

DESDE 1949

INCA[®]

INFORMATIVO

Mococa, Janeiro de 2024

Edição nº213



ISO 9001
ISO 14001

BUREAU VERITAS
Certification



COMERCIAL

CONHEÇA 10 AS TENDÊNCIAS DE MARKETING E VENDAS PARA 2024

As áreas de marketing e vendas estão em constante evolução, podendo contar com cada vez mais inovações para se tornarem mais eficazes. Em 2024, diferentes tendências de marketing e vendas são esperadas. Seu dever é não ficar de fora delas, adaptando-se bem às mudanças e se posicionando no seu nicho e mercado.

1. Cultura Data Driven

Estamos em um cenário cada vez mais competitivo, onde não existe mais espaço para os "achismos". Os dados são, nesse sentido, cada vez mais importantes para orientar a tomada de decisão e o planejamento de empresas de todos os tamanhos e segmentos.

Com o avanço da tecnologia, as empresas agora conseguem coletar, armazenar, analisar um grande volume de dados E, a partir desse imenso volume de informações, são capazes de responder de forma rápida e eficaz às mudanças no mercado.

2. Machine Learning e Inteligência Artificial

A Inteligência Artificial e o Machine Learning (Aprendizado de Máquina) já vem impactando o marketing e vendas de empresas B2B.

O assunto "IA", por exemplo, foi o grande protagonista de 2023, mas é muito provável que a pauta siga muito em alta ainda em 2024. Os debates sobre a IA seguem quentes, principalmente sobre a relação produtiva e ética da máquina com os humanos nos postos de trabalho. Ou seja, muita discussão em jogo e oportunidades na mesa, é claro.

Os algoritmos alimentados por IA analisam um amplo volume de dados para identificar tendências, prever o comportamento do cliente e criar estratégias de segmentação mais eficazes. Outros exemplos práticos dessa aplicação são a automatização de marketing, atendimento ao cliente (chatbots) e geração de conteúdo.

3. Software CRM

Poderíamos falar vários motivos que trazem o software CRM como uma das tendências de marketing e vendas para 2024, mas vamos focar em apenas um: personalização para os clientes. Hoje, mais do que nunca, os clientes esperam receber comunicações personalizadas, baseadas em dados robustos para oferecer recomendações de produtos, soluções ou apresentar negócios. Isso é possível com o CRM. Quanto mais abrangentes e detalhados forem seus dados no CRM, maior será sua capacidade de personalização.

4. Vendas Omnichannel

O omnichannel é uma abordagem que concentra todos os canais utilizados por uma empresa. Ele integra lojas físicas, virtuais e compradores, de modo que o consumidor não encontra diferença entre o mundo online e offline. Ou seja, o omnichannel mistura diferentes formas de compra e gera uma experiência única.

Isso significa que, ao serem surpreendidos com ótimas experiências digitais, esses tomadores de decisão passaram a rever sua forma de comprar. E, com isso, empresas e vendedores que oferecem essas experiências obtêm maiores chances de serem escolhidos como fornecedores do produto ou serviço ofertado.

5. Account-Based Marketing (ABM)

O Account-Based Marketing, ou simplesmente ABM, é uma abordagem de marketing baseado em contas, sendo uma estratégia que parte de contas já pré-definidas antes de iniciar uma campanha. O objetivo é selecionar os potenciais clientes para reduzir o risco de apresentar uma campanha para um público que não é qualificado.

No cenário competitivo dos negócios B2B, trabalhar com os funis de marketing tradicionais não é suficiente para impulsionar a geração de demanda das companhias, e isso é relevante principalmente para empresas de tecnologia. É nesse momento que o ABM se apresenta como opção para acelerar o crescimento.

6. Foco na experiência

Outra forte tendência de marketing e vendas para 2024 é a experiência.

