

CONEXÃO.49

DESCUBRA A COP.49

Uma confraria onde empresários
criam oportunidades

Newsletter oficial **COP.49**

Mês: novembro / 2025

Edição: 008

contato@cop49.com.br

www.cop49.com.br

(49) 99925-0680

 @49.cop

Av. Fernando Machado, 703, sala 10
S&V Coworking - Chapecó/SC

COP
49

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES

O que tem de bom nessa edição...



SOBRE A COP.49



EQUIPE COP.49



RECADO DO FÁBIO

A IMPORTÂNCIA DA ESTRATÉGIA NAS VENDAS: COMO ATRAIR MAIS LEADS E CONVERTER MAIS CLIENTES



AGENDA COP.49



SITE COP.49



COP.CAST49

OUTUBRO/2025 - EMILIANO AMARANTE
JANVIE MORELLO - MATEUS FELIPPI



ÚLTIMAS ATIVIDADES

18º ENCONTRO MENSAL
EFAPI



RECADO DA TAMARA

SE O RETORNO SOBRE O SEU INVESTIMENTO NÃO É ÓBVIO, TALVEZ ELE NÃO DEVESSE ACONTECER



CIRCUITO COP.49

NORD ELETRIC



O QUE DIZEM SOBRE A COP.49

KAUÊ RIGON
MARCOS SCHENATTO



RECADO DO LUCIANO

GOVERNANÇA CORPORATIVA: SOU PEQUENO PARA POSSUIR OU SOU PEQUENO PORQUE NÃO POSSUO?



COP.49 APRESENTA

GRAHAM INVESTIMENTOS
LUTHIER



ARTIGOS

A EXPERIÊNCIA COP 49, AGORA EM CONCÓRDIA



RECORDANDO

O QUE É?

É uma confraria onde empresários, dos mais diversos segmentos e portes, se encontram para criar oportunidades e debater sobre o mercado, negócios e suas possibilidades.

O nome **COP.49** tem origem na *Confraria de Oportunidades* da Região 49, que corresponde ao Oeste de Santa Catarina, local de origem da confraria.

COMO SURTIU?

Principalmente pelo potencial que esse grupo, formado ao longo do tempo, apresentava para criar um ecossistema de oportunidades que traria vantagens a todos. Seria um desperdício se essas pessoas não interagissem, assim faltava criar o ambiente apropriado para isso acontecer, o que foi realizado com a **COP.49**

PORQUE É TÃO RELEVANTE?

Quando um grupo de pessoas se reúne, sem motivos escusos, apenas com a liberdade plena de pensar, se relacionar e depois agir, forma-se uma força poderosa e, a **COP.49** criou esse ambiente, que é relevante para conhecer mais o mercado, alavancar os negócios de todos dentro e fora da confraria e principalmente fortalecer laços de amizade e companheirismo que nos engrandecem a todos como pessoas.

Equipe COP.49

FÁBIO LUIZ FURTADO

Referência em gestão comercial, vendas e networking empresarial
@fabioluizfurtado

Idealizador e sócio da **COP.49**, um exemplo inspirador de adaptabilidade e busca constante por crescimento, tendo vivido em várias cidades, proporcionando experiências diversas, visão de mundo e fortalecendo a habilidade de conexão com pessoas, negócios e oportunidades. Especialista em Gestão Comercial e Vendas. É consultor empresarial, sócio da ConsultingNow Chapecó, consultor credenciado ao Sebrae/SC desde 2017, reconhecido em 2024 no Prêmio "Sebrae Histórias de Quem Atende" entre os melhores do Brasil, palestrante e instrutor. Com ampla vivência associativista, já atuou como diretor da FIESP, CEJESC e CONAJE.

LUCIANO GRUNITZHY

Liderança empreendedora e inspiradora que promove o crescimento pessoal e profissional.
@lucianogrunitzhy

Sócio da **COP.49**, empresário com 21 anos de experiência, líder empreendedor e referência no mercado, é o Presidente do Grupo Ballke, que é detentor da magazinemedica.com, o maior e-commerce de produtos médicos do Brasil. Como escritor, publicou três livros, entre eles *Ecossistema do E-commerce: De Empresário para Empresário*. Atualmente além da presidência da Holding "Grupo Balke" disponibiliza do seu tempo para proferir palestras e colaborar com o processo de evolução pessoal e profissional de outras pessoas.



