

A importância do free-lancer no turismo de negócio de BH

A importância da MODA no mundo dos negócios

Da lavoura ao consumidor final.

O tamanho do negócio antes de chegar nas passarelas.

O QUE EXISTE ALÉM DO GLAMOUR
DA MODA?

Moda

História

Tecnologia

Política

Comunicação

Cultura

Inovação

Da compra até a venda há um longo caminho a ser percorrido

- Na comunicação
- No planejamento
- Na organização
- No controle
- No financeiro
- Nas relações pessoais

Visão contemporânea

- **O segmento da moda é fundamental na economia mundial**
- **Em cada segmento do processo existe um especialista**

DICAS:

- A cada dia que passa mais similares e copiáveis são os produtos.
- O trabalho individual só será valorizado na medida que for diferenciado

Quando o segmento que você
trabalha vai bem,
você também vai bem e vice-versa.

BH tem condições para tornar-se um dos maiores polos de turismo de negócio do país.

VOCÊ pode contribuir para isso.

Como profissional autônomo:

- estabeleça suas próprias metas
 - torne-se indispensável

Pense grande. Comece
pequeno. Seja rápido.

Muitos afirmam que sonhos e realidade
não andam juntos. Será?

Eu acredito que não...

Dividir seu sonho em pequenas partes realizáveis
é uma alternativa real.

Os japoneses acreditam tanto nisto,
que possuem uma filosofia empresarial
denominada Kaisen: a união das partes
compõe o todo.

O resultado pode ser observado por qualquer um...

Empreendedores de verdade não são sonhadores,
são idealizadores.

Sabem sonhar, dividem seus sonhos em partes
alcançáveis e possuem metas de realização.

Simple fórmula que dá resultado. Quem são
eles?

Somos nós. Qualquer pessoa que possua
capacidade de sonhar e dividir seus sonhos.

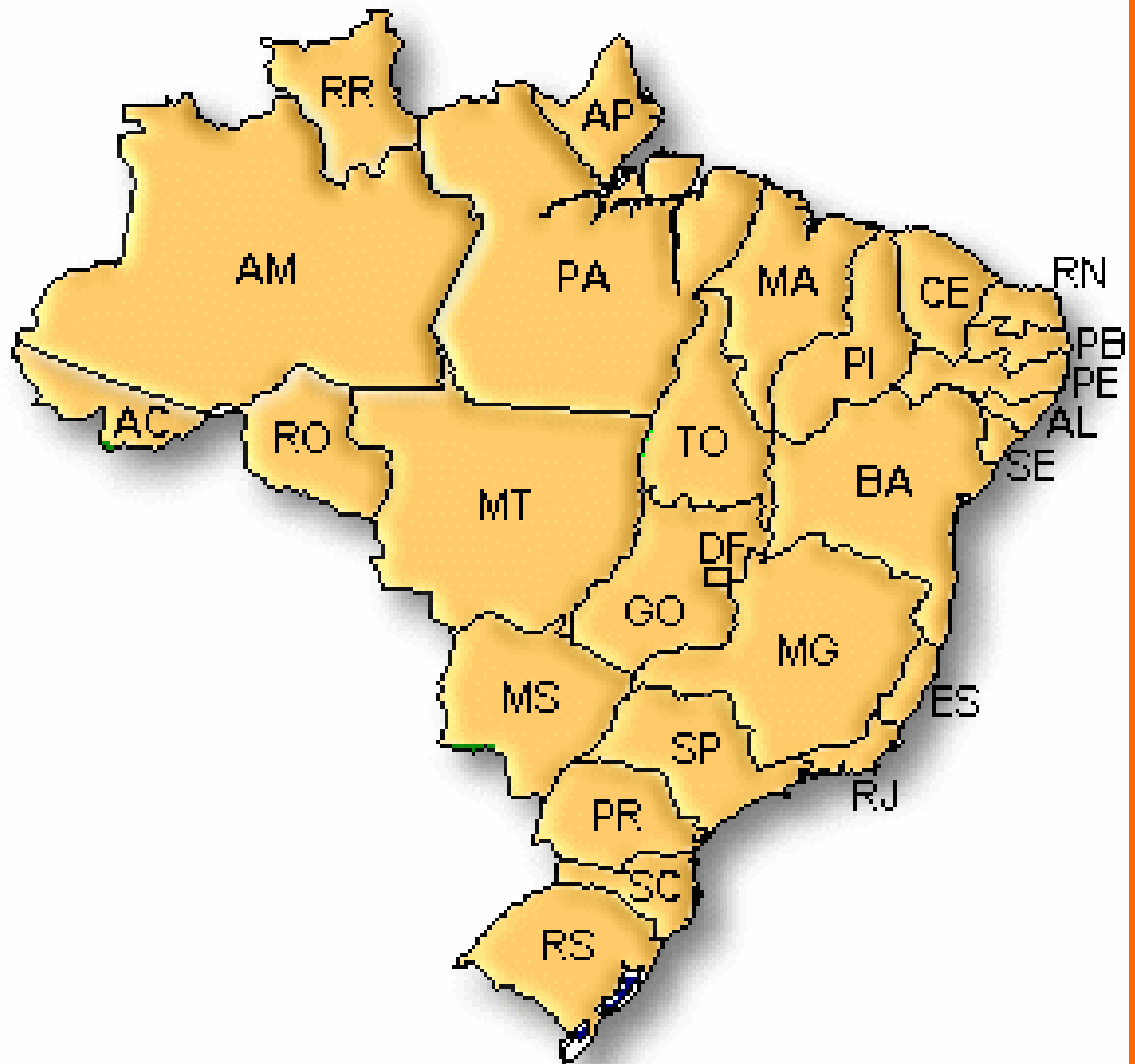
Empreendedores enxergam longe,
criam alternativas, lutam por aquilo que
perseguem, constroem seus castelos passo a
passo, recuando às vezes, se preciso.

