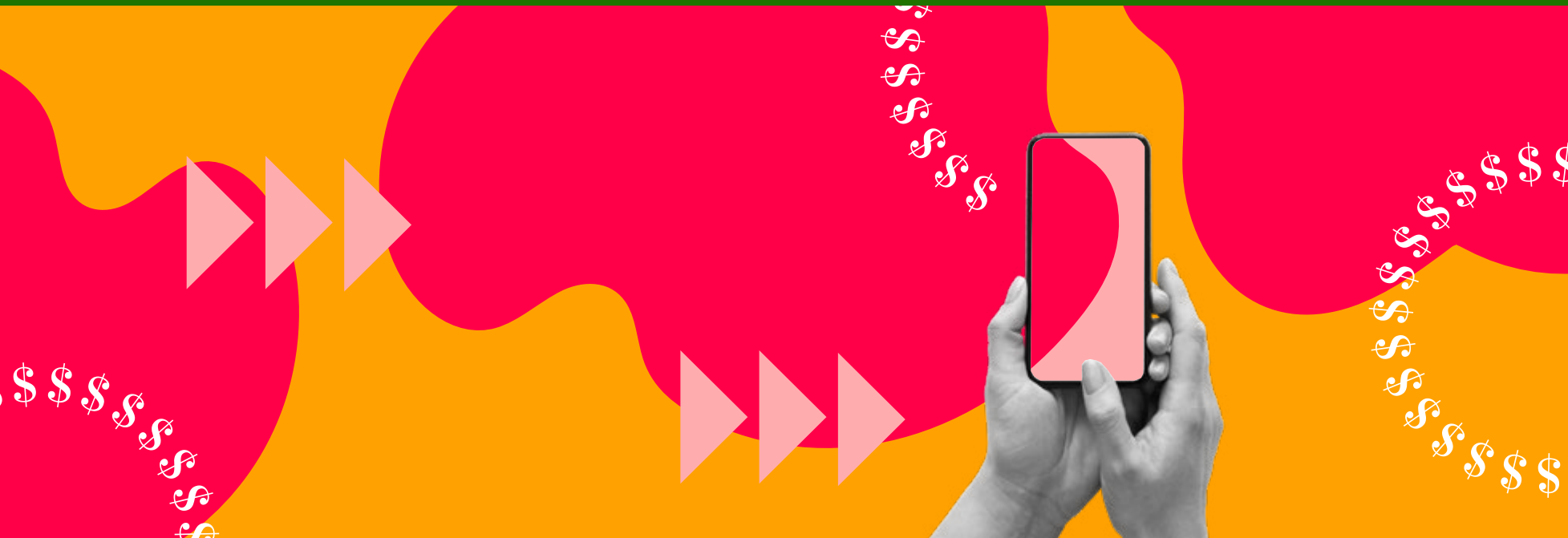
ExpressoMEI



ExpressoMEI

#53 | NOVEMBRO 2024 | informativo empresarial | FECOMERCIOSP

ExpressoMEI

GESTÃO

Encontre o equilíbrio no estoque entre oferta e demanda

PROFISSÃO MEI

Empreenda no marketing digital e conduza os negócios

PERGUNTE AO CONSULTOR

Dicas para evitar golpes no DAS

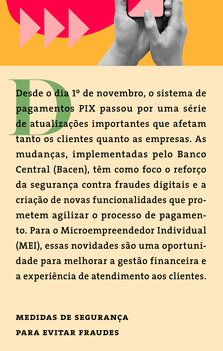
DESTAQUE

Novidades no PIX: mais segurança e variedade

CAPA

Novas mudanças no PIX prometem mais segurança e facilidades para o MEI

ALÉM DOS LANÇAMENTOS DAS MODALIDADES POR APROXIMAÇÃO E AUTOMÁTICA, NOVAS REGRAS DE ANTIFRAUDE ENTRAM EM VIGOR EM NOVEMBRO



Desde o dia 1º de novembro, o sistema de pagamentos PIX passou por uma série de atualizações importantes que afetam tanto os clientes quanto as empresas. As mudanças, implementadas pelo Banco Central (Bacen), têm como foco o reforço da segurança contra fraudes digitais e a criação de novas funcionalidades que prometem agilizar o processo de pagamento. Para o Microempreendedor Individual (MEI), essas novidades são uma oportunidade para melhorar a gestão financeira e a experiência de atendimento aos clientes.

