#51 | SETEMBRO 2024 | informativo empresarial | FECOMERCIOSP

ExpressoMEI

VENDAS

Black Friday vem aí!
Guia orientativo coloca você lá na frente

PASSO A PASSO

Proteja-se! Golpe do PIX errado causa prejuízos

PERGUNTE AO CONSULTOR

Cibersegurança será destaque na Feira do Empreendedor 2024

DESTAQUE

Conheça as oportunidades no segmento de alimentação saudável

CAPA

Oportunidade e inovação na alimentação saudável

PRODUTOS GANHAM CADA VEZ MAIS ADEPTOS, TORNANDO O SEGMENTO FÉRTIL PARA EMPREENDER

A partir deste mês, o **Expresso MEI** vai trazer uma série com matérias especiais sobre atividades habilitadas para ser Microempreendedor Individual (MEI) que tenham potencial de crescimento. O primeiro segmento destacado é o de alimentação saudável.

O setor de alimentos e bebidas é um dos carros-chefe do MEI, que concentra 7 em cada 20 atividades mais comuns na categoria, de acordo com o Sebrae — mas sempre há espaço para inovar e aproveitar as oportunidades criadas pelos novos comportamentos das pessoas.

Após a pandemia, muitas pessoas passaram a se preocupar (ainda mais) com a saúde, desenvolvendo novos hábitos, como a alimentação saudável. Confira, a seguir, os motivos que agregam o setor à lista de excelentes oportunidades para empreender.

TENDÊNCIA DE MERCADO

Segundo o Boletim de Tendência Multissetorial do Sebrae, o nicho está em alta, especialmente os serviços referentes a alimentos orgânicos e produtos livres de conservantes, glúten e ingredientes de origem animal. Aproveitar essa onda pode ser uma excelente estratégia para novos empreendimentos, pois a demanda por opções mais saudáveis e sustentáveis continua a crescer.

ESPAÇO PARA INOVAR

Existem inúmeras maneiras de atuar no setor, como o fornecimento de marmitas *fitness* a um público específico e refeições a empresas, além da produção de bolos, doces e pães voltados a pessoas com intolerância alimentar ou doenças crônicas.

EXPERIÊNCIA CONTA

Para os profissionais que já trabalharam nas áreas de Nutrição e Gastronomia, investir nesse segmento pode ser ainda mais rentável, unindo produção com serviços de curadoria e engajamento nas redes sociais, ao divulgar vídeos e orientações embasadas.

BAIXO INVESTIMENTO

Começar um negócio de alimentação não requer, necessariamente, grandes investimentos, dependendo do público-alvo que se pretende atingir. Para iniciar na área de forma experimental, uma cozinha amadora pode ser usada para preparar as primeiras receitas. As redes sociais também servem como porta de entrada para divulgar os produtos e atrair novos clientes. À medida que o negócio for crescendo, vale a pena investir em especializações e na aquisição de equipamentos profissionais.

INÚMERAS POSSIBILIDADES

Confira cinco ocupações presentes na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) que podem ser usadas para ingressar no mercado e aproveitar as melhores oportunidades.

CNAE	ATIVIDADE	DESCRIÇÃO
1091-1/01	padeiro(a) independente	fabricação de produtos de panificação industrial
1091-1/02	confeiteiro(a) independente	fabricação de produtos de padaria e confeitaria com predominância de produção própria
5620-1/01	fornecedor(a) independente de alimentos preparados para empresas	preparação e fornecimento de alimentos para empresas de linhas aéreas e outras de transporte, além de cantinas, restaurantes de empresa e outros serviços de alimentação
5620-1/04	cozinheiro(a) independente que fornece refeições prontas e embaladas para consumo	preparação de refeições ou pratos cozidos, inclusive congelados, entregues ou servidos em domicílio
1096-1/00	fabricante independente de alimentos prontos congelados	fabricação de alimentos à base de carnes ou massas, além de sobremesas prontas e salgadinhos para consumo

ATENÇÃO!

