

Revista oficial da **COP.49**

CONEXÃO.49

Mês: **julho / 2026**

Edição: **013**

PARCERIAS QUE GERAM OPORTUNIDADES E RESULTADOS

COP.49 e Outback Steakhouse
juntam forças para criar
experiências e conexões que
movimentam o ecossistema
empresarial da nossa região.



NETWORKING

Conexões que
transformam negócios
e geram resultados.



CIRCUITO COP.49

Visitas técnicas que
fortalecem relações
e geram oportunidades.



PODCAST COP.49

Histórias inspiradoras
de quem move
o oeste catarinense.

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES
**COP
49**

JUNTOS SOMOS
+FORTES
+CONECTADOS
+RESULTADOS

✉ contato@cop49.com.br

🌐 www.cop49.com.br

📞 (49) 99925-0680

📷 @49.cop

📍 Chapecó/SC



OUTBACK PÁTIO SHOPPING
AV. FERNANDO MACHADO-D, 4.000
HORÁRIO FUNCIONAMENTO:
SEGUNDA A DOMINGO - 11:30 ÀS 22:00

O INCONFUNDÍVEL

Sabor de Outback



OUTBACK
STEAKHOUSE

Economia, política e empreendedorismo do ponto de vista de quem lidera o Brasil de hoje e dos próximos anos.



Assine o ENI Clube
e garanta seu lugar
no Money Week 2026

CONEXÃO DE
ALTO IMPACTO



CONTEÚDO
DE ALTO NÍVEL

MONEY
WEEK
2026



27 e 28 de agosto de 2026

Balneário Camboriú - Santa Catarina

moneyweek.com.br

Assine o ENI Clube
e garanta seu lugar
no Money Week 2026

rede social ENI

REALIZAÇÃO: **ENI**

O FUTURO DO BRASIL É ASSUNTO PARA AGORA

Alguns dos nomes confirmados no Money Week 2026
27 e 28 de agosto em Balneário Camboriú/SC



Paulo Guedes

Ministro da Economia (2019-2022)



Mansueto Almeida

Economista-chefe do BTG Pactual e
Secretário do Tesouro Nacional (2018-2020)



Daniella Marques

Ex-presidente da Caixa Econômica Federal e
Cofundadora do Pra Elas

EDIÇÃO

EQUIPE CHAPECÓ:

Fábio Furtado

Tamara Tibolla

Luciano Grunitzhy

EQUIPE CONCÓRDIA:

Paulo Gonçalves

TIRAGEM:

1000 unidades

Digital e Impresso

PATROCINADORES NESSA EDIÇÃO

Outback Steakhouse

EQI Investimentos

DIRETOR / RESPONSÁVEL:

Fábio Furtado

REVISÃO:

Tamara Tibolla

Luciano Grunitzhy

CAPA:

Tamara Tibolla, Luciano Grunitzhy,
Thayron Vargas e Fábio Furtado
COP.49 e Outback Steakhouse

IMPRESSÃO:

Gráfica CODE



contato@cop49.com.br



www.cop49.com.br



(49) 99925-0680



@49.cop



Chapecó/SC



SUMÁRIO

SOBRE A COP.49	6	CIRCUITO COP.49	18
AMBIENTE	7	DEPOIMENTOS	19
EQUIPE COP.49	8	RECADO DO LUCIANO	20
AGENDA	9	CADERNO CONCÓRDIA	22
RECADO DO FÁBIO	10	RECADO DO PAULO	23
NOVIDADES	11	ENCONTRO CONCÓRDIA	24
ENCONTRO CHAPECÓ	13	ARTIGO	26
RECADO DA TAMARA	15		
REPORTAGEM	16		

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 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 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.

RELACIONAMENTO + AMBIENTE = OPORTUNIDADES



COP.Geral

Comunidade exclusiva para os membros no Whatsapp



COP.49 Apresenta

A **COP.49** vai na empresa, conhece e divulga



CONEXÃO.49

A newsletter mensal da **COP.49**



Encontros Mensais

Celebre as conquistas de cada mês com a confraria



Circuito COP.49

Receba um grupo da **COP.49** em sua empresa para uma visita técnica



COP.Cast

O podcast mensal da **COP.49**,
www.youtube.com/@COPcast.49



Hotseats

Apresente a dor da sua empresa e grupo presente sugere soluções



Aniversário COP.49

O maior evento da confraria.