MEDIDAS DE SEGURANÇA PARA EVITAR FRAUDES

A principal novidade no quesito segurança é a limitação de transferências em dispositivos não cadastrados. A partir de agora, transações realizadas a partir de dispositivos que não estejam previamente registrados no banco terão um limite de R$ 200 por transação e R$ 1 mil por dia. Se o MEI precisar usar um novo aparelho, como um celular novo, basta cadastrá-lo para continuar a realizar transações sem essas limitações.

Essa medida é importante para quem recebe pagamentos via PIX, pois ajuda a reduzir as chances de fraude e prejuízos financeiros. A proteção adicional oferece mais tranquilidade ao MEI e aos clientes, garantindo que as operações sejam feitas de maneira mais segura e sem surpresas desagradáveis.

O QUE OS BANCOS VÃO FAZER?

Além das mudanças para os o público, o Bacen também estabeleceu novas regras que os bancos devem seguir para garantir transações seguras com o produto. Agora, as instituições financeiras precisam adotar tecnologias de gerenciamento de risco que detectem operações suspeitas, além de oferecer informações claras sobre como os clientes podem se proteger contra fraudes. Além disso, farão uma verificação semestral para identificar possíveis problemas na conta.

Para o MEI, isso significa mais confiança ao usar a modalidade de pagamento, uma vez que os bancos estarão mais preparados para prevenir problemas. A aceitação do PIX tende a aumentar entre os consumidores, proporcionando uma alternativa prática e confiável.

PIX POR APROXIMAÇÃO: MAIS RAPIDEZ NO ATENDIMENTO

A partir de fevereiro de 2025, entra em cena o PIX por aproximação, uma funcionalidade que promete tornar o processo de pagamento mais rápido. Com esse novo serviço, o cliente poderá fazer pagamentos aproximando o celular de uma maquininha de cartão sem precisar acessar o aplicativo do banco. Isso é ideal para negócios que tenham um fluxo de clientes constante, como comércios e restaurantes, onde um processo de pagamento rápido melhora o atendimento e reduz filas.

O Banco do Brasil (BB) já começou a testar o recurso, com previsão de liberação para todos os clientes até o fim deste ano, enquanto outros bancos devem adotar o produto no início de 2025. Para quem vende pela internet, o PIX por aproximação também será um diferencial. Atualmente, o consumidor precisa sair da página de compra para concluir o pagamento no aplicativo do banco. Com essa atualização, o processo ocorrerá diretamente na plataforma em que o procedimento é feito, tornando a experiência mais rápida e fluida, o que é excelente para atrair e reter clientes.

PIX AUTOMÁTICO: SIMPLIFICANDO PAGAMENTOS RECORRENTES

A partir de junho do mesmo ano, o PIX automático promete facilitar a vida dos empresários que trabalham com cobranças recorrentes, como academias, escolas e serviços de assinatura. Com o PIX automático, será possível agendar pagamentos mensais de forma instantânea, sem a necessidade de aprovação a cada cobrança.

A novidade representa uma grande vantagem para o MEI, que poderá contar com mais regularidade no recebimento dos pagamentos. Ademais, a automação reduz custos administrativos e a necessidade de lembrar os clientes sobre pagamentos pendentes, melhorando o fluxo de caixa e diminuindo o risco de inadimplência.

O QUE ENTRA NO PIX AUTOMÁTICO?

Será mais fácil organizar o pagamento de contas fixas, como água, energia, mensalidades de escolas e assinaturas de serviços como Netflix e Amazon Prime. Para o MEI, isso significa não só uma maneira de organizar melhor os pagamentos recorrentes, como também de oferecer ao público um sistema de cobrança prático e seguro.

As atualizações do PIX representam um avanço importante tanto em segurança quanto em eficiência para o MEI. Com essas mudanças, o Bacen busca combater golpes e, ainda, proporcionar uma experiência de pagamento moderna e ágil. Para os empreendedores, essa é uma oportunidade de melhorar o atendimento e a gestão financeira, além de se manterem competitivos no mercado.

Quer estudar a distância para
se destacar no mundo do trabalho
e ser quem você quiser ser?

QUER SABER?
SENAC EAD!

