

CONEXÃO.49

DESCUBRA A COP.49

INFORMAÇÃO,
RELACIONAMENTO E
NEGÓCIOS EM MOVIMENTO



COP.49

Uma confraria onde empresários criam
oportunidades

Newsletter COP.49

Mês: abril / 2025

Edição: 001

contato@cop49.com.br

www.cop49.com.br

(49) 99914-3551



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

COP
49

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES



Sobre a COP.49

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 em Confraria de Oportunidades da região 49, que é a região Oeste de Santa Catarina, local de origem da confraria.

COMO SURGIU?

Principalmente devido ao potencial que esse grupo de pessoas, que foi sendo montado ao longo do tempo, tinha para criar um ecossistema de oportunidades que trariam vantagens a todos e seria um desperdício essas pessoas não interagirem, 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

Idealizador e sócio da **COP.49**. Especialista em gestão comercial e vendas. É sócio da Consulting Now Chapecó. Palestrante, instrutor e consultor credenciado ao Sebrae/SC. Com forte atuação associativista, foi diretor da FIESP, CEJESC e CONAJE.

TAMARA TIBOLLA RODRIGUES

Sócia e cofundadora da **COP.49**, proprietária da TT Marketing Digital e especialista em transformar a comunicação das empresas , com abordagem estratégica, crescimento sólido e fortalecimento da marca.

LUCIANO ANTONIO GRUNITZHY

Sócio e cofundador da **COP.49**, empresário e Presidente do Grupo Ballke, detentor da magazinemedica.com, o maior e-commerce de produtos médicos do Brasil. Palestrante e escritor, com três livros publicados.

Em 2024, a **COP.49** ganhou vida e conquistou algo único: uma comunidade que abraçou mais de 60 empresários, comprometidos em criar oportunidades, trocar experiências e construir conexões valiosas e estratégicas.

Foram meses de aprendizado, networking de alto nível e a certeza de que, juntos, somos mais fortes. A **COP.49** se tornou um ponto de apoio, um espaço para encontrar aliados e, acima de tudo, um lugar para crescer.

Obrigado a cada um de vocês por fazer parte dessa jornada transformadora e com muito orgulho, apresentamos a primeira edição do **CONEXÃO.49** a *Newsletter* da **COP.49**!

Nesta primeira edição, reunimos conteúdos interessantes a todos e mensalmente você encontrará novidades, informações, agenda de eventos, artigos, últimas atividades, notícias, depoimentos e muito mais.

Acompanhe, contribua e faça parte da **CONEXÃO.49**, feito especialmente para você!

Recado do Fábio

Agenda COP.49

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

Agenda de abril / 2025

DIA	ATIVIDADE	LOCAL
01/04 14:30h	Visita Técnica	Brasília Cafés
12/04 19h	Experiência degustação	AKKÔ Izakaya
29/04 19h	12º Encontro Mensal (Aniversário da COP.49)	Hotel Kindermann Chapecó

