

CONEXÃO.49

COP.49

Uma confraria onde empresários
criam oportunidades

Newsletter COP.49

Mês: maio / 2025

Edição: 002

contato@cop49.com.br

www.cop49.com.br

(49) 99914-3551

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

EVOLUÇÃO

ABRIL MOSTROU A FORÇA
DA **COP.49** NO OESTE
CATARINENSE

COP
49

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES

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 SURTIU?

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

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49



FÁBIO LUIZ FURTADO

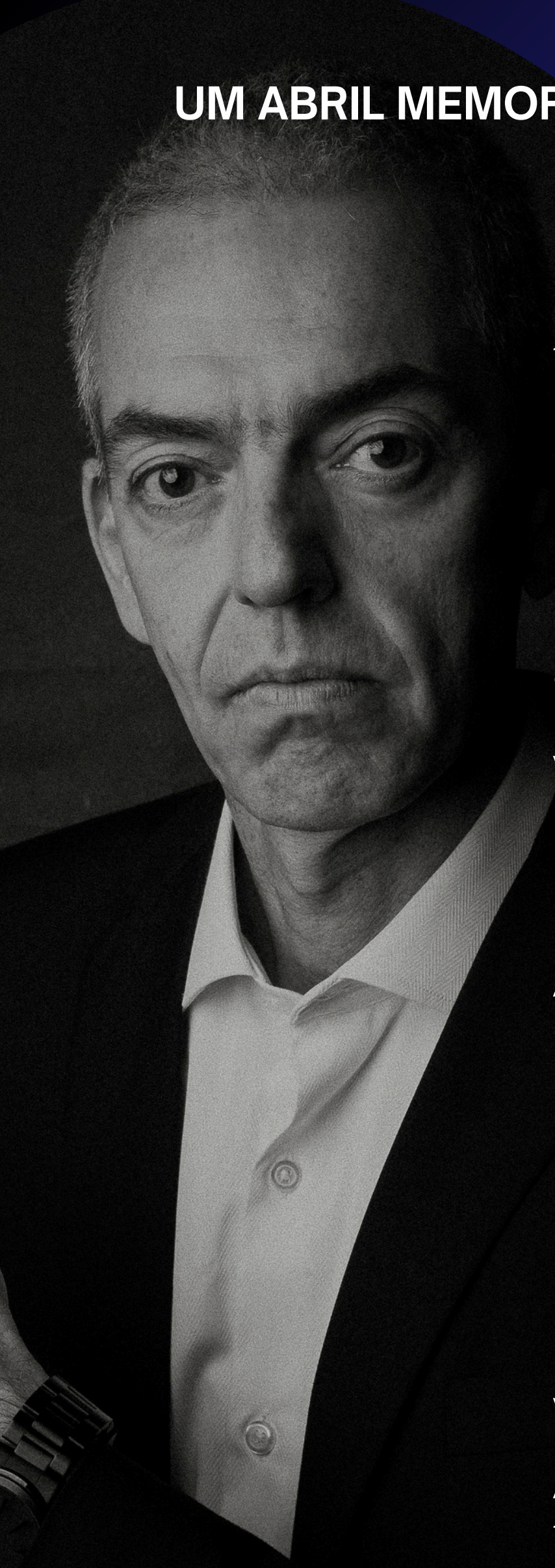
Idealizador e sócio da **COP.49**, especialista em gestão comercial e vendas. Sócio da Consulting Now Chapecó. Palestrante, instrutor e consultor credenciado ao Sebrae/SC. forte atuação associativista, onde foi diretor da FIESP, CEJESC e CONAJE.

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.



O mês de abril foi especial para a COP.49, um marco real na nossa jornada como confraria de empresários, comprometidos com o crescimento, a troca de experiências e o fortalecimento de conexões de alto nível.

Celebramos em grande estilo o aniversário da COP.49, em um evento que reuniu mais de 100 empresários da região. A noite foi marcada por um debate inspirador com líderes da região Oeste de Santa Catarina, além de mais duas palestras de que trouxeram conteúdo estratégico e reflexões valiosas sobre o futuro dos negócios. Encerramos o encontro com um jantar de confraternização e networking, fortalecendo laços e gerando novas oportunidades entre os participantes.

Além da celebração, abril foi repleto de outras experiências marcantes, como a visita técnica à Irani Celulose, a convite do integrante Pablo Orlandini, onde conhecemos de perto os processos e estrutura de uma das grandes referências da indústria estadual. Tivemos também uma experiência de degustação exclusiva no AKKÔ Izakaya, bar típico japonês comandado pelo integrante Nelson Akimoto, que proporcionou uma verdadeira imersão gastronômica.