PÓS-GRADUAÇÃO

GESTÃO

Estoques: conheça 3 técnicas para manter o equilíbrio certo entre oferta e demanda

MÉTODOS AJUDAM A VENDER MAIS COM O NÍVEL IDEAL DE ARMAZENAMENTO DE PRODUTOS; SAIBA QUAL É O MELHOR PARA O SEU NEGÓCIO

Uma gestão eficiente de estoques é fundamental para a saúde financeira e a competitividade de qualquer empresa. Controlar adequadamente os produtos armazenados não só otimiza o caixa como também garante a satisfação do cliente, evitando faltas e excessos. Manter o equilíbrio certo entre a oferta e a demanda é a grande questão.

Para isso, as metodologias *just in time*, estoque de segurança e rotatividade surgem como estratégias-chave que ajudam a empresa a operar de forma sustentável e evitar prejuízos.

1 JUST IN TIME: MINIMIZAR ESTOQUES E CUSTOS

A metodologia tem como objetivo manter os estoques no menor nível possível. As reposições de produtos acontecem somente quando há necessidade imediata, o que reduz as despesas com armazenagem. Embora eficiente em termos de custo, esse método exige uma cadeia de suprimentos extremamente ágil e confiável.

Se houver qualquer falha no fornecimento, a empresa pode ficar sem produtos para atender ao público. Por isso, é uma estratégia recomendada para operações que consigam trabalhar com previsões de demanda muito precisas e tenham parceiros de confiança.

2 ESTOQUE DE SEGURANÇA: PROTEÇÃO CONTRA OSCILAÇÕES

Trata-se de uma estratégia que previne a escassez de produtos em períodos de demanda inesperada ou em caso de problemas no abastecimento.

Ao manter uma reserva mínima de itens essenciais, as empresas se protegem de imprevistos, evitando a perda de vendas e a insatisfação dos clientes. Contudo, o estoque de segurança deve ser gerido com cuidado para que o volume armazenado não se torne excessivo, gerando custos adicionais de manutenção.

3 ROTATIVIDADE DE ESTOQUE: PRIORIZANDO PRODUTOS DE ALTA DEMANDA

Ajuda a identificar as mercadorias que têm maior saída e as que estão encalhadas. Utilizando ferramentas como a curva ABC, que classifica os itens de acordo com a respectiva importância no volume de vendas, a empresa pode focar nos produtos que realmente geram receita. Os itens do grupo A, por exemplo, representam cerca de 80% das vendas, concentradas em 20% dos produtos — e, por isso, merecem atenção prioritária. Já os grupos B e C, ainda que tenham menor participação, não podem ser negligenciados. O ideal é buscar aumentar a relevância desses produtos nas vendas, potencializando a curva.

4 PREVISÕES DE DEMANDA OTIMIZAM A GESTÃO DE ESTOQUES

Uma ferramenta essencial. Com base em dados históricos, sazonalidades e tendências de consumo, as empresas podem ajustar os estoques de maneira mais precisa, evitando tanto a falta quanto o excesso de mercadoria. Métodos como médias móveis, suavização exponencial e regressão linear auxiliam a calcular a demanda futura, enquanto pesquisas de mercado oferecem *insights* para novos produtos ou mudanças no comportamento do consumidor.

5 A IMPORTÂNCIA DE UM SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO

A automação e a integração de sistemas são importantes para manter uma gestão de estoque eficiente. Softwares de controle permitem monitorar com precisão a entrada e a saída de produtos, integrando informações com os setores de Marketing, Financeiro e Comercial. Essa prática não só otimiza os processos internos como também torna a empresa mais competitiva e lucrativa.

6 GESTÃO DE ESTOQUE SUSTENTÁVEL: O EQUILÍBRIO ENTRE LIQUIDEZ E INTELIGÊNCIA

Em resumo, uma gestão sustentável de estoques requer planejamento contínuo, integração de setores e uso de tecnologias para garantir que os produtos certos estejam disponíveis na hora certa. Ao aplicar metodologias como a *just in time*, estoque de segurança e rotatividade, as empresas podem minimizar os custos, melhorar o fluxo de caixa e garantir a satisfação dos clientes.

PROFISSÃO MEI

Marketing digital: oportunidades na área de Criação de Conteúdo

Com o crescimento do marketing digital e a necessidade das empresas de se adaptarem ao ambiente online, muitos MEIs encontram uma excelente oportunidade de oferecer serviços especializados para outros negócios.

Criação de conteúdo, redes sociais, SEO ou campanhas pagas, o MEI que deseja atuar com marketing digital pode atender a empresas que ainda não tenham *expertise* nesse campo e que busquem melhorar a presença digital.

