

CONEXÃO.49

2026 começa com tudo na COP.49

DESCUBRA A COP.49
Uma confraria onde empresários
criam oportunidades



Newsletter oficial **COP.49**


Mês: fevereiro / 2026

Edição: 010

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

2026, COMEÇA COM TUDO NA COP.49



AGENDA COP.49



SITE COP.49



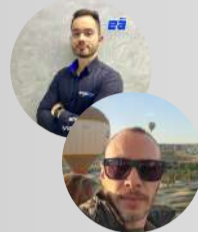
ÚLTIMAS ATIVIDADES

20º ENCONTRO MENSAL CHAPECÓ



RECADO DA TAMARA

PLANEJAMENTO E TENDÊNCIAS PARA 2026



O QUE DIZEM SOBRE A COP.49

MATEUS FELIPPI
JANVIÊ MORELLO



RECADO DO LUCIANO

CUIDADO COM O FINANCEIRO DA SUA EMPRESA



COP.49 APRESENTA

ROCKETADS



ARTIGOS

NETWORKING ESTRATÉGICO: CONEXÕES CERTAS
NOS AMBIENTES CERTOS



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.

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.

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**

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 e instrutor credenciado ao Sebrae/SC desde 2017, reconhecido em 2024 no Prêmio "Sebrae Histórias de Quem Atende" entre os melhores do Brasil, palestrante. 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 Balke, que é detentor da magazinemedica.com, o maior e-commerce de produtos médicos do Brasil. Como escritor, publicou três livros, entre eles *Ecosistema 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.

2026, começa com tudo na COP.49

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49



Após um 2025 intenso, inspirador e repleto de conquistas, viramos a chave com a certeza de que a **COP.49** entra em 2026 ainda mais madura, conectada e ambiciosa.

O próximo ano já nasce com um convite claro: participação ativa. 2026 será sobre aprofundar relações, gerar ainda mais negócios, ampliar repertório e transformar encontros em oportunidades reais. O **Circuito COP.49** ganha força, a newsletter **Conexão.49** evolui como espaço estratégico de conteúdo e conexão, o **COP.Cast49**, podcast oficial, segue como voz da confraria e novos formatos, eventos e cidades entram no radar.

Mais do que crescimento em números, 2026 será sobre qualidade de troca, protagonismo dos integrantes e entregas que façam sentido na prática — para empresas, lideranças e para o ecossistema que estamos construindo juntos.

Prepare-se para um ano de movimento, provocações, aprendizados e decisões importantes. A **COP.49** segue avançando, e cada integrante é parte fundamental do que vem pela frente.

Se 2025 mostrou do que somos capazes, 2026 será o ano de consolidar, escalar e marcar território.

Seguimos juntos. O melhor ainda está por vir.

**Recado do
Fábio**

@fabioluizfurtado

Agenda COP.49

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

Agenda de fevereiro / 2026

DIA	ATIVIDADE	LOCAL
10/02	01º Encontro Mensal COP.49 - Concórdia	Restaurante 29 de Julho Sala VIP
19/02	Circuito COP.49 - Chapecó	Café di Benedetto
25/02	01º Encontro Mensal COP.49 - Chapecó	Nordus Pub

Site COP.49

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

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

The screenshot displays the COP.49 website interface. At the top, a navigation menu includes links for 'Sobre Nós', 'A Confraria', 'Benefícios', 'Calendário', 'Ecosystema', 'Conexão.49', 'Contato', and a 'Quero Participar' button. The main content area features a dark header with the COP.49 logo and the text 'Uma confraria onde empresários criam oportunidades', accompanied by a 'Seja um Membro' button. Below this, there are images of a modern office interior and a meeting room. A section titled 'A Confraria' includes a sub-header 'Home / A Confraria' and a main heading 'O que os integrantes da COP.49 têm acesso'. This section highlights three key offerings: 'Encontros Mensais' (monthly meetings in an informal setting), 'COP.Cast' (the official monthly podcast), and 'COP.49 Visita' (a program where members visit each other's companies).

21º Encontro Mensal COP.49 - Chapecó

No último dia 28 de janeiro aconteceu o **21º Encontro Mensal** da **COP.49** sendo o primeiro em 2026, celebrando o início de mais um ano da confraria.

Começamos esse ano no Sebo Bar e Antiguidades, onde já havia sido realizado dois encontros em 2025 e mais uma vez foi um sucesso de público, com integrantes e convidados que vieram conhecer a **COP.49** pela primeira vez.

O encontro foi marcado por uma programação intensa, com a apresentação dos convidados novos, com a entrega dos **COP.Cards** ao membros que passaram a integrar a confraria a partir do segundo semestre de 2025. Tivemos também uma palestra com o sócio da **COP.49**, Luciano Grunitzhy que explanou sobre suas impressões sobre a Europa, "O que o velho mundo pode nos ensinar", impressões essas após quase dois meses em viagem por oito países europeus e muito vivência prática por lá.