COP.Cast49

Um podcast de oportunidades

www.youtube.com/@COPcast.49

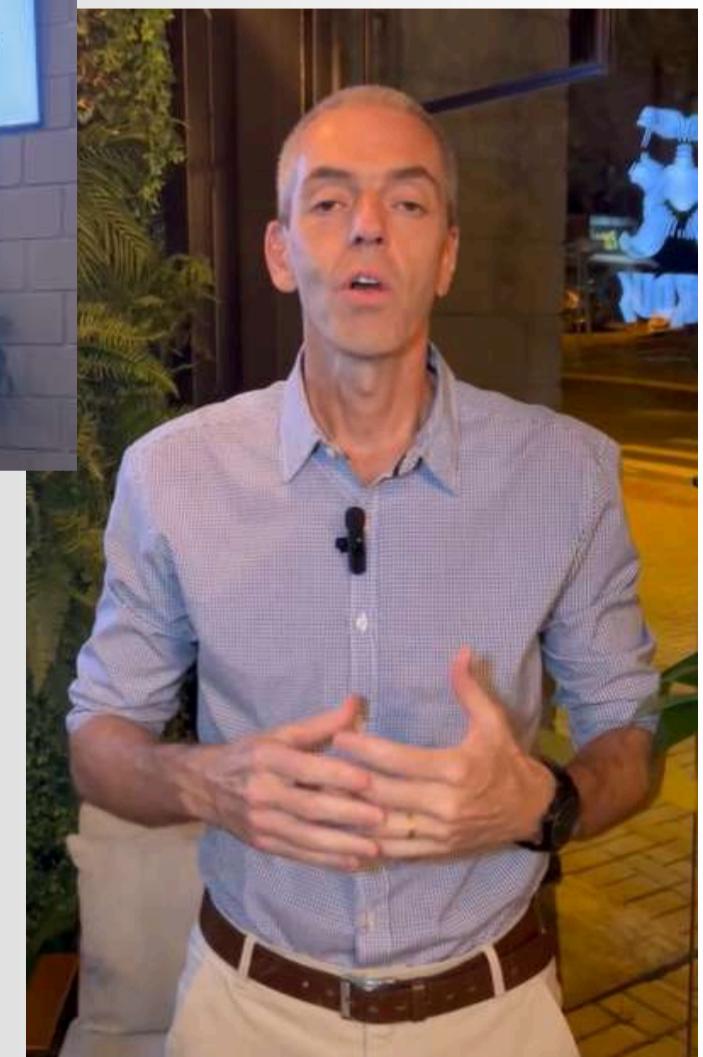


Últimas atividades

O 9º Encontro Mensal da **COP.49**, o primeiro de 2025, realizado em janeiro no Nordus Pub foi um sucesso de participação de integrantes, como também de convidados, com 19 se apresentando para o restante do grupo e já começando a ampliar o networking de todos.

Contamos com a palestra do Marcos Canassa, ao vivo de Milão, na Itália, contribuindo no processo de internacionalização da **COP.49**, que começou em 2024 com ações em Portugal e agora com a Itália, apresentando possibilidades de negócios e oportunidades para as empresas integrantes da confraria com o mercado italiano e europeu.

ivemos também uma sessão de hotseat com o Matheus Freitas, da APS Equipamentos, que contou um pouco mais sobre a empresa e sua situação atual entrando no mercado do Oeste de SC para que o grupo pudesse opinar e contribuir com o desenvolvimento da mesma e finalizando o encontro com muito networking em um espaço exclusivo para a **COP.49**.



09º Encontro Mensal

Últimas atividades

Em fevereiro tivemos o 10º Encontro Mensal da COP.49, realizado no rooftop do Edifício Venturo em Chapecó, local com uma vista e um pôr do sol fantástico, para abrilhantar ainda mais o encontro.

Foi um sucesso como sempre, e mesmo com uma forte chuva, que obrigou os participantes a realizar o evento na parte interna e com menor espaço, teve um conteúdo de alta qualidade, com a palestra do Ivornei Piva, CEO da IXCSoft, uma das empresas de tecnologia que mais cresce no Brasil e com soluções inovadoras no segmento de internet e tecnologia.

Tivemos também uma sessão de hotseat com o integrante da COP.49, Lucas Paganini, que expôs a situação atual de sua empresa, a Gráfica CODE, para observações dos presentes no evento, que finalizou com o networking qualificado já tradicional da COP.49.



10º Encontro Mensal

Últimas atividades

No dia 26 de março tivemos o terceiro Encontro Mensal da COP.49 em 2025, sendo já o 11º Encontro desde o início da confraria, ou seja, estamos as vésperas de completar o primeiro ano.

De volta ao Nordus Pub, tivemos um encontro que foi muito elogiado pelos presentes, onde a programação habitual teve uma pequena alteração, sem a realização da sessão de hotseat, mas plenamente compensada pelas demais atividades.

Começando pela apresentação de 12 novos convidados e os recados importantes, como o Fórum Internacional da COP.49 em setembro em Buenos Aires. Em seguida a atração principal com um excelente painel / debate sobre como proteger seu patrimônio e gerenciar riscos garantindo o futuro, com dois integrantes da confraria e especialistas no assunto, Emerson Schneider (Certa Corretora de Seguros) e Willian Wesendonck (Luthier Propriedade Intelectual) e uma participação muito ativa de todos interagindo com os painelistas.

Ainda contamos com a participação de mais um integrante da COP.49, Andriaz Leal, que compartilhou um pouco de sua participação no evento Vende-C em São Paulo.

Fechando a noite, o integrante Gladir Azambuja nos presenteou com um pocket show, com um pouco do lado humano dos negócios, acompanhado por uma apresentação musical.

