

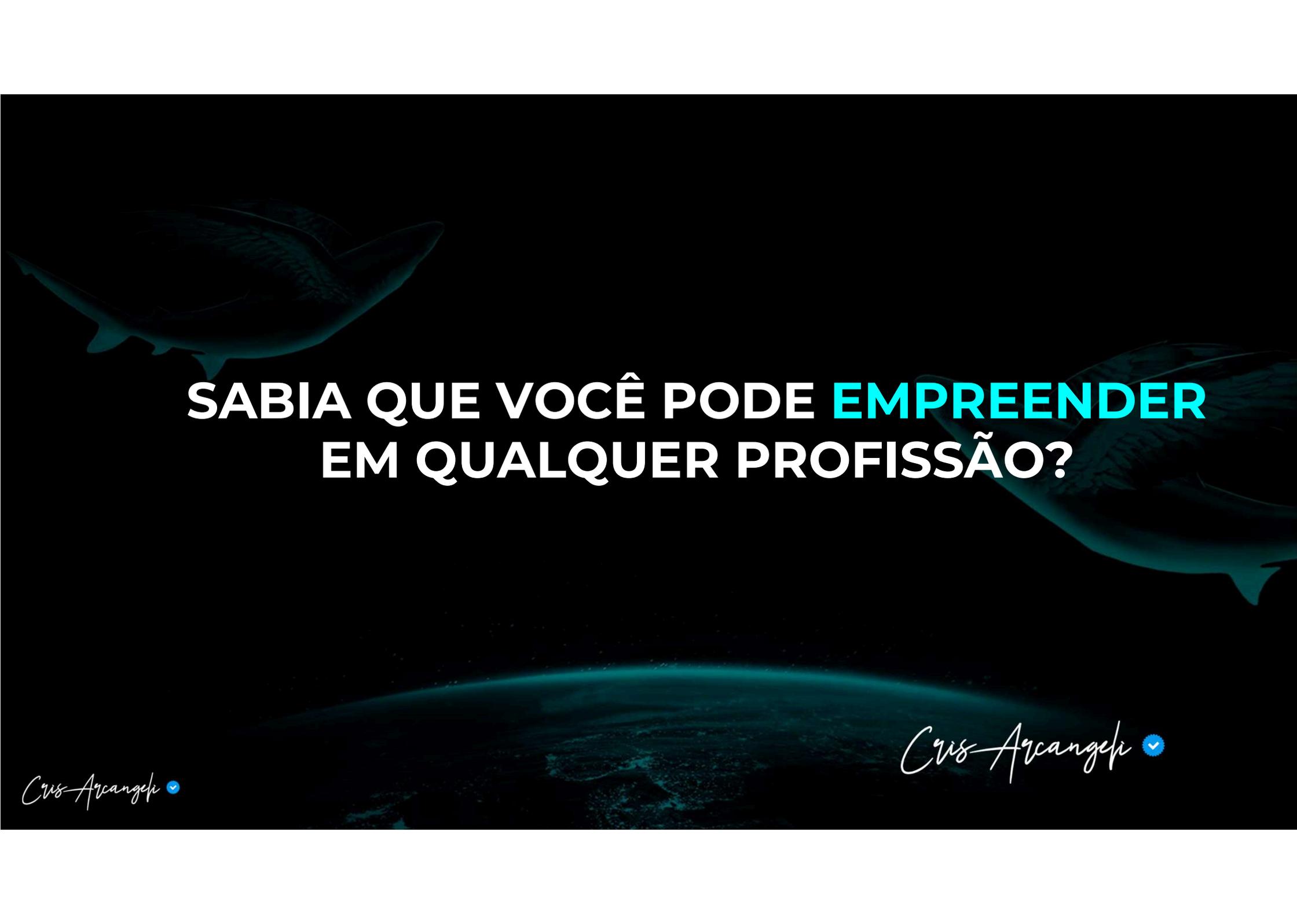


INOVAÇÃO E FUTURISMO

Os desafios de empreender

Cris Arcangehi ✓





SABIA QUE VOCÊ PODE **EMPREENDER**
EM QUALQUER PROFISSÃO?

Cris Arcangele ✓

Cris Arcangele ✓

**EMPREENDEDOR DE
SUCESSO =
INOVAÇÃO
+ FUTURISMO
+ MARKETING ESTRATÉGICO
+ NETWORKING SINGULAR
+ VENDAS**





O QUE TORNA TE TORNA
ÚNICO?