COP.Card

Exclusivo e personalizado para otimizar o seu networking



COP.10 Milhões

Clube exclusivo para membros que faturam mais de 10 milhões

Equipe COP.49



FÁBIO LUIZ FURTADO

Referência em gestão comercial, vendas e networking empresarial
@fabioluizfurtado

Idealizador e sócio da **COP.49**, consultor especialista em gestão comercial e vendas. Sócio da Consulting Now Chapecó. Palestrante, instrutor e consultor credenciado ao Sebrae/SC, reconhecido em 2024 entre os 10 melhores do país. Foi diretor da FIESP, CEJESC e CONAJE.

TAMARA TIBOLLA

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

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



LUCIANO GRUNITZHY

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

Sócio e fundador 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.

PAULO GONÇALVES

Jornalista referência em política regional, negócios e empreendedorismo
@paulopgweb

Coordenador da **COP.49** na unidade de Concórdia/SC, é jornalista, radialista e comentarista referência e reconhecido por cobrir as notícias locais, política regional e entrevistas focadas em negócios e empreendedorismo, atuando pela Rádio Rural FM e TV Concórdia.



Agenda julho / 2026

DIA	ATIVIDADE	LOCAL
15/07	Circuito COP.49	Vestor Capital
21/07	05º Encontro Mensal	Concórdia
29/07	27º Encontro Mensal	Chapecó

Agenda agosto / 2026

DIA	ATIVIDADE	LOCAL
05 e 05	COP Academy Imersão em vendas	Chapecó - Vestor Capital -
12/08	Circuito COP.49	Chapecó
18/08	6º Encontro Mensal	Concórdia
26/08	28º Encontro Mensal 1ª parte	Balneário Camboriú
02/09	28º Encontro Mensal 2ª parte	Chapecó - Outback Steakhouse -

Recado do Fábio

Quem Quer Crescer Precisa de Processos,
Não de Sorte



Muitos empresários acreditam que o crescimento de uma empresa depende apenas de vender mais. Na prática, o que sustenta esse crescimento é ter um **processo comercial bem definido, organizado e validado**.



Quando as vendas dependem apenas do talento ou da experiência de uma pessoa, o negócio fica vulnerável. Mas quando existe um processo claro — desde a prospecção até o pós-venda — a empresa ganha **previsibilidade**, melhora a **conversão**, **reduz erros** e consegue **treinar novas pessoas** com muito mais rapidez.



Empresas que desejam crescer, abrir novas unidades, expandir mercados ou aumentar o faturamento precisam de um **modelo comercial** que possa ser **replicado**. Afinal, não se escala imprevisto; escala-se aquilo que funciona e pode ser repetido com **consistência**.



Vale a reflexão:
“Se hoje você precisasse dobrar sua equipe comercial, seus processos estariam preparados para isso?”



Quem documenta, mede e aperfeiçoa continuamente sua operação comercial cria uma **vantagem competitiva difícil de copiar**. E é exatamente essa estrutura que permite crescer de **forma sustentável**, preservando a qualidade do atendimento e os resultados.



Acredito que empresas fortes são construídas com **estratégia, processos e pessoas**. Que todos possam dedicar cada vez mais tempo para fortalecer seus negócios por dentro, criando bases sólidas para uma **expansão consistente**.



@fabioluizfurtado

COP.49 E OUTBACK STEAKHOUSE

JUNTOS PARA CRIAR CONEXÕES E OPORTUNIDADES

A partir do segundo semestre de 2026, o Outback Steakhouse se torna patrocinador oficial da COP.49, Confraria de Oportunidades.

PRINCIPAIS PONTOS DA PARCERIA



3 ENCONTROS OFICIAIS NO OUTBACK EM 2026

Reuniões presenciais que unem networking, experiências e oportunidades de negócios.