Sempre ao final o networking e confraternização entre todos foi a tônica do evento.



Últimas atividades

Em uma noite especial para a **COP.49** os sócios, Fábio Furtado e Luciano Grunitzhy, estiveram com o Governador do Estado de Santa Catarina, Jorginho Mello, e entregaram ofício convidando-o a participar do Aniversário e 12º Encontro Mensal da **COP.49** que será realizado em 29 de abril no Hotel Kindermann Chapecó.



No último dia 1º de abril teve a primeira edição do **Círculo COP.49** na **Brasitália Máquinas e Cafés**, do integrante Sérgio Lorenzet.



Estavam presentes mais de 15 membros da confraria para conhecer um pouco mais sobre o negócio da empresa e da arte que envolve o mundo do café.

Da plantação às vendas, todas as características para a produção de um café da mais alta qualidade.

A **Visita Técnica** é mais uma ação exclusiva para os integrantes da **COP.49** que periodicamente poderão participar e conhecer as boas histórias de empresas e do empreendedorismo dos integrantes da confraria.

O que está promovendo a mudança de mentalidade do empresário?

Estive em São Paulo no evento no G4 Day, evento para empresários promovido pelo G4 Educação, e não pude deixar de notar o crescente interesse dos empresários por informação.

Um desejo, até então, pouco valorizado, por um público historicamente mais executor. O que me intrigou foi a origem desse desejo. Mais acesso à informação? Um despertar dos empresários? O resultado dos avanços do marketing do mercado de educação digital? Ou a necessidade gerada pela nova economia que instiga mercados cada vez mais competitivos na busca por eficiência?

Ainda não tenho conclusões a respeito. Porém, não há dúvidas do resultado desse movimento, principalmente quem está aproveitando desde o início. Empresas com mais resultados. Empresários mais preparados, mais inteligentes, mais atentos mais criativos e assim mais eficientes. Cada vez menos espaço para empresários despreparados.

Recado da Tamara

O que dizem nossos integrantes?



MAICON FROZZA

“Estar na COP.49 é com certeza uma alegria e um privilégio, é compartilhar e receber conhecimento, contribuindo muito para o meu crescimento profissional e da minha empresa”.

Dessa forma Maicon Frozza, do Estúdio Voraz, resume sua participação e a importância de fazer parte do grupo da COP.49, ou seja, um grande diferencial no seu desenvolvimento pessoal e profissional.

SÉRGIO LORENZET

Nosso integrante Sérgio Lorenzet, proprietário da Brasília Cafés explanou muito bem o que é participar da COP.49.



“A COP.49 é um momento especial, um momento de se conectar com as pessoas, que hoje em dia é tão difícil de acontecer, e aqui é um ambiente de troca de ideias e conhecimentos, que transcendem os interesses individuais e comerciais de cada um e as pessoas realmente se aproximam em uma conexão onde todos ganham”

COP.49 Visita



Artefatos de Cimento

A **CCA** é uma empresa atuante no segmento da construção civil, oferecendo seus produtos e serviços há mais de 8 anos no mercado. iniciando suas atividades vendendo artefatos de cimento como blocos de concreto, pavers, canaletas, meio-fio, pisos vazados para suínos e também projetos personalizados.

O cuidado com o meio ambiente integra o compromisso da **CCA** com o desenvolvimento sustentável e abrange todas as operações das duas unidades de negócio.

Integrante COP.49:

- Giovani Carniel

Linha Nereu Ramos - Bairro Industrial
Arvoredo/SC
[contato@ccaartefatosdecimento.com.br](mailto: contato@ccaartefatosdecimento.com.br)

CADA PASSO®

Arquitetura profissional e colaborativa, a **CADAPASSO** é um escritório que acredita em cada passo para uma arquitetura com identidade, de forma científica, colaborativa, eficiente, empática e inovadora

Corporativo:

- o Edifícios em altura;
- o Edificações industriais;
- o Edificações institucionais;
- o Arquitetura de interiores.

Residencial:

- o Unifamiliar;
- o Interiores;
- o Paisagismo.

Urbanismo

- o Estudo de Viabilidade;
- o Parcelamento do solo;
- o Desenho Urbano;
- o Arquitetura paisagística.

