

## O seu negócio possui escalabilidade?

O termo escalabilidade, que vem do inglês “Blitzscaling” se caracteriza pela junção das palavras “Blitz = relâmpago” e “Scaling = escalada”, e consiste na capacidade de expansão que uma empresa possui, sem comprometer o seu orçamento. Segundo o criador do termo, Reid Hoffman, que também é fundador do LinkedIn, o conceito se refere ao processo pelo qual as empresas passam quando desejam alcançar escala global em pouco tempo.

Portanto, a característica também atrai investidores, uma vez que além de aumentar de maneira rápida a base de clientes e faturamento, também valoriza mais rapidamente as ações da organização

tudo isso, sem prejudicar a qualidade do seu produto ou serviço, a experiência do usuário e a excelência do atendimento.

Apesar de as StartUps representarem uma grande parte dos negócios escaláveis, é importante compreender que não há regra para o segmento, já que o modelo de negócio organizacional não pode limitar as possibilidades de escalabilidade.

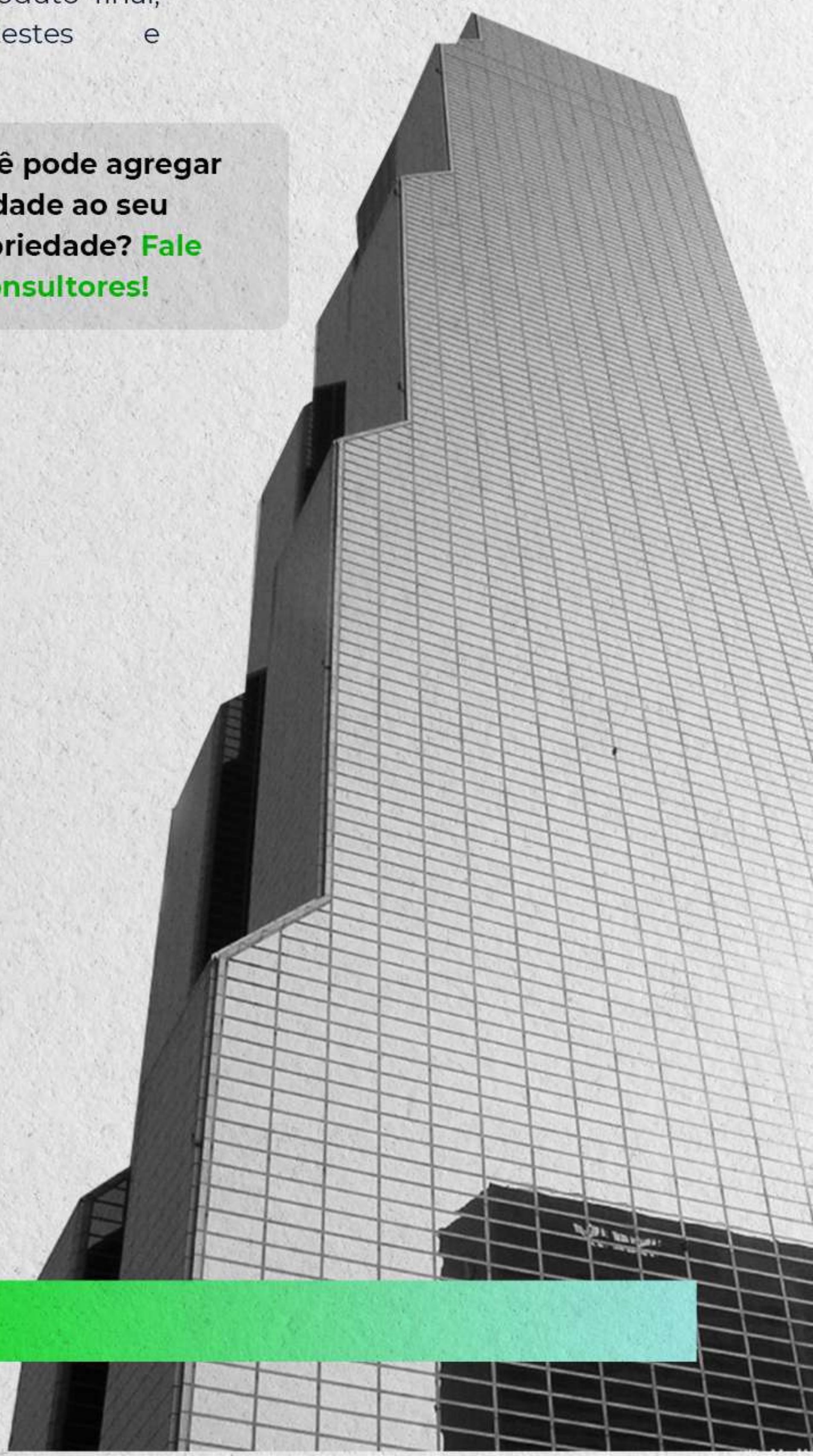


Para investir em um negócio é importante limitar os gastos operacionais, ou seja, com os setores de recursos humanos, estoque de produtos e infraestrutura, além das operações. Embora o modelo de crescimento seja muito visado pelas corporações, dificilmente é atingido de primeira. Muitas startups passam por um período de adaptação e testes, até encontrar seu 'market fit', nome dado ao serviço ou produto final, resultado dos testes e experimentos internos.

Vale a pena reforçar que o ponto chave para a escalabilidade dos negócios é conseguir crescer sem seguir uma relação proporcional com os custos de operação, ou seja, o aumento do número de clientes/usuários não pode depender do aumento dos custos da produção.

**Quer saber como você pode agregar ainda mais escalabilidade ao seu negócio de multipropriedade? [Fale com um de nossos consultores!](#)**

**VZRTA**







- Você sabia que algumas empresas já estão aderindo à possibilidades inovadoras de ceder férias para os seus colaboradores, como por exemplo, férias ilimitadas, estendidas, ou com coparticipação revertida em descontos? As iniciativas são oferecidas pelas companhias para atrair e reter talentos, e auxiliam no bem-estar e produtividade dos colaboradores. Dentro do modelo de coparticipação revertida em descontos, existem projetos como o Férias&Co, benefício que busca impactar o momento de descanso dos trabalhadores por meio de viagens a lazer com mais economia e facilidade.