As visitas às empresas dos membros da confraria também seguiram a todo vapor, aprofundando o conhecimento mútuo e fomentando oportunidades de colaboração concreta.

E vem muito mais, com novidades e projetos preparados para os próximos meses, consolidando a COP.49 como um espaço único de desenvolvimento empresarial, troca de conhecimento e relacionamento estratégico.

Seguimos juntos, conectados e comprometidos com o crescimento coletivo!

Recado do Fábio

Agenda COP.49

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

Agenda de MAIO / 2025

ATIVIDADE	LOCAL
13º Encontro Mensal	Nordus Pub

COP.Cast49

Um podcast de oportunidades

www.youtube.com/@COPcast.49



12º Encontro Mensal e aniversário da COP.49

No último dia 29/05 aconteceu o maior evento já realizado pela **COP.49** em comemoração ao aniversário de primeiro ano da confraria. O evento aconteceu no Hotel Kindermann e contou com a presença de aproximadamente 120 empresários, dos mais diversos segmentos de atuação.

O evento teve uma programação especial, com muito conteúdo, networking estratégico e confraternização, com uma grande interação entre todos os participantes.

Para homenagear quem faz a **COP.49**, os integrantes ativos da confraria tiveram seus ingressos e jantar garantidos e gratuitos e além desses, participaram do evento convidados especiais, autoridades e ainda foram disponibilizados ingressos para empresários participarem e conhecerem mais sobre a confraria.

Com uma meta de 30 ingressos a procura foi muito grande e vendidos 45 ingressos, que tiveram quantidade limitada devido ao espaço disponível, mas mostrando o quanto a **COP.49** chama atenção e desejo em participar, viabilizando a realização de novos eventos de maior porte.

Com a temática “Os grandes do Oeste Catarinense” a **COP.49** mostrou que nossa região não precisa esperar nada e ninguém para fazer acontecer, os protagonistas estão aqui.

A programação contou com as boas vindas e palestra inicial do idealizador da **COP.49**, Fábio Furtado, empresário do segmento de consultorias e sócio da Consulting Now Chapecó, que falou sobre “Como criar conexões que aceleram resultados”, mostrando a importância de um networking estratégico para os seus objetivos pessoais e profissionais e também de estar em ambientes que proporcionem isso, como é o caso da confraria.

Logo após teve início um debate com líderes de alguns segmentos estratégicos da economia da região, mediado pelo empresário Luciano Grunitzhy, sócio da **COP.49** e proprietário da Magazine Médica, o maior e-commerce de produtos médicos do Brasil e que contou com a presença dos empresários Natalia Rezzadori (RZ Rezzadori), Milton Sordi (Santa Maria Imóveis), Leandro Sorgatto (UCEFF / Lassberg) e Eduardo Rissotto (Sicoob Maxicrédito) que, além de se apresentarem e seus negócios, proporcionaram a todos um debate de alto nível sobre a realidade econômica da nossa região, que com certeza agregou muitas informações aos participantes do evento.

Últimas Atividades

12º Encontro Mensal e aniversário da COP.49

Após o debate, tivemos ainda a palestra da empresária Tamara Tibolla, sócia da **COP.49** e proprietária da TT Marketing Digital, que mostrou, com muita propriedade, como “Empresários que crescem, empresas que aparecem”, enfatizando a importância de um posicionamento efetivo dos empresários para alavancar os resultados de suas empresas.

Para um fechamento em grande estilo, após essa programação de alto nível, os participantes foram brindados com um jantar de ótima qualidade disponibilizado pelo Hotel Kindermann e com isso aproveitar esse momento de confraternização para fazer novos contatos e ampliar seu networking.

Toda essa programação, estrutura, áudio, vídeos, convidados e tudo mais oferecido no evento foi possível pelo apoio especial de, mais que patrocinadores, parceiros efetivos da **COP.49**, que foram a **CERTA** Corretora de Seguros, o **SEBRAE**, a Gráfica **CODE** e a **APS** Geradores, que acreditaram no evento e colocaram suas marcas em evidência com toda a movimentação que o aniversário da **COP.49** gerou.

Por tudo isso e pela certeza do sucesso e viabilidade, o aniversário da **COP.49** passará a fazer parte do calendário de eventos, se tornando o maior evento a cada ano, celebrando o crescimento da confraria, dos empresários e empresas que integram a mesma.

Então, aguardem que em 2026 vem muito mais, maior e melhor ainda!



