

DESTAQUE

# DICAS PARA AUMENTAR AS SUAS VENDAS NA BLACK FRIDAY

Pag. 02



## BOLETIM QUINZENAL

Nº 37



 CAMPINAS | SÃO PAULO

 [SIMIONATOAUDITORES.COM.BR](http://SIMIONATOAUDITORES.COM.BR)

1ª QUINZENA  
NOVEMBRO/24

## Somos a Simionato Auditores Independentes

“Uma empresa com 30 anos de mercado, com foco em auditoria e com uma equipe altamente capacitada para atender a demanda da sua empresa com rapidez e excelência.

Presente nas principais cidades do país, onde atuamos nos segmentos de auditoria, consultoria e outsourcing.

Membros da MSI Global Alliance, uma das maiores associações internacionais de profissionais de contabilidade e advocacia independentes. Conheça a Simionato Auditores Independentes e saiba como podemos ajudar a sua empresa!”

A member of



Independent legal & accounting firms

 [simionatoauditores.com.br](http://simionatoauditores.com.br)

 (19) 3753-3030

 [simionato@simionatoauditores.com.br](mailto:simionato@simionatoauditores.com.br)

 Campinas - SP | São Paulo - SP | Brasília - DF



Com a Black Friday 2024 se aproximando, marcada para 29 de novembro, pequenas e médias empresas (PMEs) devem se preparar para maximizar lucros durante esse período crucial. O faturamento previsto para este ano é de R\$ 205,11 bilhões, um aumento de cerca de 10% em relação ao ano anterior, tornando essa uma das melhores Black Fridays da história.

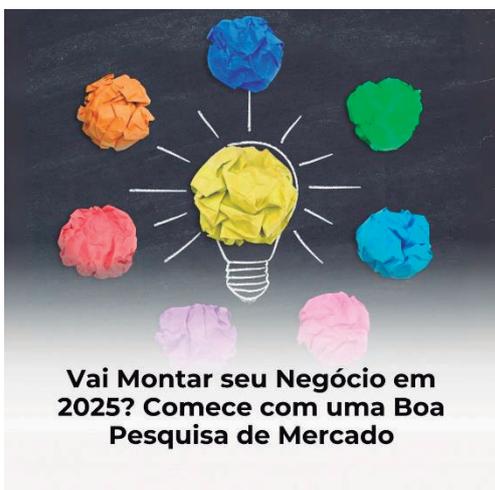
Preparar-se é fundamental para garantir uma experiência positiva para o cliente. Isso inclui verificar a adequação do estoque, elaborar um planejamento estratégico e revisar campanhas anteriores para entender o que funcionou ou não.

Além disso, é vital que a equipe esteja pronta para atender às dúvidas dos clientes e que o e-commerce seja estruturado para suportar um grande tráfego, com um site responsivo e fácil de navegar, o que aumenta a probabilidade de conversões.

Para potencializar as vendas, as PMEs devem explorar as ferramentas digitais disponíveis e utilizar sua base de dados para entender o comportamento do consumidor. Isso pode incluir questionários de satisfação e métricas de marketing digital. Estratégias como ofertas personalizadas, frete grátis em compras acima de determinado valor e promoções atrativas, como “compre dois e pague um”, também são eficazes para atrair clientes e impulsionar vendas.

Fonte: Contábeis

Publicado: 16/10/2024 07:46



Montar um negócio em 2025 é uma grande oportunidade, e uma pesquisa de mercado sólida é o primeiro passo para entrar preparado. Aqui estão algumas dicas práticas:

**Identifique o setor e o nicho de mercado:** Escolha uma área, como tecnologia, saúde ou moda, e concentre-se em um nicho com demanda, mas que não esteja saturado.

**Analise tendências futuras:** Observe como a tecnologia, a sustentabilidade e a economia compartilhada estão moldando o mercado. Considere também as mudanças no comportamento

do consumidor, como o aumento do e-commerce e das soluções digitais.

**Realize pesquisas com consumidores:** Converse com potenciais clientes, faça enquetes online e utilize ferramentas como Google Forms. Analise seus concorrentes para identificar lacunas de mercado.

**Colete dados e estatísticas:** Use ferramentas como Google Trends e SEMrush para entender padrões de consumo. Relatórios de associações e publicações especializadas também podem prever tendências.

**Defina seu modelo de negócio e monetização:** Determine como você irá gerar receita, como por meio de assinaturas ou vendas únicas.

**Avalie o ambiente competitivo:** Realize uma análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) para seu negócio e para os concorrentes.

**Teste sua ideia:** Valide sua proposta com projetos piloto ou versões mínimas viáveis (MVP) antes de um lançamento maior.

Essas etapas ajudarão a embasar sua pesquisa de mercado e preparar você para um lançamento mais confiante.

Fonte: Sitecontabil

Publicado: 18/10/2024 08:30



A recuperação de dívidas tributárias é essencial para empresas que desejam regularizar sua situação fiscal e reaver valores pagos indevidamente. Com um planejamento estratégico adequado, é possível resolver pendências fiscais e melhorar a gestão financeira, transformando desafios tributários em oportunidades de capital.

