inspiradora história de vida. Os outros temas abordados nesta edição foram relacionados a fotografia e sua importância para a sociedade. Gostei muito!

Laercio Santos
Diretor de TI da Metrobyte Tecnologia



“

A revista Meta reativou meu gosto pela leitura de matérias relevantes e interessantes do ponto de vista empresarial e pessoal, sempre trazendo inovações e valorização dos profissionais da nossa região.

Parabéns pela iniciativa!

Todas as matérias são interessantes. Destaco aqui o artigo da Rubya Branco - A Saúde Física o quanto impacta nos negócios.

Glauca Negrão
Enfermeira, Terapeuta Integrativa e Escritora



Clélio André Ferreira
Produtor de salgados para festas

“

A revista é realmente relevante. Encontrei e li os artigos, muito bons e relevantes. É uma revista excelente. Fiquei bastante impressionado com a qualidade dos conteúdos. Estão no caminho certo. Parabéns!

“

Gostei muito do conteúdo da revista. As matérias abordam os desafios do empreendedorismo e ilustram como o cenário econômico pode influenciar no sucesso ou não de um negócio. As experiências compartilhadas servem de aprendizado para empreendedores e àqueles que desejam embarcar nessa jornada.

Renata Araujo Fidalgo
Militar temporário da Aeronáutica



Quer compartilhar sua experiência conosco?

Siga-nos no **Instagram**  @revistaameta

Ou nos envie uma mensagem pelo WhatsApp.

 12 98179-2799





11

CAPA

Fabiano Roxo

Mestre, engajado no aprendizado e atitudes práticas da educação

nosso conteúdo

08 | Como desenvolver comportamentos de empreendedor bem-sucedido

Por Rafael Souza

09 | Aprendizado contínuo na vida do empreendedor

Por Amanda Carvalho

10 | O que você precisa aprender para ser um bom vendedor

Por Flávio Lima

11 | CAPA - Fabiano Roxo

21 | Navegando nas águas do *Branding* com conhecimento e posicionamento

Por Amanda Cristina

23 | Inglês e Empreendedorismo: outra língua para os negócios

24 | Empreendedores do Futuro

25 | Jantar Parceiros e Amigos
Revista Melhores Talentos

26 | A Comunicação eficiente no mundo do empreendedorismo

Por André Faria

Meta Tech



38

38 | A Semana da Inovação

41 | *Second Mind* - Como utilizar a Inteligência Artificial a seu favor nos estudos

Por Fabio Alan

Meta Mulheres



28

28 | Da Crise ao Florescer

28 | Imersão Poder Rosa

31 | Projeto e-Manas *Group*

32 | Empreender nada mais é do que acreditar em você

Por Patrícia Chueri

33 | Mulheres Saudáveis e Fortes

Por Jucilea Ribeiro

COMUNI

PROFESSOR
Faria

CORPORATIVA

ORAL E 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





Rafael
Souza



@rafaelsoz83

Palestrante do SEBRAE e especialista em Gestão de Pessoas e em Gestão Estratégica de Negócios.

Como desenvolver comportamentos de empreendedor bem-sucedido

A intrínseca necessidade da educação empreendedora para o êxito nos negócios

Você aprendeu sobre empreendedorismo na escola ou na faculdade? Muito possivelmente a resposta para esta pergunta será “não”, a grande maioria passou por um sistema de ensino que não apresentou o mundo do empreendedorismo, até mesmo em cursos que formam profissionais autônomos.

Os comportamentos empreendedores são essenciais não somente para quem empreende, eles podem se tornar um grande diferencial para quem pensa em se tornar um intraempreendedor; a pessoa que empreende e trabalha com espírito de dono em uma empresa.

Empreendedor é aquele que identifica uma oportunidade de negócio, desenvolve e modela formas para aproveitar esta oportunidade. Utiliza-se de seus comportamentos,

ferramentas e atitudes para concretizar aquilo que planejou obtendo resultados.

Portanto, se você deseja desenvolver comportamentos de empreendedores de sucesso, seja para ter um negócio próprio ou para se tornar um intraempreendedor, se liga nas dicas a seguir:

Desenvolva *soft skills* de empreendedores, participe de treinamentos e eventos que tenham como objetivo o aprimoramento dos comportamentos abaixo:

- Busca de oportunidades, iniciativas e inovações;
- Persistência;
- Disposição para correr riscos calculados;
- Exigência de qualidade e eficiência;
- Comprometimento;

Foto: Brida Rodrigues | @bridarodrigues

- Busca de informações e conhecimento;
- Estabelecimento de metas;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Persuasão e influência;
- Autoconhecimento, autoconfiança e independência.

Desenvolva *hard skills* relacionadas à gestão dos negócios: tais como: gestão financeira, estratégias de *marketing*, vendas, gestão de pessoas e planejamento.

Faça mentoria com empreendedores e profissionais experientes: que conquistaram bons resultados em suas carreiras.

Participe de grupos de empreendedores e profissionais da sua área de atuação: uma excelente oportunidade para trocar experiências, principalmente, aprender com os erros e acertos deles.

Assista filmes, ouça *podcasts* e leia conteúdos voltados para empreendedores: isto permite que você se mantenha atualizado, além de ampliar o leque de bons profissionais que podem servir de inspiração e referência para sua jornada profissional.

Busque o apoio de entidades como o SEBRAE: atua em prol do empreendedor, oferece diversos tipos de atendimentos: treinamentos, consultorias, eventos em diversos formatos, como: online e presencial; auxiliam tanto quem deseja abrir ou já possuem um pequeno negócio.



Stillus Festas

Decoração de festas em geral, locação de materiais e serviço de buffet.

Empreendedorismo

Aprendizado contínuo na vida do empreendedor

Uma das ações essenciais do empreendedor que fazem parte do dia a dia do gestor é o conhecimento contínuo que este deve buscar, tendo em vista as constantes mudanças de mercado.

A busca por conhecimento em novas tecnologias e tendências de consumo é algo que necessita um olhar cuidadoso, necessitando de dedicação, investimento de tempo e esforço para melhorar seu faturamento.

Um aliado primordial consiste em identificar grupos de empreendedorismo que abordem temas para o crescimento de empreendedores. O SEBRAE, oferece apoio e formação ao empreendedor para que o empreendimento obtenha êxito.

Conhecimentos técnicos e teóricos aprimoram habilidades, beneficia os negócios e enriquece a vida daqueles que utilizam seus serviços, fortalecendo seus princípios, proporcionando produtos e serviços de excelência.

Ser otimista e ter uma mentalidade de aprendizado para fortalecer-se no caminho do empreendedorismo é sempre benéfico. No caso de cansaço, aprenda a descansar em vez de desistir.



Amanda Carvalho

Professora, Mentora e Gestora em Enfermagem Hospitalar

O que você precisa aprender para ser um bom vendedor

Os primeiros passos para se tornar um bom vendedor



**Flávio
Lima**

Consultor comercial e gestor de operações da Choperia do Luguí

Quando comecei a pensar o que escrever sobre este tema, confesso que fui longe nos pensamentos. O cargo vendedor é um dos mais antigos na história humana, uma vez que houve negociação, houve a presença de um vendedor.

No entanto, não é apenas isso, na história sempre existiram “vendas”, filhos e filhas eram oferecidos em troca de terras ou títulos de nobreza. Pois é, não disse que fui longe? Mas onde quero chegar com tudo isso? O bom vendedor precisa realizar uma boa venda.

Sabe o que é uma boa venda? É quando o comprador sai satisfeito. Interessante é que, muitas pessoas não gostam do vendedor, porém muitos gostam de comprar. Então, vamos alguns pontos cruciais para não ser um vendedor chato na vida do comprador.

O primeiro passo é criar conexão com o seu comprador, lembre-se, você é um vendedor e não um tirador de pedidos. Para criar a conexão com o seu cliente, podem ser utilizadas duas técnicas: rapport e questionamentos.

No rapport você precisa se assemelhar ao seu cliente, seja no estilo de roupa, na postura, tom de voz, entonação, entre outros. As empresas sabem disso tanto que, quando selecionam seus novos colaboradores, optam por uma pessoa que se assemelha aos clientes.

Falando sobre o questionamento, já percebeu que o ser humano geralmente gosta de falar de si? Aqui

entram os questionamentos, perceba o que seu cliente gosta, veja um simples detalhe para iniciar um assunto. Esses questionamentos ajudam a criar uma conexão facilitadora durante a negociação.

Segundo passo é ter autoridade e ser honesto. No quesito autoridade o vendedor precisa mostrar conhecimento no assunto, obter a confiança do seu cliente mostrando que é o melhor vendedor. Para isso você precisa ser honesto com ele, esclarecer todas as dúvidas e sempre disponibilizar o suporte necessário.

Ter autoridade e honestidade fará de você vendedor, uma pessoa de destaque, pois infelizmente a classe é generalizada por pessoas que se acham espertões e acabam denigrando a imagem dos profissionais vendedores.

Por fim, e não menos importante, mantenha relacionamento com o seu cliente. Obtenha *feedback* do produto ou serviço. Saiba se atendeu às expectativas e estreite laços de afinidades com o cliente.

Todo esse trabalho com certeza deixará o cliente satisfeito, ocasionando indicações para amigos e você terá sucesso.

Muitas vezes, a função de vendedor é desrespeitada, porém, posso dizer tranquilamente, o bom vendedor será sempre respeitado e elogiado. Não existe faculdade para ser vendedor. A escola da vida é a melhor opção para adquirir expertise.

Você cometerá erros, aprenda com eles. Você fará novamente e será melhor do que antes, mas ainda não estará perfeito. Aprimore o atendimento, descubra como pode melhorar e torne-se o melhor vendedor!



@flavio_sjc



CAPA



**FABIANO
ROXO**



Professor, Educador
e Reitor do Centro
Universitário ETEP
em São José dos
Campos - SP.
Apaixonado pelo
universo da Educação.