Últimas Atividades

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

12º Encontro Mensal e aniversário da COP.49



Últimas Atividades

Visita Técnica na Irani Embalagens

Também em abril, a convite do integrante da **COP.49** Pablo Orlandini, estivemos na Irani Papel e Embalagem para conhecer melhor dessa indústria, referência nacional no segmento. Com uma estrutura impressionante, foi uma visita técnica de alto nível e com muito conhecimento e com a possibilidade de prepararmos uma visita técnica para um grupo maior de integrantes da confraria.



Integrantes da COP.49 participam de degustação no AKKO Izakaya

Em mais uma atividade realizada no mês de abril, mais de 25 integrantes da **COP.49** estiveram no AKKÔ Izakaya, um bar típico japonês, que será inaugurado em maio e pertence ao integrante da confraria Nelson Akimoto, que proporcionou ao grupo uma degustação completa de tudo que será oferecido pelo estabelecimento, uma ótima novidade em Chapecó.



VOCÊ GERE UM NEGÓCIO DE CAC OU DE LTV? E ISSO MUDA O QUÊ?

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49



Organizar nosso primeiro evento aberto na **COP.49** foi uma experiência intensa — não só pelo trabalho envolvido, mas pelo tipo de mentalidade que ele exigiu.

Até então, minha vivência como empresária era mais pautada em modelos de negócio de LTV — ou seja, aquele em que o lucro vem ao longo do tempo, pela recorrência e permanência do cliente. O tipo de operação que se constrói com relacionamento, confiança e visão de longo prazo.

Mas, um evento, como o que realizamos, se aproxima muito mais de um negócio de CAC — em que o resultado financeiro depende diretamente da performance de aquisição. Você precisa vender agora. Vender bem. E controlar o quanto gasta para isso. O lucro está no presente, e não no contrato que se estende por meses.

Essa mudança de perspectiva me fez pensar: quantos empresários operam sem considerar esse aspecto do modelo de negócio que estão construindo?

À medida que os mercados exigem mais eficiência, essa consciência deixa de ser um diferencial e passa a ser requisito. Porque entender seu modelo, sua dinâmica financeira e seu ciclo de vendas não é luxo. É sobrevivência.

Empresários que adequam sua atuação sobre isso não só controlam melhor seus riscos, como também criam estratégias mais consistentes e sustentáveis.

E esse, talvez, seja parte do maior movimento que citei no evento: a profissionalização da mentalidade empreendedora.

Recado da Tamara

O que dizem nossos integrantes



Lino Savian

Integrante da **COP.49** desde 2024, Lino Savian, sócio da Savian Consultoria e da Castelo Lúdico, enfatiza que foi um convite especial participar da confraria e porque participa.

Tomei a decisão em participar da **COP.49** começou por ser uma confraria de oportunidades que permite fortalecer o relacionamento com os empresários que integram a confraria e para contribuir e aprender cada vez mais.

Willian Wesendonck

Participando desde o primeiro Encontro da **COP.49** e um dos nossos integrantes mais ativos, Willian Wesendonck, sócio da Luthier, compartilhou um pouco sobre o que sente e da importância em participar do ecossistema da **COP.49**



“A **COP.49** representa um espaço de networking onde é possível se conectar com empresários dos mais diversos setores, entender diferentes realidades, aprender muito, compartilhar conhecimentos e também rever amigos e confraternizar.

CERTA CORRETORA DE SEGUROS



Integrantes **COP.49:**
Emerson Schneider

Av. Getúlio Vargas, 1403-N, Sala 201
Centro, Chapecó/SC
(49) 3321-1100

certa@certacorretoresseguros.com.br

Desde 1987, é uma administradora e corretora de seguros e certificação digital, com sede em Chapecó e que tem como proposta funcionar como um centro de soluções integradas em seguros, com uma ampla gama de produtos e serviços., oferecendo ao cliente, seja qual for o perfil, soluções sob medida, que atendam a todas as necessidades na área de seguro pessoal, empresarial e de certificação digital.

Com uma equipe especializada e em constante atualização e o melhor custo benefício para suas necessidades, invista em conforto, tranquilidade, segurança e fique seguro na Certa.

COP.49 Visita

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49



APS EQUIPAMENTOS

Integrantes **COP.49:**
Matheus Freitas

Rua Genova 98 sala 204
(49) 99138-1820 -
contato@apsequipamentos.com

Distribuidor autorizado da Himoinsa para o RS e Oeste de SC, com matriz em Canoas e filial em Chapecó, é especializada no comércio de grupos geradores e na entrega de solução completa de todo o sistema.

Com uma equipe altamente qualificada, atua em todos os segmentos, com missão de prestar um serviço de venda consultiva, implantação e pós-venda ativa em grupos geradores, construindo assim uma relação de confiança e credibilidade junto ao mercado.