Vale lembrar que atividades relacionadas à alimentação devem respeitar as legislações regionais e atender às rígidas regras sanitárias para controle de qualidade e segurança. Portanto, informe-se na prefeitura da sua cidade antes de iniciar o seu trabalho.

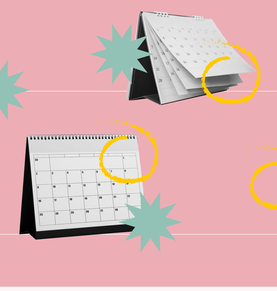
Quer estudar a distância para
se destacar no mundo do trabalho
e ser quem você quiser ser?

QUER SABER?
SENAC EAD!

PÓS-GRADUAÇÃO

VENDAS

Preparação antecipada: dicas essenciais para pequenas empresas na Black Friday 2024



A Black Friday, que ocorre tradicionalmente no fim de novembro, se consolidou como uma das datas mais aguardadas para o varejo brasileiro. Para pequenas empresas, essa é uma oportunidade valiosa de aumentar as vendas e fortalecer a marca. No entanto, o sucesso nesse período exige um planejamento cuidadoso e antecipado. Aqui estão algumas dicas práticas para ajudar o seu negócio a se preparar e aproveitar ao máximo as oportunidades que a ocasião oferece.

1 COMECE O PLANEJAMENTO AGORA

O planejamento antecipado é fundamental. A data pode parecer distante, mas começar a preparação com antecedência garante que você tenha tempo suficiente para implementar todas as estratégias necessárias. Defina metas claras para as promoções, analise o desempenho de campanhas anteriores e ajuste os planos com base nas lições aprendidas.

2 CONHEÇA O PÚBLICO-ALVO

Entender o comportamento e as preferências do público-alvo é importante para criar ofertas atraentes. Utilize dados de vendas passadas, feedback de clientes e ferramentas de análise para identificar o que as pessoas desejam. Isso ajudará a personalizar as promoções e a aumentar as chances de conversão.

3 PLANEJE OFERTAS E DESCONTOS

Decida com antecedência quais produtos ou serviços estarão em promoção. Certifique-se de que os descontos oferecidos sejam competitivos, mas que também não comprometam a saúde financeira do negócio. Considere as ofertas por tempo limitado, além de combos ou brindes para atrair mais clientes.

4 PREPARE O ESTOQUE

Para evitar surpresas desagradáveis durante a Black Friday, faça um levantamento do estoque e ajuste-o conforme a demanda esperada. Se possível, negocie com fornecedores para garantir os produtos que mais vendem. Estar bem preparado evita a falta de mercadorias e a frustração do consumidor.

5 INVISTA EM MARKETING DIGITAL

Utilize canais de marketing digital para promover as ofertas. Redes sociais, e-mail marketing e publicidade online são ferramentas efetivas para alcançar o seu público. Crie campanhas de antecipação para gerar expectativa e mantenha uma comunicação constante sobre as promoções que estão por vir.

6 OTIMIZE SITE E SISTEMAS DE PAGAMENTO

Certifique-se de que o site esteja apto para lidar com o aumento do tráfego. Verifique a funcionalidade do carrinho e dos sistemas de pagamento para evitar problemas no momento da compra. Teste a página em diferentes dispositivos para garantir uma experiência fluida a todos os clientes.

7 TREINE A EQUIPE

A preparação não deve se restringir ao marketing e ao estoque — a equipe também deve estar pronta para o aumento da demanda. Treine os funcionários para atender rapidamente e de forma eficiente. Um time bem treinado pode fazer toda a diferença na experiência de compra e na fidelização do consumidor.

