



# CONEXÃO.49

## COP.49

**Uma confraria onde empresários  
criam oportunidades**

*Newsletter COP.49*  
Mês: junho / 2025  
Edição: 003

[contato@cop49.com.br](mailto: contato@cop49.com.br)  
[www.cop49.com.br](http://www.cop49.com.br)  
(49) 99914-3551

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

**UM ANO DE COP.49**

CONHEÇA A HISTÓRIA DA  
CONFRARIA EMPRESARIAL  
QUE ESTÁ REVOLUCIONANDO  
O OESTE DE SANTA CATARINA  
E PRONTA PARA VÔOS  
MAIORES

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES  
**COP  
49**

# 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.

# Quem faz a COP.49



## FÁBIO LUIZ FURTADO

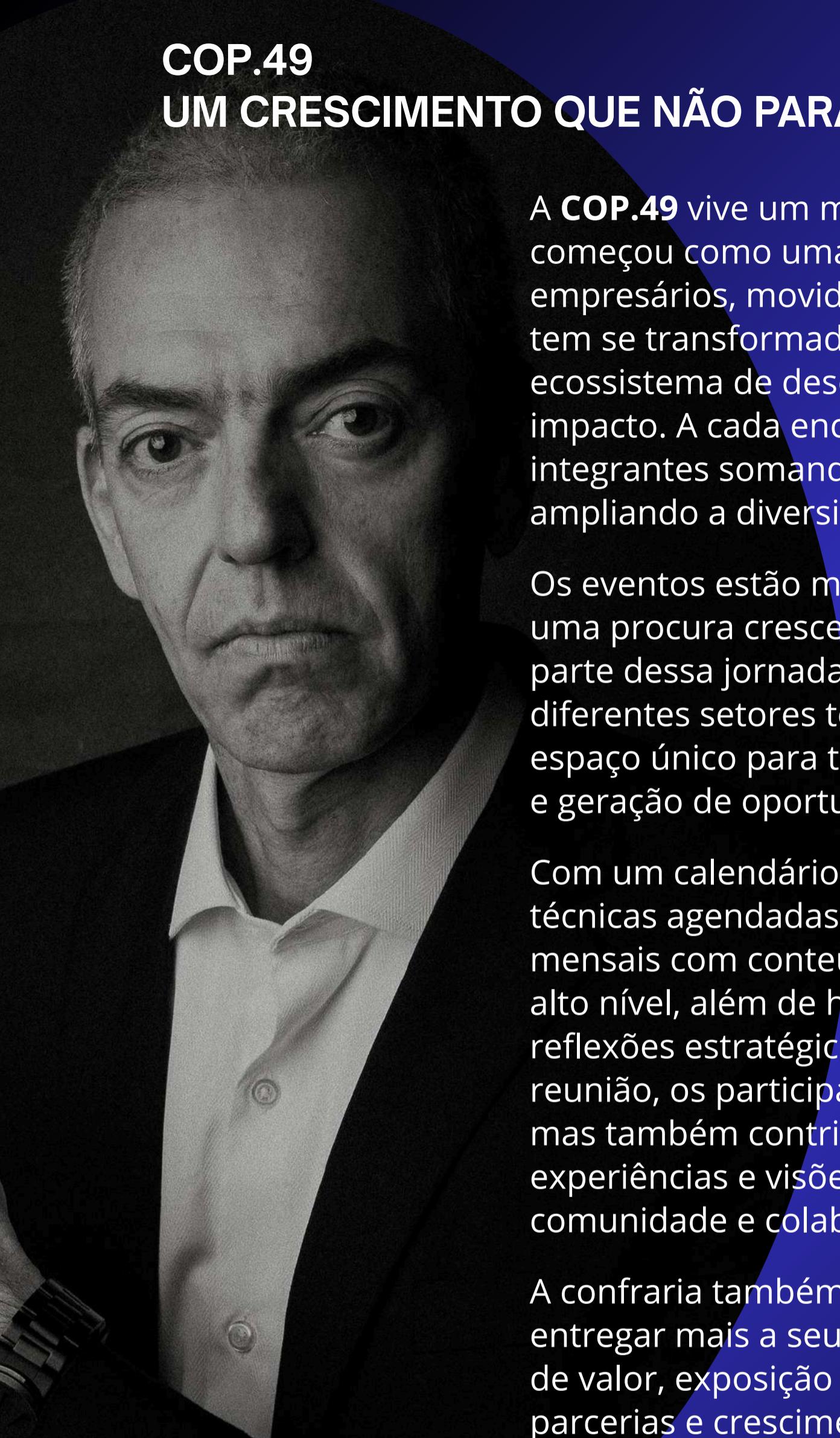
Idealizador e sócio da **COP.49**, especialista em gestão comercial e vendas. Sócio da Liderteam/Consulting Now. Palestrante, instrutor e consultor credenciado ao Sebrae/SC. forte atuação associativista, foi diretor da FIESP, CEJESC e CONAJE.