Entramos na era da economia da experiência, onde os clientes esperam receber mais do que apenas o básico. Por isso, criar melhores experiências de compra é a chave para estabelecer um relacionamento mais próximo e confiável com seus clientes. Além disso, independentemente de quem o cliente está comprando – seja uma empresa de manufatura, um revendedor, um provedor de SaaS, um consultor – um dos principais impulsionadores da satisfação é a facilidade de fazer negócios com o fornecedor. E essa satisfação, por sua vez, pode levá-lo a comprar mais vezes.

7. Conteúdo humanizado

E não é possível falar em experiência sem a humanização dos conteúdos.

Sim, a inteligência artificial veio para ficar e seguirá presente em 2024. Porém, essa realidade nos faz pensar em como moldar a produção de conteúdo para gerar verdadeiras conexões com o público.

A criação de conteúdo em massa pela IA, por exemplo, já está fazendo diversos profissionais se reposicionarem como criadores de conteúdos "orgânicos" ou "artesanal".

8. Influenciadores

O marketing de influência segue sendo uma forte aposta para as marcas se conectarem com seus potenciais clientes. E, claro, também é uma tendência de marketing e vendas para 2024.

9. Colaboração entre humanos e tecnologia

Se por um lado as tecnologias como a IA vêm conquistando espaço, ainda precisamos de um humano de carne e osso para manuseá-la. Com o avanço tecnológico, muitos profissionais passaram a se perguntar se seus empregos estão com os dias contados. Mas, embora a tecnologia cresça a passos largos, sozinha ela ainda não entrega todos os resultados que uma empresa necessita. Nesse sentido, o profissional humano, capacitado a lidar com dados, extrair insights e tomar decisões segue sendo um capital muito requisitado.

10. Jornadas definidas pelo novo inbound

O inbound, popularmente, é um modelo de geração de leads. Esses leads são atraídos por meio de um "conteúdo rico", e os leads trocam esse conteúdo por seus dados. Ele se baseia em uma jornada linear, focado em gerar leads e criar demanda de mercado (foco neste último ponto).

O chamado "novo inbound", por sua vez, tem como princípio gerar a SUA demanda. E, para isso, o objetivo não é gerar leads, mas entregar educação, qualificação e confiança em uma jornada não-linear. Ou seja, em vez de "forçar" uma jornada sólida e engessada, o novo inbound entende a jornada do usuário e permite você criar sua própria demanda.

Por: Atendare

REPRESENTANTES

ANIVERSARIANTES DE DEZEMBRO



16

Julio Membribes
(Rep. São Paulo)



27

Maurício
(Rep. Interior de
São Paulo)



28

Francisco Chagas
(Rep. Piauí)



31

Alcides Medeiros
(Rep. Paraíba)



RECURSOS HUMANOS

EM BUSCA DA PRODUTIVIDADE: 4 DICAS PARA AJUDAR A SUA EQUIPE A DEIXAR DE PROCRASTINAR



Ao contrário do que muita gente pensa, a procrastinação não é necessariamente uma questão de preguiça ou de má gestão do tempo. O que está por trás desse "eterno adiar" é uma espécie de fuga.

Em geral, uma fuga dos sentimentos ruins. Estou falando de fugir daquele medo de encarar uma tarefa difícil, da insegurança ao fazer algo novo ou da ansiedade de não dar conta de determinado projeto, por exemplo.

É quando essas sensações aparecem que o modo procrastinação costuma ser ativado. Em vez de lidar com esse estado emocional, que pode nem ser consciente, a pessoa passa outras coisas que dão mais prazer na frente. Ela vai terminar uma tarefa mais simples, dedicar energia a um projeto mais interessante, se distrair com alguma outra coisa... Enfim, algo que gere uma compensação imediata.

Como já deve ter dado para perceber, a questão aqui nem de longe é preguiça. A pessoa não está parada, improdutiva, matando tempo sem fazer nada — e é importante que você, que exerce uma função de gestão, entenda esse ponto.

Quais são as dicas para ajudar uma equipe a não procrastinar?