Integrantes COP.49:

- Katiane Balzan
- Gean Lopes da Luz

Av. Fernando Machado, 141E - Sala 1105,
Ed. II Centenário - Centro, Chapecó
[arquitetura@cadapasso.com](mailto: arquitetura@cadapasso.com)

COP.49 Visita



Desde 1995, a S&V Móveis, tem foco em promover uma plataforma de produtos e serviços, sendo uma solução eficaz e em constante evolução que atende a combinação dinâmica e fluída das necessidades dos ambientes de trabalho, projetados para acomodar e antecipar mudanças nas necessidades organizacionais.

Mobiliários, assentos, linha de aço e acessórios, S&V Móveis, a marca de ambientes corporativos feita de pessoas para pessoas.

S&V Coworking é um escritório que oferece o que há de melhor em estrutura física e operacional para as empresas que buscam um ambiente executivo e profissional, com excelente custo benefício.

Uma infraestrutura completa para diversos perfis de empresas e colaboradores, com ilhas individuais, escritórios exclusivos para trabalho em equipe, salas de reunião com tecnologia de videoconferência, espaço para café, recepção, endereço fiscal e muito mais.

Integrantes COP.49:

- Camila Siepko
- Sérgio Siepko

Av. Fernando Machado, 703-D, Chapecó
(49) 3331-0290
atendimento@svmoveisplanejados.com.br

Olá pessoal, hoje meu recado para o Conexão.49 é sobre cultura organizacional, um tema que faz toda a diferença no ambiente corporativo e nos resultados das empresas.

Atualmente muito se fala em empresas inclusivas, no sentido de admitir várias "tribos" e culturas. O problema é que, cultura, é justamente aquilo que "se cultiva", logo, quando não se cultiva as mesmas coisas, as forças se dissipam e perde-se força.

Então o que tenho feito nas minhas empresas, é estipular a conexão com nosso FIT cultural e as contratações, ou seja, conectar apenas pessoas que tenham afinidade com nossos valores culturais, e isso tem melhorado muito o engajamento interno e o nosso clima organizacional.

Recado do Luciano



O bom vendedor não nasce pronto!

Muito se ouvia que “fulano fala bem e por isso deve ser um bom vendedor” ou “sicrano é extrovertido e devia trabalhar com vendas”. Falar bem e ser extrovertido são boas características para muitas atividades profissionais, mas não garantem bons vendedores.

Vender não é apenas uma característica pessoal, mas um conjunto de fatores que podem ser aprendidos e aperfeiçoados constantemente, começando por entender que existem diferentes tipos de vendas, simples e complexas, e principalmente, entender o processo de compra do comprador, ou seja, conhecer melhor o seu cliente.

Uma compra só é realizada para resolver um problema ou atender a uma demanda e, descobrir isso é a raiz da venda. Ao perceber a importância de encontrar o motivo da necessidade do comprador o vendedor entende o porquê de conhecer melhor o seu cliente e descobre que a pessoa que “mais fala” em uma interação de venda é o cliente e não o vendedor, quebrando esse mito, pois o vendedor deve fazer o cliente falar e colocar o seu problema ou demanda.

Sem um problema não há uma venda!

Conhecer o cliente, ganhar sua confiança, investigar o problema que gerou essa necessidade, questionar os efeitos desse problema no negócio do comprador, para que o mesmo perceba a seriedade do problema e justifique a realização da compra, com seu custo e ações respectivas, isso para obter os retornos do cliente, onde ele vai confirmar que precisa de uma solução, sendo nesse ponto que o vendedor apresenta efetivamente o produto ou serviço que pode resolver o problema, pois até aqui foram vários questionamentos do vendedor para o comprador.

Saber equilibrar estas etapas, sem pular alguma delas ou se precipitar, podendo “queimar” a venda, são técnicas que o bom vendedor deve conhecer e aperfeiçoar, para planejar com precisão uma interação de venda, qualificando o cliente antes mesmo de iniciar a comunicação com o mesmo.

Características pessoais são sempre importantes, ser agradável, correto, ético, bem apresentado, confiante, tudo isso é bom, ajuda na interação e deve ser uma premissa de todo profissional em qualquer área de atuação, mas técnicas de vendas corretas, com planejamento e bem executadas irão garantir os resultados positivos e sucesso ao vendedor, mesmo para aqueles que as pessoas comentavam “esse aí não nasceu para vendas”.

Recordando

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

