



Guia Essencial DA EMPREENDEDORA DE SUCESSO

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA PARA SER
A PROTAGONISTA DA SUA CARREIRA

Preparamos um material (indispensável) para você construir
a sua jornada de alto impacto no empreendedorismo

#EMPREENDER É COISA DE MULHER



melhor
envio

SUMÁRIO

- 03 Guia Essencial da Empreendedora de Sucesso
- 04 Empreender é coisa de mulher
- 05 5 dicas infalíveis para empreender na internet
- 07 Como transformar clientes em fãs da sua marca
- 10 6 ideias de negócios lucrativos em 2023
- 13 LinkedIn e o posicionamento da sua marca pessoal
- 16 Liderança e gestão de equipe no crescimento pessoal e do seu negócio
- 19 Como impulsionar suas vendas com Marketing de Conteúdo
- 21 32 ferramentas úteis para o dia a dia
- 25 Elas no comando

GUIA ESSENCIAL DA EMPREENDEDORA DE SUCESSO



Ser **dona do próprio negócio** significa ter liberdade e autonomia nas tomadas de decisões, e claro, oportunidade de colocar em prática todas as ideias e planejamentos para conquistar espaço no mercado e encantar clientes.

Mas **empreender é uma tarefa que exige dedicação e uso das estratégias certas** para tornar o negócio rentável e lucrativo.

Esse é o seu caso e você está pensando em começar seu próprio negócio? Ou quer melhorar sua performance na jornada do



empreendedorismo? Seja qual for a resposta, a boa notícia é que chegou ao lugar certo.

Esse é um **guia [totalmente] prático com informações essenciais** para inspirar você a empreender e transformar seus projetos em realidade.

USE-O SEM MODERAÇÃO!

Empreender

É COISA DE MULHER

O empreendedorismo feminino está em alta, segundo pesquisa realizada pela Nuvemshop, plataforma de e-commerce com mais de 75 mil lojas online e focada em pequenas e médias empresas.

Dados levantados durante a pesquisa **Elas no E-commerce 2023**, mostrou que **6 em cada 10 pequenas e médias lojas virtuais** do país são administradas por mulheres.

Mesmo que os cargos de liderança em grandes corporações ainda estejam em defasagem, **quando falamos em e-commerces, elas dominam.**

O número de mulheres empreendedoras teve um aumento significativo nos últimos anos e, hoje, **elas representam**

48% dos 52 milhões de empreendedores do mundo, de acordo com dados da última pesquisa do GEM – Global Entrepreneurship Monitor, em parceria com o Sebrae e o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP).

Ainda segundo a pesquisa **Elas no E-commerce**, os benefícios do empreendedorismo no e-commerce para elas são diversos:

33%

afirmam conseguir um aumento na renda mensal

31%

têm mais tempo para se dedicar a atividades

20%

conseguem cuidar melhor de sua saúde mental e física

Acontece que empreender (não é só flores) exige esforço, determinação e resiliência.

A boa notícia é que reunimos nesse material direcionamentos, dicas e tudo o que você precisa para ser protagonista no seu negócio e construir a sua jornada de sucesso.

Porque mulheres apoiam mulheres incríveis.

5 DICAS INFALÍVEIS PARA TRABALHAR com vendas online

Se **comprar pela internet é descomplicado**, trabalhar com vendas online também pode ser. Você só precisa das dicas certas!

Além disso, **trabalhar com vendas online pode ser uma ótima alternativa** tanto para quem está começando um negócio quanto para quem tem uma **loja física e quer vender mais.**

Pegue seu cafezinho e o bloco de anotações. Está na hora planejar o que interessa: como dar o pontapé inicial para vender pela internet e ter sucesso nos negócios.

1. Defina o seu nicho de mercado

O primeiro passo para começar a trabalhar com vendas online é escolher seus produtos. A dica de ouro aqui é que você dê preferência a um nicho de mercado que já conhece e se identifica.

2. Conheça bem a sua audiência

A audiência é quem define o futuro de um negócio (seja online ou físico). Definir bem quem será impactado pela comunicação da sua empresa é o primeiro passo para fazer a abordagem correta.



3. Mostre o valor do que você vende

As pessoas não compram apenas produtos, compram experiências, conceitos e valores.

Uma forma de fazer isso é usando o storytelling na conversão de vendas para criar histórias que se conectam com o cliente e suas necessidades. Essa estratégia pode ser usada desde o seu site até as publicações nas suas redes sociais ou blog.

4. Planeje promoções com vantagens irresistíveis

O ideal é que você crie promoções com ofertas de descontos, ofereça brindes, crie produtos especiais e limitados. Pense em como essas vantagens podem gerar e fidelizar clientes a longo prazo.

Baixe o Melhor Planner do E-commerce e crie ações impossíveis de serem recusadas pelo seu público:

[Começar meu planejamento](#)