A seguir, confira dicas úteis para os MEIs que desejam se posicionar como prestadores de serviços de marketing digital, aumentar o portfólio e fidelizar a clientela.

ENQUADRAMENTO

As áreas da Publicidade e Marketing não estão disponíveis na lista de Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE) para MEI, tampouco as profissões de *social media* ou influenciador digital. Entretanto, o empreendedor pode se enquadrar no regime com a atividade que melhor se assemelha à que pretende desempenhar. Veja abaixo.

- Digitador
- Editor de jornais diários e não diários
- Editor de lista de dados e outras informações
- Editor de livro
- Editor de revista
- Editor de vídeo independente
- Fotógrafo
- Promotor de vendas
- Instrutor de cursos gerenciais

ESCOLHA UM NICHO PARA ATUAR

O marketing digital é um campo amplo, que inclui redes sociais, produção de conteúdo, design gráfico, SEO (otimização para mecanismos de busca), publicidade online, e-mail marketing e muito mais. Para o MEI iniciante, escolher uma área de especialização pode ser a melhor forma de atrair clientes específicos e se destacar.

Por exemplo, se o MEI tem conhecimento em design, pode focar em criar conteúdos visuais e postagens para redes sociais. Já um microempreendedor com facilidade para a escrita pode atuar com produção de conteúdo para blogs e e-mail marketing. Ter um foco inicial ajuda a construir um portfólio direcionado, que se torna mais atrativo para empresas que procurem uma solução específica.

ENTENDA AS NECESSIDADES DO CLIENTE

Para que o trabalho de marketing digital seja efetivo, é importante que o MEI compreenda as necessidades e os objetivos de cada cliente. Empresas de setores distintos têm prioridades diferentes, e o entendimento dessas demandas possibilita a criação de estratégias personalizadas, o que aumenta as chances de sucesso.

Um pequeno negócio de alimentação, por exemplo, pode precisar de ajuda para desenvolver presença no Instagram e no Facebook, enquanto um prestador de serviços técnicos prefira investir em SEO e Google Ads. Em uma reunião inicial, é fundamental que o MEI questione o cliente sobre as metas e expectativas, oferecendo uma visão clara sobre o que será entregue e como as ações de marketing podem impactar o negócio positivamente.

OFEREÇA UM PORTFÓLIO RELEVANTE

Um portfólio é uma ferramenta relevante para demonstrar a capacidade e o estilo de trabalho do MEI. Para conquistar os primeiros clientes, o microempreendedor pode incluir no portfólio trabalhos de estudo, como propostas de mídias sociais ou campanhas que desenvolveu para aprender mais sobre o setor. Além disso, projetos voluntários para amigos ou empresas locais são uma ótima maneira de começar a construir uma coleção de trabalhos variada.

Dispor de um site ou uma página nas redes sociais em que o MEI pode exibir o próprio trabalho é altamente recomendável. Assim, potenciais clientes podem ver exemplos concretos e entender melhor o estilo e a abordagem do profissional.

DESENVOLVA UMA ESTRATÉGIA DE PREÇO

Para o MEI que oferece serviços de marketing digital, é preciso definir uma política de preços clara e transparente, considerando o tempo investido e a complexidade dos serviços oferecidos. Em vez de propor valores fechados, uma estratégia é oferecer pacotes com faixas de preços, ajustados de acordo com as necessidades de cada cliente.

Por exemplo, o MEI pode oferecer um pacote básico de criação de conteúdo para redes sociais, incluindo três postagens semanais com design e texto, e um pacote premium que englobe relatórios mensais de desempenho, produção de *stories* e interação com seguidores. A definição desses pacotes facilita para o cliente entender o valor do serviço e permite que o MEI seja transparente sobre o escopo de trabalho.

INVISTA EM FERRAMENTAS E AUTOMAÇÃO

Uma das vantagens de trabalhar com marketing digital é a disponibilidade de ferramentas e plataformas que facilitem o trabalho. Aplicativos de automação para redes sociais, como o Buffer ou o Hootsuite, ajudam a programar postagens e garantir uma presença constante nas plataformas. Ferramentas de design gráfico, como Canva e Adobe Spark, permitem criar peças visuais atrativas sem necessidade de conhecimentos avançados.