## 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.



A **COP.49** vive um momento especial. O que começou como uma confraria visionária de empresários, movida pelo desejo de crescer juntos, tem se transformado em um verdadeiro ecossistema de desenvolvimento, conexão e impacto. A cada encontro, vemos novos integrantes somando forças, ideias e experiências, ampliando a diversidade e a riqueza do grupo.

Os eventos estão maiores, mais relevantes e com uma procura crescente de interessados em fazer parte dessa jornada. Empresários e líderes de diferentes setores têm enxergado na **COP.49** um espaço único para troca de conhecimento, vínculos e geração de oportunidades reais.

Com um calendário mais robusto, já temos visitas técnicas agendadas até o fim de 2025, encontros mensais com conteúdos relevantes e palestras de alto nível, além de hotseats que provocam reflexões estratégicas e ações práticas. A cada reunião, os participantes não apenas aprendem, mas também contribuem com suas histórias, experiências e visões, fortalecendo o senso de comunidade e colaboração.

A confraria também tem se empenhado em entregar mais a seus integrantes, com conexões de valor, exposição e um ambiente fértil para parcerias e crescimento. E isso é apenas o começo.

O horizonte reserva ainda mais novidades. Novos grupos estão sendo avaliados em outras cidades, expandindo o alcance e a proposta da **COP.49** para além das fronteiras atuais, construindo, juntos, uma rede sólida, vibrante e transformadora.

Seguimos com um propósito: crescer continuamente, com qualidade e sempre valorizando quem faz parte dessa caminhada.

## Recado do Fábio

# Capa

## COP 49 CELEBRA SEU PRIMEIRO ANIVERSÁRIO: UM ANO DE CONEXÕES, CRESCIMENTO E CONQUISTAS

Há exatamente um ano, uma ideia ousada saiu do papel e se transformou em realidade. O que começou como um simples encontro entre 32 empresários em uma pizzaria, impulsionado pela visão de um dos atuais sócios, hoje se tornou uma das confrarias empresariais mais vibrantes e promissoras do país, a **COP.49**.

Neste primeiro aniversário, a **COP.49** celebra não apenas o tempo, mas tudo o que foi construído nesse período. A confraria agora reúne mais de 80 empresários, que se encontram mensalmente em eventos repletos de conteúdo, trocas reais e conexões genuínas. Os encontros contam com palestras de alto nível, debates entre os próprios membros, sessões de *hot seat*, onde um empresário apresenta seus desafios e recebe contribuições de todo o grupo, e, claro, muita confraternização e networking qualificado.



# Capa

## COP.49 CELEBRA SEU PRIMEIRO ANIVERSÁRIO: UM ANO DE CONEXÕES, CRESCIMENTO E CONQUISTAS

Mas a **COP.49** vai além dos Encontros Mensais. A confraria se consolidou como um verdadeiro ecossistema de negócios, que hoje conta com:

- **Networking:** iniciativas criadas dentro da própria **COP.49**, gerando oportunidades e soluções entre os membros.
- **COP.Card:** o cartão monocard, um meio prático para troca de contatos e informações, incentivando negócios e parcerias internas.
- **Círcito COP.49:** encontros onde um integrante abre as portas de sua empresa para compartilhar sua realidade e práticas com os demais, em uma verdadeira imersão no mundo real dos negócios.
- **COP.Geral:** uma comunidade exclusiva para os integrantes da confraria no WhatsApp.
- **COP.Cast:** o podcast oficial da **COP.49** no YouTube, sempre com um tema relevante e integrantes da confraria como convidados.
- **Convênios:** parcerias com empresas dos próprios integrantes, oferecendo benefícios exclusivos dentro da rede.
- **COP.49 Visita:** ação onde um dos sócios da **COP.49** visita a empresa de um integrante, para conhecer e divulgar nos canais da confraria.
- **COP.10 Milhões:** um clube exclusivo para membros da confraria que ultrapassaram os 10 milhões em faturamento.
- **Conexão.49:** a newsletter mensal, com muitas informações, novidades e conhecimento.