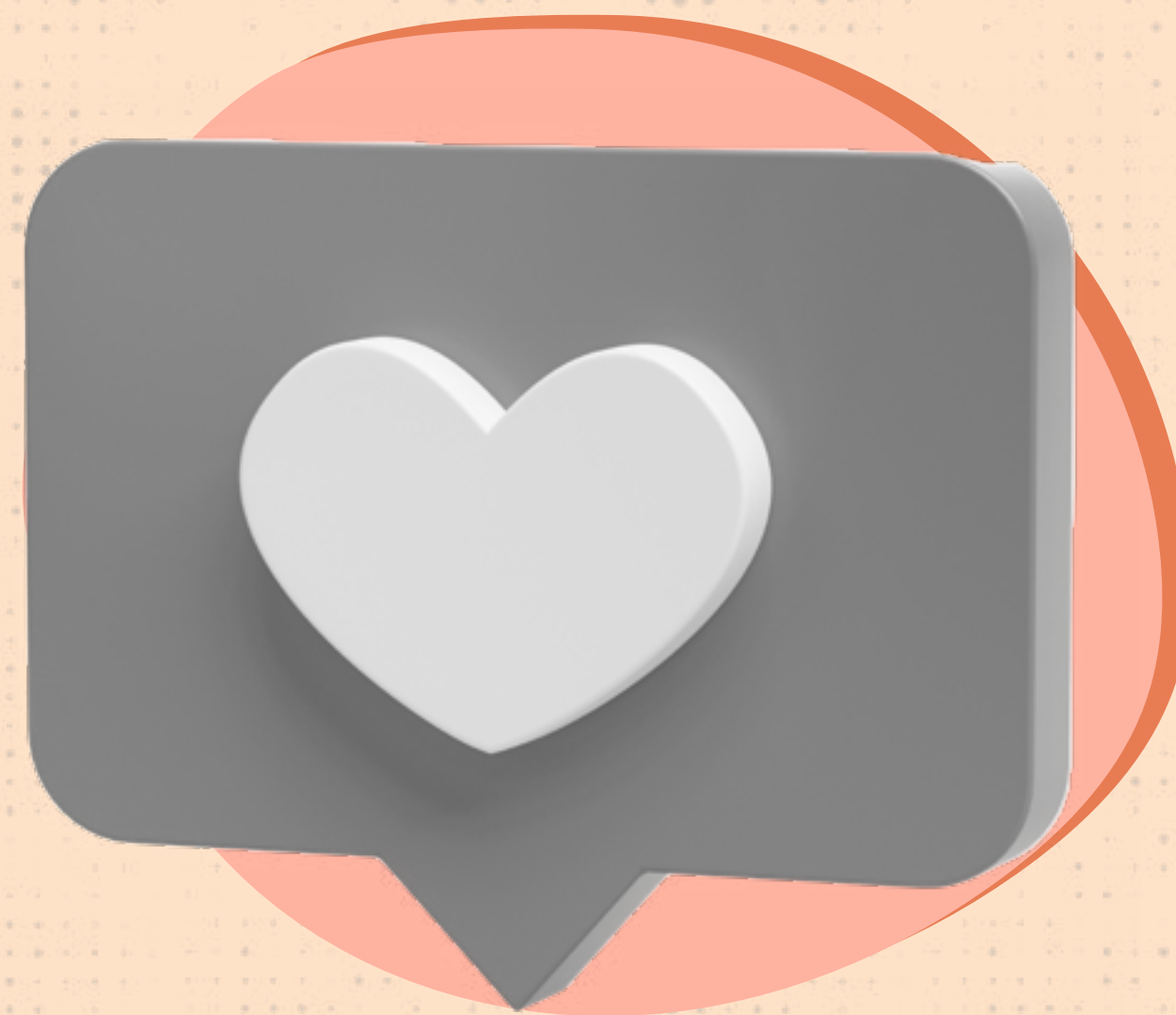
5. Organize a parte logística

O envio dos pedidos é um dos pontos mais importantes no e-commerce. A agilidade e o preço da entrega são fatores determinantes para o sucesso do seu empreendimento.

Dessa forma, o Melhor Envio surge como uma excelente alternativa para quem tem ou pretende ter um negócio online.

[Conheça o Melhor Envio](#)

Como transformar clientes em **FÃS DA SUA MARCA**



Existe alguma coisa melhor para sua marca do que ter clientes compartilhando sua paixão pela sua empresa ou produto?

Certamente não.

Descubra como ter uma comunicação muito mais poderosa e fazer com que clientes se tornem líderes de torcida da sua marca.

1. Ofereça um bom atendimento na compra e no pós-venda

Um atendimento eficiente vai fazer diferença nas suas vendas.

No canal do Melhor Envio no YouTube você confere o passo a passo de **como manter um atendimento pós-venda de qualidade.**

2. Crie programas de vantagens

O principal objetivo de um programa de vantagens é recompensar clientes, fazendo com que o relacionamento entre as pessoas e sua marca seja mais duradouro.

Aqui no Melhor Envio a gente já coloca essa dica em prática. Você sabia que, quanto mais etiquetas de frete gerar na plataforma, mais baratas ficam as entregas da sua loja virtual?

Conheça o Melhor Nível, o Programa de Vantagens do Melhor Envio

3. Antecipe a solução de problemas

Imagine que alguém fez uma compra na sua loja virtual e a encomenda ficou parada em um local por muito tempo? Provavelmente, a entrega vai atrasar.

Uma boa prática para evitar frustrações é entrar em contato com a pessoa antes que ela descubra o atraso por conta própria.

4. Use o rastreio de encomendas como seu aliado

Quem trabalha com e-commerce sabe que o preço e agilidade na entrega pesam muito na decisão de quem compra na internet.

Além de ajudar a conter a expectativa da pessoa que comprou e transmitir segurança, fornecer informações sobre o andamento dos pedidos é a base de qualquer estratégia focada na boa experiência da entrega de encomendas.