A Himoinsa do Brasil é multinacional espanhola, especializada no desenvolvimento e fabricação de grupos geradores. Possui nove fábricas em todo o mundo, sendo uma no Brasil, localizada em Betim, com fabricação de grupos geradores 100% nacional.

Um novo jeito de imprimir histórias, onde cada trabalho é mais do que tinta no papel, é um registro de momentos únicos, pensados para valorizar o que realmente importa e movidos por um propósito: entregar soluções autênticas que agregam valor à vida das empresas.

Especializada em pequenas e médias empresas, entendemos as necessidades de quem busca qualidade, agilidade e comunicação visual que realmente faça a diferença. Por isso, mais do que uma gráfica, somos parceiros criativos de quem quer crescer com identidade e impacto.

Somos uma gráfica digital moderna, acessível e conectada com o agora, no caminho para ser referência no Oeste catarinense. Aqui na CODE, imprimir é registrar histórias. E as boas histórias merecem ser bem contadas.



GRÁFICA CODE

Integrantes **COP.49:**
Lucas Paganini

Av. Nereu Ramos, Centro -
Chapecó/SC
(49) 92000 6911 -
contato@graficacode.com

COMO PREPARAR O SER PARA TER

Hoje o meu recado é sobre preparar o SER para TER.

Via de regra nos pegamos pensando em nossos negócios, como se eles não fossem uma extensão de nós mesmos, aí o foco fica na consequência, e não na causa.

Vou repetir aqui a pergunta que a Tamara fez na sua palestra no aniversário da COP.49: Quando foi a última vez que você deixou de olhar um pouco para sua empresa e olhou para você?

Sim, você que é ou deveria ser o grande arquiteto da coisa toda.

Quando nos tornamos melhores, tudo ao nosso redor melhora, então, foco na evolução profissional, técnica, mas, principalmente, dos valores morais humanos.

Abraço a todos!

A black and white portrait of a man with a beard and mustache, wearing a suit jacket over a light-colored shirt. The portrait is partially obscured by a dark blue circular shape on the right side of the page.

Recado do Luciano

Qual o tipo de venda do seu negócio?

Qualquer negócio é baseado em vendas, de produtos ou serviços, e conhecer os tipos de vendas é fundamental para posicionar o seu negócio e direcionar a sua força de vendas para obter os melhores resultados.

Começando pelo princípio básico de uma venda, onde "sem uma necessidade não há uma venda", as necessidades podem ser várias, desde uma simples caixa de leite até um complexo sistema de gestão empresarial e isso define o tipo de venda e como a mesma deve ser trabalhada para que tenha efetividade com os seus clientes.

De forma macro, as vendas podem ser Simples ou Complexas! As vendas Simples são as realizadas por vendedores no varejo, por exemplo, como mercados ou lojas, aonde o cliente vai interessado em um determinado produto ou serviço e o vendedor tem que convencê-lo a comprar naquele momento, basicamente vendas de fechamento ou alto impacto e as vendas de estoque, que criam urgência nos compradores e diminuem a interação e o tempo de transação.

Já as vendas Complexas são aquelas que precisam de vários processos e metodologia para que aconteçam e onde o vendedor exerce um papel consultivo, identificando e focando na necessidade (dor) do cliente e direcionando para a solução através de seu produto ou serviço. Sendo que para isso é necessário conhecer muito bem as dores do cliente, além de ter conhecimento da solução que está sendo vendida, para que seja a ideal para essa dor do cliente.

As vendas Simples são de curta duração e tem o seu fechamento no momento da interação, já as Complexas podem se prolongar por um tempo maior e com a necessidade de várias interações de venda. Por isso é importante saber montar e gerenciar a sua equipe de vendas, identificando corretamente o perfil de cada vendedor e principalmente, treinando corretamente a sua equipe para o tipo de venda do seu negócio, sabendo os estágios que essa venda requer e com isso poder cobrar e atingir os resultados esperados e após isso ter um planejamento correto para as interações de vendas.

Nem sempre a força de vendas é qualificada corretamente para o tipo de venda de determinada empresa e os vendedores são cobrados por resultados que não poderão alcançar, pois, bons vendedores não são feitos apenas de características pessoais, mas sim de qualificação correta e aperfeiçoamento constante para às características do seu negócio e principalmente, para às necessidades dos seus clientes.

Saber se posicionar nesse ambiente de vendas vai permitir o sucesso do seu negócio, evitando dores de cabeça desnecessárias com sua equipe de vendas e garantindo mais resultados para os seus vendedores e a sua empresa.



Fábio Luiz Furtado

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

Recordando

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