**MESTRE, ENGAJADO NO
APRENDIZADO E ATITUDES
PRÁTICAS DA EDUCAÇÃO**

Dedicação e proatividade compõem qualidades que refletem o êxito de Roxo

F

abiano Roxo é natural Mogi das Cruzes, casado, pai de 2 filhos. Iniciou sua carreira na Educação no ano de 1990. Por volta de 1997, começou a lecionar na Secretaria Estadual da Educação de São Paulo. Professor, escritor e hoje ocupa a cadeira de Reitor do Centro Universitário ETEP em São José dos Campos-SP.

Tem como um de seus principais valores a gestão humanizada e proximidade no cotidiano de trabalho. Além de ser um grande incentivador do empreendedorismo aliado à educação e projetos sociais.

Revista Meta: Conhecemos o Fabiano Roxo pelas redes sociais e como Reitor da ETEP. Antes disso, conte-nos sobre você, sua história.

Fabiano Roxo: Nasci em Mogi das Cruzes. Minha história começa no Alto do Tietê. Sou pai de dois filhos, um com 20 anos, estudando Medicina, e o mais novo pensando em seguir a carreira militar. Iniciei minha trajetória na década de 90, sempre envolvido na área da educação.

Em meados de 1997, comecei a trabalhar como professor na Secretaria Estadual da Educação de São Paulo. Iniciei minhas atividades em sala de aula e nesse âmbito que meu coração e minha história estão. Atuei em diversos setores dentro da área da educação e, ao mesmo tempo, continuei estudando.

Minha primeira formação acadêmica foi em Ciências Físicas e Biológicas. Em seguida, fiz alguns cursos adicionais, como complementação pedagógica, pedagogia e administração de empresas. Também realizei um curso de pós-graduação Lato Sensu na área de gestão educacional e coordenação pedagógica.

Foi durante esse curso de pós-graduação Lato Sensu em gestão educacional que encontrei um projeto interessante e comecei a compreender melhor o papel do gestor no futuro.

Decidi levar esse projeto para o Instituto do Sensu e, posteriormente, ingressar no programa de mestrado em Semiótica, Tecnologia da Informação e Educação. O projeto da minha especialização foi apresentado como pré-projeto para o mestrado, tornando-se parte integrante do meu percurso acadêmico.

Paralelamente a tudo isso, trabalhava me aperfeiçoando com as formações e publicava algumas obras; inclusive livros. No entanto, nunca abandonei a sala de aula e o trabalho com formação.

Durante o período de 2000 a 2002, procurei compreender um pouco mais sobre o funcionamento de uma instituição educacional, ou seja, a escola. Por isso, todos esses projetos que iniciei foram levados para a gestão, onde busquei pleitear cargos na área de direção, gestão e organização escolar. Um desafio realmente significativo.

Comecei a me identificar dentro da gestão de uma escola e ocupava uma cadeira básica de professor, movia muitas vidas, incentivei e participei de formações. Percebi que, dentro da gestão escolar, poderia fazer algo ainda maior. Assim, todos esses projetos foram direcionados para o ensino superior. Logo em seguida, concluí o mestrado e surgiram outras oportunidades para lecionar no ensino superior.



Revista Meta: Você mencionou que publicou livros. Quais?

Fabiano Roxo: Houve um período da minha história e carreira que estava matriculado em uma faculdade em São Paulo. Recebi um convite para escrever um artigo que faz parte da obra, "A Arte da Guerra" - Desperte o Sun Tzu que está dentro de você. Uma abordagem voltada ao desenvolvimento profissional e humano. Foi muito interessante ter publicado um artigo dentro desse livro. Inclusive gostaria de agradecer publicamente a Maurício Sita, que hoje é um grande amigo.


Em seguida, na minha segunda publicação, abordei um pouco mais a temática dos negócios no livro "Empreendedorismo Total", focado na gestão educacional.

Houve outra publicação em que coordenei um livro com renomados autores no Brasil. Um autor de destaque foi Celso Antunes, indivíduo incrível, uma referência em cognição humana e inteligências múltiplas, ele trouxe essa abordagem de Gardner dos Estados Unidos para o Brasil.

Paulo Roberto Padilha, da diretoria do Instituto Paulo Freire, publicou um recorte da tese de doutorado sobre currículo intertranscultural, que é realmente fantástica. Eles se juntaram a outros amigos e autores neste livro que coordenei, intitulado "Educação" - Inovações e Resignificações".

Revista Meta: Como foi assumir a reitoria da ETEP, quais foram os desafios e as alegrias?

Fabiano Roxo: Já estava no time, há uns sete meses, na diretoria do Campus. Foi uma transição incrível. Primeiramente, me mudei para São José dos Campos- SP. Hoje, falo que me sinto joseense. Essa cidade maravilhosa, acolhedora, as pessoas têm brilho nos olhos. A forma como a cidade me recebeu foi muito carinhosa. A cada dia que passo converso com as pessoas, sempre me recebem com muito

A man with a shaved head, wearing a blue blazer over a black t-shirt, is seated and playing a cello. He is smiling broadly at the camera. The cello is a rich, reddish-brown color. He is wearing a gold watch on his left wrist, a gold ring on his left hand, and a red wristband on his right wrist. The background is a dark, textured wall.

Crio momentos memoráveis,
experiências únicas para
seu cliente e colaborador por
meio de músicas tocadas
no violoncelo!



carinho. Gosto muito daqui, encontramos muitos projetos interessantes e estamos desenvolvendo-os.

Estava em um grupo, frente ao corporativo em São Paulo, quando surgiu essa oportunidade da operação ETEP em São José. Recebi um convite, tive uma conversa com a presidência, com a mantenedora e comecei a entender um pouco mais sobre a ETEP, sua história, missão, visão e valores. O significado da ETEP aqui em São José dos Campos é muito importante, faz parte da história da cidade, com mais de 60 anos de trajetória, e me preparei.

Fiz essa transição para a diretoria do campus da ETEP, porque, como somos um centro universitário, temos uma estrutura organizacional diferente de uma faculdade.

Passaram-se aproximadamente um ano e cinco meses, contando com o tempo que passei na diretoria durante essa transição. O processo foi acontecendo naturalmente. Gostaria de aproveitar para enviar um abraço à nossa Presidência da mantenedora.

Nessa perspectiva, me vi pensando em como poderia, junto com a equipe, criar um projeto incrível. Afinal, sozinho, não se consegue fazer nada. Em uma equipe, sou apenas mais uma peça no tabuleiro do xadrez. Chegou dezembro e recebi o convite para assumir a reitoria.

Durante esse período, antes da pandemia, estávamos em processo de crescimento e expansão. Fiquei feliz pela oportunidade e pelo desafio. Porém, no pós-pandemia foi necessário reestruturar as estratégias. Foi uma virada de chave muito importante. Durante o período de restrições, migramos tudo para o modelo híbrido.

Revista Meta: Com uma carreira longa e passando por diversos lugares. Quais valores são vitais em uma organização sob o seu comando?

Fabiano Roxo: O ponto primordial que enfatizo é o processo seletivo, gestão de pessoas. Falo que é gestão de gente. Valorizo muito essa questão da humanização. Envolve um trabalho completo de empatia.

A pergunta que faço quando alguém está chegando no time, por que você gosta de gente? Veja bem, o tempo todo temos que lidar com as emoções em uma instituição. Seja em um centro universitário, em uma universidade, em uma empresa, nós que trabalhamos com pessoas. Depois, vem sistemas e parte técnica que conseguimos aprender.

Não sou dono da verdade, porém, acredito que precisamos acompanhar de perto, toda a realidade da instituição. Aquele gestor que fica em sala, com ar-condicionado e secretárias não funciona mais, o modelo tradicional foi muito importante, no entanto, atualmente, é essencial estar presente no “chão”, no ambiente real, na sala de aula.

Lembram do Jô Soares? Era bem sinestésico, quando se conversava com o Jô, o tempo todo ele tocava nas pessoas, pegava nas mãos, pois era sinestésico.

Existem pessoas que são mais auditivas, enquanto outras são mais visuais e observadores. Portanto, é essencial compreendermos que estamos inseridos nesse universo diverso. Cada ser humano é singular e único, devemos respeitar essa singularidade.

Há diferentes olhares de entendimento dentro do processo de formação humana, o que se mostra extremamente relevante na gestão educacional, em uma organização, no nosso dia a dia, onde estamos constantemente lidando com pessoas.

Ao interagirmos com indivíduos diversos, é fundamental respeitar essa questão. Portanto, esses conceitos são de extrema importância para aqueles que estão à frente em uma direção ou em um sistema de gestão de pessoas.

Como lidar com essa diversidade de pessoas num processo de gestão de emoções, acho fantástico que seja o caminho para uma gestão de sucesso. A partir do momento que você começa a se colocar no lugar do outro, demonstrando cuidado e carinho, tudo flui melhor. A humanização na instituição, no ambiente de trabalho na totalidade, torna-se um fator de mudança, de êxito, na minha opinião.

Revista Meta: De toda sua história como professor e agora dirigindo uma universidade, qual realização mais te orgulha?

Fabiano Roxo: Sou muito grato, primeiramente, a Deus e a todas as pessoas que me cercam, pois quando falo de construir histórias, devo muito às oportunidades que tenho na vida, tanto pessoal quanto profissional. Aprendo todos os dias, tenho a oportunidade hoje, de estar na reitoria de uma instituição, o que me deixa imensamente grato.

Cada dia é uma aprendizagem, essa bagagem que carregarei ao longo da minha vida de maneira intransferível, pois é algo que levarei para qualquer lugar do mundo.

“
O mundo é
incrivelmente
dinâmico,
assim como a
educação.
”



Revista Meta: Para quem te acompanha nas redes sociais pode ver como está sempre envolvido em projetos e eventos. Como você gerencia o seu tempo?

Fabiano Roxo: Digo que não gosto muito de bilhetes, não. As pessoas me procuram, me encontram, às oito horas da manhã, porém às seis horas já estou na correria. Tenho uma agenda programada dentro da instituição, da ETEP e uma agenda externa. O que mais me deixa preocupado são os encaixes de agenda.

Então, às vezes, está acontecendo algo em um lugar, e o pessoal está me esperando em outro. Surgem demandas no Parque Tecnológico, por exemplo, e estou cumprindo outras agendas. Preciso me adaptar.