5. Peça feedback para garantir uma boa experiência

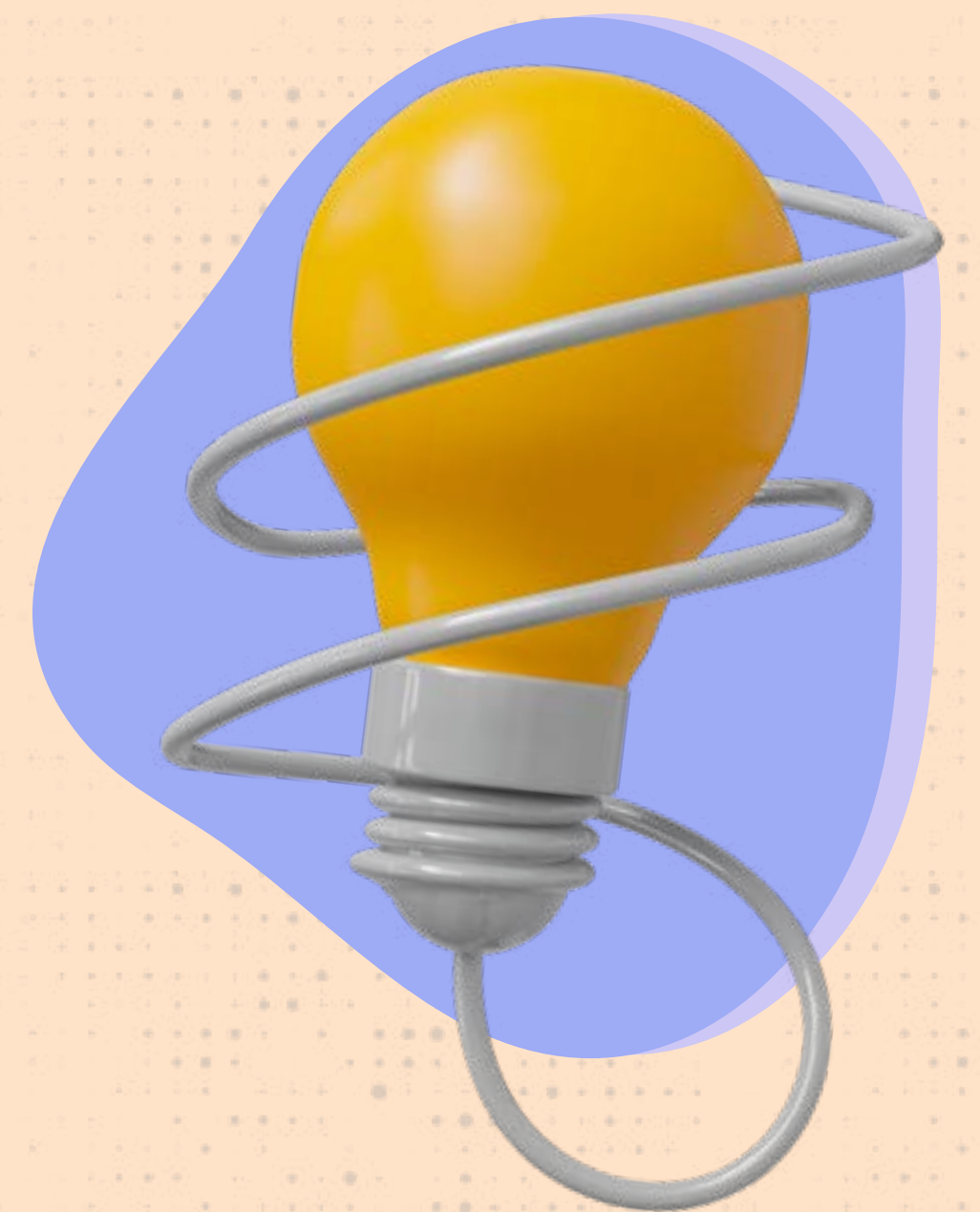
Embora as estratégias de marketing ajudem na captação e na retenção de consumidores, não existe melhor forma de fidelizar clientes do que divulgar histórias reais de pessoas que já compraram na sua loja virtual.

Clientes fiéis costumam interagir e colaborar com a sua marca. E o feedback é uma peça fundamental na fidelização e na aquisição de novos clientes. Invista nisso!



6 IDEIAS DE NEGÓCIOS

lucrativos em 2023



Para quem sonha em empreender e ter uma carreira de sucesso, conhecer algumas ideias de negócios lucrativos é o primeiro passo para alcançar esse objetivo.

As ideias de negócios lucrativos garantem um importante passo rumo ao sucesso.

Veja quais são as novas formas de oferecer seus produtos e saber o que vender para ganhar dinheiro com pouco ou até mesmo nenhum investimento.

1 – Sex Shop

Segundo uma pesquisa apresentada pelo portal Pequenas Empresas Grandes Negócios, o número de lojistas no mercado de sex shops triplicou durante a pandemia.

A pesquisa revelou que um dos motivos que explica o aumento de lojistas de produtos eróticos na internet é o fato deste ser um negócio que pode ser gerenciado por uma única pessoa, onde 47% das pessoas entrevistadas afirmam trabalhar por conta própria, sem a contratação de nenhum funcionário.

2 – Dropshipping

Já pensou vender pela internet sem ter o produto em mãos ou um estoque físico para a sua loja virtual?

Com o dropshipping isso é possível.

Esse é um modelo de negócio em que a loja faz as vendas e uma empresa fornecedora fica responsável pelo armazenamento, estoque e entrega dos produtos.

No dropshipping, lojistas assumem um papel de intermediação, voltando seus esforços exclusivamente para aquisição de clientes e vendas, enquanto fornecedores cuidam da logística e pós-venda.

Dropshipping: como começar sua loja virtual sem estoque físico

3 – Clube de Assinatura

Um Clube de Assinatura é um modelo de negócio que consiste na venda de produtos ou serviços exclusivos e com entrega periódica.

O objetivo é manter um nível constante de vendas em um e-commerce.

Ao entregar uma experiência diferenciada ou exclusiva a partir dos produtos de uma loja virtual, o Clube de Assinatura é uma ferramenta de fidelização de clientes poderosíssima.

4 – Bazar e Papelaria online

Outra ideia de negócio que tem se destacado nos últimos anos e que continua em tendência para 2023 são as papelarias online.

Esse é um setor que cresceu impulsionado pelas novas formas de consumo e pela alta contínua dos itens de material escolar.