A origem do problema

A minha primeira dica para você ajudar a sua equipe a se livrar de vez desse (mau) hábito é: Identifique o que está por trás da procrastinação. E isso só é possível se olharmos para além das nossas crenças sobre o perfil procrastinador.

Lembrando que cada situação pode ter uma motivação diferente: às vezes, a pessoa vai procrastinar por insegurança de fazer algo novo, às vezes, por ansiedade diante de um desafio.

Uma forma de chegar a essa resposta é conversar sobre a situação, tentando entender questões como:

- Por que quando a pessoa está diante de determinada tarefa, ela escolhe fazer outra coisa no lugar?
- O que ela sente quando precisa encarar essa atividade?
- O que a impede de começar ou de continuar a fazer determinado projeto?
- O que a ajudaria a destravar?

Esse tipo de exercício pode ajudar a chegar a um diagnóstico mais preciso — e saber exatamente a causa do problema é fundamental para entender qual a solução mais eficiente.

Pequenos incentivos

Identificar a raiz da procrastinação já resolve boa parte do problema, mas nem sempre esse é um caminho fácil e rápido. Provavelmente, serão necessárias algumas conversas e, principalmente, tempo para investigar as causas da procrastinação.

Enquanto isso, você pode tentar colocar em prática uma segunda dica: investir em uma abordagem de compensação.

A pessoa procrastinadora muitas vezes está em busca de uma "recompensa" rápida. Ela quer se sentir bem!

Então, por que não atrelar a entrega de um projeto antes do prazo a, por exemplo, um day off? Ou a possibilidade de fazer uma Short Friday em determinada semana?

A ideia é atrelar a entrega adiantada a algum tipo de benefício — dentro das suas condições como líder e das regras da empresa, claro. Ao fazer isso, aquela sensação ruim que leva à procrastinação pode ser substituída por um vislumbre de algo bom ali na frente.

A importância do compartilhar

Essa sensação positiva também pode vir de um suporte profissional. Por isso, a minha terceira dica é oferecer ajuda para a condução da tarefa que está sendo procrastinada.

Seu objetivo, contudo, não é colocar alguém para fazer o trabalho pelo outro membro da sua equipe ou para monitorar o desempenho. Em vez disso, o foco está no compartilhamento de conhecimento e de experiência.

Ao compartilhar determinada expertise, tal profissional pode inspirar a pessoa que está com dificuldade de sair do lugar. Ela pode ter insights a partir dessa conversa, aprender com os acertos e erros do outro indivíduo, tirar dúvidas, pedir recomendações...

Revisão da liderança

Além de todas essas recomendações que podem ser adotadas pela outra pessoa, existe algo que a própria liderança deve fazer: analisar a forma como está delegando tarefas — minha quarta dica.

Foram definidos prazos? Eles estão claros para todos? E as prioridades dentro da área, existem? Todo mundo sabe o que deve ser priorizado e o que não é tão importante? Ou tudo é classificado como "urgente"?

Apesar da procrastinação estar ligada àquela questão de fugir de sentimentos ruins, pode ser que essa fuga tenha alguma ligação com uma falta de clareza da liderança.

Quando existem falhas na comunicação, no planejamento e na construção de processos, é normal que as pessoas se sintam perdidas, confusas, assustadas e por aí vai. E tudo isso, por sua vez, pode levar àquela postura de "depois eu lido com isso".

Então, em vez de "deixar pra depois", já pense agora mesmo se a sua gestão pode ter alguma ligação com o mau hábito que você está tentando combater na sua equipe. Se for esse o caso, não procrastine para lidar com isso.

Por: Sofia Esteves

MEIO AMBIENTE

10 CONCURSO NATAL CONSCIENTE

Durante o mês de dezembro foi realizado o 1º concurso Natal Consciente, o qual teve como objetivo unir a magia do Natal e a consciência ambiental, ou seja, reunir a família para fazer seus enfeites de Natal com material reciclável. Foi feita uma árvore de Natal, também de material reciclável, na Inca a qual foi enfeitada com as fotos os enfeites enviados pelos participantes.