Percebo que as pessoas são altamente versáteis. O mundo é incrivelmente dinâmico, assim como a educação.

Revista Meta: Vemos que sempre está envolvido e oferece um grande apoio ao empreendedorismo na cidade. Uma vez que boa parte dos centros educacionais visam formar empregados, como preparam os alunos para o mercado de trabalho?

Fabiano Roxo: A educação superior passou por várias transformações nos últimos 5 ou 6 anos, digo, via Ministério da Educação, as Diretrizes Curriculares Nacionais (DCNs) de maneira geral. Falo de engenharia, de negócios, saúde, humanas. Desde o início, a ETEP é reconhecida, historicamente, pelos cursos de engenharia, ainda hoje muitos alunos nossos são contratados pela Embraer. Outras empresas como *Heineken* e *AMBEV* também nos procuram em busca de estagiários na área de engenharia.

É extremamente válido, e sinto muito orgulho disso. Em algumas ocasiões, quando chego a lugares para dar palestras, encontro profissionais que dizem: “Eu me formei em Engenharia na ETEP”; isso me deixa muito contente. São pessoas de destaque, fazendo as coisas acontecerem.

Entretanto, com as mudanças ocorridas após a pandemia, essas estratégias híbridas e projetos têm uma abordagem mais focada na prática profissional, assim como sempre foi o caso da ETEP. O objetivo é conectar os alunos da ETEP ao mercado de trabalho.

De que maneira isso acontece? Semestralmente, realizamos um projeto institucional exclusivo chamado SGTI, que é a Semana de Gestão à Tecnologia. Esse evento acontece

no final de cada semestre para os alunos do Ensino Médio Técnico, Ensino Técnico e Ensino Superior. Durante esse período, os alunos precisam desenvolver um projeto para uma empresa.

Os alunos recebem uma orientação completa, um estágio supervisionado pelos professores, doutores e coordenadores. O projeto consiste em realização de entrevistas com a empresa e descobrir qual é a dor e necessidades. O objetivo é gerar uma solução para os problemas enfrentados pela empresa. Essa é a principal proposta do projeto.

É tão lindo presenciar no dia da apresentação, fazemos imersão, uma semana de gestão. Faço questão de convidar os empresários, aqueles alunos que estão terminando o curso, que já trabalham na empresa, para compartilhar os incríveis projetos que desenvolvem.

Isso prepara o jovem para o mercado de trabalho. Acho que é o que mais almejamos, que os alunos tenham um futuro promissor, que o sonho se torne realidade.

Revista Meta: Chegar até aqui sem dúvida alguma não foi fácil. Teve muito trabalho e dedicação. O que você considera que foi o ápice, o maior obstáculo superado para que hoje pudéssemos estar aqui conversando com o Fabiano Roxo, reitor de uma consagrada universidade?

Fabiano Roxo: Que pergunta difícil. Engloba respeito e superação. Foram alguns “nãos” você chega com um baita de um projeto, algo maravilhoso, e recebe um “não, não vai dar certo”. Precisa ser persistente, resiliente, arremessar as mangas e fazer acontecer. Depende única e exclusivamente de você”

Posso dizer que tive inúmeros e inúmeros obstáculos. Poderíamos até agendar um *Meta Cast*, somente para falar dos obstáculos. (risos).

Acredito que não podemos esquecer das nossas origens, dos obstáculos e dos “nãos”. Senão, não tem sentido, sabe? Porque, às vezes, a riqueza por riqueza... Qual que é o sentido daquela riqueza que você construiu até agora? Qual que é a sua história? E como que essa história influenciou toda aquela riqueza que você conquistou?

Abrindo um parêntese, estive em um almoço recentemente e um senhor convidado compartilhou sua experiência de vida conosco. Ele foi convidado para falar para um grupo de

alunos. Todos esperavam que ele falasse sobre sucesso, sucesso e mais sucesso. No entanto, ele optou por falar apenas sobre os fracassos, indo contra as expectativas de todos. As pessoas ficaram surpresas porque ele discursou sobre os obstáculos e fracassos da vida. Achei essa questão muito pertinente, pois temos um aspecto socioemocional para lidar com as situações do dia a dia. É necessário estar altamente motivado, com o conceito de motivação bem presente, aquela força intrínseca que é nossa.

Por fim, o que alavanca e me enche de orgulho são os projetos sociais. Nunca abrirei mão desses valores: dedicar tempo aos projetos de responsabilidade social. Acredito que as empresas que se preocupam com projetos nessa área têm um crescimento excepcional. No entanto, independentemente do crescimento, estamos contribuindo para o desenvolvimento social das pessoas. Isso é o que realmente importa, devemos pensar em projetos assertivos para as instituições.

Como que isso influencia e qual é a sua contribuição na sociedade? Então, às vezes, as pessoas têm tanta coisa, porém não tem contribuição, não tem sentido. Acho que perde até a essência da felicidade.

Já passei por momentos muito difíceis de parar tudo e buscar outras áreas também. Mas, acho que é aquele sentimento de amor pela área da educação. Fico pensando, às vezes, Deus é muito bom comigo o tempo todo. O tempo todo. Porque é ótimo fazer tudo que a gente se propõe a fazer.

Fiz um curso de Licenciatura Plena e Bacharelado com duração de 4 anos. Essa área da biologia foi extremamente benéfica para mim. Fui biólogo no parque ecológico, plantei diversas árvores, pegando na enxada e fazendo as coisas acontecerem. Não me limitava apenas às técnicas de plantio, sempre fui muito ativo e proativo.

Hoje me vejo, na obrigação de impactar a vida de mais pessoas. Porque, vivenciei. Superando os obstáculos com muitas pessoas boas e de bem, que nos apoiam.



Então, às vezes, tenho que parar com o almoço, para me conectar às pessoas e depois vejo tudo acontecendo. Sabe aquela questão de continuidade de projetos consistentes? Ver acontecer. Digo que é só o lucro.

Revista Meta: No decorrer da vida passamos por desafios que vencemos somente com muita persistência. Em sua trajetória houve algum momento em que você considera que deveria ter persistido mais?

Fabiano Roxo: Sim, em certos momentos, após ter concluído o projeto, você reflete e percebe que poderia ter persistido um pouco mais. Pois é necessário que sejamos constantemente motivados e acreditar. Estamos em momentos de oportunidades e escolhas o tempo todo, essas escolhas podem ter impacto em nossa história.



CLICK BUSINESS

FOTOGRAFIA E VÍDEO PARA EMPRESAS



Potencialize sua Marca Pessoal!

@_CLICKBUSINESS_

(12) 97404-7084

Mas aqui está a distinção entre a história com sua própria história e a distinção entre ter um propósito e deixar algo plantado no coração das pessoas. Pois, por mais que você se vá, é como se fosse o brilho de uma estrela, ela permanece.

Há uma diferença entre “pessoa estrela” e “pessoa cometa”. O cometa emite um brilho constante, atrai olhares, sua passagem foi importante, mas foi breve. A estrela não, sempre mantém seu brilho, está sempre presente. É menor do que o cometa, mas está lá. Essa é a diferença entre ser uma “pessoa estrela” e “uma pessoa cometa.”

Revista Meta: Caso possa compartilhar, qual decisão de maior risco precisou tomar?

Fabiano Roxo: De maneira geral, digo que, quando você está à frente da diretoria de gestão educacional, o tempo todo é decisão. Nem sempre as decisões são assertivas e importantes naquele momento, porém você precisa ter um posicionamento de tomá-la.

Falo com o time: Acertou? Acertamos. Errou? Erramos. Dou autonomia para o time tocar. Certas decisões podem apresentar alguns insucessos, algumas dificuldades, contudo, faz parte do processo de gestão.

Admiro muito e acredito que todo empreendedor é vitorioso, tem meu total respeito. Por isso que incentivo bastante os encontros na ETEP, seja para fomentar negócios ou fortalecer conexões.

Revista Meta: Claramente é uma pessoa positiva, com poucos minutos de conversa é possível sentir isso. Como lida com a desmotivação de colaboradores?

Fabiano Roxo: Toda semana, há encontros e momentos para tomar café da tarde em equipe. Todo gestor deve ser corresponsável, conhecer o que está planejado e estar presente. Portanto, volto novamente à importância da escutatória. Vamos realizar uma reunião para que eu

possa ouvir cada setor. Como posso ajudar? Compartilhem comigo as dificuldades. Estou ao lado de vocês. É um trabalho em equipe, que requer esforço para alcançar os objetivos.

Por vezes, as pessoas não expressam isso dessa maneira. Normalmente não fico em gabinete, raras exceções por necessidade.

Acredito que preciso ser ativo no time. Ser como um treinador mesmo. Fazer parte de um time de futebol. É preciso estar orientando enquanto o jogo está acontecendo.

Revista Meta: Qual a sua meta para os próximos anos?

Fabiano Roxo: Olha, temos uma grande expectativa de crescimento da instituição. Pensamos em expandir a instituição por meio de *hubs* de inovação, educação e tecnologia, abrangendo diferentes áreas de atuação.

Por exemplo, se temos um *hub* de inovação e educação, preciso atrelar diretamente a gestão do nosso colégio e o uso de pedagogia.

Também é importante ter um *hub* na área da saúde, conectando redes de laboratórios modelos para que nossos alunos da biomedicina, farmácia, fisioterapia possam interagir.

Além disso, é fundamental ter um *hub* na área de estética e harmonização.

Quando falamos de metas, precisamos, pensar que o protagonista do processo ensino-aprendizagem, não é o professor, não é o diretor, muito menos o reitor, e sim o aluno que está no topo da pirâmide.

Acredito que a meta hoje é empoderar os nossos futuros alunos e crescer da maneira exponencial. Com novos cursos.

Curso de Direito, Enfermagem, Psicologia. E outros projetos que logo, logo divulgaremos. Estamos bem empolgados.

“Precisa ser persistente, resiliente, arremessar as mangas e fazer acontecer.”

Navegando nas águas do Branding com conhecimento e posicionamento



Amanda Cristina

Especialista em branding pessoal e marca.