Confira dicas sobre empreendedorismo na área de papelaria:

[Aprenda a montar uma papelaria online lucrativa](#)

5 – Moda e loja de roupas (usadas ou novas)

O setor de vestuário sempre está em alta, mas para vencer a concorrência é preciso ficar de olho nas tendências do mercado para descobrir novos nichos de atuação.

Confira dicas sobre empreendedorismo na área da moda:

[Como abrir uma loja de roupas na prática](#)

[Unboxing Experience: como encantar clientes à primeira vista](#)

6 – Produtos de informática e eletrônicos

Se tem uma categoria de produtos que está se destacando pela alta demanda nos últimos anos são os produtos de informática e eletrônicos.

De acordo com dados do levantamento E-commerce Trends, da Octadesk e Opinion Box, o setor de venda de eletrônicos pela internet fechou o ano de 2022 com 49% de crescimento em relação ao ano de 2021. E as expectativas para 2023 são ainda maiores para esse segmento.

Vale lembrar que acessórios, como capas de smartphones por exemplo, também se beneficiam dessa alta e são uma boa opção para quem quer investir em estoques de custo menor ou mesmo produtos de artesanato.

COMO CONSTRUIR

POSICIONAMENTO DE

MARCA PESSOAL

com o LinkedIn



Se você não sabe como usar o poder da sua marca pessoal para se posicionar no LinkedIn e garantir resultados para a sua carreira ou negócio, esse material tem orientações preciosas.

O LinkedIn é a rede social ideal para mostrar o seu conhecimento e experiências

Se posicionar no LinkedIn traz infinitas possibilidades. Conheça 3 pilares para construir um posicionamento de marca forte no LinkedIn:

Pilar 1 - Cuide do seu Perfil

O Perfil é o início de tudo no LinkedIn. Para alcançar o Perfil Campeão e evidenciar os benefícios que você gera para seus clientes, você deve ter:

- Foto
- Título
- Setor
- Resumo (sobre)
- Experiência atual e 2 passadas
- 5 competências
- 1 formação acadêmica
- + de 50 conexões de 1º nível

Existem outras sessões no perfil que, embora não sejam obrigatórias, é importante preencher para reforçar ainda mais o seu posicionamento.

Pilar 2 - Crie conexões e faça networking

O LinkedIn é uma rede social e, por isso, estabelecer bons relacionamentos é fundamental para o sucesso na plataforma.

Quanto mais você interagir com as pessoas da sua rede de conexões, mais forte será a sua presença por lá.

Para manter os relacionamentos aquecidos, dedique 10 minutos do seu dia para fazer comentários em publicações e mandar mensagens para pessoas mais estratégicas.

Pode ser só para saber como vão as coisas ou para enviar um artigo que acha que vai interessar aquela pessoa.

Pilar 3 - Aposte na criação de conteúdos

A sua presença vai ficar ainda mais sólida no LinkedIn quando você publicar conteúdos. Essa é a melhor forma de se aproximar do seu público, construir autoridade e aumentar a visibilidade no LinkedIn.

Nesse processo pode surgir o medo da exposição, que é perfeitamente normal no início.

PARA VENCER ESSE MEDO, LEMBRE QUE:



- 1º Não se trata de expor a sua vida pessoal. É sobre mostrar o seu trabalho para as pessoas conhecerem o seu valor
- 2º Como em tudo na vida, é questão de se preparar e de praticar
- 3º A autocrítica exagerada é o seu maior inimigo e só vai melhorar se der o primeiro passo. Apenas comece e vá aperfeiçoando ao longo do caminho

Seguindo esses 3 pilares você vai conseguir fortalecer o posicionamento da sua marca pessoal, não só no LinkedIn, mas também no [Instagram](#), e colher bons frutos lá na frente.

**LIDERANÇA E GESTÃO DE
EQUIPE NO CRESCIMENTO**
pessoal e do seu negócio



Você é uma liderança na empresa que está? Costuma conversar com pares e colegas sobre os desafios na carreira e o futuro do mercado?

Saber como liderar é extremamente importante para quem quer se destacar em posições de gestão. Porém, quem acha que não nasceu com o dom de influenciar e motivar as pessoas precisa buscar outras formas de dominar as técnicas de liderança.

Conheça 3 dicas para lidar com o desafio de liderar com eficiência e manter equipes prontas para uma atuação produtiva:

Atitudes essenciais

DE UMA LIDERANÇA DE SUCESSO

Conheça suas habilidades e competências

Para se sentir mais confiante em liderar e saber em quais pontos precisará de ajuda é importante conhecer bem suas habilidades e competências.

Faça uma lista das suas principais qualidades e pontos fortes. Comece listando no que você é boa. Se tiver dúvidas, pergunte aos seus pares.



Comunique-se com clareza

A comunicação é a chave para um bom relacionamento com sua equipe e seus pares. É importante tomar cuidado com situações subentendidas, prefira sempre usar uma linguagem simples e objetiva.

É possível que o mercado que você atua seja cheio de jargões. É importante conhecê-los mas use sempre com moderação, principalmente se não tiver certeza que as pessoas presentes entenderão a mensagem.

Busque apoio e mentoria

Muitas vezes estaremos assumindo desafios 100% novos e você não precisa ter todas as respostas prontas.

Busque ter por perto pessoas que você possa trocar e pedir ajuda.

Fazer parte de redes de apoio ajuda muito. Encontre pessoas que estão em um momento da carreira parecido, e troque ideias sobre os desafios de carreira.

A IMPORTÂNCIA DE REGISTRAR a sua marca

Imagine ter a escritura de um imóvel em seu nome.

É assim que funciona o registro de marca feito pelo INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial. Com ele, você conquista a exclusividade de uso da marca e protege os direitos de propriedade intelectual.

Isso significa que ninguém mais pode usar a sua marca ou uma marca semelhante sem a sua autorização, o que pode evitar confusões e prejuízos para o seu negócio.