8 AVALIE E AJUSTE DURANTE E APÓS O EVENTO

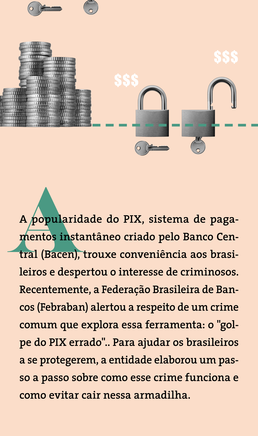
Acompanhe o desempenho das promoções em tempo real e esteja preparado para fazer ajustes se necessário. Após a data, analise os resultados para entender o que funcionou e o que pode ser melhorado para futuras campanhas. Esse feedback é interessante para aprimorar estratégias e aumentar o sucesso nos próximo anos.

Com um planejamento cuidadoso e uma execução inteligente, você não apenas aumentará as vendas como também fortalecerá a sua presença no mercado. Comece agora a se preparar para a Black Friday 2024 e aproveite ao máximo a oportunidade para o crescimento do negócio.

PASSO A PASSO

Guia para proteger o seu dinheiro

GOLPE UTILIZA CHAVE PIX PARA DEPOSITAR VALOR, ENTRA EM CONTATO PARA RECEBER ESTORNO E USA MECANISMO LEGAL PARA LUCRAR



A popularidade do PIX, sistema de pagamentos instantâneo criado pelo Banco Central (Bacen), trouxe conveniência aos brasileiros e despertou o interesse de criminosos. Recentemente, a Federação Brasileira de Bancos (Febraban) alertou a respeito de um crime comum que explora essa ferramenta: o "golpe do PIX errado".. Para ajudar os brasileiros a se protegerem, a entidade elaborou um passo-a passo sobre como esse crime funciona e como evitar cair nessa armadilha.

COMO FUNCIONA O Ggolpe do PIX errado

1 COLETA DE INFORMAÇÕES PESSOAIS

Os golpistas frequentemente obtêm números de telefone e informações pessoais da vítima por meio de cadastros na internet ou pesquisas nas redes sociais. Muitas vezes, esses dados incluem a chave PIX da vítima.

2 REALIZAÇÃO DE UMA TRANSFERÊNCIA

O criminoso usa a chave PIX da vítima para enviar um valor para a conta dela.

3 SOLICITAÇÃO DE ESTORNO FALSO

Em seguida, o golpista entra em contato com a vítima alegando ter feito uma transferência errada e solicita um estorno. Usando técnicas de persuasão, o criminoso convence a pessoa a devolver o dinheiro.

4 ENVIO PARA A CONTA ERRADA

Em vez de devolver o dinheiro para a conta original da transferência, a vítima acaba enviando o estorno para uma chave PIX de uma terceira conta fornecida pelo golpista.

5 USO DO MECANISMO ESPECIAL DE DEVOLUÇÃO (MED)

O criminoso aciona o Mecanismo Especial de Devolução (MED), criado para facilitar devoluções em casos de fraudes. Os bancos analisam a transação e, ao perceber que o estorno foi feito para uma conta diferente, identificam a operação como suspeita.

6 DEVOLUÇÃO INDEVIDA E PREJUÍZO

Se o MED confirmar a suspeita de fraude, o banco pode retirar o valor da conta da vítima enganada. O criminoso, então, recebe o dinheiro devolvido e o valor do MED, enquanto a vítima sofre o prejuízo.

COMO EVITAR CAIR NO GOLPE DO PIX ERRADO

Para se precaver contra esse tipo de crime, siga as orientações práticas a seguir.

7 VERIFIQUE SEMPRE A CONTA DE ORIGEM

Ao receber um pedido de estorno de um PIX, confirme se a devolução está sendo feita para a conta original que realizou a transferência. Não faça o estorno para uma chave fornecida posteriormente.

8 USE A FERRAMENTA DE DEVOLUÇÃO NO APLICATIVO

O estorno deve ser feito pela funcionalidade de devolução do seu aplicativo bancário. Siga estes passos:

- acesse a área PIX do seu banco;
- navegue até a seção de extratos e selecione a opção "Devolver";
- esta ação garantirá que o dinheiro seja devolvido diretamente para a conta que originou a transferência.