Empreendedor entusiasta, pronto para uma jornada educativa e descontraída pelo mundo do *branding* com foco no posicionamento? Hoje vamos revelar os segredos dessa prática mágica para o seu negócio, ressaltando a importância do conhecimento.

Por que o Posicionamento é Crucial no Branding?

O *branding* consiste na arte de construir uma identidade única para uma marca. Para torná-la verdadeiramente memorável e eficaz é preciso um ingrediente especial: o posicionamento. Isso envolve estratégias sólidas, profundo conhecimento do mercado e do público-alvo.

A Importância do Conhecimento na Sua História de Marca

Assim como na educação, o conhecimento desempenha um papel fundamental no *branding*. Sua marca precisa de uma história sólida e autêntica. Essa história somente será construída com base em *insights* profundos sobre o mercado, as tendências e as necessidades do seu público. Como a *Apple*, que não vende apenas produtos, porém uma ideia de inovação.

O Papel do Público-Alvo e do Aprendizado Contínuo

Entender o público-alvo é como um professor que conhece suas turmas. Ele adapta o ensino aos alunos, da mesma forma, o posicionamento bem-sucedido requer a compreensão profunda do seu público e disposição para aprender continuamente, mantendo-se atualizado com as mudanças no mercado.

Destacando-se com Estratégia e Conhecimento

Como um aluno brilhante, a marca deve se destacar em um mundo repleto de concorrências. Encontre o que a torna única e resalte isso com estratégias baseadas em conhecimento sólido. Seja autêntico, porque as pessoas valorizam a originalidade.

Design e Estratégia: Ferramentas para o Sucesso

O *design* é importante, mas é apenas uma parte da equação. Cores, logotipos e fontes são como as ferramentas de um aluno. A estratégia, baseada em conhecimento, é o que realmente a diferencia. A fórmula secreta que faz a diferença.

Seu Slogan como um Lema

Assim como na educação, um *slogan* memorável é crucial. Deve ser curto, doce e fácil de lembrar. Como um aluno consistente nos estudos, a marca deve manter a consistência em seu posicionamento.

Portanto, no *branding*, assim como na educação, o conhecimento e o posicionamento estão interligados. Ambos valorizam a história, compreensão do público, diferenciação e aprendizado contínuo. Ao construir sua marca e posicionamento, lembre-se das qualidades de um bom aluno: paixão, dedicação, conhecimento sólido, vontade de aprender e inovar.

Agora, vá e faça sua marca brilhar como um aluno brilhante na sala de aula, usando o conhecimento como seu guia no mundo do *branding* e do posicionamento.



@abacaxique



Metalink negócios



Somos especialistas em proteger o seu sonho. Faça agora o seu registro de marca.

Ana Carolina Mota

Registrati

@registratimarcas

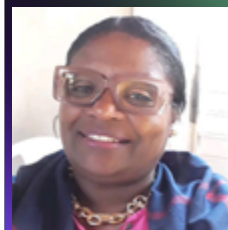


Ajudo a desenvolver habilidades e comportamentos positivos, satisfação pessoal e profissional.

Pedro Silva

Palestrante

@primeiropedrosilva

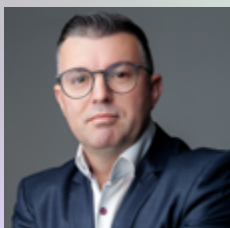


Profissional capacitada para te preparar para desenvolver uma oratória assertiva, clara e estratégica

Marisa De Paula

Projeto Pensare

@marisadepauladepaula

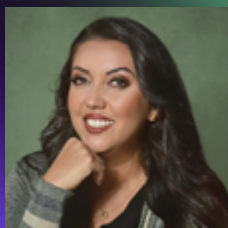


Ajudo pessoas a ressignificar suas dores emocionais, sentimentais, espirituais e funcionais.

Donizeth Silva

Psicanalista Clínico

kerigmasolutions_psicanalista

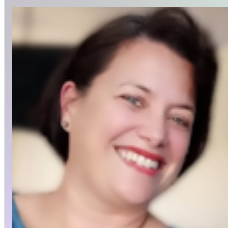


Enfermeira do Trabalho e Ergonomista. Soluções em Ergonomia e Saúde Ocupacional.

Rubya Branco

Enfermeira do Trabalho

@rubyabranco

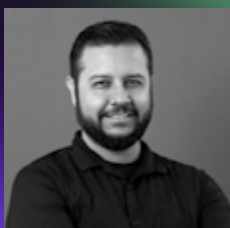


Amigos, Moradores e Empreendedores do Jardim Satélite.

Taciana Bouéri

AMESatélite

@amesatelite

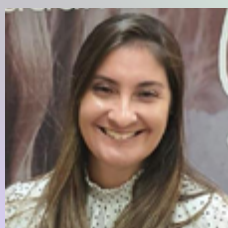


Agência de marketing imobiliário especializada em fazer seu lançamento decolar.

Allan Marcel

Marketing Imobiliário

@oallanmarcel

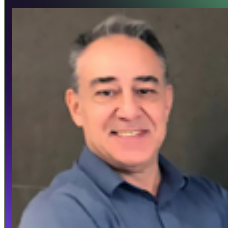


Aprenda como melhorar sua saúde através dos óleos essenciais. E como fazer uma renda em tempo parcial.

Jacqueline Pinheiro

Saúde e Bem-estar

@jacque.solucoesnaturais



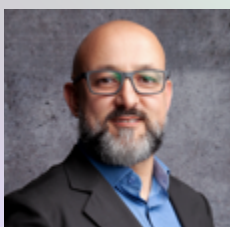
Vender é criar conexões

NIPBR
Empresa certificada junto a Anatel

André Vezzani

NIPBR

Gerente Executivo



Atuamos nos segmentos de gestão contábil, fiscal e financeiro oferecendo solução empresarial.

Vagner Escher

CEO da VP Consultoria Contábil

@vpconsultoriacontabil

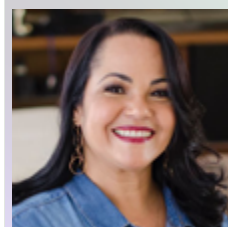


Mais que um salão, uma missão.

Mariana Bueno

Estúdio Mari Bueno

@mb.maribueno



Autora do Livro "Vale a pena Acreditar" Mulher empreendedora, que transformou decepções em aprendizado.

Monalisa Guimarães

Mentora de Mulheres

@valeapenaacreditar2022



Inglês e empreendedorismo: outra língua para os negócios



Jucilea Ribeiro |  @eujucilearibeiro

Foto: Divulgação/Inglês Smart

A fluência na língua inglesa pode potencializar seu pequeno negócio

Nos negócios, o inglês está se tornando cada vez mais importante. Adquirir domínio no idioma abre portas no mundo empreendedor para acesso a cursos, livros, estudos científicos e outros materiais que nem sempre são traduzidos para o português.

No mundo empresarial, é essencial ter habilidades no idioma inglês para alcançar uma posição de destaque e competitividade. Uma pesquisa de uma grande recrutadora evidenciou que um candidato que possui fluência em um idioma pode receber salários até 60% mais altos do que um candidato que não domina o idioma.

Entretanto, quando se trata de empreendedores, no mundo globalizado com o *home office* em alta, a comunicação se tornou ainda mais relevante para empreendedores. Surgiram várias oportunidades para prestar serviços a clientes estrangeiros.

Conversamos com Patrick e Michelle da Inglês Smart - @inglessmart, percebendo a demanda dos brasileiros por aprender inglês, rapidamente desenvolveram uma metodologia que possibilita a fluência em inglês em apenas 90 dias. É polêmico, mas chama atenção.

A procura dos empresários pelo inglês tem sido significativa, especialmente no setor da indústria. Atualmente, o maior público vem da indústria da Aviação e do segmento de Tecnologia e Inovação. Predomina a faixa etária de jovens adultos que estão ingressando no mercado de trabalho.

Há uma cultura emergindo entre os empreendedores na busca de transformar suas empresas em marcas globais.

Na opinião de Patrick, a principal razão pela qual a maioria dos brasileiros não prioriza o estudo de um segundo idioma, deve-se ao fato das metodologias estarem ultrapassadas e serem todas iguais. O corpo pedagógico da Inglês Smart é versátil, pois não obriga os alunos a comprar vários livros.

Aprender um novo idioma requer dedicação e esforço. O empreendedor que desenvolve o bilinguismo se fortalece destacando o crescimento pessoal. Ser bilíngue é essencial para empreender.

Portanto, é fundamental que uma empresa de sucesso esteja sempre atenta à importância do aprendizado contínuo e valorize a diversidade linguística como um diferencial competitivo.

Empreendedores do futuro

Múltiplas linguagens na educação infantil conferem melhores condições e oportunidades no futuro

A

Escola Espaço do Saber nasce de um sonho, assim como muitas empresas, como resposta a uma necessidade de priorizar a relação social e cultural da criança com o meio em que está inserida, estimulando uma aprendizagem ativa.

Conversamos com Dr. Eduardo Vivone um dentista, empresário e CEO da escola infantil Espaço do Saber. Ao buscar uma instituição escolar para os filhos, ele percebeu que as escolas visitadas não atendiam às suas expectativas. Essa busca revelou uma oportunidade inexplorada, levando-o a considerar a construção algo único.

Após uma pesquisa e conversa com amigos, ele descobriu uma oportunidade na área de educação infantil no mercado empreendedor. Assim, em 2003, a Escola Espaço do Saber foi inaugurada para suprir essa demanda.

A escola baseia-se na abordagem sociointeracionista, com ênfase na neurociência e neuropsicopedagogia, que norteiam as ricas linguagens didáticas.

“Há um italiano chamado *Loris Malaguzzi*, fundador da abordagem *Reggio Emilia*, diz que as crianças chegam à escola com 100 linguagens, rouba-se 99. Esse foi o grande *gap* que identificamos de dor no passado”, afirma Vivone.

Trabalhando diferentemente das escolas tradicionais que estavam preparadas para oferecer somente um tipo de

aula explanativa, onde todos os alunos permaneciam sentados, perfilados, havendo pouca interação, movimento e diversidade de linguagens.