# Capa

## COP 49 CELEBRA SEU PRIMEIRO ANIVERSÁRIO: UM ANO DE CONEXÕES, CRESCIMENTO E CONQUISTAS

E a expansão já começou. A **COP.49** está rompendo fronteiras e levando seu modelo para novas cidades, com o objetivo de reunir ainda mais empresários em torno da proposta que a move desde o início: criar oportunidades reais de crescimento, tem previsão de novos grupos em Curitiba, Florianópolis, Concórdia, entre outros.

Mais do que um grupo empresarial, a **COP.49** é um espaço onde seus membros se desenvolvem como empreendedores, como profissionais e, principalmente, como pessoas. A cada encontro, a cada conversa, a cada ideia compartilhada, fica evidente que o valor da confraria está na união de pessoas com propósito, que acreditam que crescer junto é sempre melhor do que crescer sozinho.

Parabéns à **COP.49** por esse primeiro ano inspirador. Que venham muitos outros — com ainda mais conexões, aprendizados e conquistas. O futuro já começou, e ele é colaborativo.

### COP.49 EM NÚMEROS



# Agenda COP.49

Agenda de JUNHO / 2025

DIA	ATIVIDADE	LOCAL
11/06 14:30h	Círculo COP.49	S&V Móveis S&V Coworking
25/06 19h	14º Encontro Mensal	SEBO Bar e Antiguidades

## COP.Cast49

Um podcast de oportunidades

[www.youtube.com/@COPcast.49](https://www.youtube.com/@COPcast.49)



# Últimas Atividades

## 13º Encontro Mensal

No último dia 28/05 aconteceu o 13º Encontro Mensal da **COP.49**, sendo o primeiro após o grande evento de aniversário de um ano da confraria (veja matéria de capa).

O encontro foi realizado na Nordus Cervejaria, local onde tradicionalmente realizamos nossos encontros e teve uma programação especial, com um painel com três integrantes da **COP.49** que compartilharam suas últimas experiências em viagens, eventos, capacitações.

Andriaz Leal da Rosa (Vision Sistemas) apresentou ao grupo um compilado de sua experiência no evento “Escala em Modelo de Negócios”, com Flávio Augusto (Geração de Valor) e Caio Carneiro (Vende-C), já Emiliano Amarante (IXCSoft / Desbravatech) falou como foram suas duas semanas descobrindo a China, feiras, tecnologia e aprendizados culturais e sociais e finalizando, Andrei Sander (Sander & Cella Advogados) falou sobre a sua participação no SXSW, o maior festival de inovação do mundo, com as tendências dos próximos 3 a 5 anos.

Novos convidados se apresentaram, networking e confraternização foram o ponto alto do encontro.



# O que dizem nossos integrantes?



## Emílio Amarante

Integrante da **COP.49** desde o primeiro encontro em 2024, Emílio Amarante, sócio da **Desbravatech Engineering**, diz o quanto considera importante participar da confraria.

A **COP.49** representa muito para mim, pois significa oportunidades, não somente de desenvolvimento profissional, mas também um desenvolvimento humano com cada pessoa que conhecemos na confraria, como se fosse um novo universo, no qual podemos apresentar e também ensinar e essa troca é o significado dessa nova era de trabalhos colaborativos, onde juntos podemos crescer e ir mais longe e isso para mim é a **COP.49**.



## Matheus Freitas

Passou a integrar a confraria a partir de dezembro de 2024, Matheus Freitas, sócio da **APS Equipamentos Grupos Geradores** e considera estratégico estar em um grupo seletivo como a **COP.49**.

Fazer parte da **COP.49** é sinônimo de integrar um grupo seletivo de empresários, focado em networking, fomentar negócios e o mercado, além de conteúdos e conhecimentos que agregam o nosso desenvolvimento pessoal e profissional.

# COP.49 Visita



**OQTour** é uma plataforma de turismo gastronômico regional, que conecta usuários a experiências únicas em restaurantes, cafeterias, vinícolas e outros estabelecimentos locais. Utilizando tecnologia para mapear, organizar e promover visitas estratégicas, o OQTour tem como objetivo valorizar a cultura gastronômica das cidades, impulsionar o consumo local e gerar visibilidade para os parceiros comerciais.