9 DESCONFIE DE CONTATOS SUSPEITOS

Cuidado com mensagens e ligações solicitando estornos. Verifique a autenticidade do pedido antes de agir. Caso tenha dúvidas, entre em contato diretamente com o seu banco pelos canais oficiais.

10 PROTEJA OS DADOS PESSOAIS

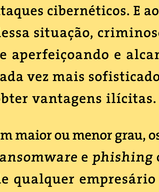
Evite compartilhar informações pessoais e dados bancários em redes sociais e cadastros desconhecidos. Desconfie de e-mails e mensagens que solicitem informações sensíveis.

Manter-se informado e vigilante é fundamental para se proteger contra esse golpe. Ao seguir essas orientações e tomar cuidado ao realizar transações financeiras, você reduz consideravelmente o risco de ser vítima desse tipo de fraude. E sempre consulte o seu banco para garantir a segurança de suas transações.

PERGUNTE AO CONSULTOR

Proteja a sua empresa de golpes cibernéticos

FEIRA DO EMPREENDEDOR 2024 CONTARÁ COM PALESTRAS EXCLUSIVAS SOBRE SEGURANÇA DE DADOS E DICAS DE COMO PREVENIR FRAUDES



Hoje em dia, a vulnerabilidade em torno de informações sensíveis e sistemas pouco seguros é, possivelmente, uma das maiores brechas para um negócio sofrer ataques cibernéticos. E ao se aproveitarem dessa situação, criminosos digitais estão se aperfeiçoando e alcançando métodos cada vez mais sofisticados e eficazes para obter vantagens ilícitas.

Em maior ou menor grau, os termos *malware*, *ransomware* e *phishing* ocupam a mente de qualquer empresário que lide com os dados de clientes, empregados e fornecedores. E não é por pouco: no ano passado, o Brasil foi o segundo país mais afetado por ataques cibernéticos na América Latina, com 60 bilhões de tentativas, segundo a consultoria Fortinet. Além disso, entre 2022 e 2023, foram registradas 134 milhões de investidas de *phishing* no Brasil, um aumento de 436% em relação ao período anterior (de 2021 a 2022), segundo a TOTVS.

Esses crimes — que podem assumir várias formas —, visam, em geral, lesar, expor, extorquir ou destruir dados e sistemas. A cibersegurança se tornou um risco operacional que pode afetar sobremaneira a saúde financeira e a continuidade dos negócios. Por isso, é essencial avaliar a capacidade da empresa de resistir a um ataque e determinar por quanto tempo a organização pode funcionar sem as aplicações e os serviços críticos.

Pequenas e Médias Empresas (PMEs) são particularmente vulneráveis em decorrência da falta de recursos e de conhecimentos técnicos. Para lidar com esses problemas, é preciso conhecer os crimes cibernéticos recorrentes, manter-se atualizado e adotar estratégias de segurança da informação.

Os tipos de ataques mais comuns são:

- *malware*;
- *ransomware* (sequestro de dados);
- *phishing*;
- clonagem de WhatsApp;
- anúncios e sites falsos;
- roubo e fraude de identidade;
- golpe do boleto falso;
- falsa central de atendimento, entre vários outros.

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) produziu o e-book *Golpes, fraudes e crimes cibernéticos* a fim de fornecer um panorama da evolução dos crimes no ambiente virtual, destacando as modalidades comuns e oferecendo as orientações práticas sobre como se prevenir e evitar transtornos. Acesse-o aqui!

De 11 a 14 de outubro, acontecerá a Feira do Empreendedor 2024, que será uma oportunidade ímpar para ampliar os negócios, trocar experiência e conhecer novos mercados, além de interagir com especialistas e absorver aprendizados valiosos sobre empreendedorismo e gestão. A inovação e a tecnologia são um dos pilares do evento deste ano, e a cibersegurança terá um espaço importante, com palestras de especialistas da FecomercioSP. Faça parte desse grande evento e saia na frente! Inscreva-se aqui.

KELLY CARVALHO,
assessora técnica da 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
TEXTO CAMILA SILVEIRA E FILIPE LOPES
REVISÃO 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