Para o MEI que trabalha com SEO e ferramentas como Google Analytics, Google Search Console e Semrush ajudam a entender as tendências de pesquisa e a melhorar a performance nos buscadores. O investimento nesses recursos aumenta a competência do serviço e melhora os resultados entregues, contribuindo para a fidelização.

APOSTE NA CRIAÇÃO DE CONTEÚDO EDUCATIVO

Uma maneira hábil de atrair clientes e demonstrar *expertise* é criar conteúdo educativo sobre marketing digital. Postar dicas de como melhorar o desempenho nas redes sociais, escrever artigos a respeito de SEO ou publicar conteúdos que expliquem as vantagens do marketing digital ajuda a construir uma reputação de autoridade no mercado.

Esse conteúdo pode ser divulgado no blog do MEI ou nas redes sociais, como LinkedIn e Instagram. Além de atrair potenciais clientes, a criação de conteúdo educativo demonstra que o microempreendedor é atualizado e está apto a guiar outras empresas na transição para o ambiente digital.

ESTABELEÇA PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Firmar parcerias com outros MEIs e pequenas empresas pode abrir novas portas e trazer clientes para o microempreendedor. Por exemplo, o MEI que atua com design gráfico pode se associar a outro profissional que trabalhe com criação de conteúdo ou SEO, formando uma rede completa de serviços..

Essas parcerias também ajudam a criar indicações mútuas e a fortalecer a presença do MEI no mercado. Além disso, ao contar com uma rede de parceiros, o profissional pode oferecer um serviço mais abrangente, atendendo melhor às necessidades dos clientes e aumentando as chances de fechar contratos maiores.

MONITORE OS RESULTADOS

Acompanhar os resultados das campanhas e apresentar relatórios periódicos aos clientes são algumas das melhores práticas no marketing digital. Mesmo que o MEI trabalhe com campanhas simples nas redes sociais, ele pode gerar relatórios que indiquem o crescimento de seguidores, o aumento no engajamento ou a performance dos conteúdos.

Esses relatórios são úteis para o cliente entender o impacto do trabalho realizado e perceber o valor do serviço. Apresentar resultados concretos aumenta a satisfação e facilita a renovação de contratos, além de gerar confiança no trabalho do MEI.

APRIMORE OS CONHECIMENTOS

O marketing digital está em constante evolução, com novas ferramentas e tendências surgindo o tempo todo. O MEI que deseja se manter competitivo no mercado deve estar sempre atualizado — e uma maneira prática de fazer isso é por meio de aulas online. Plataformas como Coursera, Udemy e Sebrae oferecem cursos relacionados a redes sociais, SEO, anúncios pagos e produção de conteúdo.

O conhecimento constante permite que o profissional melhore a qualidade de serviço e amplie o portfólio. Além disso, mantê-se atualizado ajuda o microempreendedor a oferecer soluções inovadoras, destacando-se no mercado.

DESTAQUE A EXPERIÊNCIA PERSONALIZADA

Uma das grandes vantagens do MEI em comparação a grandes agências é a possibilidade de oferecer uma experiência personalizada e próxima. Os MEIs podem ofertar atendimento diferenciado, compreendendo as particularidades e as necessidades do cliente de forma mais detalhada. Esse tipo de relacionamento gera confiança e fortalece a fidelização.

Investir em comunicação constante e fornecer feedbacks detalhados sobre as ações realizadas são diferenciais importantes que o MEI pode utilizar para se destacar. As empresas que buscam resultados de marketing digital valorizam esse tipo de experiência, o que aumenta a chance de manter o cliente a longo prazo.

PERGUNTE AO CONSULTOR

As 6 dicas para se proteger de golpes fiscais

CRIMINOSOS SE PASSAM POR ÓRGÃOS OFICIAIS PARA EXTORQUIR EMPRESÁRIOS E CONTRIBUINTES

Atualmente, criminosos têm se aproveitado da tecnologia para enganar empresários, contribuintes e contadores. Estelionatários enviam falsos Documentos de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), guias da Receita Federal e até fraudam documentos do Microempreendedor Individual (MEI). O golpe, sofisticado, inclui e-mails de supostos escritórios contábeis e de advocacia imitando documentos oficiais, com alteração no código barras e nos dados do boleto. Assim, o pagamento cai direto nas contas dos fraudadores. Os prejuízos do golpe são muitos, pois dificilmente o dinheiro será recuperado — e a vítima, de qualquer forma, terá de pagar o imposto devido.