A espaço de saber é marcada por ser uma escola que possui múltiplas linguagens para transmitir informações.

O inglês é integrado à educação física e às atividades cotidianas, oportunizando outras linguagens para transmitir a informação.

Para Vivone, sua maior realização nesses 20 anos à frente da Escola Espaço do Saber foi manter o alinhamento com o propósito original da instituição. Fala com orgulho por ser uma escola de múltiplas linguagens, inclusiva e com excelência acadêmica.

Acredita que o desenvolvimento de habilidades é o caminho para um ser humano equilibrado cognitiva, emocional e espiritualmente. Que um atendimento mais abrangente, focando na alimentação, atividades físicas e aspectos emocionais, trará melhores condições para o futuro

Ressalta ainda que seu desejo para as crianças do Brasil é que elas possam se divertir. Enquanto se divertem, aprendam, e acima de tudo aprendam a conviver com os outros, crianças de outras cores, habilidades e condições sociais. Contribuindo para formar um ser humano mais equilibrado, aprendendo a ter respeito.



Jucilea Ribeiro |  @eujucilearibeiro

Foto: Divulgação/Escola Espaço do Saber

Jantar Parceiros e Amigos Revista Melhores Talentos



Durante uma celebração reservada na noite de 28 de setembro, quinta-feira, a Revista Meta reuniu parceiros e amigos para um jantar em São José dos Campos. Em comemoração do sucesso em seis meses de edição. O evento teve o prestígio de colunistas e grandes nomes que estamparam a capa da Meta nesse período.

A equipe da Revista Meta recebeu os convidados na Casa Creme'O. Dentre os convidados estavam Maurício Keske, representando seu irmão Márcio Keske, a capa da edição número 1, Sara Müzel (Sara Müzel Academia de Dança), Daniela Cruz (Click Business) e Rodolfo Kanematsu (Guru do Estilo). Também foram homenageados Simei Coelho (Simei Coelho Advocacia), Anna Moreno Damico (Mentora de Carreiras) e Fabiano Roxo (Reitor do Centro Universitário ETEP).

Oferecido pela Revista Meta, o jantar foi patrocinado por Depósito 4 de Março, Du Vidro, Morada dos Vinhos e Click Business, também teve o apoio de Lady Class, AD Eventos, Casa Creme'O, Estillus Festas e Simei Coelho Advocacia.

Leia na íntegra em revistameta.com.br.

iGreen
energy.



**QUE TAL TER UM
DESCONTO DE ATÉ**

15%
**NA CONTA
DE ENERGIA**

**SEM INSTALAÇÕES
SEM INVESTIMENTOS**

Conheça agora a oportunidade da iGreen Energy e descubra como você pode começar a economizar na energia do seu lar, comércio e/ou empresa!

**COMECE A
ECONOMIZAR AGORA!**



A Comunicação eficiente no mundo do empreendedorismo



André Faria

Professor especialista em comunicação oral e escrita.

A comunicação eficiente desempenha um papel vital no mundo do empreendedorismo. Essencial para o crescimento e sucesso de qualquer negócio, independentemente de seu tamanho ou setor, a comunicação clara e eficaz permite aos empreendedores transmitirem suas ideias, visões e estratégias de forma precisa e coerente. Na trajetória da comunicação do negócio, o empreendedor precisa considerar desafios, estratégias, a tecnologia, além da escuta ativa.

Um dos principais obstáculos dos empreendedores concentra-se na necessidade de transmitir ideias complexas de forma clara e concisa, uma vez que muitas vezes eles precisam conquistar investidores, parceiros e clientes em potencial. Outro desafio é a capacidade de se adaptar rapidamente às mudanças constantes do mundo dos negócios. Empreendedores devem estar preparados para lidar com situações imprevistas, ajustar estratégias e comunicar essas mudanças de forma eficaz para toda a equipe.

Para otimizar a comunicação, algumas estratégias podem ser adotadas. Em primeiro lugar, é essencial que se estabeleça uma cultura de transparência e abertura na organização. Isso pode ser alcançado por meio de reuniões regulares com toda a equipe, nas quais ideias e *feedbacks* são encorajados e valorizados. Por fim, o investimento em ferramentas tecnológicas adequadas facilita a comunicação entre os membros da equipe.

As redes sociais também desempenham um papel fundamental na comunicação empresarial no mundo do empreendedorismo. Por meio delas, as empresas estabelecem uma presença *on-line* forte e constroem relacionamentos duradouros com seus clientes. Como vantagem, nota-se a capacidade de alcance de forma rápida e eficiente. Com apenas alguns cliques, as empresas compartilham informações relevantes sobre seus produtos ou serviços, lançam campanhas publicitárias e respondem às dúvidas dos consumidores em tempo real, o que potencializa inclusive a vinda de novos clientes.

Ainda vale ressaltar que a escuta ativa se consolida como uma habilidade essencial na comunicação empresarial, pois permite que os empreendedores compreendam verdadeiramente as necessidades e desejos dos seus clientes, funcionários e parceiros de negócios. Ao ouvir atentamente, identificam-se oportunidades de melhoria, antecipam-se problemas e tomam-se decisões mais informadas. Ademais, a escuta ativa demonstra respeito e empatia com as pessoas com quem nos comunicamos.

Para encerrar, a comunicação configura-se com a espinha dorsal de qualquer empreendimento bem-sucedido. Empreendedores que dominam essa arte com clientes, equipes, parceiros e investidores têm uma vantagem competitiva significativa. Na linha da construção de uma história empreendedora, exige-se a definição de estratégias, muita leitura e esforço para que se desenvolvam as habilidades nessa área tão especial. Só assim, o empreendedor moderno verá seu negócio prosperar.



@professorfaria_sjc



Metamulheres

DE TALENTO

O PAPEL DOS PAIS

Para uma cultura
empreendedora
saudável é preciso
apoio e confiança

O PODER DO ROSA

Grupo de Network
feminino comemora
um ano de encontros
e negócios

OUTUBRO ROSA

Seja uma mulher
forte e saudável

DA CRISE AO FLORESCER

Método desenvolvido para empresárias
que desejam uma empresa Lucrativa

#2
OUTUBRO
2023



Método da Crise ao Florescer

Para mulheres empresárias que desejam viver de forma plena em todas as áreas e construir uma empresa Lucrativa.

Jucilea Ribeiro |  @eujucilearibeiro

Luciene Silva, 40 anos, idealizadora do Método da Crise ao Florescer e empresária no segmento de Consultoria Empresarial há mais de 12 anos, já treinou centenas de pessoas e contribui com a alavancagem de dezenas de empresas com crescimento comprovado entre 50% a 300% no faturamento e principalmente, a conquista da tão sonhada lucratividade.

A idealização do Método da Crise ao Florescer veio de uma necessidade dos novos tempos.

Segundo o CEMPRE/IBGE, Estatística do Cadastro Central de Empresas, quase 80% das empresas brasileiras não duram dez anos, além disso, na prática, como consultora de empresas observou os seguintes comportamentos e crenças no universo empresarial.

Em média, 70% das empresas não fecham balanço e suas análises de Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Mais de 60% dos empresários não possuem perfil para gestão financeira e não são conscientes sobre a necessidade de contratar um profissional da área. Não realizam projeção de lucros, não sabem qual o ponto de equilíbrio e qual a precificação correta a fim de absorver os custos operacionais e investimentos obtendo lucratividade.



Foto: @_clickbusiness_

Em resumo, não possuem uma gestão capaz de reter talentos, não possuem uma gestão de vendas, incluindo treinamento e acompanhamento do time, tecnologias de automação no processo de vendas e gestão financeira com planejamento a curto, médio e longo prazo.

Do ponto de vista emocional, a maioria continua presos em crenças que os impedem de chegar onde precisam e merecem, estão com suas energias drenadas pelos efeitos mundanos porque estão fracos espiritualmente.

A mentoria da Crise ao Florescer foi criada com base nestas necessidades do mercado e destinada exclusivamente a mulheres que hoje representam mais de 34% na liderança dos negócios no país.

As mulheres já são uma potência, ao acessarem estas chaves e conhecimentos, muitas cadeias serão modificadas e melhoradas em sua família, na formação de seus filhos. Juntas construiremos uma economia mais forte, um Brasil e um mundo melhor!

Venha fazer parte da CMEV - Melhor Comunidade de Mulheres Empresárias do Vale, nos siga pelo Instagram (@mentoralucienesilva) e clique em saiba mais no link da Bio.

Imersão Poder Rosa

Experiências intensivas proporcionam estratégias comprovadas para desbloquear os negócios empreendedores.



O movimento Poder Rosa surgiu por meio de sua idealizadora Alice Siqueira, quando pensou que precisava agir intencionalmente em direção aos seus sonhos, compartilhando-os com outras mulheres empreendedoras da cidade.

Começou a entrar em contato com várias empreendedoras que a inspirava e eram referências para ela. Explicou que abriria uma rede de networking em um grupo no *WhatsApp*. Assim, quando obteve uma lista com cerca de 30-40 mulheres, criou a rede.

Ali, iniciaram a troca ideias, divulgação e compartilhamento dos serviços e produtos umas das outras. Também começaram a frequentar eventos de *networking* juntas. Então, chegou o momento em que estavam com três mesas e cerca de 20 mulheres no grupo. Como resultado, essas mulheres começaram a pedir para que Alice organizasse um encontro presencial somente delas, a fim de estreitar os relacionamentos.

O Poder Rosa promove eventos mensais que impulsionam o crescimento das mulheres empreendedoras em São José dos Campos - SP. Com sua abordagem única e foco na capacitação, oferecimento de conteúdos relevantes e práticos para auxiliar as mulheres a alcançarem seus objetivos profissionais.



Foto: @_clickbusiness_

No último ano, participaram efetivamente a média de 300 mulheres empreendedoras.

Comemorando 1 ano de existência, um evento presencial aconteceu em 30 de setembro de 2023, no Hotel Monreale Plus, São José dos Campos - SP. A imersão reuniu mulheres empreendedoras determinadas a mergulhar no mundo dos negócios e construir seu próprio caminho para o topo.