Para entender melhor a iniciativa, confira nosso post!

- Em um mercado altamente competitivo, como o Mercado Imobiliário de Multipropriedade, é natural e imprescindível que os empreendedores adotem estratégias para se destacarem, e assim, se tornem a primeira escolha dos clientes, e o Posicionamento de Marca é uma das estratégias mais significativas para atingir esse objetivo. Também chamado de Branding, o posicionamento pode ser um grande diferencial em relação aos concorrentes, já que permite o direcionamento de uma estratégia para obter um serviço exclusivo, atuando como guia assertivo para o marketing da empresa.

Saiba mais sobre como o posicionamento de marca pode auxiliar o seu negócio no post em destaque!





Notícias para o mercado imobiliário com a Verta



### **ECONOMIA:**

#### **Dólar vai às mínimas em quase 7 meses com fluxo para Brasil em meio à crise russa**

Em quase sete meses, o dólar iniciou a semana em queda e no menor patamar em relação ao real, que por sua vez apresenta o melhor desempenho global, em contrapartida à crise geopolítica que envolve a Rússia. O dólar à vista fechou com baixa de 0,70%, a 5,1059 reais, menor valor desde a cotação de 5,0795 reais em julho de 2021. Já o real é beneficiado pela constante rotação de fluxos em prol de juros mais altos, e

<https://www.infomoney.com.br/mercados/dolar-vai-as-minimas-em-quase-7-meses-com-fluxo-para-brasil-em-meio-a-crise-russa/>

### **IMOBILIÁRIO :**

#### **Copom anuncia taxa Selic a 10,75%, voltando ao patamar de dois dígitos**

Na primeira assembleia de 2022 do Comitê de Política Monetária (Copom), o Banco Central anunciou uma nova alta da taxa de juros Selic, em 1,50% ponto porcentual. A taxa aumentou de 9,25%, último resultado do ano passado, para 10,75% ao ano, segundo projeções. A taxa básica de juros chegou a atingir a mínima histórica de 2% ao ano em agosto de 2020, em meio à pandemia do coronavírus, o que pode ter impulsionado a baixa. O novo patamar de dois dígitos na taxa é preocupante, já que foi visto pela última vez em 2017, quando durante a crise de 2015 e 2016 marcou 14,25%