Para registrar uma marca, sua empresa deve ter CNPJ ativo e sem irregularidades. Quem é MEI, ME ou tem uma pequena empresa também pode registrar sua marca.

Quem pode fazer o pedido?

Qualquer pessoa física ou jurídica. Em caso de pessoa jurídica, a pessoa precisa exercer atividade econômica lícita e efetiva, compatível com os produtos ou serviços que deseja registrar.

Como registrar a marca?

O registro de uma marca deve ser protocolado no INPI. O site possui um campo com todas as instruções necessárias para você fazer o pedido de registro da sua marca.

O registro vale por 10 anos, contados a partir da data da concessão e deve ser prorrogado após esse período. Quando não usada (dentro do período de 5 anos), a marca pode ser extinta por caducidade.

Saiba como registrar a sua marca com total segurança com quem domina o assunto, a Pinc. Propriedade Intelectual.

COMO IMPULSIONAR

SUAS VENDAS COM

MARKETING DE CONTEÚDO



Quando o assunto é **tendência de vendas**, todos os holofotes estão voltados no inovador Marketing de Conteúdo.

Essa é uma estratégia focada em engajar e ganhar a confiança do público por meio da criação de conteúdos relevantes e **valiosos**, e uma ótima ferramenta para impulsionar as vendas do seu negócio.

Confira 5 dicas sobre como vender mais com o Marketing de Conteúdo:

Ofereça conteúdo educativo e informativo

Em vez de apenas divulgar seus produtos ou serviços, crie conteúdos que sejam úteis para seu público-alvo, como e-books, tutoriais e artigos. Isso ajuda a construir sua autoridade no seu nicho de mercado e aumenta a confiança de consumidores na sua marca.

Use depoimentos e avaliações

Inclua avaliações e depoimentos de pessoas satisfeitas em seu conteúdo para mostrar a mais potenciais clientes o valor e a qualidade de seus produtos ou serviços.

Personalize o conteúdo para as necessidades das pessoas

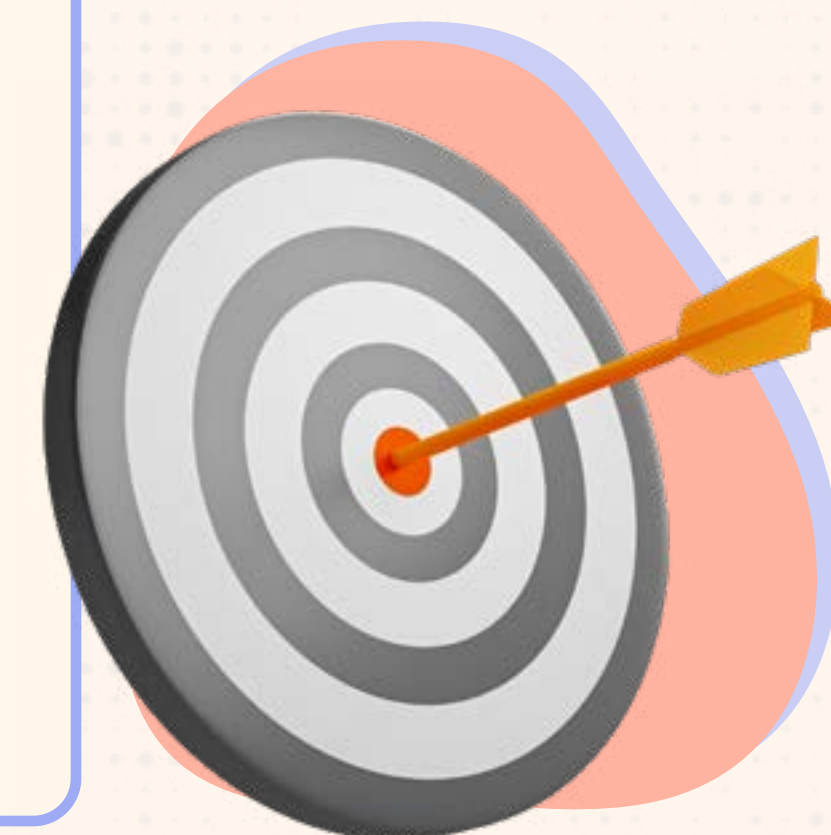
Entenda as necessidades e desejos do seu público-alvo e crie conteúdos que atendam essas necessidades. Isso ajuda a construir um relacionamento mais forte com seus clientes e aumenta as chances de que comprem de você.

Use chamadas para ação (CTAs) estratégicas

Inclua CTAs atraentes e objetivas no seu conteúdo, incentivando as pessoas a tomarem decisões, como se inscrever em uma Newsletter, por exemplo, ou finalizar uma compra

Otimize o conteúdo para conversão

Certifique-se de que seu conteúdo esteja otimizado para vendas, usando palavras-chave relevantes, descrições atraentes e títulos que chamem a atenção. Isso ajudará a aumentar o tráfego do seu site e a incentivar mais pessoas a se tornarem clientes.





32 FERRAMENTAS E RECURSOS ÚTEIS *para o dia a dia*



Em diversas situações da vida, a organização é mais do que indispensável, é essencial. No trabalho, por exemplo, essas ferramentas podem ser responsáveis por criar uma rotina fluida, livre de imprevistos e tarefas esquecidas.