COP.CAST NO OUTBACK

Todos os episódios do podcast oficial da COP.49 até o final de 2026 serão gravados nas unidades do Outback, com mais qualidade, visibilidade e identidade.



VANTAGENS EXCLUSIVAS PARA MEMBROS

Benefícios especiais no Outback em eventos da confraria e em experiências fora deles.



FORTELECIMENTO DO NETWORKING

Ambiente acolhedor e descontraído para gerar conexões de alto nível entre empresários da região.



EXPANSÃO E CREDIBILIDADE

Parceria que reforça a força, a relevância e o posicionamento da COP.49 no ecossistema empresarial de Santa Catarina.

A COP.49, Confraria de Oportunidades, acaba de anunciar uma das mais importantes parcerias de sua trajetória. A partir deste segundo semestre de 2026, o Outback Steakhouse, uma das maiores e mais reconhecidas redes de restaurantes temáticos do mundo, passa a ser patrocinador da COP.49.

A parceria representa um novo momento para a confraria, reforçando seu compromisso em proporcionar experiências diferenciadas, fortalecer o networking de alto nível e ampliar o relacionamento entre empresários da região Oeste de Santa Catarina.

Outro grande diferencial da parceria é o pacote de vantagens destinado aos integrantes da COP.49. Os membros passarão a contar com benefícios exclusivos no Outback, tanto durante os eventos promovidos pela confraria quanto em experiências realizadas fora deles, fortalecendo o relacionamento entre a marca e a comunidade empresarial.

Para a diretoria da COP.49, a chegada do Outback como patrocinador simboliza o reconhecimento da força e da credibilidade que a confraria conquistou em pouco tempo.

“Ter uma marca global como o Outback ao nosso lado demonstra que estamos construindo uma comunidade empresarial sólida, relevante e capaz de conectar grandes empresas a grandes empresários. Mais do que um patrocínio, esta é uma parceria que proporcionará experiências memoráveis e benefícios concretos para todos os integrantes da COP.49.

— FÁBIO FURTADO, IDEALIZADOR E SÓCIO DA COP.49

A iniciativa faz parte da estratégia de expansão da COP.49, que segue investindo em novos parceiros, experiências premium e oportunidades que fortaleçam o ambiente de negócios entre seus membros. Com uma programação cada vez mais robusta e patrocinadores de destaque, a confraria consolida seu posicionamento como uma das principais comunidades de networking empresarial de Santa Catarina.

COP.49 e EQI Investimentos

firmam parceria e levam empresários ao maior evento de finanças do Brasil

A COP.49 segue fortalecendo seu ecossistema de negócios e anuncia mais uma importante parceria estratégica para seus integrantes. A confraria acaba de oficializar uma colaboração com a EQI Investimentos, uma das corretoras de investimentos que mais crescem no Brasil, ampliando o acesso dos empresários da confraria a conhecimento, networking e oportunidades de alto nível.



+80 mil
clientes

Reconhecida por sua trajetória de crescimento.



R\$ 57 bilhões
sob custódia

Administra mais de R\$ 57 bilhões em ativos sob custódia.



Uma das principais referências do mercado financeiro brasileiro.

BENEFÍCIO EXCLUSIVO PARA INTEGRANTES COP.49

50% de desconto no Money Week

Como primeiro grande benefício da parceria, os integrantes da COP.49 poderão participar da 12ª edição do Money Week, considerado o maior evento de finanças do Brasil, com 50% de desconto no valor do ingresso.



MONEY WEEK 2025

27 E 28 DE AGOSTO

BALNEÁRIO CAMBORIÚ/SC

O evento reunirá grandes nomes do mercado para debater os principais temas que impactam o futuro do país. A programação contempla palestras e painéis sobre economia, política, investimentos, inovação e empreendedorismo, sempre sob a perspectiva de quem lidera e influencia os rumos do Brasil nos próximos anos.



NOMES CONFIRMADOS

Paulo Guedes, Daniella Marques, Mansueto Almeida, Professor Hoc, Augusto Nunes, Caio Coppolla, Leandro Karnal, Juliano Custodio, Ernest Scheyder e Howard Marks.