Ao longo do dia, os participantes foram agraciados com *insights* importantes. Tiveram a oportunidade de estabelecer conexões valiosas. Foram momentos perfeitos para entrar em ação e aplicar todo o conhecimento adquirido.

Durante as palestras, foram abordados assuntos essenciais como estratégias de mídia social; métricas e vendas; investimentos e finanças para impulsionar as vendas. A gestão de processos também foi abordada, assim como o uso de ferramentas poderosas para alcançar alta *performance*. Além disso, especialistas compartilharam suas histórias e deram instruções valiosas sobre como superar os desafios do mercado atual.

Se você deseja ter uma empresa de sucesso e se tornar uma empreendedora de destaque, faça parte Poder Rosa (@networkingpoderosa). Prepare-se para mergulhar em um universo de conhecimento e oportunidades!

Agenda aberta para

RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

O meu trabalho é encontrar a pessoa certa para o lugar certo.

- Candidatos capacitados
- Triagem de currículos
- Agendamento de entrevistas
- Processo seletivo
- Contratação

ENTRE EM CONTATO!



Projeto e-Manas Group



Uma startup de educação socioemocional, e-Manas Group nasceu com o propósito de promover o empreendedorismo feminino para oferecer orientação nos papéis da mulher na vida e nos negócios. A importância do seu posicionamento no mercado, as questões que envolvem o ambiente das empresas, promovendo *networking*.

Acreditamos que a diversidade é essencial para o sucesso nos negócios e estamos comprometidas em fornecer um ambiente inclusivo e acolhedor para todas as mulheres, iniciou como Empreendamamys. Hoje, tornou-se a e-Manas Group.

Contamos com a Escola de Negócios, o Programa Acelera, na qual oferecemos treinamentos, *workshops* e mentorias para mulheres que desejam crescer em suas vidas ou empreender seus próprios negócios de forma saudável. Uma rede colaborativa de apoio na divulgação pelas redes sociais, a principal hoje é a @empreendedorasdetabate.

O Clube de Negócios exclusivo para mulheres fomentando o *networking*, autoconhecimento e técnicas para os negócios. "O Clube de Negócios e-Manas reúne mulheres empreendedoras de diferentes segmentos do mercado, como: automobilístico, estética, consultorias, moda,

atendimento psicológico e culinária", diz Michele Pires, CEO das e-Manas Group.

Temos reuniões mensais para as participantes percorrerem etapas que irão colaborar com o desenvolvimento e amadurecimento da jornada no mercado empreendedor. "A e-Manas Group é uma grande comunidade onde é possível desenvolver amizades, parcerias, rede de apoio e encontrar sócias maravilhosas", diz Mariane Marongio CFO das e-Manas Group.

O evento "Empreendedoras em Movimento" é uma oportunidade única para você aprender, se inspirar e se conectar com outras mulheres que estão fazendo a diferença no mundo dos negócios, será no dia 18 de novembro no *Tangaroa Hall* em Taubaté.

Você irá participar de palestras, painéis e rodadas de conversa com pessoas incríveis, além de ampliar a sua rede de contatos, trocar experiências e fazer parcerias com outras empreendedoras.

Venha fazer parte deste evento!

E-mail: contato@emanasgroup.com.br



Foto: Bruno Monteiro



Patricia Chueri

Jornalista há 18 anos que ama falar sobre o mundo da maternidade.



@patychueri

E

xiste uma linha muito tênue entre “empreender e sonhar” e “empreender e acreditar em você”.

Onde nós, pais, encontramos o nosso papel? Os pais são as primeiras referências para as crianças, depositar a confiança nos filhos possibilita-os a irem além. Toda essa confiança ou não, depositada nos pequenos, é um caminho sem volta.

Quando acreditamos neles, estamos ajudando a desenvolver a autoconfiança que está diretamente ligada à capacidade de experimentar o novo e de superar medos. O primeiro passo para começar a inserir nossos filhos na cultura empreendedora é acreditar neles.

A consequência desse “empurrão” possivelmente vai ser uma criança que sonha, mas que pensa em como criar caminhos para concretizar esses sonhos. Enxergar nos erros, possibilidades e estar preparado para seguir

Empreender nada mais é do que acreditar em você

O papel dos pais na cultura empreendedora

adiante, ajustar caminhos e processos são habilidades que podem começar a ser desenvolvidas nessa fase.

Criatividade x Empreendedorismo: nossa cultura muitas vezes impede que esse potencial seja explorado desde cedo, precisamos mudar essa realidade.

De acordo com um estudo da NASA, até os cinco anos de idade, as crianças são praticamente gênios criativos. O nível de criatividade vai caindo com o tempo e, apenas 2% dos adultos apontam essa mesma capacidade.

A essência do empreendedorismo está na criatividade, imagina trabalhar as habilidades empreendedoras em gênios criativos?

O futuro é da cultura empreendedora: se pensarmos daqui a 30-40 anos ou até menos, muitas profissões serão obsoletas. A capacidade dos nossos filhos se reinventarem e se adaptarem ao novo com rapidez será crucial para o futuro deles. Não estamos falando apenas de crianças que serão futuros empreendedores, estamos falando de crianças que irão crescer acreditando em si, na competência e na criatividade delas.

Segundo uma pesquisa liderada pela investidora britânica Sarah Willingham, 32% das crianças locais pretendem ser donas do próprio negócio quando crescerem. O pensamento empreendedor na infância enriquece o desenvolvimento pessoal e profissional no futuro.

Na primeira infância começa a construção das quatro áreas do desenvolvimento: a física, a emocional, a cognitiva e a social. É a fase que cria vínculos sociais e afetivos.



Foto: Divulgação/Acervo pessoal

Apresentando o empreendedorismo para crianças

1 - Trabalhos Manuais

Uma simples brincadeira com massinha, e quem sabe “vender” essas peças para os familiares, vizinhos depositando esse dinheiro em um cofrinho? É um excelente ponto de partida para começar a entender o processo e trabalhar a visão empreendedora.

2- Tecnologia

Utilizar a familiaridade da criança com o digital apresentando a cultura do empreendedorismo pode ser um caminho para desenvolver as competências neste campo.

3 - Pequenas responsabilidades dentro de casa

Pequenas missões na rotina os fazem se sentirem inseridas e capazes de cumprirem as missões. A missão dada vai ser a responsabilidade da criança e ela conseguirá enxergar a sua importância e capacidade.

4 - Compras do mercado

Imagina ter um ajudante na hora de ir ao supermercado? A cada semana inclua uma responsabilidade nova, como fazer a lista, fazer os cálculos durante a compra, comparar preços, entre outras.

5 - Aposte e acredite na sua criança

Nós, adultos, muitas vezes somos os “termômetros” das crianças. Em alguns casos, elas chegam empolgadas, com ideias, porém, não são levadas a sério. Essa “negativa” tira a confiança, desanima e pode destruir a vontade de ter novas ideias.

Os pais e a cultura empreendedora: acreditar e confiar, uma simples ideia torna essa criança mais segura, empolgada e apaixonada por criar. Não é sobre romantizar, falar que é um caminho fácil, mas é preparar, estimular e lapidar as habilidades. Assim, a criança cresce acreditando, sabedora de que nada é impossível quando se quer muito realizar um sonho, mesmo que esse sonho seja o de empreender.

Saúde

Mulheres Saudáveis e Fortes

Atualmente, o mundo está cada vez mais nocivo, com solos carentes de nutrientes e hábitos alimentares prejudiciais. A vida diária estressante leva a intensas alterações emocionais e imunológicas.

Existe alguma semelhança com a vida da mulher empreendedora? Considerando que vivemos uma vida agitada.

O resultado desses fatores é o surgimento e diagnóstico de doenças como os cânceres, os números alarmantes são estimados pelo Instituto Nacional de Câncer – INCA.

Segundo o dicionário, a palavra “cuidado” tem origem no latim *cogitatu*, que significa reflexão, pensamento. Entre outras, ela representa atenção, cautela e precaução. Pensando em saúde, este mês é conhecido como “Outubro Rosa”.

Empreendedoras, reservem um tempo para cuidar da sua saúde. Se a doença aparecer, quem cuidará da sua empresa? Esta é uma reflexão e um chamado à ação sobre a importância da consciência e zelo com a Saúde da Mulher.

Vamos juntas colocar em prática o autocuidado e proteger nosso bem mais valioso.



Jucilea Ribeiro

Enfermeira do Trabalho e Escritora



Vanessa Cristina

Lady Class

Consultoria - Cursos - Palestras

Elevando a excelência do comportamento e proporcionando confiança e sucesso na sua vida social e profissional.



12 98878-4789

ladyclass.com.br



Eli Naiara Galvão

Especialista em comportamento humano e emoção

Ajudo empresários a montar um time de sucesso. Potencializar os resultados da empresa com ferramentas para tomada de decisão assertiva.



12 99709-9525

elinaiaragalvao



Petra Rosa

Psicóloga especializada em Mulheres

Ajudo mulheres a se libertarem de suas dores emocionais para que consigam realizar os seus sonhos e ter uma vida mais leve e feliz.



12 98851-1321

petrarosapsicologa



Fábria Cristina

Terapeuta Integrativa

Terapias energéticas. Transformando vidas. Sessões presenciais e à distância.



41 99944-4116

fabiacristina.massoterapeuta



Jucélia Amaral

Confeitaria | Gelatina Artística

Não deixe para amanhã a gelatina que você pode saborear hoje.



12 98109-9926

juamaral.flores



Márcia Bacchiega

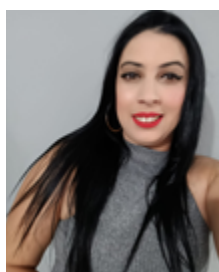
Laços infantis, adultos e acessórios

Laços não são apenas fitas arrumadas, trago laço entre mãe e filha, tia e sobrinha, Dinda e afiliada, entre vó e neta, amiga e amiga.