Confira uma lista com 32 ferramentas e recursos úteis para quem trabalha no e-commerce:

Gestão e automação de processos

ERPs

[Bling!](#)

[Tiny](#)

Hubs e Marketplace

[Ideris](#)

[Amazon](#)

[Americanas Marketplace](#)

Plataformas de e-commerce

[Bagy](#)

[Tray Commerce](#)

[Dooça Commerce](#)

[Nuvemshop](#)

[Site Blindado](#)

Logística

[Melhor Envio](#)

[Melhor Rastreio](#)

[Melhor Ponto](#)

Solução de Pagamento

[Vindi](#)

[Mercado Pago](#)

[Pagcerto](#)

Organização

[Trello](#)

[Google Meet](#)

[DocuSign](#)

Vendas

[Hubspot CRM](#)

[RD Station CRM](#)

[Pipefy](#)

Atendimento

[Gerador de link
para WhatsApp](#)

[JivoChat](#)

[Movidesk](#)

Marketing

[Canva](#)

[Tiktok](#)

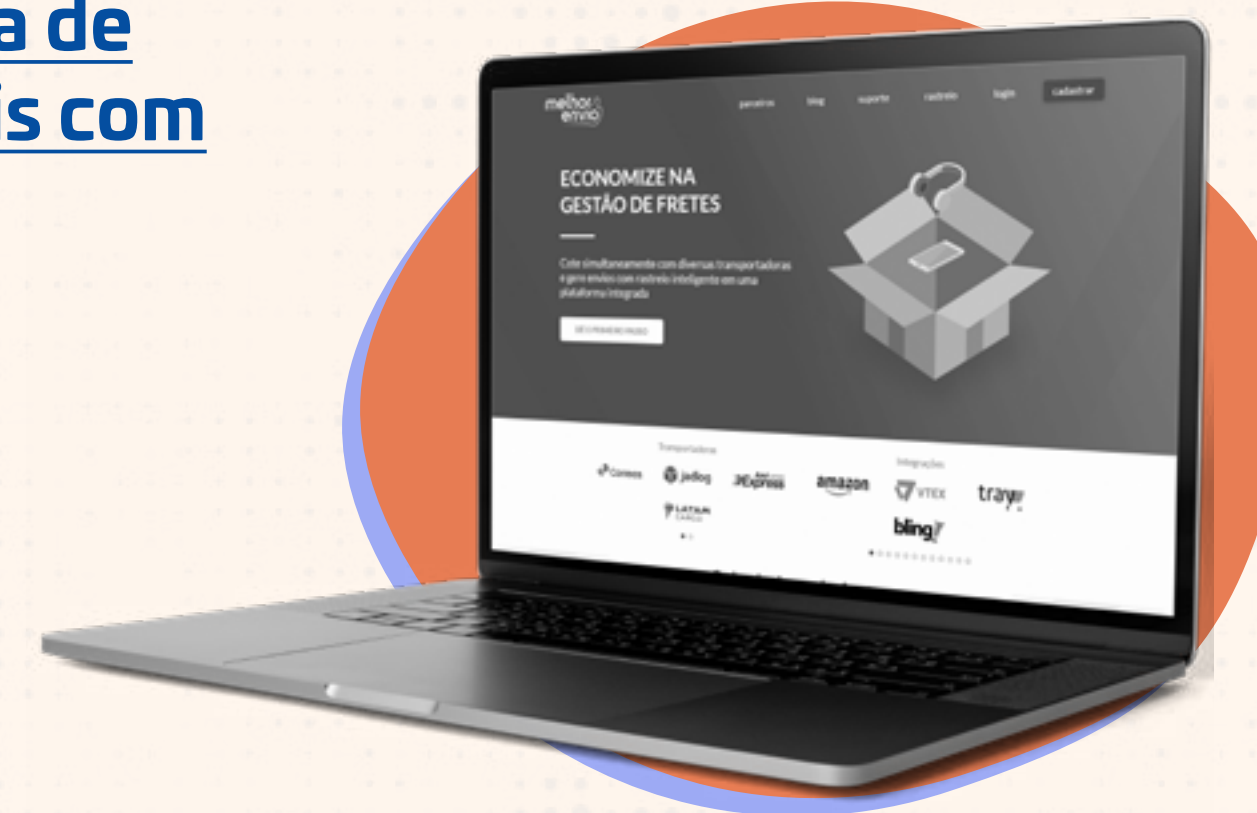
[Instagram](#)

[Google Trends](#)

[Google Alertas](#)

Alguns dos maiores players do mercado estão integrados com o Melhor Envio. Fazer essas integrações com a sua loja virtual é rápido, prático e sem burocracia!

[Confira a lista completa de
integrações disponíveis com
o Melhor Envio](#)



Gestão e automação de processos

Liderança

[A Liderança na Gestão de Equipes - Sebrae](#)

[Liderança e Gestão de Equipes 4.0 - Udemv](#)

[Gestão de Pessoas: liderança em tempos de incerteza - FGV](#)

[Desenvolvendo Times de Alta Performance - Escola Nacional de Administração Pública](#)

Marketing

[Fundamentos do Marketing Digital - Google](#)

[Marketing Digital - Coursera](#)

[Marketing Digital para Iniciantes - Udemv](#)

[Marketing de Conteúdo - Rock Content](#)

[Sua empresa nas redes sociais - Sebrae](#)

[Copywriting - Rock Content](#)

Vendas

[Fundamentos do Neurobusiness - FGV](#)

[Introdução ao Scrum - FGV](#)

[Gestão de Pessoas: liderança em tempos de incerteza - FGV](#)

Dica extra

Você já tem um e-commerce?

Fique de olho no **Product Reviews Update**.

Essa é uma atualização de algoritmos voltados para avaliações de produto de sites listados no Google. Se você tem um site que produz conteúdo avaliando produtos, essa é uma ótima notícia.

Como usar o Product Reviews Update a favor do seu site?

- Encoraje as pessoas a deixarem avaliações que ajudem mais compradores
 - Aposte em formatos como vídeos e fotos
- Inclua links que possam reforçar a autenticidade das avaliações
- Crie lembretes para reforçar pessoas sobre a importância das avaliações



ELAS NO COMANDO

GERANDO IMPACTO POR
MEIO DA LOGÍSTICA.

A coluna de conteúdo feita por mulheres que movimentam e impulsionam o Melhor Envio.