Antes do encerramento do encontro tivemos duas sessões de Hotseat, uma das atividades mais esperadas a cada encontro mensal da **COP.49**, dessa vez com os integrantes Fernando Augusto de Oliveira, que apresentou a sua empresa, RocketAds, focada em marketing digital e em seguida o integrante Elyabe Oliveira apresentando a Atos Produtora de Vídeos, sendo as duas sessões com interação ativa dos presentes no evento.

Como sempre acontece ao final de cada encontro o networking aconteceu de forma leve com intensa interação entre os participantes, mantendo a tradição desses momentos da confraria e ansiosos pelo que vem pela frente da **COP.49** em 2026.

Últimas Atividades

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

21º Encontro Mensal, como foi...



Últimas Atividades

21º Encontro Mensal, como foi...

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49



Últimas Atividades

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

21º Encontro Mensal, como foi...



No início desse ano eu tenho dedicado muito do meu tempo ao planejamento de 2026. Não só como empresária que vive o dia a dia das decisões difíceis, mas como estrategista de marketing de várias empresas.

Depois de ver um vídeo meu ultrapassar 14 milhões de visualizações, de estudar as tendências para o ano e de mergulhar nos aprendizados do livro Marketing 6.0, uma coisa ficou muito clara pra mim: o marketing está deixando de ser fórmula e passando a ser leitura de cenário.

O mundo está mais polarizado. A atenção das pessoas está mais curta e 2026 chega com fatores externos que vão impactar diretamente nossos negócios: eleições, Copa do Mundo, menos dias úteis, mais custo de mídia.

Ao mesmo tempo, a tecnologia avança rápido. Mas quem decide ainda é gente. Com emoções, medos, desejos e contexto.

Por isso, eu quis dividir esse olhar com vocês. Não como previsão, mas como provocação: quem aprende mais rápido e decide melhor, cresce com mais segurança.

A **COP.49** existe exatamente pra isso: pra gente ler o cenário juntos, trocar experiências e transformar conversa em decisão.

Essa edição da newsletter é um compilado do que eu venho observando como empresária e marketeira — os sinais do mercado, os riscos e, principalmente, as oportunidades para quem quer planejar 2026 com mais critério e menos improvisado.

Inclusive, o primeiro episódio do **COP.Cast49** no YouTube, aprofundamos esses assuntos, conversando sobre marketing, cenário e decisões para 2026 sob a ótica da comunidade e da experiência real dos empresários.

Te convido a assistir e continuar essa reflexão com a gente. Espero que esse conteúdo ajude a olhar para o próximo ano com mais clareza e que a gente continue fazendo o que a **COP.49** faz de melhor: *crescer em comunidade*.

Recado da Tamara

@tamara_tibolla

O que dizem sobre a COP.49

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

MATEUS FELIPPI

Sócio da empresa Engeágil, especializada em projetos complementares de engenharia.



“Participar da **COP.49** permite aprendizado contínuo, com um grupo seletivo de empresários, buscando sempre aprender, contribuir e colaborar e, principalmente as conexões que são realizadas, não somente de negócios, mas também de pessoas, um networking muito valioso”



JANVIÊ MORELLO

Sócio da Metaforma, empresa especializada em gestão completa e execução de reformas residenciais e comerciais.

“Participar da **COP.49** permite muita interação técnica e também humana, um dos objetivos da nossa geração, consolidar valores e conhecimentos em algo que traga benefícios para humanidade agora e mais a frente, deixando um legado importante”

Com o tempo, eu aprendi uma coisa que muda o jogo: finanças não é para “enfeitar” a reunião com termos bonitos. É para proteger o futuro da empresa com clareza.

A maioria dos problemas não nasce em decisões ruins. Nasce em decisões “boas” apoiadas em números frágeis.

Por isso, a sofisticação financeira começa no básico — e eu repito isso como um mantra:

O que entra. O que sai. O que sobra.
E, principalmente: quando entra e quando sai.

Porque empresa quebra menos por falta de estratégia... e mais por descasamento de caixa.

Se eu tivesse que resumir o papel do conselheiro em finanças, seria este: não é ser o especialista — é ser o questionador que impede autoengano.

Perguntas simples, que mudam tudo:

- Estamos crescendo com margem ou só com volume?
- O lucro está virando caixa ou virando ansiedade?
- O custo está sendo gerenciado, ou só está sendo “aceito”?
- O que parece investimento é investimento, ou é fuga de disciplina?

Antes do *valuation*, vem o caixa. Antes da expansão, vem a margem. Antes do discurso, vem a conta.