INOVAÇÃO

**“TE DÁ LICENÇA POÉTICA
PARA COMEÇAR PEQUENO.”**

Cris Arcangehi ✓

Cris Arcangehi ✓



A **inovação** vem da
observação.
Está nas ruas e não
atrás do **computador**.

Cris Arcangeli ✓



INOVAÇÃO
IMPULSIONA O
CRESCIMENTO
DO **NEGÓCIO E**
MARGEM

Cris Arcangeli ✓

QUE GARANTE DINHEIRO PARA INVESTIR EM:

1. Equipe
2. Marketing
3. Sistemas de I.A.



TER CORAGEM DE INVESTIR

E TER APETITE POR RISCO



**O ESPÍRITO INOVADOR
DEVE FAZER PARTE DA
CULTURA DA EMPRESA**

Cris Arcangeli ✓

FUTURISMO

As pessoas pensam no futuro como se fosse **algo distante** vindo ao nosso encontro de forma **incontrolável**.

Cris Arcangeli ✓

Cris Arcangeli ✓

FUTURISMO APLICADO

Estudo de dados e cenários
que desenham o caminho do
que está por vir, tendências.

Cris Arcangeli ✓

Cris Arcangeli ✓

**Estamos desenhando máquinas
inteligentes.**

**E essas máquinas inteligentes
estão desenhando outras.**



**VERDADEIRA EXPLOSÃO DA
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL.**

IA na área de Contabilidade

1. Automatiza seus documentos:

- Reconhecimento
- Organização
- Integração de sistemas

2. Faz Auditoria 4.0:

- Detecta padrões e anomalias em tempo real.

3. Faz Análise Financeira:

- Simplificada e estratégica



**IA é Tendência!
É o futuro!!**

**Seja o Contador do futuro e
saia na frente da concorrência!**



1. Desenvolva novas habilidades:

- Saiba perguntar

2. Faça Capacitação Contínua:

- Pesquise novas tecnologias.

3. Contador do Futuro:

- É um consultor estratégico
- Tem agilidade para mudar.

MARKETING ESTRATÉGICO

DETALHAR AS AÇÕES ESTRATÉGICAS PARA
ATINGIR OBJETIVOS:

1. CRESCIMENTO
2. CONQUISTA DE NOVOS CLIENTES
3. ELEVAR A AUTORIDADE
4. OFERTAR NOVOS SERVIÇOS



ITENS FUNDAMENTAIS DO PLANO DE MARKETING:

1. AVALIE O SEU MERCADO
2. CONHEÇA SEU CLIENTE/PERSONA
3. DEFINA SEUS DESAFIOS



NETWORK SINGULAR

**Network é mais importante para
começar ou escalar um negócio do que
dinheiro.**



COMO VENDER MAIS?

TODOS OS CANAIS QUE CABEM
EM SEU **SERVIÇO**

TODOS OS TIPOS DE CLIENTES
QUE **PODEM CONTRATAR**

ONDE ESSES CLIENTES **ESTÃO?**



O SEU CLIENTE É O SEU MAIOR ATIVO

1. CRM EM DIA

2. FAÇA UM RANKING

3. ATENDIMENTO PÓS VENDA

4. FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES



Dica da Cris.

Fidelizar um cliente é
7 vezes mais barato que
conquistar um **novo!**

A importância do relacionamento com cliente.



Pós – Venda

Estar próximo, se fazer presente, dar apoio ou simplesmente perguntar se o cliente está bem, é fundamental.

Marketing: Redes Sociais

Profissionais que compartilham conteúdo nas redes sociais atraem novos clientes E CRIAM NETWORK!

OS SEGREDOS DO SUCESSO NAS REDES SOCIAIS

1 – PAE

**P – PONTO COMUM
A – ALGO NOVO
E – EMOÇÃO**

OS SEGREDOS DO SUCESSO NAS REDES SOCIAIS

2 – RAI

R – RETENÇÃO
A – ATENÇÃO
I – INTERAÇÃO

OS SEGREDOS DO SUCESSO NAS REDES SOCIAIS

3 – TACO

T – TÉCNICO

A – AUTORIDADE

C – CONEXÃO

O – QUEBRA DE OBJEÇÕES

INVISTA EM:

TREINAMENTO
ATENDIMENTO
AGILIDADE



Cris Arcangeli ✓

Instagram @crisarcangeli

Email contato@crisarcangeli.com

Facebook LinkedIn Twitter YouTube

@crisarcangeli

MENTORIA
INSIDER
Cris Arcangeli