Começar do começo, pode até parecer redundante, mas o sentido aqui não é gramatical.

Dividir uma meta não é tarefa fácil, mas é essencial, para que nada fuja do seu controle.

Há outros polos se desenvolvendo no segmento da indústria da moda.

Captando novos clientes de novas
praças



INOVAÇÃO

Necessidade para permanecer
e crescer no mercado.

Lembrando a teoria da evolução:

- A realidade muda. Evolui o tempo todo.
- A pessoa e/ou mercado que não muda é incoerente.
- Darwin já nos explicava com toda clareza que as espécies que sobreviveram foram aquelas que se adaptaram as mudanças.....
- Na espécie humana isso não é diferente!

Estamos na economia do CLIENTE!

Para o “clienteiro”
O foco está nas pessoas, todos são
clientes!

Pessoas compram (idéias, produtos e serviços profissionais) de pessoas.
Isso é CLIENTALIDADE!

A “ Marca Você” (lançada por Tom Peters) simboliza a
CLIENTALIDADE INDIVIDUAL
o que significa que o resultado está
nas suas mãos.

Imaginando.....

Eu sou a minha empresa....
Sou o único portanto o melhor
produto que ela faz.

Perguntas básicas para repensar VOCÊ!

- você deveria ser mais criativo e inovador para atingir seus objetivos?
- você valoriza as mudanças e as novidades?
- quais os fatores que te impedem de inovar?
- quais os fatores que te ajudam na inovação ?
- você permite questionamentos e debates?
- você revê normas e posturas?
- você aceita correr riscos?
- qual é o ambiente adequado para a inovação?
- você percebe mudanças e inovação nos outros?

A Inovação é a única forma de conseguir um diferencial competitivo de longo prazo...

Com o dinamismo do dia-a-dia
surgem novos problemas
e
novas oportunidades
que exigem
novas maneiras de pensar.

Mais do que nunca o mundo dos
negócios
e as empresas necessitam de
Criatividade e Inovação.

Todos que trabalham na ou
para a empresa tem como
contribuir com o processo de
Criação e Inovação

Na era da globalização nem sempre
o maior vencerá o menor.
A vitória será do mais ágil que sairá
na frente...

Onde aplicar a Criatividade e a Inovação?

Relacionamento com os clientes	Trato com os fornecedores	Na prospecção de novos mercados
No pós venda	Na postura ética	No aprimoramento técnico
Posicionamento frente aos concorrentes	No conhecimento do mercado dos clientes	No roteiro de compras

O Desenvolvimento e a Aprendizagem
ocorrem muito mais
através da análise dos erros do que
pelo louvor dos acertos.
É preciso ter ousadia para arriscar e
coragem para se permitir errar!

“A vida é um exercício permanente de aprendizagem; você tem que aprender antes dos fatos para estar preparado para quando eles acontecerem.”

Alencar Burti

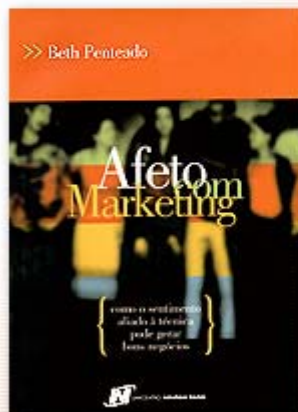
>> beth penteado

[início](#) [livro](#) [consultoria](#) [representações](#) [artigos](#) [palestras](#) [contato](#)

Início

Beth Penteado tem compromisso com a valorização do empreendedor que existe em cada um. Adquiriu vasto conhecimento em marketing na gestão empresarial e continuou a buscar por novos conhecimentos (embora já tivesse graduação e pós graduação).

Hoje, ela leciona em disciplinas relacionadas a marketing empresarial na FUMEC-BH, realiza palestras em diversas cidades do Brasil, escreve artigos para jornais e revistas e escreveu recentemente o livro ***Afeto com Marketing***. Sua intenção é dividir seu conhecimento com todos aqueles que tem um projeto a realizar, demonstrando como diagnosticar, analisar dados e conhecimentos adquiridos, superar limites, definindo o que e como fazer, estabelecendo foco e principalmente, diferenciais.



[? mais info](#) [🛒 comprar](#)



>> Beth Penteado



como o sentimento afeto é a técnica que gera bons negócios