No último dia da SIPAT, foi realizado o sorteio para conhecermos o vencedor que ganhou um belo ventilador. O vencedor foi o colaborador Sidnei Claudino.

Parabéns a todos os participantes e um Feliz Natal a todos!



Parabéns, Sidnei!



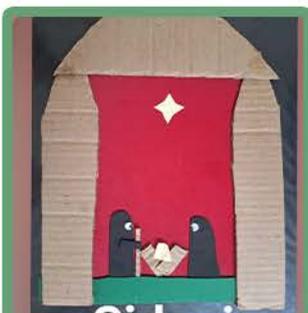
Rogério Franzoni



Patricia Martins



Maria Elitânia



Sidnei



Mauro



Jonathan

Jonathan Rael

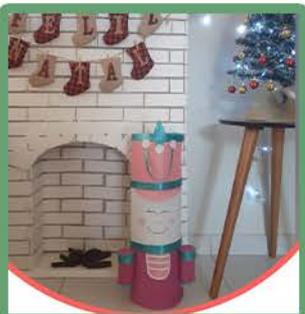


Jonathan

Jonathan Rael



Regilene



Leonardo



Fabiana



Mauro

ESPORTISTA DA INCA

ESPORTISTA DA INCA CONQUISTOU O MELHORES DO ANO DO ESPORTE MOCOQUENSE 2023

No dia 16 de dezembro, o Esportista da INCA Devilson Pereira conquistou o prêmio no Oscar do Esporte Mocoquense – Melhores do Ano 2023 na categoria Imprensa.

Entre os trabalhos realizados foram escritas doze edições do Esportistas da Inca, e pela página do Bola Sertaneja (Facebook, Instagram, YouTube) foram transmissões de jogos, entrevistas, coberturas esportivas, e ultrapassou a somatória de 1,5 milhão de visualizações no ano.

Entre as transmissões, jogo da Inca no Campeonato de Firms, e várias finais na região como Liga Guidorizzi Mococão, Taça São José, SLF Futsal, além dos jogos do Semeq Mococa na Liga Brodowskiana.

Fez também entrevistas ou bate papos com vários atletas e esportistas como Léo Duarte (ex Flamengo e Milan, hoje no Istambul), Vitor Queranza (Campeão da Boston Marathon), André (ex Ponte Preta) e centenas de outros grandes nomes do esporte regional, estadual e nacional.

Esportista da Inca Conquistou Medalha no PARESP 2023

A Esportista da Inca Valéria Cristina Silva, aluna da APAE Mococa e competiu representando Mococa pela sua equipe da ADDM – Associação Desportiva Para Pessoas Com Deficiência de Mococa no PARESP 2023. É atleta no Arremesso de Peso, comandada pelo professor Paulo Oliveira.

Em novembro, disputou a fase regional conquistando o 2º lugar e convocada para a fase final.

A fase final da competição aconteceu entre os dias 16 e 18 de dezembro no Centro Paralímpico Brasileiro em São Paulo SP e reuniu atletas das oito regiões do estado.

PARESP são os Jogos Paralímpicos do Estado de São Paulo. Uma iniciativa do Governo do Estado, por meio das secretarias estaduais, que tem como objetivo favorecer o desenvolvimento da prática esportiva adaptada, promovendo a inclusão social e esportiva das pessoas com deficiência.

Por Devilson Pereira



SEGURANÇA

METALÚRGICA INCA CELEBRA A TRIGÉSSIMA EDIÇÃO DA SIPAT

A Semana Interna de Prevenção de Acidentes e Assédio do Trabalho ocorreu nos dias de 11 à 15 de dezembro de 2023.

Na segunda-feira 11/12 foi realizada a abertura da sipat onde foi destacado o objetivo que é a preservação da nossa vida e saúde, eliminando situações de perigo, evitando assim os riscos.