TAMARA TIBOLLA

Especialista em transformar a comunicação de empresas com foco estratégico
@tamara_tibolla

Sócia da **COP.49**, empresária e fundadora da TT Marketing Digital, é estrategista de marketing com uma visão jovem, prática e feminina dos negócios. Com experiência sólida em marketing digital e inteligência de mercado, atua com foco em estratégia, posicionamento e crescimento sustentável. Sua abordagem valoriza o marketing com método, clareza e constância — sempre alinhado à maturidade e aos recursos de cada empresa. Tamara acredita que marketing não deve vender promessas, mas entregar resultados reais, respeitando o tempo e o investimento de quem confia no seu trabalho, é referência em aplicar marketing de forma consciente, estratégica e responsável.

A Importância da Estratégia nas Vendas: Como Atrair Mais Leads e Converter Mais Clientes

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49



**Recado do
Fábio**

@fabioluizfurtado

Nesses últimos dois meses, aiquei várias oficinas sobre vendas, inclusive algumas direcionadas à vendas em feiras e eventos, onde a urgência em converter clientes é ainda maior, tornando muito claro a importância de ter uma estratégia muito bem definida para isso, analisando seu processo de vendas, produtos ou serviços, público-alvo, budget comercial, entre outros fatores.

Em tempos de alta competitividade e consumidores cada vez mais exigentes, vender não é mais apenas oferecer um produto ou serviço. É preciso entender o cliente, se antecipar às suas necessidades e conduzi-lo em uma jornada que gere valor, confiança e desejo de compra. E tudo isso só é possível com estratégia.

1. Estratégia é o que diferencia amadores de profissionais

Empresas que vendem “no improviso” dependem da sorte. Já as que atuam de forma estratégica planejam suas ações, estudam o mercado, conhecem profundamente seu público e constroem um processo de vendas sólido e recorrente.

Uma estratégia bem definida permite que a equipe comercial saiba onde investir energia, como abordar o cliente e quando agir — eliminando desperdício de tempo e aumentando as chances de conversão.

2. Atrair leads é consequência de posicionamento estratégico

O primeiro passo para gerar mais oportunidades é atrair leads qualificados — pessoas que realmente se interessam pelo que sua empresa oferece.

Isso começa com um posicionamento de marca claro e uma presença digital coerente. Estratégias de marketing de conteúdo, redes sociais, anúncios segmentados e parcerias comerciais funcionam quando há uma mensagem estratégica por trás, voltada ao público certo e aos canais certos.

Sem estratégia, os leads chegam desqualificados e o custo de aquisição aumenta. Com ela, cada ação gera retorno mensurável.

3. Converter mais clientes exige método, não sorte

Ter muitos leads não garante vendas. O que transforma oportunidades em faturamento é o processo de conversão — e ele também precisa ser estratégico. Isso inclui:

- Mapear a jornada do cliente e adaptar o discurso conforme a etapa (descoberta, consideração, decisão);
- Criar scripts de abordagem e técnicas de follow-up que mantenham o relacionamento ativo;
- Treinar a equipe comercial para ouvir mais do que falar, entendendo dores e objeções;
- Usar dados e indicadores para ajustar a rota.

Empresas estratégicas não tratam cada venda como única — elas criam processos replicáveis que garantem previsibilidade de resultados.

4. Estratégia gera crescimento sustentável

A diferença entre crescer e sustentar o crescimento está na consistência estratégica. Negócios que trabalham com metas claras, indicadores e planejamento conseguem ajustar sua operação rapidamente, aproveitar oportunidades e reduzir riscos.

Com isso, constroem uma cultura de vendas orientada a resultados, onde cada vendedor entende seu papel dentro da estratégia e enxerga valor em cada etapa do processo.

5. Em resumo: vender é planejar, executar e ajustar

Sem estratégia, a venda se torna um ato isolado. Com estratégia, ela vira um sistema vivo de geração de valor — para o cliente e para a empresa.

Empresas que dominam esse jogo atraem naturalmente mais leads, criam conexões reais e transformam potenciais interessados em clientes fiéis e promotores da marca.

Conclusão

A estratégia é o alicerce de qualquer operação de vendas bem-sucedida. Ela conecta marketing, equipe comercial e gestão de forma integrada, garantindo clareza de objetivos, eficiência no processo e previsibilidade de resultados.