12 99184-9158

marciabacchiega_lacos



Tamires Gonçalves

RT Personalizados

Produtos Personalizados com qualidade. RT PERSONALIZADOS. Canecas, Azulejos, Camisetas, Papelaria Personalizados e muito mais. Confira!



12 97408-0590

rt.personalizados20



Talita Riera

Algodão Brilhante Alta Costura Infantil

Vestidos que marcam momentos.



12 99247-9888

algodao.brilhante



Luciene Silva

Mentora de Mulheres

Mentoria para mulheres empreendedoras. Treino mulheres a viverem bem e expandir seus resultados, através dos pilares: Espiritual, emocional, físico e empresarial!



12 98861-0408

mentoralucienesilva



Janaina Vieira

Consultora de investimento

Realizando seus sonhos de comprar imóvel, viajar, trocar seu carro e reformar sua casa. O consórcio é a chave para suas conquistas.



11 93415-5620

janaina.ademicon

MetaTECH

Apresentado por

PA PSYCHE AEROSPACE

A SEMANA DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

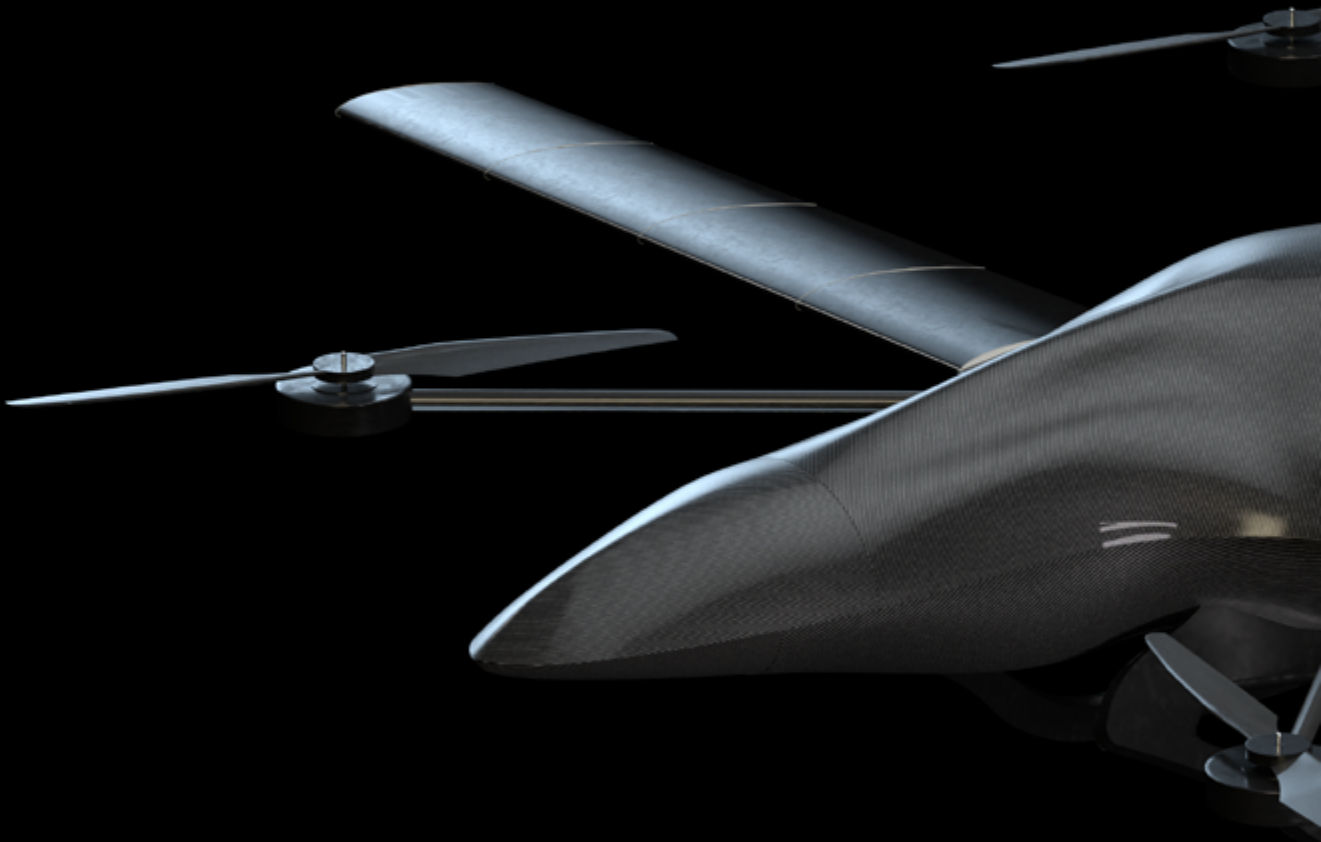
Conectados com o Futuro



#1
OUTUBRO
2023



Pulverização autônoma de ponta



Harpia P-71

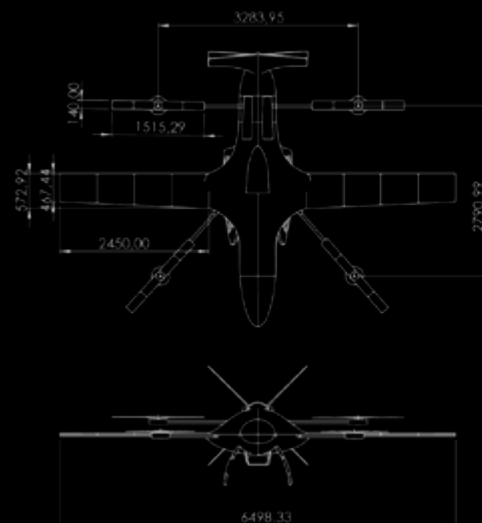
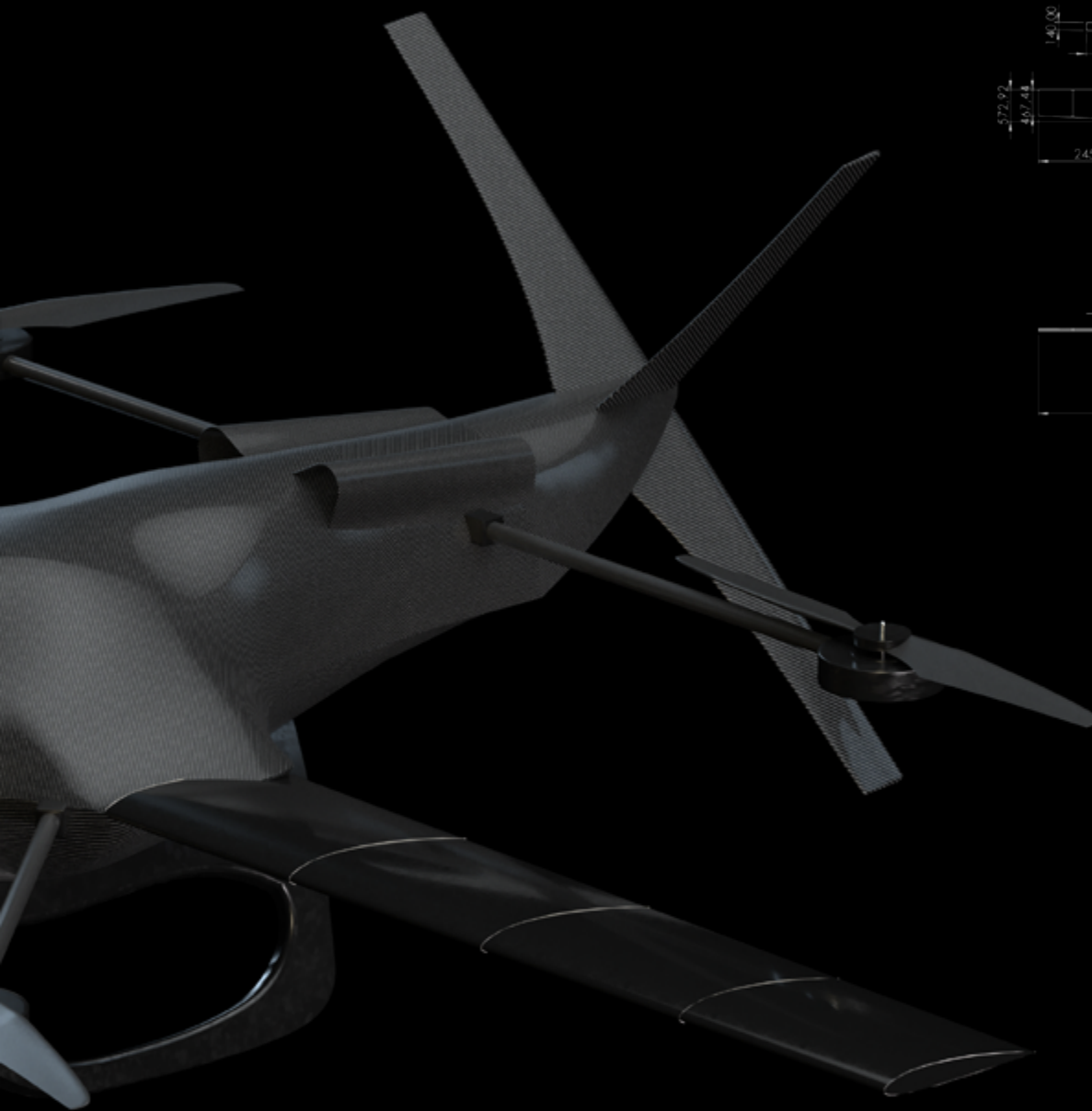
COBERTURA 40 HA/HORA

VAZÃO 60 L/HA

AUTONOMIA 10+ HORAS

SUPERANDO LIMITES

Uma verdadeira inovação tecnológica, nosso VANT Harpia está na vanguarda das operações autônomas. Uma frota de 6 drones tem a capacidade de pulverizar uma área de 10.000 hectares em até 24 horas. É um verdadeiro marco na agricultura moderna.



TECNOLOGIA 100% NACIONAL

A nossa busca por novos horizontes é impulsionada pelo motor Carcará, o mais poderoso do mundo, e pelo ESC Capivara, que redefine o que é possível. Baseados em São José dos Campos e portando a bandeira nacional, persistimos em desafiar os limites da tecnologia.