Confira a programação completa:

moneyweek.com.br



Nosso propósito é conectar empresários às melhores oportunidades de crescimento. Ter a EQI Investimentos como parceira significa aproximar nossos integrantes de um dos maiores players do mercado financeiro nacional e proporcionar acesso privilegiado a um dos eventos mais relevantes do país."

— FÁBIO FURTADO,
IDEALIZADOR E SÓCIO DA COP.49



Além do benefício exclusivo para o Money Week, a parceria abre caminho para novas iniciativas conjuntas entre a COP.49 e a EQI Investimentos, incluindo eventos, conteúdos, experiências e ações voltadas ao fortalecimento da cultura de investimentos, planejamento patrimonial e desenvolvimento empresarial.



A chegada da EQI amplia o portfólio de parceiros estratégicos da COP.49 e reafirma o compromisso da confraria em conectar seus integrantes às principais empresas, especialistas e oportunidades do mercado brasileiro.

SOBRE A COP.49

A COP.49 é uma confraria empresarial que reúne empresários, dos mais diversos segmentos e portes, com o propósito de gerar conexões estratégicas, compartilhar conhecimento e impulsionar negócios. Por meio de encontros mensais, eventos, podcasts, visitas empresariais e parcerias exclusivas, a COP.49 promove um ambiente de relacionamento qualificado e desenvolvimento contínuo para seus integrantes.

Como foi o último Encontro Mensal da COP.49



27º Encontro Mensal
29 de julho de 2025



Chapécó / SC



Casa cheia!
Muito conteúdo
e networking.



No último dia 29 de julho aconteceu o **27º Encontro Mensal da COP.49** em Chapécó. Um encontro especial, com casa cheia e muito conteúdo e networking.



A programação já começou na recepção dos convidados, com uma mesa de antepastos, dando as boas-vindas, além de drinks exclusivos para as mulheres presentes.



Nesse evento anunciamos duas parcerias especiais, enfatizando o crescimento da confraria e das vantagens de ser integrante. Começando com o **Outback Steakhouse**, que passa a ser **patrocinador oficial da COP.49**, garantindo um pacote de benefícios exclusivos para os integrantes, reforçando o compromisso da COP.49 em levar experiências diferenciadas e fortalecer o networking em um ambiente leve, além disso, serão realizados, dentro do espaço do Outback, **três encontros mensais** e a gravação de **seis COP.Cast**, o podcast oficial da COP.49, ainda em 2026.



Anunciamos também a parceria com a **EQI Investimentos**, uma das maiores corretoras de valores do Brasil, com mais de 80 mil clientes e R\$ 57 bilhões de ativos em custódia e como, primeiro benefício, os integrantes da COP.49 terão **50% de desconto** para participar da **12ª Edição do Money Week**, o maior evento de finanças do Brasil, com nomes confirmados como Paulo Guedes, Mansueto Almeida e Daniella Marques. O evento ocorrerá dias **27 e 28 de agosto em Balneário Camboriú** e a COP.49 está organizando a ida de um grupo de empresários.



Tivemos ainda um workshop sobre vendas, com o idealizador e sócio da COP.49, **Fábio Furtado**, que falou sobre **"Como vender mais sendo empresário"**, com interação ativa com os participantes do evento, que após o workshop continuaram a interação entre todos, reforçando o networking entre integrantes ativos e novos que vieram conhecer melhor a confraria.



CONECTAMOS EMPRESÁRIOS,
GERAMOS OPORTUNIDADES, ACELERAMOS RESULTADOS.



Recado da Tamara



Sobre o risco que quase nunca entra na planilha: o de ficar parado.

Todo empreendedor é treinado para enxergar o risco de agir. Calculamos o investimento, imaginamos a campanha que pode não funcionar, pensamos no dinheiro que entra e pode não voltar. É um reflexo saudável foi ele que manteve muitos de nós de pé em anos difíceis. Mas existe um risco que não aparece em nenhuma planilha: **o de continuar parado. E, no digital, esse é o mais caro de todos.**



Toda operação séria de geração de clientes pelo digital tem uma curva de aprendizado.