Através de um sistema digital de gestão de visitas, marketing e integração com influenciadores regionais, o **OQTour** transforma dados em estratégias eficazes de promoção. O objetivo é criar um ecossistema sustentável onde tecnologia e gastronomia se unem para movimentar a economia, fortalecer marcas locais e proporcionar experiências autênticas para os usuários.

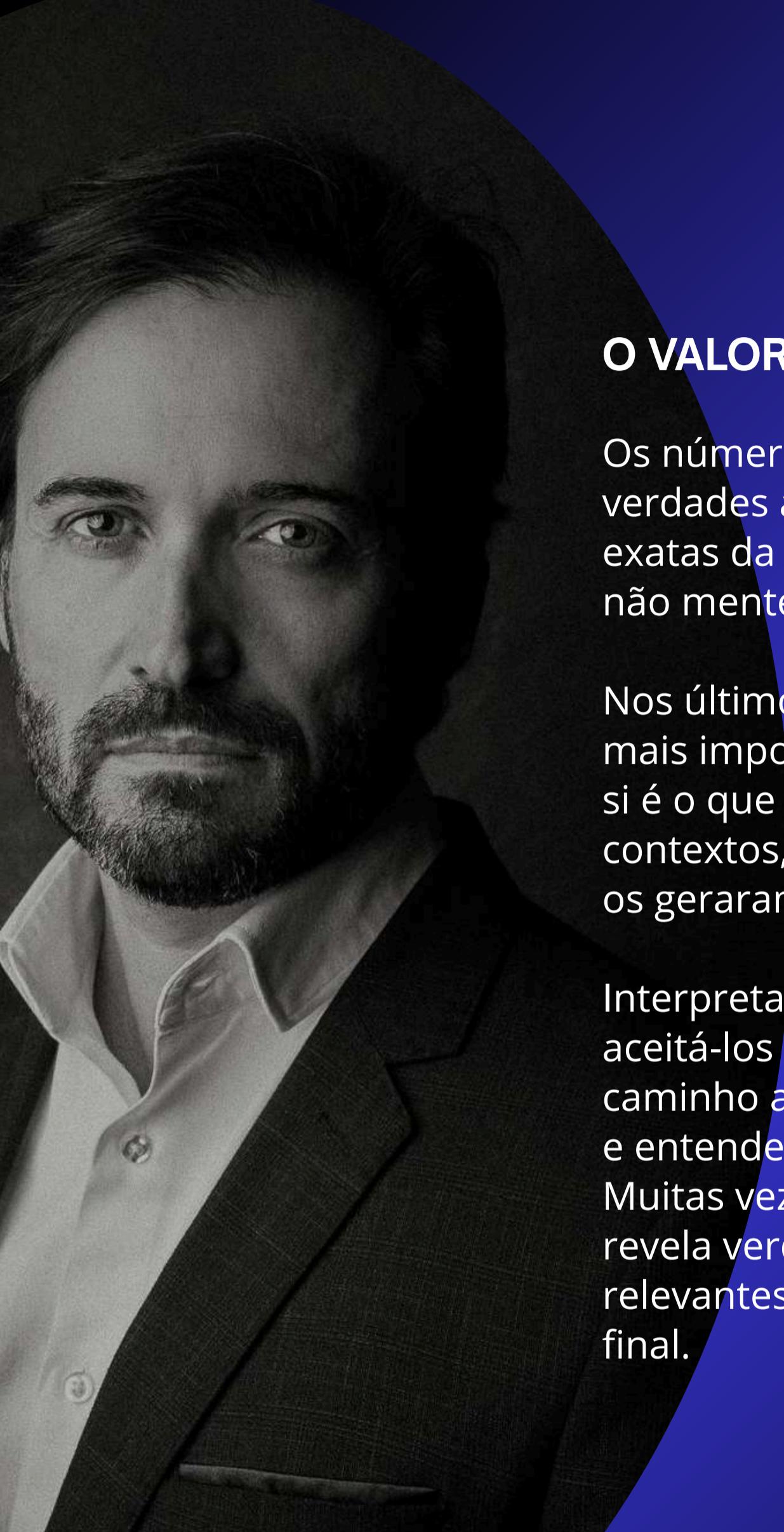
Integrantes **COP.49:** Rua Israel, 1011-E, Presidente Médici, Chapecó/SC  
**Kauê Amarante Rigon** (49) 99159-9671 - [www.app.oqtour.com.br](http://www.app.oqtour.com.br) - @oqtour

A **Engeágil** é especialista em projetos de instalações complementares e compatibilização BIM. Nossa diferencial é a possibilidade de integração dos projetos em BIM (Modelagem da Informação da Construção) com o canteiro de obras. São mais de 300 mil m<sup>2</sup> projetados e mais de 10 anos de experiência em execução de edifícios, projetos e compatibilização. Dessa forma, oferecemos um serviço personalizado ao cliente e facilitamos as tomadas de decisões na fase mais crítica da obra: a execução.

