

**PÁGINA INICIAL**

www.geracaoe.com



Quer receber notícias sobre empreendedorismo no seu WhatsApp? Aponte o celular para o QR Code ao lado e saiba como!

**Ao leitor****Tempo é dinheiro e, às vezes, negócio**

Entre o fim do ano e o Carnaval, é comum que as famílias fujam para o litoral nos fins de semana, em busca de descanso e para aproveitar o verão. Na sexta-feira, já começa a dor de cabeça com o trânsito nas saídas de Porto Alegre e nas estradas que levam às praias. Essa experiência faz muitos refletirem se vale a pena passar horas no trânsito para buscar lazer e descanso.

Pensando nisso, alguns empreendedores vêm apostando em alternativas mais próximas da Capital para o lazer de fim de semana. Na matéria central desta edição do GE, Richard, empreendedor à frente do Parador do Lago, destacou que não é apenas uma questão de economizar dinheiro, mas também de tempo – um recurso precioso e caro. O tempo, afinal, é um dos bens mais valiosos. Ele cura, transforma, amadurece. Em um mundo onde as pessoas vivem cada vez mais ocupadas, serviços que ajudam a otimizar o uso do tempo ganham relevância. De espaços para lazer a soluções que simplificam o dia a dia, quem reconhece a importância desse recurso se destaca no mercado. Afinal, tempo não se acumula, não se compra e, quando perdido, não volta.

Júlia Fernandes  
@eujuliafernandes



**NEWSLETTER:** cadastre seu e-mail na nossa newsletter diária no site. Queremos que você fique por dentro de todas as nossas notícias em primeira mão.

**#explorar****Conheça seu produto e seus clientes**

Sob a direção do sommelier Tomaz Saleme, a Vinho Justo, que atua desde 2018 em Porto Alegre, é reconhecida por oferecer diversos rótulos de diferentes origens, além de promover confrarias. Localizado na avenida Goethe, nº38, loja 17, o espaço apresenta um estilo autoral de atendimento no universo dos vinhos. O empreendedor é especialista em marketing de varejo e possui amplo conhecimento no mercado.



JÚLIA FERNANDES/ESPECIAL/JC

**1. Seja especialista na área em que você atua.** Se você está vendendo vinhos, estude profundamente sobre vinhos. Não fique na superficialidade. Conheça o tema a fundo e domine o assunto. Isso dará mais segurança para você se tornar uma autoridade, vender seus produtos ou serviços e saber exatamente o que está oferecendo. O consumidor percebe quem se dedica e quem não se dedica.

**2. Controle seus custos fixos.** Custo fixo é como um leão que pode devorar sua empresa em pouco tempo. Vejo muitas pessoas animadas para empreender, que colocam suas ideias no papel e, logo de início, alugam um ponto comercial por R\$ 15 mil. Isso sem ainda ter começado a vender, estruturado seus produtos ou serviços. Comece pequeno, e não tenha vergonha disso. Controlar os custos fixos é fundamental para crescer de forma sustentável.

**3. Tenha um bom sistema de gestão.** Um sistema financeiro e um CRM (gestão de relacionamento com o cliente) podem transformar seu negócio. Com eles, você consegue acompanhar os dados dos seus clientes. Por exemplo: se um cliente comprou cinco vinhos semelhantes no último mês, você pode recomendar novos rótulos que combinam com o perfil dele. Isso faz o cliente se sentir especial, porque você demonstra conhecer as preferências dele. Um bom sistema proporciona esse diferencial.

**4. Foque, mas explore oportunidades dentro do mesmo produto.** Por exemplo, com vinhos, você pode criar confrarias, um clube de assinaturas ou vender em diferentes canais, como o ponto de venda físico e online. O foco não impede que você amplie suas possibilidades de lucro.

**5. Faça um calendário anual e programe-se.** Todas as datas comemorativas são oportunidades de venda. O brasileiro adora comemorar e dar presentes. Planejar permite que você execute ações com muito mais confiança e tranquilidade. Deixe de lado o hábito de fazer tudo na correria. Organização é a chave para o sucesso.

**geraçãoe.com****Shopping aposta em parque de trampolins de 700m² para as férias**

O shopping Praia de Belas tem uma nova atração pensando na criançada que irá curtir o período de férias em Porto Alegre. O Jump Mania recebeu investimento de R\$ 800 mil e ocupa uma área de 700m². No espaço, há diversas atividades em trampolins, como circuito ninja, basquete, giro radical e um tobogã de descida dupla. Aponte a câmera para o QR Code ao lado e confira a matéria completa.



JUMP MANIA/DIVULGAÇÃO/JC

**Quem faz**

**ISADORA JACOBY**  
Editora-assistente  
@isajacoby



**JÚLIA FERNANDES**  
Repórter  
@eujuliafernandes



**JAMILAIQUELE**  
Estagiário  
@jamil\_aiquele



**SARAH OLIVEIRA**  
Estagiária  
@s.o.sarah

**Editor-chefe:** Guilherme Kolling

**Diagramação:** Gustavo Van Ondheusden e Ingrid Muller

geracaoe@jornaldocomercio.com.br

**Ge**  
geraçãoe.com  
geraçãoempreendedora

Publicação do  
Jornal do Comércio  
de Porto Alegre