**Recado do
Luciano**

@lucianogrunitzhy

COP.49 Apresenta



A **RocketAds** é uma agência especializada em marketing digital, que transforme Cliques em Clientes, potencializando as vendas com assessoria especializada em marketing e vendas entregando uma estratégia completa para escalar os negócios de seus clientes, implementando processos comerciais e funis de vendas online que realmente trazem resultados expressivos.

Análise do processo de vendas, acesso a funis que escalam vendas, melhorias nos processos de vendas, execução de uma estratégia validade e personalizada.

Seu negócio estará posicionado nas maiores plataformas de anúncios e vendas online: Facebook, YouTube, Instagram, Google.

Anúncios personalizados em vídeos e imagens estratégicas para atingir seu público ideal.

Integrante **COP.49:**
Fernando Oliveira

Chapecó
(49) 99122-6875
www.agenciarocketads.com.br
[@rocketads.mktvenda](https://www.instagram.com/rocketads.mktvenda)

Networking estratégico: conexões certas nos ambientes certos

Muito se fala sobre networking, mas pouco se aprofunda sobre **networking estratégico**. Trocar cartões, adicionar pessoas no LinkedIn ou participar de eventos aleatórios não garante crescimento pessoal nem profissional. O que realmente impulsiona carreiras, negócios e oportunidades é a capacidade de **construir conexões assertivas**, nos **ambientes certos**, com intencionalidade e comportamento adequado.

Networking estratégico não é quantidade. É direção.

Conexões assertivas: qualidade acima de volume

Conexões assertivas são aquelas que fazem sentido para o seu momento, seus objetivos e seus valores. São pessoas que:

- Estão onde você quer chegar ou já trilharam esse caminho;
- Complementam suas competências;
- Compartilham princípios semelhantes;
- Podem gerar trocas genuínas, e não apenas favores pontuais.

Criar esse tipo de conexão exige clareza: *o que você busca desenvolver? Onde quer evoluir? Que tipo de pessoa pode acelerar esse processo?* Sem essas respostas, o networking vira apenas socialização sem estratégia.

Estar nos ambientes certos muda o jogo

Ambientes moldam comportamentos, mentalidade e resultados. Estar nos lugares certos coloca você em contato com:

- Decisores;
- Pessoas com visão de crescimento;
- Profissionais que valorizam troca, colaboração e evolução contínua.

Eventos empresariais, confrarias (como a **COP.49**), associações, conselhos, grupos de mentoria e encontros setoriais não são apenas agendas sociais — *são plataformas de aceleração*.

Quem frequenta ambientes estratégicos:

- Aprende mais rápido;
- Amplia repertório;
- Enxerga oportunidades antes dos outros;
- Eleva seu padrão de pensamento e execução.

Como se comportar em ambientes estratégicos

Networking não se constrói com discursos prontos ou autopromoção exagerada. Pelo contrário. Alguns comportamentos fazem toda a diferença:

- **Escuta ativa**: quem sabe ouvir, aprende e se conecta melhor.

- **Curiosidade genuína:** interesse verdadeiro gera proximidade real.
- **Postura colaborativa:** networking não é “o que posso ganhar”, mas “como posso contribuir”.
- **Clareza ao se apresentar:** saber explicar quem você é, o que faz e aonde quer chegar, de forma simples e objetiva.
- **Consistência:** presença contínua constrói confiança.

Pessoas estratégicas são lembradas não pelo cargo, mas pela postura.

Como tornar o networking verdadeiramente estratégico

Transformar networking em estratégia passa por alguns pilares fundamentais:

1. **Defina seus objetivos:** Profissionais que sabem onde querem chegar escolhem melhor com quem se conectar.
2. **Selecione ambientes com critério:** Nem todo evento é para você. Escolha aqueles alinhados ao seu mercado, nível de maturidade e ambição.
3. **Construa relações de longo prazo:** Networking estratégico é feito de constância, não de urgência.
4. **Gere valor antes de pedir:** Indicações, insights, conexões e ajuda prática fortalecem vínculos.
5. **Faça follow-up com propósito:** Um bom encontro não termina no evento. Ele continua na relação.

Networking estratégico impulsiona pessoas e negócios

Pessoas crescem mais rápido quando não caminham sozinhas. Profissionais que se cercam de conexões certas:

- Tomam decisões melhores;
- Evitam erros comuns;
- Acessam oportunidades exclusivas;
- Evoluem pessoal e profissionalmente de forma sustentável.

Networking estratégico é, acima de tudo, uma escolha consciente: escolher pessoas, ambientes e atitudes que te aproximem da melhor versão de você mesmo.

No fim, não é sobre quem você conhece. É sobre como, por que e para onde essas conexões te levam.



FÁBIO LUIZ FURTADO

Sócio da COP.49 e da ConsultingNow Chapecó

Recordando

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