<https://imoveis.estadao.com.br/noticias/copom-anuncia-taxa-selic-a-1075-voltando-ao-patamar-de-dois-digitos/>



**TURISMO:**

Turismo deixou de faturar R\$ 473,7 bi com pandemia, diz CNC

Estimativas da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), indicam que a recuperação parcial do segmento de turismo em 2021 serviu apenas para reduzir perdas. De acordo com os cálculos da CNC, o setor deixou de faturar R \$214 bilhões em 2021. Assim, o turismo acumulou, no começo da pandemia até o fim do ano passado (2020-2021),

uma perda total de R \$473,7 bilhões nos rendimentos. Segundo a entidade, o setor ainda não irá se recuperar plenamente em 2022, e possui uma projeção de crescimento de apenas 1,7% neste ano.

Fonte: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/sem-blocos-de-rua-hoteleira-do-rj-reduz-expectativa-de-ocupacao-para-o-carnaval/>







## Previsões para os negócios no mês

**VZRTA**

Atenção, as previsões para os negócios com ascendente, sol e lua em inovação estão de volta para o mês de Março. De acordo com o boletim Focus, o mercado projeta um PIB de 0,28% para o Brasil em 2022, o relatório mais recente ainda divulgou uma expectativa de fechar a balança comercial do país em torno de R \$ 63,53 bilhões.

Apesar dos números não parecerem muito otimistas, acompanhando o movimento retrógrado de mercúrio, e os tempos mais sombrios trazidos pela lua que, aliada aos efeitos tardios da crise causada pela pandemia do novo coronavírus, aponta a necessidade de investir em sustentabilidade e tecnologia.

**Você prefere contar com a sorte ou prefere planejar o futuro do seu negócio? Fale agora mesmo com um de **nossos consultores!****

A lua recém chegada em sagitário, representa confiança e soluções criativas, é um indício de que a economia compartilhada, com iniciativas disruptivas e coletivas, bem representadas por modelos de negócios como Uber, Airbnb e Dog Hero, segue sendo uma das principais tendências para as empresas.

Dados apontam que em 2020, o Brasil era o segundo maior mercado da Uber no mundo, apresentando um faturamento de mais de R\$ 3 bilhões- especialistas estimam que a economia também chamada de colaborativa corresponderá a cerca de 30% do PIB de serviços até 2025.

2022 é considerado o ano do tigre de acordo com o calendário chinês, e a garra presente nos empreendedores será um diferencial para encarar os próximos meses com certeza e sem preocupações.

**VZRTA**





## 4 ações de relacionamento por email que incorporadoras e construtoras podem aderir

As incorporadoras e as construtoras representam uma das grandes fatias do setor imobiliário, considerado por especialistas, como motor da economia brasileira. Por mais que essas empresas do segmento já possuam trajetórias consolidadas e obtenham boas oportunidades de operações, é imprescindível continuar investindo nos canais de relacionamento para garantir o faturamento e competitividade nos negócios.

Sendo assim, uma das principais ferramentas de marketing de relacionamento para as construtoras e incorporadoras é o Email marketing, com ações que se desenvolvidas com planejamento estratégico, podem gerar excelentes resultados. Confira a seguir 4 ações de relacionamento via E-mail para aderir:

### 1. Mantenha contato com quem já comprou um dos seus empreendimentos

Imaginar que as pessoas que já compraram um empreendimento seu são Leads frios já conquistados, e que por essa razão não precisam mais ser trabalhados, é um grande equívoco. Reativar esses Leads por email é uma estratégia que pode ir muito além do pós-venda, fomentando novas oportunidades de negócio. Enviar e-mails de agradecimento e institucionais, podem aquecer o relacionamento e fidelizar o cliente.

### 2. Investidores devem estar na sua lista de contatos

Além de manter um canal de comunicação ativo com os seus clientes finais, relacionar-se com o público investidor também é vital para a sua construtora ou incorporadora, e pedem estratégias personalizadas de contato.



Para a base do seu público que já comprou imóveis e revendeu ou alugou, os números são o que mais interessa. Enviar e-mails falando sobre novos lançamentos e possibilidades de rentabilidade nesse caso, pode ser um grande diferencial.