Em um mercado onde todos querem vender, **quem tem estratégia é quem realmente conquista.**

Agenda COP.49

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

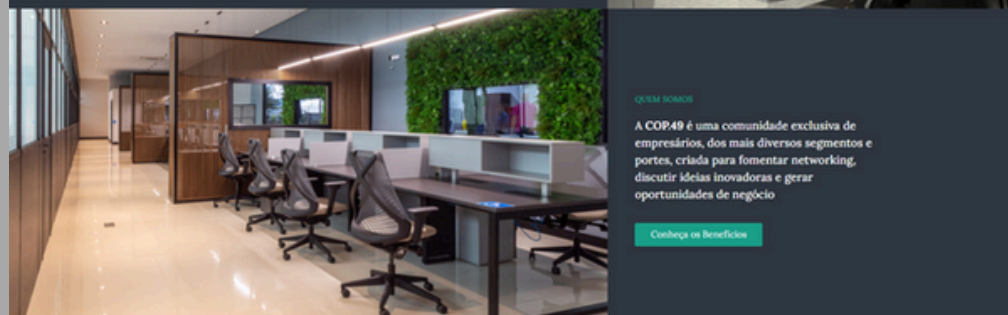
Agenda de novembro / 2025

DIA	ATIVIDADE	LOCAL
18/11	Circuito COP.49	Grupo Ballke (Concórdia)
18/11	Lançamento e 01º Encontro Mensal COP.49	Espaço + Caitá (Concórdia)

Site COP.49

- Apresentação da confraria e equipe;
- O que os integrantes têm acesso;
- Calendário anual de eventos.
- Ecossistema de parceiros e fornecedores;
- Edições da **CONEXÃO.49** - a newsletter oficial da **COP.49**.

Acesse o site e navegue pela **COP.49**!





COP.Cast49

Um podcast de oportunidades

www.youtube.com/@COPcast.49

Em outubro tivemos mais uma edição da 2ª Temporada do **COP.Cast49**, o podcast oficial da **COP.49**, dessa vez com os integrantes da confraria, **Emiliano Amarante**, **Mateus Felippi** e **Janviê Morello**, que falaram sobre Construtech, um termos que engloba as possibilidades de tecnologias, inovações, projetos, inteligência artificial e muito mais voltado para a área da construção civil e similares.

Em edições mensais, sempre com muito conteúdo e com a presença dos integrantes da confraria.

Se inscreva no canal e acompanhe as edições do **COP.Cast49**.



Em novembro um episódio inédito.

Não perca!



18º Encontro Mensal

No último dia 29 de novembro aconteceu o **18º Encontro Mensal** da **COP.49** sendo essa vez o encontro realizado na Nordus Cervejaria, nossa casa mais tradicional para os encontros.

Atenta ao contexto nacional, a **COP.49** preparou uma programação muito interessante para essa edição, com um painel e debate sobre a Reforma Tributária, que inicia no dia primeiro de janeiro de 2026 e a maioria das empresas ainda não está preparada para esse momento, que irá impactar a todos de alguma forma e alguns segmentos mais fortemente.

Para tratar sobre esse assunto tão relevante, a **COP.49** convidou os especialistas Edemar Polli (Prática Contabilidade), responsável pela contabilidade da confraria, Lucas Cervellin (Contassesc) e Raphael Bigaton (Bigaton, De Marco & Bittencourt), que com muita competência, deram um show de informações sobre o assunto para os participantes do encontro.

Tivemos também uma sessão de hotseat, com o membro da confraria, Igor Ribas, da !MR Treinamentos, que encarou o desafio de expor uma dor que tem atualmente em sua empresa para que o grupo opinasse sobre possíveis soluções.

Como sempre acontece ao final de cada Encontro Mensal o networking, em um clima leve e descontraído entre os participantes foi a tônica do evento, com muita interação, novas conexões, música ambiente, boa comida e bebida.

Últimas Atividades

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

18º Encontro Mensal, como foi...



18º Encontro Mensal COP.49



Igor Ribas



Fábio Furtado, Luciano Grunitzhy, Paulo Gonçalves e Tamara Tibolla



Ismael Fossá

Últimas Atividades

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

18º Encontro Mensal, como foi...



Edemar Polli, Lucas Cervellin e Raphael Bigaton



Rogério Bilibio



18º Encontro Mensal COP.49



18º Encontro Mensal COP.49

O que vem por aí



Lançamento da **COP.49** em Concórdia e o 01º Encontro Mensal por lá

Data: **18/11/2025**

Horário: **19h**

Local: Espaço + Caitá

Últimas Atividades

EFAPI do Brasil

Entre os dias 10 e 19 de outubro realizou-se em Chapecó a EFAPI do Brasil, a maior feira multissetorial do Brasil e vários membros da **COP.49** estiveram presentes como expositores e, o sócio da confraria, Fábio Furtado, esteve com os integrantes Kauê Rigon, Marcos Schenatto, Aline Coradi e Vitor da Costa registrando tudo.