PSYCHE AEROSPACE

(12) 98220-8441

gabriel@psycheaerospace.com





A Semana da Inovação

O encontro entre gigantes, startups, investidores e especialistas que impactou São José dos Campos - SP

A *Innovation Week* 2023 reuniu grandes empresas, startups, investidores e especialistas na área de tecnologia e inovação no Parque de Inovação Tecnológica São José dos Campos.

O evento contou com uma vasta e impressionante programação de palestras, rodadas de negócios e painéis abordando diversos temas sobre tecnologias, tendências e desafios atuais. Além disso, os participantes puderam explorar stands de expositores com diversas empresas, negócios, produtos, startups e atividades interativas.

O painel de abertura com o diretor do Parque, Jeferson Cheriegate, e o prefeito de São José dos Campos, Anderson Farias abordou o tema: "Certificação ISO" - Impulsionando Políticas Públicas para Cidades Inteligentes.

Jeferson, mencionou que projetos inovadores estão em andamento no parque tecnológico, visando melhorar a qualidade de vida da população através do uso de tecnologia.

"São José há muitos anos é um celeiro de atração e talentos", destaca Jeferson.

Sobre a certificação nas três normas da ISO, que regem indicadores de uma cidade resiliente, inteligente e sustentável, o prefeito Anderson Farias expôs: "É cuidar da pessoa desde o início, para que ela possa ter qualidade de vida. Se existe uma cidade, uma região desenvolvida, isso traz muitos benefícios."

Segundo informações da organização da *Innovation Week*, o evento teve a participação de mais de 7 mil pessoas ao longo dos três dias de duração.

Evidenciou-se a grande aceitação e a participação dos mais variados públicos de todo o Brasil, principalmente empresários de grandes e pequenas empresas, na busca de conhecimentos, *networking*, inovação e empreendedorismo.

Bate-papo com Marcelo Nunes, Diretor de Desenvolvimento de Negócios do Parque de Inovação Tecnológica São José dos Campos

Revista Meta: Como verifica a atuação efetiva dos empreendedores em São José, no desenvolvimento de novos negócios?

Marcelo Nunes: Diariamente sou abordado por empreendedores. O aspecto mais importante é a determinação em não se acomodarem. Sabem que podem mudar e evoluir, entretanto, não conseguem fazer isso sozinhos, precisam de um órgão que dê suporte e orientação. Então, a principal resposta é o incômodo.



Foto: Adenir Britto/PIT São José dos Campos

Marcelo Nunes, Diretor de Desenvolvimento de Negócios do Parque de Inovação Tecnológica São José dos Campos

Revista Meta: Qual a importância da Innovation Week para os cidadãos e empreendedores de São José dos Campos?

Marcelo Nunes: Um ambiente rico de conexões. O segundo ponto é o networking, muitas das soluções não precisam nascer do zero. Acesso a investidores, terá conversas com empresas que não tem nada a ver com a sua tecnologia, no entanto, o investidor tem recursos financeiros e uma visão de negócio. Rodada de negócios abrangendo mais de 20 prefeituras, quase 60 grandes empresas procurando inovação e tecnologia.

Revista Meta: Qual a mensagem que deixa para os microempreendedores, os que estão iniciando com tantos desafios?

Marcelo Nunes: Pode ser um clichê, porém, não desista do seu sonho. Quando o Parque de Inovação Tecnológica não aprova, não somos maus, mas respeitamos o seu sonho. Não queremos que passe um ou dois anos aqui e perceba que aquilo não era uma boa ideia.

Quando enfrentar desafios, é importante lembrar que a rejeição de uma ideia ou a falta de interesse em um produto não significa necessariamente que a sua ideia está errada. Pode ser apenas um sinal de que precisa melhorar a forma de expor o seu produto ou ideia, e simplesmente pivotar.

A Infinity - "Integração e Desenvolvimentos de Soluções Educacionais"

"A *Innovation Week*, o maior evento do Parque de Inovação Tecnológica São José dos Campos, inclusive com a mudança enorme nessa 10ª edição, proporcionou para a *Infinity Academy* uma experiência incrível, principalmente porque estamos integrados com o Laboratório de Experiências Imersivas com *stand* do Parque de Inovação Tecnológica.

As nossas visitas foram muito frequentes da área de educação, do mundo corporativo, de pessoas que estavam interessadas realmente em entender o que é uma experiência imersiva. Portanto, como *Infinity*, pudemos proporcionar como maior entrega, o que é o lado associado a uma educação disruptiva.

Essa transformação de pessoas ficou evidente diante de todas as conexões que fizemos. A *Innovation Week* foi um olhar do que irá acontecer a partir de agora, num futuro muito próximo que, na verdade, já está acontecendo".



Foto: Divulgação/Lucio Veraldo

Lucio Veraldo Jr., CEO e Co-Founder Infinity Academy 3D
Rogério Galam, CFO e Co-Founder Infinity Academy 3D

ESCANEE O QR CODE E TENHA UMA EXPERIÊNCIA IMERSIVA NO METAVERSO
DO PARQUE DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA SÃO JOSÉ DOS CAMPOS



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](#)





Foto: @_clickbusiness_

**Fabio
Alan**

Mestrando em Inovação
Tecnológica, especialista
em Inteligência Artificial



@fabioalans



Second Mind

Como utilizar a Inteligência Artificial a seu favor nos estudos

O avanço da Inteligência Artificial (IA) tem se destacado em várias áreas, e a educação não fica para trás. Neste artigo, exploraremos como a IA pode ser uma “segunda mente” para estudantes, fornecendo assistência valiosa em suas atividades acadêmicas.

A IA pode transformar a forma como os estudantes aprendem, oferecendo materiais educacionais personalizados que se adaptam ao ritmo de aprendizagem de cada um. Isso significa que os alunos podem receber conteúdo no momento certo e na medida de sua compreensão, otimizando a absorção do conhecimento.

Uma área onde a IA pode ter um grande impacto é a organização de informações. Ela pode auxiliar os estudantes a organizarem suas notas, criar resumos e gerar listas de estudo de maneira eficiente. Com a IA, é possível otimizar o tempo dedicado ao estudo e melhorar a eficácia dos processos de revisão.

Além disso, a IA pode desempenhar um papel crucial na revisão e no aprimoramento dos conhecimentos adquiridos. Ela pode identificar áreas que necessitam de mais atenção e fornecer exercícios personalizados para fortalecer o entendimento do estudante. Essa abordagem direcionada é valiosa para um aprendizado mais eficaz.

Para ilustrar os benefícios práticos da IA no contexto educacional, apresentamos a história de um estudante com TDAH que aumentou sua produtividade em 50 vezes com a ajuda da IA. Ele utiliza a IA como um “copiloto” ou “segunda mente” para suas atividades acadêmicas e profissionais.

Ao dar instruções específicas, a IA organiza suas tarefas e fornece orientações cruciais, como criar roteiros para trabalhos acadêmicos. Essa colaboração transformou sua jornada acadêmica, permitindo que ele superasse desafios e atingisse seus objetivos.

É fundamental considerar a ética ao utilizar a IA como ferramenta de auxílio nos estudos. Evitar a dependência excessiva da IA e garantir que seu uso promova um aprendizado ativo são aspectos cruciais.

Os estudantes devem manter o equilíbrio entre a tecnologia e suas próprias habilidades, garantindo que a IA seja uma aliada, não uma substituta do esforço e da dedicação pessoal.

A Inteligência Artificial oferece vastas e promissoras oportunidades para aprimorar a educação. Ao integrar a IA de forma responsável em sua rotina de estudos, os estudantes podem desfrutar de assistência personalizada, organização eficiente de informações e aprimoramento contínuo de seus conhecimentos.

nosso network

Encontros, eventos, negócios e amigos



Encontro Mulheres de Sucesso



Jucilea Ribeiro, Yuri Capi, Lucio Verardo e Wagner Bonfim



Confraternização Psyché Aerospace



2º Encontro ConectaMulher



Jantar Parceiros e Amigos Revista Melhores Talentos



Encontro Imersão Poder Rosa



Daniela Cruz, Julio de Campos e Esrom Cruz



Wagner Bonfim, Esrom Cruz, Julio de Campos e Dimas Vilas Boas

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

The screenshot displays the Revista Meta website interface. At the top, there is a navigation bar with the 'Meta' logo and a search icon. Below this is a large banner for 'Meta link negócios' featuring a night view of a city with a bridge, dated '28 | out 14h' and 'NOVOTEL São José dos Campos - SP'. A call to action 'CLIQUE AQUI E INSCREVA-SE' is present. The main content area shows a large article titled 'O valor da enfermagem nas unidades de saúde' by Amanda Carvalho, dated September 15, 2023. To the right of this article are four smaller article thumbnails with titles: 'O valor da enfermagem nas unidades de saúde', 'O ultrassom que deu errado', 'A relevância do Branding Pessoal', and 'A relação entre imagem pessoal e autoimagem: como uma constrói a outra'. Further right is a social media sharing section with icons for Instagram, Facebook, WhatsApp, and YouTube, followed by the text 'Edição 06 | Setembro 2023' and a 'Baixe Grátis' button. Below the main article is a section for 'Economia' with two articles: 'Como planejar suas finanças para empreender' and 'Agropecuária continua a liderar o desempenho de exportações em abril'. To the right is a 'Tecnologia' section with three articles: 'Aniversário de São José dos Campos', 'Threads: O que a nova rede social te ensina sobre o digital', and 'Marketing para Músicos: Aumente o volume do seu sucesso!'. At the bottom of the page, there is a row of interview thumbnails and a footer with the text 'Entrevistas · Matérias · Artigos Bem-vindo à RevistaMeta.com.br'.



SEU LIVRO ESTÁ MAIS PRÓXIMO DO QUE IMAGINA



Publicar **seu primeiro livro** pode estar a **um passo** de distância. Conte conosco para expor **seu projeto no papel**.

Caminhamos contigo **desde as primeiras linhas** até o dia do **seu lançamento**.