### **3. Produto X Conteúdo Relevante: Equação para captar leads e fechar vendas**

Como já mencionado anteriormente, é muito importante que todas as comunicações tenham objetivos estratégicos, ou seja, uma função bem definida. Para captar novos leads e-mails que apresentam novos produtos é o ideal, já para fechar as vendas torna-se fundamental nutrir esses leads com conteúdos segmentados e relevantes. Investir em Landing Pages específicas para esses dois objetivos “pré” e “pós” conversão e inseri-las em diferentes fluxos de e-mail é uma boa aposta.

### **4. Não deixe de se relacionar com os corretores**

Apesar de atualmente a maior parte das construtoras e incorporadoras terem seu próprio time comercial, é importante não limitar as oportunidades de negócio para os empreendimentos, uma vez que estes podem ser vendidos por corretores de várias imobiliárias diferentes.

**Ajudamos você em todas as etapas do seu empreendimento de multipropriedade entre em [contato conosco](#)**

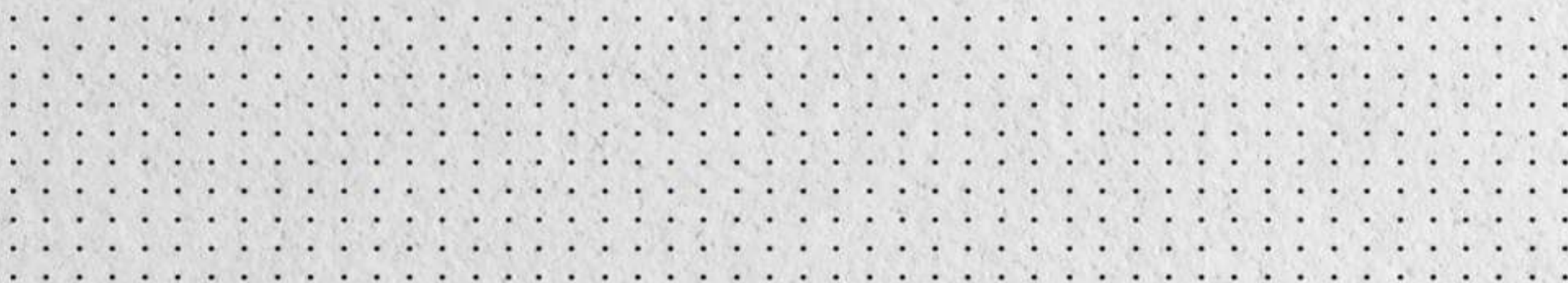




O podcast Sala de Negócios é uma fonte de inspiração para pessoas ligadas em empreendedorismo, mercado e finanças. Com um bate-papo semanal, apresentado pelo time da Mazars, empresa de auditoria e consultoria empresarial,

as discussões sempre trazem um convidado em destaque no cenário corporativo e promovem reflexões sobre a gestão de negócios no Brasil.

**Disponível no Spotify e Apple Podcasts.**







## Descubra Caldas Novas com a Verta

Caldas Novas é uma cidade incrivelmente charmosa que fica localizada em Goiás, região Centro-Oeste brasileira. Conhecido por suas paisagens exuberantes, cachoeiras belíssimas e pelo verão que dura o ano inteiro, o estado tem em Caldas Novas um dos melhores roteiros de viagem do país.

Perfeito para quem busca diversão e atrações incríveis, a cidade que também é conhecida pela presença das águas termais, lagoas e piscinas naturalmente aquecidas, é um destino para toda a família.

Conheça nossos empreendimentos em Caldas Novas e garanta sua próxima casa de férias!





Aqui na Verta, além de férias para sempre, os nossos clientes também têm os períodos de descanso e folga mais econômicos e proveitosos do ano, o que não seria diferente para o Carnaval. Em nossos empreendimentos de multipropriedade e time share, as comemorações mais queridas do calendário nacional são sempre memoráveis.

Confira como foi o #CarnaVerta em nossas redes sociais!

Que tal aproveitar e garantir o seu próximo feriadão e as suas férias vitalícias, pagando menos que a diária de um hotel nos empreendimentos Verta? Entre em contato conosco!