Empresas presentes:

- OQTour
- Pavimenti
- Café di Benedetto
- Brastália
- Bunker Hamburgueria
- Nordus Cervejaria



Se o retorno sobre o seu investimento não é óbvio, talvez ele não devesse acontecer

Vejo tanto empresário errando no básico que, às vezes, me assusto.

Seja por falta de informação e pelo tamanho do seu ego, sua empresa não merece pagar essa conta.

É difícil, eu sei. No começo principalmente. Você precisa decidir se vale a pena investir agora ou guardar o caixa para um momento mais difícil que virá. Se aquela ação vai acelerar o crescimento ou virar só mais um gasto.

Fachada ou tráfego pago?
Novo site ou produção de conteúdo?
Escritório novo ou mais uma pessoa na equipe?

Na empresa, a gente costuma dizer:
"Investimento é o combustível do marketing."
Mas saber o quanto seu carro faz por litro é fundamental pra você saber até onde você vai.

Traduzindo: se a sua empresa ainda não é eficiente em gerar dinheiro, comece sendo obcecado por buscar o melhor ROI (retorno sobre o investimento).

E fique tranquilo: nos negócios, os que persistem com inteligência vão mais longe do que os que correm sem pensar.

Seja pela velocidade ou pela quantidade, é esse o indicador que você precisa observar com atenção.

**Recado da
Tamara**

@tamara_tibolla



No último dia 15 de outubro foi realizada mais uma edição do **Circuito COP.49**, dessa vez na **Nord Eletric**, empresa do integrante da confraria **Nelson Akimoto**.

Mais um sucesso total, com participação ativa dos membros da **COP.49** e muito bem organizado pelo anfitrião, que contou sua história inspiradora de vida e empreendedorismo e também da empresa, uma referência nacional no segmento.

O **Circuito COP.49** é uma das frentes de atuação mais relevantes e disputada da confraria, pensada para gerar inspiração, conhecimento, conexão com empreendedores e suas histórias e a cada mês uma visita nova.



O que dizem sobre a COP.49

KAUÊ RIGON

Sócio do **OQTour**, um clube de experiências e gastronomia com ofertas no estilo: compre um, ganhe outro. Kauê resume a sua participação na **COP.49**.



"É muito bacana, pois todos que estão na confraria tem o perfil de desenvolvimento, principalmente na região de atuação e com empresas de vários segmentos diferentes, a possibilidade de gerar novos negócios e conexões é muito grande e a **COP.49** proporciona isso de uma forma muito legal"

MARCOS SCHENATTO

Sócio da Pavimenti Blocos e Pavers, empresa que é referência no mercado de artefatos de concreto e com unidades em Chapecó, Palmas e Francisco Beltrão, Marcos comenta sobre o que é participar da **COP.49**.



"É um ambiente muito bom, que possibilita conversar muito com todos e ter visões melhores do mercado, que não teria se não participasse e com isso também auxilia a fechar negócios dentro da confraria."

Governança Corporativa: Sou pequeno para possuir ou sou pequeno porque não possuo?

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

Quando empresários de pequeno e médio porte escutam sobre Governança Corporativa, o tema frequentemente soa distante — quase um território exclusivo das grandes corporações ou das empresas listadas em bolsa. Outros ainda a confundem com a mera existência de um conselho formal.

Mas, na realidade, governança é muito mais profunda do que um organograma. Minhas vivências como empresário há 21 anos evidenciam que ela nasce antes da estrutura — nasce na consciência de quem lidera.

1. A essência: não é sobre controle, é sobre clareza

Governança é, em sua essência, uma arquitetura de clareza — clareza sobre papéis, decisões, riscos e valores. Enquanto alguns a percebem como um freio, ela é, na verdade, o sistema nervoso da empresa, conectando o pensamento estratégico à execução cotidiana.

Quando a organização alcança esse grau de consciência, ela deixa de depender da energia pessoal do fundador e passa a operar com inteligência coletiva. É o momento em que o dono transfere seu know-how ao CNPJ, e o negócio deixa de ser movido pelo CPF para se tornar uma entidade com propósito.

Esse é o ponto de virada entre empreender por instinto e construir algo que possa perdurar.

**Recado do
Luciano**

@lucianogrunitzhy

2. Os quatro pilares revisitados

Segundo a OCDE, os fundamentos da governança repousam sobre quatro pilares:

- Transparência
- Equidade
- Prestação de Contas (Accountability)
- Responsabilidade Corporativa

Contudo, na prática — especialmente em empresas familiares ou em expansão — esses princípios só se materializam quando há maturidade emocional e visão de longo prazo.

Transparência é mais do que publicar relatórios — é alinhar intenções. Equidade não é tratar todos de forma igual, mas de forma justa. Accountability é responder pelo que se decide — e pelo que se omite. Responsabilidade é compreender que toda ação empresarial reverbera na sociedade.