Nosso propósito é agilizar processos, garantir excelência e economia em sua obra, fazendo com que a engenharia seja efetivamente aplicada na construção civil, da concepção à execução, através de projetos precisos, que geram menos retrabalhos, controle e satisfação a nossos clientes.

Sua obra sob controle!

Integrante **COP.49:** Centro Empresarial Patriarca - Rua Condá, 1154E  
**Mateus Felippi** (49) 99166-5542 - [www.engeagil.com.br](http://www.engeagil.com.br) - @engeagil



## Recado do Luciano

### O VALOR POR TRÁS DOS NÚMEROS

Os números costumam ser vistos como verdades absolutas, representações exatas da realidade — afinal, "os números não mentem", certo? Mas será mesmo?

Nos últimos anos, tenho aprendido que mais importante do que os números em si é o que está por trás deles: as situações, contextos, circunstâncias e decisões que os geraram.

Interpretar os números não é apenas aceitá-los como estão, mas refazer o caminho até eles, questionar suas origens e entender o cenário que os moldou. Muitas vezes, esse olhar investigativo revela verdades mais profundas e relevantes do que o próprio resultado final.

# Artigos

## Dicas para otimizar o seu processo de vendas

### 1. Siga um processo

Nenhuma venda acontece por acaso, há sempre um processo que precisa ser seguido.

### 2. Seja um bom planejador

Seja organizado para sempre honrar os seus compromissos e se mostrar preparado para atender às demandas de seus clientes.

### 3. Use toda a ajuda que puder encontrar

Observe profissionais mais experientes, peça conselhos quando for apropriado e não tenha vergonha em pedir ajuda que possa facilitar seu trabalho.

### 4. Conheça seu produto

Faça questão de conhecer todos os detalhes do produto ou serviço que vende, pois isso é essencial para passar confiança aos clientes.

### 5. Conheça seu cliente

Conhecendo melhor o seu cliente é possível personalizar sua abordagem e focar nos pontos mais sensíveis para conversão da venda.

### 6. Demonstre empatia

Ninguém gosta de lidar com uma pessoa que só pensa em si mesmo e quando o vendedor não leva em conta a situação do cliente é essa imagem que passa.

### 7. Seja mais persuasivo

O poder de convencer as pessoas é uma arte que vai transformar da água para o vinho o seu potencial de vendas.

### 8. Seja honesto

Seja honesto com os clientes, mesmo que lhe custe uma venda, isso é credibilidade.

### 9. Aprenda a ouvir

Não seja aquele vendedor que fala demais tentando impressionar, aprenda a ouvir o que o cliente tem a dizer.

### 10. Se aprimore na arte do follow-up

As vendas não acontecem sempre no primeiro contato, com isso o follow up é fundamental para manter o interesse do prospect até o fechamento

### 11. Se posicione como especialista

Talvez a sua oferta nem seja tão boa quanto a de um concorrente, mas a sua abordagem e a forma como gera valor para o seu cliente durante o processo podem ser decisivos.

### 12. Trabalhe para o sucesso dos seus clientes

Não seja um vendedor comum, que trabalha somente para a venda, seja diferenciado e trabalhe para o sucesso do seu cliente.

### 13. Se mantenha bem informado

Não existe técnica infalível, que funcione para sempre, por isso, nunca pare de se qualificar.

### 14. Saiba trabalhar o pós-venda

Um pós veda bem feito pode resultar em novas vendas, sendo isso até 5 vezes mais barato do que buscar um novo cliente.

### 15. Meça seus esforços

Meça tudo que for relevante para o seu sucesso com as vendas, utilizando indicadores para ter uma visão isente e real do seu desempenho.



**Fábio Luiz Furtado**

Idealizador da **COP.49**, especialista em gestão comercial e vendas

# Recordando