Viagens são sinônimos de períodos maravilhosos, repletos de experiências agregadoras, momentos relaxantes e grandes descobertas, principalmente quando você conhece o seu perfil de viajante. Conhecer o seu próprio perfil de viajante é fundamental para não se envolver em “enrascadas”, e aproveitar as viagens por completo, desde o tipo de transporte, indo até as acomodações, e é claro, o destino em si. Não existe certo e errado, mas o que funciona melhor para você.

Pensando nisso, separamos os 5 tipos mais clássicos de viajantes, identifique o seu para não viver experiências desagradáveis e aproveitar de maneira integral todas as suas viagens. Confira:

**1- Excursionistas:** Os excursionistas preferem a simplicidade e evitam burocracias em suas viagens, por isso compram pacotes prontos com todo o planejamento e visitas previamente definidas, preferencialmente guiadas por um profissional. Além disso, sentem-se mais confortáveis ao viajar em grupos e gostam de fazer amigos assim.

**2- Amantes de compras:** Para os amantes de compras, ou shopaholics, o destino, as acomodações, meio de transporte e até as pessoas nas viagens são apenas plano de fundo. O que importa mesmo para este perfil são as possibilidades de compras e promoções oferecidas nos locais que vão visitar, podendo muitas vezes fazerem bate-voltas