Esse processo envolve identificar e corrigir débitos fiscais, bem como buscar créditos tributários, abrangendo impostos diretos e indiretos como ICMS, PIS e COFINS. A regularização é crucial para a continuidade das operações, acesso a linhas de crédito e melhora do fluxo de caixa. Os passos

fundamentais incluem análise da situação fiscal, verificação de documentos, planejamento estratégico e acompanhamento constante.

Estratégias como aproveitamento de créditos fiscais, pedidos de restituição e acordos de parcelamento ajudam a garantir uma recuperação eficaz. A consultoria especializada oferece orientações personalizadas, tornando a proatividade na recuperação de dívidas tributárias uma oportunidade de crescimento em um cenário econômico desafiador.

Fonte: Contábeis

Publicado: 22/10/2024 10:13



Com a aproximação do final do ano, a demanda por serviços e produtos aumenta, levando muitas empresas a recorrer à contratação de trabalhadores temporários. Essa modalidade de contratação é regulamentada em situações específicas, como a substituição de funcionários permanentes e o aumento temporário da demanda, sendo comum durante festas e períodos sazonais.

As empresas não podem realizar a contratação temporária diretamente; é necessário recorrer a agências de trabalho temporário registradas no Ministério do Trabalho e Previdência. Esse modelo simplifica o processo, permitindo que as empresas

informem o perfil desejado, enquanto a agência busca o candidato mais adequado, garantindo agilidade e eficiência.

Embora não haja vínculo empregatício entre a empresa e o trabalhador temporário, a contratante deve fornecer os mesmos benefícios básicos oferecidos aos funcionários permanentes. A legislação permite contratos temporários por até 180 dias, prorrogáveis por mais 90 dias, e assegura aos trabalhadores direitos como remuneração equivalente, jornada de trabalho regular, férias proporcionais e cobertura previdenciária. Essa abordagem equilibra a flexibilidade para as empresas com a proteção dos direitos dos trabalhadores.

Fonte: Contábeis

Publicado: 23/10/2024 08:43



O empreendedorismo tem se tornado uma escolha cada vez mais comum entre os brasileiros, evidenciado pelo crescimento no número de microempreendedores individuais (MEIs), que alcançou 14,6 milhões em 2022. Com o mercado de trabalho formal em declínio e o custo de vida em alta, muitos estão optando por iniciar seus próprios negócios com um investimento inicial que pode variar de R\$ 500 a valores mais altos.

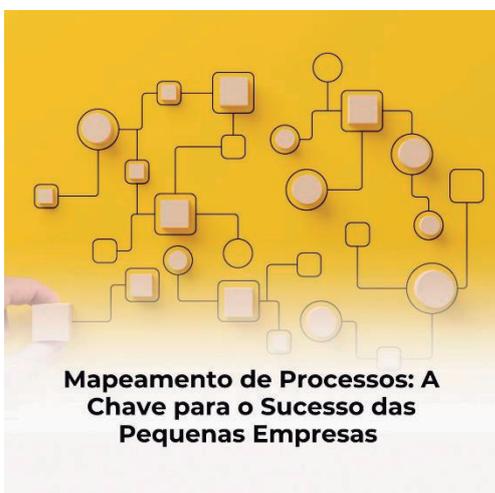
Se você deseja começar um empreendimento que pode ser gerido sozinho, existem diversas opções de baixo custo e boas margens de lucro. No setor de alimentação, ideias como a venda de marmitas

saudáveis, doces artesanais, salgados para festas e produtos como donuts e açaí se destacam. Essas opções não requerem grandes investimentos e podem se beneficiar do marketing digital e de vendas por aplicativos.

Além disso, prestar serviços pode ser uma forma eficaz de empreender com pouco investimento. Oferecer reparos em domicílios, serviços contábeis, marketing digital e desenvolvimento de software são algumas das possibilidades. Outras opções incluem atuar como corretor de imóveis, organizador de eventos, desenvolver compotas e conservas, ou trabalhar com vendas e revendas online, utilizando plataformas estabelecidas para expandir o alcance do seu negócio.

Fonte: Jornal Contábil

Publicado: 28/10/2024 08:25



No competitivo mundo dos negócios, pequenas empresas com recursos limitados precisam otimizar suas operações para ter sucesso. O mapeamento de processos é uma ferramenta essencial que representa visualmente todas as etapas de uma atividade, revelando responsáveis, recursos e pontos de decisão.

Essa prática oferece benefícios como aumento da eficiência ao identificar gargalos e reduzir custos. Processos bem definidos elevam a produtividade, minimizam erros e facilitam decisões estratégicas. A comunicação entre setores melhora, evitando retrabalho, e o mapeamento é fundamental para a

obtenção de certificações de qualidade que podem diferenciar a empresa no mercado.

Para pequenas empresas, o mapeamento proporciona um melhor entendimento do negócio e permite delegar tarefas com confiança, otimizando o uso do tempo. Isso prepara a empresa para o crescimento, permitindo a replicação de melhores práticas. Investir nesse mapeamento geralmente resulta em maiores índices de faturamento e melhor performance, aumentando a competitividade no mercado.

Fonte: Contábeis

Publicado: 30/10/2024 09:52