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) alerta para essa prática criminosa, enfatizando que a Receita Federal e demais órgãos fiscais não enviam cobranças por e-mail ou WhatsApp. **O correto é que os contribuintes emitam as guias diretamente nos sites oficiais, acessados via login e senha, ou certificado digital, para garantir a credibilidade e a veracidade das informações.** Por isso, os especialistas da Entidade reuniram seis dicas essenciais para que as empresas do Simples Nacional, especialmente os MEIs, e até mesmo os demais contribuintes possam se proteger desses crimes. Confira a seguir.

1 NÃO PAGUE IMEDIATAMENTE

Recebeu um boleto suspeito? Não pague-o automaticamente. Antes de realizar qualquer transação, certifique-se de que o documento seja legítimo. Fraudes podem ser sutis e parecerem muito convincentes.

2 VERIFIQUE A ORIGEM

Sempre confirme a autenticidade dos e-mails que recebe, principalmente se contiverem documentos de cobrança. Estelionatários estão cada vez mais profissionais, utilizando e-mails que imitam os de escritórios conhecidos, dificultando a identificação acerca da legitimidade do remetente.

3 CONSULTE AS FONTES OFICIAIS

Quando tiver dúvidas, acesse diretamente os sites oficiais da Receita Federal ou do Simples Nacional para checar se há dívidas em seu nome. Esses portais contam com sistemas seguros que fornecem as informações adequadas para regularizar pendências fiscais.

4 ATENÇÃO AO MÉTODO DE PAGAMENTO

Desconfie de guias que exijam pagamento apenas via PIX. Embora a modalidade seja uma ferramenta rápida e eficiente, fraudes que envolvam esse sistema são mais difíceis de rastrear. Métodos de pagamento legítimos oferecem outras formas de quitação, como boletos bancários com código de barras. Além disso, ao surgir desconfiança, é possível cancelar o pagamento de forma razoavelmente rápida.

5 CONVERSE COM O SEU CONTADOR

Caso tenha qualquer dúvida, entre em contato com um contador ou escritório de contabilidade de confiança, que poderá confirmar se a cobrança é real e se o documento está correto.

6 DENUNCIE OS SITES SUSPEITOS

Golpistas frequentemente criam páginas falsas que imitam os portais oficiais da Receita. Sempre cheque se o site é realmente o oficial antes de inserir qualquer informação.

Além disso, mantenha um antivírus instalado no seu equipamento para que o software possa detectar e alertar sobre sites falsos e e-mails maliciosos que tentam enviar boletos fraudulentos. Certifique-se de manter o programa sempre atualizado.

O aumento de casos de crimes cibernéticos voltados para as pequenas empresas mostra a sofisticação dessas fraudes. Os criminosos manipulam informações digitais e falsificam documentos, aproveitando-se da confiança e da falta de conhecimento técnico das vítimas. Proteger-se dessas ameaças requer atenção e adoção de práticas preventivas. Fique atento, proteja a sua empresa e oriente a sua equipe!

ALBERTO BORGES DE CARVALHO JÚNIOR,
assessor técnico da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)

FECOMERCIOSP | Sesc Senac

PUBLICAÇÃO DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO

PRESIDENTE

ABRAM SZAJMAN

PRESIDENTE EM EXERCÍCIO

IVO DALL'ACQUA JÚNIOR

SUPERINTENDENTE

ANTONIO CARLOS BORGES

ASSESSORIA TÉCNICA

ALBERTO BORGES DE CARVALHO JÚNIOR, EDUARDO PASTORE, REINALDO MENDES E SARINA SASAKI MANATA

COORDENAÇÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO TUTU

DIRETOR DE COMUNICAÇÃO INTEGRADA DEMIAN RUSSO

DIRETORES CRIATIVOS CLARA VOEGELI E DEMIAN RUSSO

EDITOR LUCAS MOTA

REDATORES CAMILA SILVEIRA E FILIPE LOPES

REVISORA FLÁVIA MARQUES

DIRETORA DE ARTE CAROLINA LUSSER

EDITORES DE ARTE DÉBORA FARIA, JOÉLSON BUGGILLA E PAULA SECO

DESIGNERS JÔNIA CAON, MARIA FERNANDA GAMA, ANNIMA DE MATTOS E ALBERTO LINS

FALE COM A GENTE

PUBLICACOES@FECOMERCIO.COM.BR

WWW.FECOMERCIO.COM.BR