Essas mulheres têm histórias diferentes, mas compartilham aprendizados, conquistas e obstáculos com outras mulheres que hoje lutam por seu lugar no mercado de trabalho e porque acreditam que **o que inspira uma pode inspirar todas.**



Ana Paula Alves
Copywriter no Melhor Envio

“Troca justa

Como copywriter, posso dizer que a forma mais fácil de adaptar o marketing de conteúdo para o e-commerce, é ter em mente que estamos tratando de uma ação resumida em troca. Ou seja, acontece quando as marcas compartilham informações úteis em troca de engajamento para, consequentemente, gerar mais vendas.

Na prática, podemos considerar que essa estratégia faz parte não apenas do presente, mas também do futuro do digital.

Principalmente porque, a cada dia que passa, o público tem mais poder para escolher quando, como e qual tipo de propaganda quer consumir.

Nesse ritmo, fica nítido que as marcas que se apresentam para solucionar problemas e para trazer conhecimento são as que mais chamam atenção.

A grande questão é: como surgem as ideias para desenvolver esse tipo de campanha?

A dica de ouro é adaptar algumas técnicas da escrita persuasiva, como:

Storytelling: contar histórias é uma das formas mais rápidas de gerar conexão e engajamento.

Conheça a dor: ao abordar as dores do seu público alvo, é possível chamar atenção e entregar a oferta como chave do problema

Curiosidade: que tal contar o que poucas pessoas sabem sobre o seu nicho de atuação? Se for uma novidade, o alcance pode ser ainda maior.

Vale a pena pontuar que, para produzir a campanha certa, é fundamental investir em um estudo sobre os padrões de comportamento do seu potencial cliente.

Ah! Lembre-se de que quanto maior o valor entregue pelo conteúdo, maior será a aceitação e poder de viralização.”



Andressa Cruz

Analista de Departamento Pessoal

“Virada de Chave

Ser Analista de Departamento Pessoal no Melhor Envio foi e **é um dos maiores desafios da minha carreira profissional.**

Primeiro por receber a oportunidade de estruturar uma nova área na empresa e segundo por ser uma área que está em constante atualização e mudança.

Aqui todos os dias são dias de aprendizado, tanto por ser uma área que trata de assuntos delicados, quanto por ser uma área que lida diretamente com pessoas.

É importante estar atenta às atualizações para manter o trabalho conforme a legislação e ter uma boa comunicação e empatia para escutar e orientar colaboradores no dia a dia.

Algo que foi a **virada de chave** para que eu pudesse desempenhar meu trabalho de forma mais assertiva, foi a criação de um cronograma interno de Folha de Pagamento, onde eu consigo organizar minhas demandas, já que as datas de entrega são fixas, então a organização fica mais tranquila. Uma dica que eu dou para quem quer atuar na área é: se mantenha atualizada e organizada. Parece até que são duas

dicas, mas são dois pontos que andam lado a lado.

É imprescindível estar atualizada para os processos serem realizados corretamente conforme a legislação, e a organização, que pode ser feita por um cronograma ou checklist, para que você cumpra todas as obrigações trabalhistas e também tenha tempo para estudar e lidar com imprevistos que possam acontecer no dia a dia.”



Camila Melo

Content Writer no Melhor Envio

“Palavras são experiências

Costumo dizer que **comunicar com clareza** é um dos meus objetivos profissionais.

Não posso deixar que uma pessoa chegue até o meu conteúdo com dúvidas e saia com mais dúvidas ainda.

Pensar na experiência das pessoas usuárias é uma tendência que empresas (de todos os tamanhos) têm abraçado, e no Melhor Envio isso não é diferente.

Aqui pensamos em toda a jornada da pessoa usuária e todas as fases de interação com nossos produtos, sem

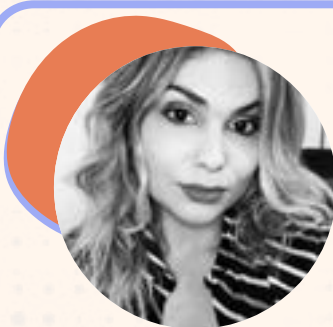
esquecer das nossas metas e objetivos.

Para um conteúdo ser bem ranqueado nos buscadores, por exemplo, ele precisa ser relevante e ter qualidade. Seguindo o processo de design de conteúdo e mantendo o foco no usuário conseguimos as duas coisas: relevância tanto da parte do usuário quanto do Google.

Meu conselho é: entregue o conteúdo necessário para ajudar o seu público-alvo a resolver uma dor ou realizar uma ação.

Na maioria das vezes as pessoas estão mais interessadas em entender o conteúdo que estão consumindo do que com suas habilidades de escrita.

Ah, e lembre que usar uma linguagem simples não torna o seu conteúdo menos importante ou inteligente, pelo contrário, ela dá oportunidade para que todas as pessoas possam compreendê-lo.”



Carolina Barreto

Líder de Estratégia de Conteúdo no Melhor Envio

“Não se esqueça de olhar para as pessoas
Liderar é um exercício de autoconhecimento e de escuta ativa.

O motivo é simples. É preciso ser uma pessoa atenta aos processos internos que afetam diretamente nossas relações interpessoais para, então, ouvir - de fato - o outro.

Apesar de todo o desafio como Líder do Time de Estratégia de Conteúdo, vejo que é também aí que mora a oportunidade: **você ajuda a ditar o ritmo e pode contribuir para a melhora da performance.**

Como? Comunicando, delegando, guiando no processo e reforçando a importância daquilo que está sendo feito.

“Quais são os objetivos e metas da empresa? Quais deles estão relacionados a essa tarefa que você está delegando? O que você espera receber de entrega? Ficou alguma dúvida ou tem algum impeditivo que possa prejudicar o início da execução?” São alguns dos tópicos que podem ser inseridos no seu roteiro para explicar desde o início e garantir o entendimento.