Através de uma dinâmica foi demonstrado a importância do uso correto dos EPIs.

Depois tivemos uma palestra com o Dr. Jorge Soares com o tema Cipa e Assédio que com sabedoria transmitiu informações e dicas e técnicas de respiração e controle da ansiedade.

Na terça 12/12 logo pela manhã iniciamos com ginástica laboral e orientação sobre ergonomia com a fisioterapeuta Marilisa e após desfrutamos de um delicioso café da manhã. Tivemos também a palestra com o tema Dez passos para uma alimentação saudável com o nutricionista Bruno José Mega que de uma forma objetiva e dinâmica transmitiu conhecimento e agregou no bem estar e saúde de todos.

Na manhã da quarta-feira 13/12 realizamos uma conscientização com a equipe de brigadista enfatizando a importância do PAE: Plano de Atendimento a Emergência e demonstrando as classes de incêndio e tipos de extintores. Foi realizado uma dinâmica que teve o objetivo de passar uma mensagem sobre a importância do trabalho em equipe, quando cada um faz a sua parte o sucesso é garantido. Foi realizado também a reciclagem e treinamento sobre segurança na operação de Ponte Rolante onde os operadores realizaram exames teóricos e práticos afim de aprimorar seus conhecimentos na operação segura.

Na quinta dia 14/12 iniciamos o dia com a conscientização sobre segurança no dia a dia com dinâmicas dos sentidos enfatizando a importância da atenção e cuidados.

Às 10:00h todos participaram de uma palestra show com o tema o dia do meu acidente, onde de forma dinâmica e interativa a palestrante do grupo saúde e vida passou a mensagem de vários aspectos sobre segurança e cuidados.

Para encerrar a semana da nossa trigéssima SIPAT participamos de uma linda celebração eucarística em ação de graças por todas as bênçãos derramadas no ano de 2023. E após a Santa Missa celebrada pelo padre Dênis e animada ao som de Djair Passos tivemos a homenagem aos funcionários que completaram 25 anos de empresa;

Entrega dos prêmios do bingo da segurança;

Sorteio entre os acertos do palpite: qual EPI escondido na caixa?;

Premiação do concurso Natal sustentável;

Premiação do concurso dia das crianças e Sorteio de prêmios a todos os colaboradores.

A Cipa agradece por mais um ano juntos celebrando o bem mais importante de todos: A VIDA!!!

Por: Fabiana A. Nascimento Ribeiro



SEGURANÇA

METALÚRGICA INCA CELEBRA A TRIGÉSSIMA EDIÇÃO DA SIPAT



COLABORADORES ANIVERSARIANTES DE JANEIRO



LUCIANO DE OLIVEIRA



MARCOS HENRIQUE ROSA



COSME OLIVEIRA DE SOUZA



MAURO ROMBES MAGRI



VIVIANE KATIA DE LIMA



JULIO CESAR AZARIAS



JOEL DA SILVA



SEBASTIANA MARIA XAVIER JAUHAR



ANTONIO LUIZ PEREIRA



VALERIA CRISTINA DA SILVA IZA



JONATHAN FELIPE DE PAIVA SILVA



MARCELO VIEIRA MASSARO

Parabéns!

QUALIDADE

AUDITORIA DE RECERTIFICAÇÃO

No mês de Dezembro encerramos um ciclo de auditoria interna na empresa, em paralelo também já estamos nos preparando para nossa auditoria de recertificação.

A auditoria de recertificação da empresa, ocorre a cada 3 anos onde todos os ciclos e processos são auditados, por um auditor externo, ou seja, o auditor valida nossos processos e planejamentos conforme os requisitos normativos ISO 9001:2015 e ISO 14001:2015.

A empresa Bureau Veritas, é nossa parceira desde o início da implementação do nosso sistema de gestão, ou seja, desde 2007, portanto agora em Janeiro estaremos passando por uma semana de auditoria.

Todos os setores já estão focados na preparação da auditoria!

Por: Regilene Araujo