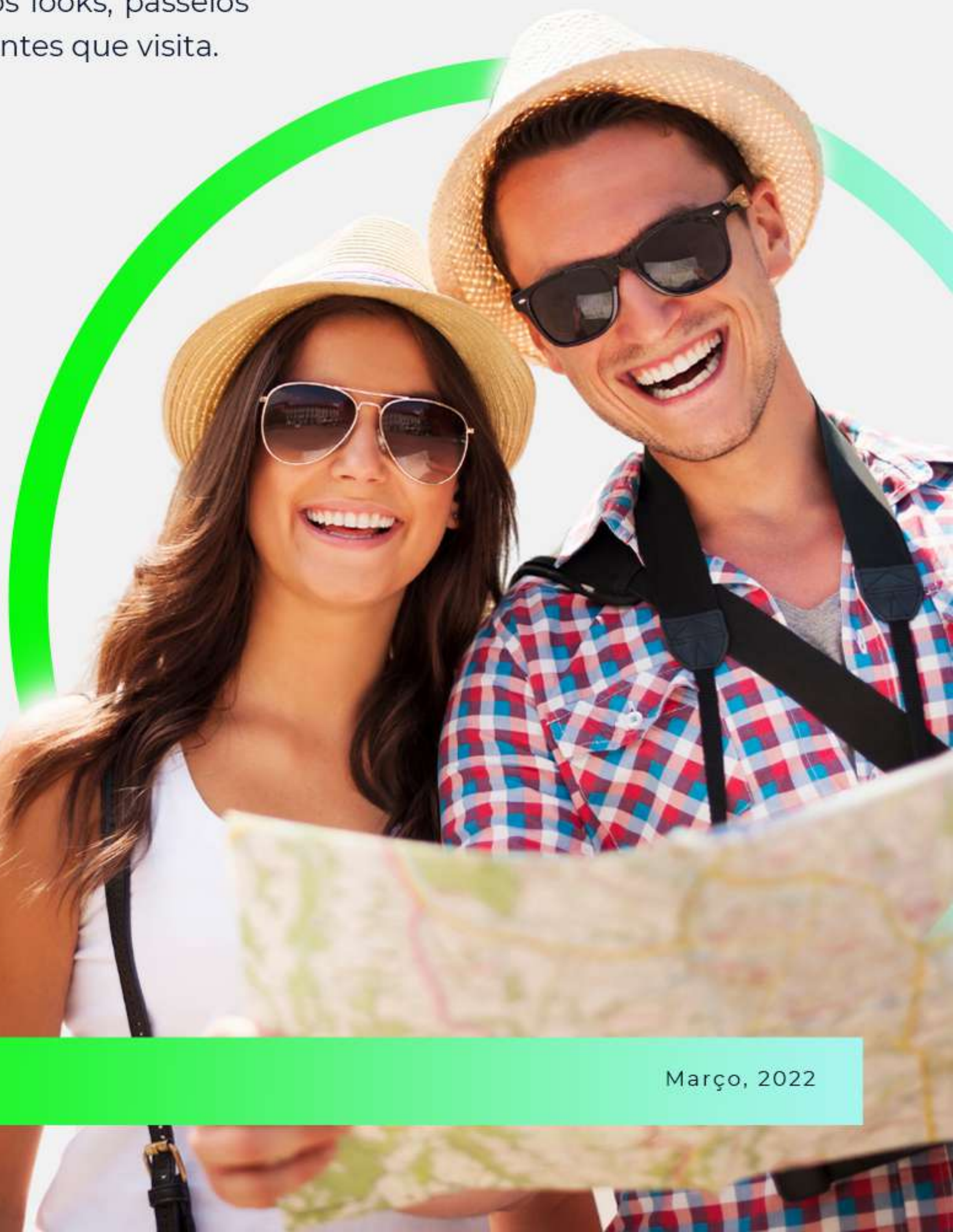


.....

**3- Aventureiros:** Nesse perfil, o mais importante é viver tudo o que a viagem pode oferecer, sem se prender a roteiros e planejamentos prévios. Os destinos favoritos dos aventureiros são paisagens naturais, que envolvem atividades como escaladas, mergulhos, pedalar, longas caminhadas, e é claro, alguns perrengues.

**5- Ostensivos:** Por fim, para os turistas ostentadores o importante é poder compartilhar o luxo presente em suas viagens. A maior parte do seu tempo é tomada pela produção de imagens e o foco não é em uma cidade ou destino, e sim, em um hotel, resort e afins, e o mesmo vale para os looks, passeios culturais e restaurantes que visita.

**4- Curiosos:** Os turistas curiosos também não se importam muito com roteiros, e acabam resolvendo tudo em cima da hora, o que às vezes os decepciona. Além disso, esse perfil fica confortável em fazer tours, mas geralmente tende a fazer passeios por conta própria. O prazer dos curiosos é descobrir e se encantar quase que espontaneamente, com um restaurante ou museu que descobriu ao acaso, por exemplo.







Viagens são sinônimos de períodos maravilhosos, repletos de experiências agregadoras, momentos relaxantes e grandes descobertas, principalmente quando você conhece o seu perfil de viajante. Conhecer o seu próprio perfil de viajante é fundamental para não se envolver em “enrascadas”, e aproveitar as viagens por completo, desde o tipo de transporte, indo até as acomodações, e é claro, o destino em si. Não existe certo e errado, mas o que funciona melhor para você.

**1 - Defina o seu orçamento,** sem esquecer de converter moedas se for necessário. Lembre-se destinos internacionais podem ser mais caros, mas estar atento às altas temporadas também é importante se economizar for o seu objetivo.

**2- Faça um check-list** de lugares que quer conhecer, e tente segui-lo ao máximo. Claro que não será possível encaixar todas as atrações que tem vontade de conhecer em um único destino, mas se apegar a elas como metas é importante para atingi-las.

**3-** Organize os dias da viagem. Destinos mais próximos podem envolver viagens de menor duração, e o contrário vale para destinos que estão mais distantes. Defina seu calendário com antecedência, dando atenção aos feriados locais e outras festividades que podem ocorrer no local nos dias escolhidos.

**4- Confira o clima e outras particularidades do destino.** Se você não se sente bem em climas muito frios, ou muito quentes, o ideal é evitar locais que tenham essas características, ou pelo menos, tentar não visitá-los durante estações climáticas mais rigorosas. O mesmo vale, por exemplo, para opções de culinária e tipos de passeios que mais te agradam.

**5- Fique atento à documentação exigida para entrar no local.** Nos países do Mercosul, é possível viajar só com o documento de identidade, mas se você for marcar uma viagem para fora da América do Sul precisa de um passaporte com pelo menos, seis meses de validade. Fique atento a este tipo de burocracia para não ficar preso em aeroportos e frustrar a viagem.



---

# VERTA

## Fernando Salomão



(62) 98260-9765



verta.com.vc



R. T-55, c/T30, n 930, Ed. Walk Bueno Business,  
Sl. 1609, St. Bueno, 74215-170, Goiânia-GO.