Lembre-se: você contratou essas pessoas por suas habilidades e talentos, elas agora precisam das ferramentas e da autonomia para colocarem em prática o que sabem.

Assim como você precisa que elas estejam engajadas para reduzir um possível retrabalho e - consequentemente - a frustração de todas as partes. E em caso de falha? Feedback.

E em caso de sucesso? Feedback.

E se está pensando em ampliar o time, comece traçando o perfil que você busca. Veja dentro da sua equipe as características que se destacam e funcionam bem juntas, reflita sobre o que ainda falta e vá atrás. Digo isso tanto no quesito técnico quanto no fit cultural. Mas, claro, procure não se restringir a um padrão, já que com diversidade e inclusão somamos muito mais.

Seja transparente quanto ao que espera das pessoas e o que elas vão encontrar na sua empresa. Afinal, de nada adianta gastar horas e horas em um processo seletivo para, no final, entender que as expectativas não batiam - sejam elas suas ou da própria pessoa candidata.

Um conselho de líder para líder: leia sobre gestão do tempo, administração, metodologias ágeis, marketing, tecnologia e técnicas para e-commerce, mas não se esqueça de olhar para as pessoas.”



Danielle Casagrande

Líder de Performance no Melhor Envio

“Liderança inteligente com foco no resultado

Quando entrei no Melhor Envio tive a certeza de que o sucesso

é exclusivamente fruto do nosso trabalho e desenvolvimento, e não por distinção de gênero, cor da pele ou regras internas.

Liderar o **Time de Performance** é desafiador e gratificante. Tenho a oportunidade de inspirar, motivar e influenciar pessoas direcionando-as para conquistar as metas e objetivos da empresa, assim como o crescimento profissional da equipe.

Acredito que para ser uma líder de sucesso é preciso ter a clareza e o posicionamento de que mulheres têm o mesmo espaço no âmbito profissional, assim como demais gêneros, tendo autoconfiança nas suas experiências, habilidades e conhecimentos.

A tomada de decisões de forma inteligente é o ponto chave em conjunto com a organização das atividades. Transparência com a equipe transmite credibilidade e os feedbacks geram motivações.

Nosso foco é um só: resultados!

Para alcançá-los adotamos uma comunicação objetiva de ação para a tomada de decisão em cada etapa do funil de vendas para as campanhas gerarem conversões.”

MONTE O SEU ARQUIVO DE *aplausos*

Esse espaço é para você lidar com aquele Fenômeno da Impostora que vira e mexe te faz uma visitinha.

**Salve todos os elogios e
reconhecimentos que recebe
(por menor que sejam).**

Assim, quando você achar que não é boa o suficiente, abra este arquivo e diga: “mas veja bem, olha como eu tenho provas de que isso não é verdade!”).





CONTE COM O MELHOR ENVIO NA MISSÃO *de empreender*

A missão do Melhor Envio é apoiar
(e incentivar) cada vez mais os negócios locais.

Seja qual for o seu tipo de negócio, o Melhor Envio ajuda a sua loja virtual a oferecer fretes mais baratos.

O Melhor Envio é um serviço gratuito de
gestão e cotação de frete.

Na Calculadora de Fretes, é possível conferir o menor preço para a postagem de uma encomenda nas principais transportadoras do país, incluindo os Correios.

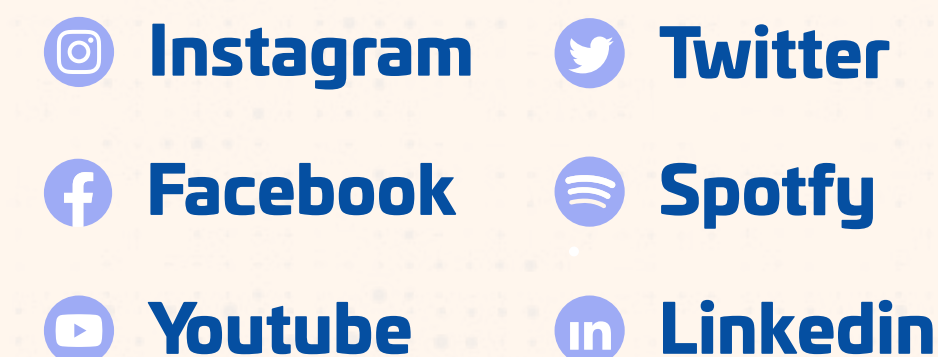
As vantagens não ficam apenas na economia de frete.

Além de uma plataforma de intermediação logística segura, com o Melhor Envio você tem acesso a serviços exclusivos como o Melhor Rastreo, para acompanhar, em uma só tela, seus envios despachados de diferentes transportadoras.

Já o Melhor Ponto chegou para simplificar a postagem das encomendas. Clientes Melhor Envio não precisam mais se deslocar até as unidades de diferentes transportadoras para despachar os pacotes, basta deixar os produtos embalados no Melhor Ponto que as próprias empresas vão até o local fazer a coleta.

Comprove na prática todas as vantagens e benefícios, [clique aqui](#) e comece a usar o Melhor Envio.

ACOMPANHE AS
NOSSAS REDES



CRÉDITOS

Redação: Camila Melo

Design e Diagramação: Larissa Durand

Colunistas convidadas: Ana Paula Alves,
Andressa Cruz, Camila, Melo, Carolina Barreto
e Danielle Casagrande

Líder de Conteúdo: Lívia Antunes

Líder de Criação: Lucas Zavagli

Revisão: Lívia Antunes, Theo Luz e Paulo
Henrique Dias

**Concepção do Guia Essencial da
Empreendedora de Sucesso:**

Ana Paula Alves, Camila Melo, Lívia Antunes
e Paulo Henrique Dias

melhor
envio