Os primeiros meses são de teste, erro e ajuste: descobrir qual mensagem converte, qual público responde, qual oferta faz o telefone tocar. Esse tempo é custo, é inevitável. A única coisa que muda é a que preço você vai pagá-lo.



Mas não acaba por aí, o custo de adquirir um cliente pelo digital não para de subir.

O que há alguns anos custava cinco, dez reais por lead hoje passam fácil dos cinquenta. A mesma curva de aprendizado ficou várias vezes mais cara de pagar.



Quem começou há três anos pagou a matrícula dessa curva mais barata.

Quem começa agora paga a mesma matrícula multiplicada. Já quem começou daqui a dois anos vai olhar para o preço de hoje com a mesma saudade.



Eis a natureza do jogo.

No digital, quase tudo se acumula: os dados sobre quem compra, o reconhecimento da marca, o histórico que ensina o algoritmo a encontrar o seu cliente. É um patrimônio que **rende juros e rende para quem começou antes.** Esperar não congela esse relógio.



Por isso eu costumo dizer que investir no digital não é uma questão de coragem. É de matemática.

Quando a gente enxerga só o risco de agir, a conta parece assustadora. Quando coloca o custo de esperar, ela vira quase óbvia.



Porém não se engane, esse não é um convite a apostar alto.

O medo de investir é legítimo. O ponto não é entrar de cabeça com tudo o que você tem, é começar a aprender antes que aprender fique **mais caro.** Dá para começar pequeno, com um escopo que caiba no que você está disposto a arriscar.



O melhor momento para ter começado foi há alguns anos. O segundo melhor é agora e essa é a única janela sobre a qual você ainda tem controle.

Porque, no fim, o lead mais barato que você vai comprar na vida é o de hoje.



@tamara_tibolla

Qual problema você resolve para o seu cliente?

Na hora de vender, qual o foco que você deve ter? Pergunta fácil de responder? Muitos podem achar que sim! Alguns dirão que é preciso focar em seu produto ou serviço, outros em realizar muitas visitas a clientes para ter mais chances de vender, mas o que todos deveriam se perguntar antes de tudo é, “qual problema ou demanda o meu produto ou serviço pode resolver para o cliente?”.

Tendo essa resposta é que deve ser realizado o planejamento e a estratégia de vendas, aí sim definir como abordar os clientes, planejar visitas e interações de vendas, definir qual seu público-alvo. Conhecer o cliente e o seu processo de compra, é fundamental para definir o processo de venda da empresa, o qual poderá ter grande influência no sucesso do seu negócio.

Nem sempre descobrir o que seu produto ou serviço resolve é colocado em questão dentro da empresa, por acharmos que tendo um bom produto está resolvida a questão e é só começar a vender e faturar, mas nem sempre esse bom produto é o que consumidor precisa e isso pode ser descoberto tarde demais podendo significar o fracasso de seu negócio.

Muitas das principais inovações que temos, não são grandes soluções tecnológicas, e sim inovações em produtos já existentes, criando melhorias que os transformaram em sucesso ou mesmo inovação na forma de vender e disponibilizar esses produtos e serviços aos consumidores. Vejamos os casos do Uber e do Airbnb e que valem bilhões. Mesmo o Uber sendo uma empresa de transporte não têm um carro sequer e o Airbnb uma empresa de hospedagem não possui um quarto pelo menos e vale mais que qualquer rede hoteleira mundial.

Qual problema você resolve para o seu cliente?

Como conseguiram isso? Inovando! Resolvendo o problema do cliente! Utilizar um táxi parece uma tarefa simples, mas em determinados locais e horários pode ser um risco, pode ser caro ou mesmo ficar rodando para encontrar o destino, mas com a utilização pelo aplicativo isso mudou. Você já informa o destino e paga antes de entrar no veículo, não precisa de dinheiro em espécie, o que é mais seguro, já sabe quem virá atender e conta com bons serviços, podendo avaliar no final.

O mesmo acontece com o aplicativo para hospedagem, que não utiliza hotéis, pousadas ou outros locais tradicionais e sim locação de residências, onde os proprietários cadastram seus imóveis e os usuários fazem a locação direta através do aplicativo. São experiências que têm “a cara” desse mundo em constante mudança.