3. A medida certa

A governança não deve ser maior nem menor que a empresa. Cada negócio possui um ritmo, uma cultura e um tempo próprio — e a harmonia entre eles é o que sustenta o equilíbrio.

Nos estágios iniciais, o fundador está presente em tudo. Mas, à medida que o empreendimento cresce, essa onipresença se torna impraticável. É nesse ponto que a governança deixa de ser teoria e se transforma em prática.

4. Governança é sobre legado

Em sua essência mais nobre, governança não é um manual — é uma mentalidade. Ela existe para que a organização sobreviva ao tempo, às vaidades e aos ciclos econômicos, traduzindo o propósito do fundador em um sistema que funcione mesmo sem sua presença.

“Quando uma empresa cresce, os fundadores perdem a condição de estar em todos os acontecimentos ao mesmo tempo — e é aí que a governança se faz necessária.”

COP.49 Apresenta



GRAHAM
INVESTIMENTOS



A **Graham Investimentos** é um escritório de assessoria de investimentos preparado para atender pessoas físicas e jurídicas, oferecendo soluções financeiras inteligentes e personalizadas.

Atuamos com uma ampla gama de investimentos, além de estratégias voltadas à eficiência patrimonial e sucessória.

Conte com a Graham para estruturar planos que acompanhem o crescimento e a evolução da sua empresa.

Integrante **COP.49:**
Pablo Orlandini Jr.

Chapecó
(49) 98801-0013

www.grahaminvestimentos.com.br
pablo@grahaminvestimentos.com.br
@grahaminvestimentos

COP.49 Apresenta



A Luthier nasce da união de duas marcas catarinenses que, por décadas, trilharam caminhos paralelos e complementares na Propriedade Intelectual: Stagio e Cerumar.

Fundada em 1989, a Stagio se destacou pelo atendimento personalizado, olhar analítico e participação ativa no ecossistema de inovação. Criada em 2000, a Cerumar expandiu presença com escritórios regionais e parcerias internacionais, além de criar o PRINTE – Programa de Proteção Intelectual, democratizando o acesso à proteção de ativos.

Desde 2006, participando de eventos e projetos juntos, percebemos uma sintonia natural, até estarmos prontos para nos tornar um só escritório.

Mais do que somar competências, a Luthier representa a convergência entre profundidade técnica e visão estratégica, transformando proteção jurídica em valor real de negócio. Especialista em Propriedade Intelectual, atuando de forma completa em tudo o que envolve a proteção e valorização de ativos intangíveis, como marcas, patentes, softwares, desenhos industriais e direitos autorais.

Administramos uma carteira de mais de 8 mil processos no Brasil e no exterior, com a confiança de mais de 4500 clientes em diferentes setores do mercado.

Integrantes COP.49:
Willian Wesendonck

Chapecó
(49) 98858-9710
willian.w@luthierpi.com.br
@luthier.pi

A experiência COP 49, agora em Concórdia

Dia 18 de novembro será uma data especial para o empreendedorismo concordiense. Neste dia, ocorrerá o primeiro encontro da **COP.49**. Trata-se de uma *Confraria de Oportunidades* em que empresários de diversos setores se reúnem mensalmente para trocar ideias, experiências, agregar conhecimento e ampliar a rede de relacionamentos.

Essa experiência já existe em Chapecó e está sendo trazida para Concórdia. Na cidade vizinha, a **COP.49** já é um sucesso, oferecendo oportunidades de relacionamentos e negócios de forma leve em um ambiente de plena harmonia, formado por empreendedores de vários segmentos.

A experiência possibilitada pela **COP.49** vai muito além das realizações que são seladas e da pertinência dos conteúdos disponibilizados. O segredo da Confraria está justamente na leveza, na harmonia e na atmosfera que emana dos participantes.

Na **COP.49** não há espaço para panfletagens. A Confraria se constitui em um campo fértil para uma boa conversa e, ao mesmo tempo, corrobora para estreitar ainda mais os laços entre os empresários, gerando oportunidades e compartilhando conhecimentos.

A criação da **COP.49** em Concórdia será um momento representativo para o empresariado local. A Confraria está chegando para somar, agregar valor e fomentar o desenvolvimento da região. Além disso, a **COP.49** será mais um importante elo entre os empresários de Concórdia e Chapecó - duas cidades que respiram empreendedorismo.



Paulo Gonçalves

Assessor de Imprensa e Jornalista TV Concórdia e Rádio Rural FM
Líder da **COP.49** em Concórdia

Recordando

