

# Enfrentando a tragédia no RS: como superar desafios e manter a produtividade

**Luciene Scherer**

Palestrante, Educadora corporativa e Consultora de Empresas

Recentemente, o Rio Grande do Sul, onde vivo e atuo como consultora, tem enfrentado uma das mais devastadoras tragédias da sua história. Acompanhar de perto esse cenário de destruição tem sido o maior desafio da minha carreira.

As imagens de um estado em ruínas estão por toda parte – basta ligar a televisão ou acessar as redes sociais. As notícias são desoladoras, mostrando a falta de necessidades básicas como comida e abrigo. Muitos gaúchos estão sem o essencial para a sobrevivência e o inverno já está aqui.

Em meus treinamentos de inteligência emocional, sempre menciono a pirâmide de Maslow. Proposta por Abraham Maslow em 1943, a teoria identifica cinco categorias de necessidades humanas: fisiológicas, segurança,

afeto, estima e autorrealização. Na base dessa pirâmide estão os elementos primordiais para a sobrevivência. Infelizmente, estamos aqui com todas as necessidades atingidas, mas a necessidade mais básica é a principal preocupação neste momento que nos encontramos hoje no RS.

Além disso, estima-se que 700 mil micro e pequenas empresas foram severamente afetadas pelas enchentes, especialmente no Vale do Taquari, na Serra e na Região Metropolitana de Porto Alegre. Estes CNPJs, eram responsáveis por suprir as necessidades básicas de inúmeras pessoas em nosso Estado.

Diante de tanta tristeza e caos, muitos tem me perguntado, como podemos retomar a concentração, o foco e manter a produtividade? O desafio é imenso, mas algumas estratégias podem ser cruciais para a reorganização mental neste momento tão difícil.

5 Dicas para Reorganização

Mental e Manter a Produtividade:

- Envolver-se no Trabalho Voluntário - O voluntariado pode trazer um sentido de propósito coletivo. Planejar ações em conjunto com amigos ou grupos comunitários permite entender que o problema do outro pode ser maior que o nosso, despertando um sentimento de gratidão e utilidade. Além disso, investir tempo ajudando os outros pode ser extremamente recompensador.

- Defina Prioridades e Objetivos de Curto Prazo - Estabelecer prioridades é o primeiro passo para reorganizar a mente. Pergunte-se: O que é mais importante neste momento? O que pode ser negociado ou ajustado? Escreva três prioridades para a sua semana e concentre-se nelas.

- Faça um Plano de Ação de Curto Prazo - Identifique ações que possam ser realizadas com pouco esforço e energia. Pense em três ações para os próximos três meses. Pequenas conquistas

podem criar uma sensação de progresso e controle.

Ative sua Capacidade de Escuta - Converse com sua rede de relacionamentos e escute as pessoas verdadeiramente. Ofereça ajuda e coloque-se no lugar dos outros. A empatia fortalece os laços e pode ser um grande apoio emocional.

Recomece com Resiliência e Reinvente-se: Avalie suas habilidades e oportunidades, pense na sua carreira. Sempre há uma maneira de recomeçar. Faça uma lista das suas principais habilidades e pergunte-se como elas podem ser úteis neste momento. Reinventar-se pode abrir novas portas e caminhos.

Somente somos fortes quando temos a certeza de que ser forte é a única opção. Juntos, podemos superar este momento difícil e reconstruir um futuro melhor para todos. Vamos transformar a tragédia em uma oportunidade de crescimento e solidariedade.



**Além disso, estima-se que 700 mil micro e pequenas empresas foram severamente afetadas pelas enchentes, especialmente no Vale do Taquari, na Serra e na Região Metropolitana de Porto Alegre**

## Por que falar sobre os sistemas de gestão comercial e a integração entre eles?

**Helen Toyama**

CEO e fundadora da Persone

Em dias que a tecnologia está cada vez mais presente nas operações de uma empresa, a capacidade de coletar e analisar dados se tornou ainda mais essencial para o processo comercial, que já não é só comunicação e layout, e sim uma ciência. A integração entre os sistemas de gestão utilizados pelas áreas de marketing e comercial é decisiva para que tenhamos uma visão sistêmica de todo processo de vendas.

Um dos principais pontos a se considerar é a importância dos dados e indicadores no processo. O uso de sistemas de gestão permite um controle mais preciso sobre o fluxo de leads, conversões e resultados das campanhas de marketing. Por meio da análise desses dados, as instituições podem estimar volume de leads,

tamanho da equipe e os esforços necessários ao atingimento das metas.

A integração entre os diferentes sistemas utilizados pela instituição garante uma perspectiva completa do processo comercial. Ao integrar as plataformas de gestão de campanhas de performance digital, automação de campanhas, gestão do relacionamento com o cliente e Omnichannel, as instituições podem acompanhar o ciclo de vida do aluno desde a geração de lead até a matrícula, permitindo uma análise mais detalhada do desempenho das campanhas e a identificação de pontos de melhoria.

No entanto, esse processo também impõe desafios para as instituições de ensino. Um dos principais obstáculos é o “desconhecimento” das tecnologias disponíveis e de como integrá-las de forma eficaz. Além disso, o ideal é

ter uma equipe dedicada e capacitada para operar tais tecnologias, a fim de garantir a utilização correta das funcionalidades.

Outro desafio é o investimento necessário para adquirir e manter esses sistemas. Ferramentas como plataformas Omnichannel, CRM ou de Inbound Marketing podem ser caras, o que representa um desafio para instituições com orçamentos limitados, principalmente aquelas de pequeno e médio porte. No entanto, a falta de eficiência no processo de captação de alunos pode resultar em um custo ainda maior a longo prazo, tornando esses investimentos essenciais para garantir a sustentabilidade do negócio. Mas então o que a gente faz?

Buscar por empresas parceiras, reconhecidas e que tenham a expertise no uso de tecnologias para o processo comercial no seu segmento de atuação. Devido a ca-

rência do mercado, hoje existem soluções financeiramente muito viáveis para qualquer tipo de negócio.

A eficiência no processo de captação de alunos é fundamental para a sobrevivência das instituições de ensino de pequeno e médio porte, especialmente em um mercado altamente competitivo.

A gestão profissional do processo comercial possibilitará com que a sua instituição continue competitiva.

Considerando esse cenário, a sua instituição tem o processo comercial suportado por tecnologia e dados? Você tem KPIs claros para fazer a gestão do seu processo de captação e retenção de alunos? É um bom momento para refletir sobre como sua instituição está lidando com esses desafios e o que pode ser feito para alcançar maior eficiência para captar e reter seus alunos.



**O uso de sistemas de gestão permite um controle mais preciso sobre o fluxo de leads, conversões e resultados de campanhas de marketing**