Não importa se o seu produto ou serviço é novo, moderno, conservador, de alta tecnologia ou muito simples, o que importa é o que ele pode resolver para o cliente, pois essa é a razão do cliente comprar alguma coisa. Pense nisso quando for elaborar suas estratégias e principalmente quando for criar uma empresa, um novo produto ou um novo serviço, veja o que você poderá resolver com isso e o quanto o cliente pagaria por essa solução.

Sabendo isso, sucesso e boas vendas!

Circuito COP.49 na Vestor Capital

Encontro exclusivo com **insights, networking**
e **visão estratégica** para o futuro.

A última edição do Circuito COP.49 esteve na Vestor Capital, empresa do integrante da confraria, Renan Roth, que contou mais sobre sua história empreendedora e sobre as perspectivas econômicas.



O Circuito COP.49 é uma das iniciativas que mais gera valor para os integrantes da confraria. A cada edição, os participantes têm a oportunidade de conhecer de perto **empresas referências**, **trocar experiências** e **absorver aprendizados** que impulsionam seus negócios.

Na Vestor Capital, **Renan Roth** recebeu os integrantes e compartilhou sua trajetória empreendedora, os desafios e conquistas ao construir uma empresa sólida e respeitada no mercado financeiro, além de trazer uma **análise qualificada sobre o cenário econômico** atual e as perspectivas para o futuro.

“

Foi uma grande satisfação receber os integrantes da COP.49 na Vestor Capital e compartilhar nossa jornada e visão de futuro. Acredito que momentos como esse fortalecem o ecossistema empresarial e geram conexões que vão muito além do networking.”

– **RENAN ROTH**
SÓCIO E FUNDADOR DA VESTOR CAPITAL



INTERAÇÃO DIRETA COM O EMPREENDEDOR

Troca de experiências e aprendizados que geram impacto real nos negócios.



CONTEÚDO RELEVANTE E ATUAL

Perspectivas econômicas e insights para apoiar decisões estratégicas.



NETWORKING DE ALTO NÍVEL

Conexões qualizadas entre empresários de diferentes segmentos.



O Circuito COP.49 permite aos participantes uma interação direta com o empreendedor, sendo uma das atividades preferidas dos integrantes da confraria.

Depoimentos *dos integrantes da* COP.49

A voz de quem vive a experiência de fazer parte de uma confraria que conecta, inspira e gera resultados.

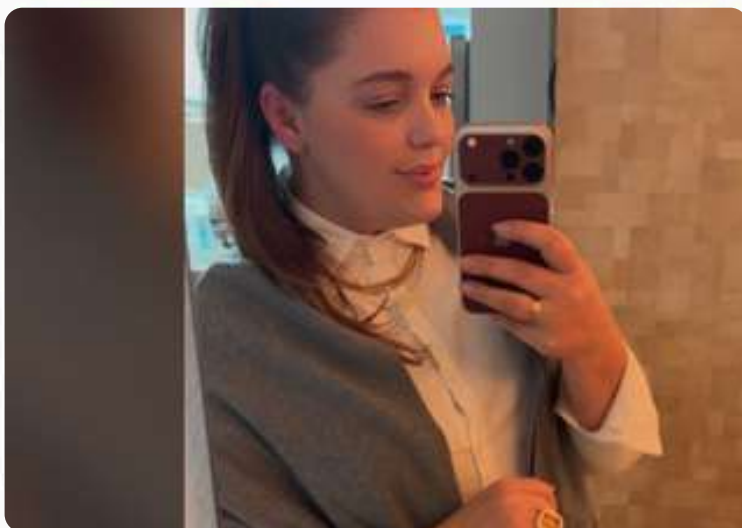


“

Talison André Tecchio, sócio da
Graham Investimentos em Concórdia.

Acredita que, ao entrar em um grupo como a COP.49, no primeiro momento o objetivo é conhecer novas pessoas e hoje, nos negócios, é preciso construir mais relacionamentos, o networking e as palestras agregam muito na geração de conhecimento e no contato com as pessoas certas.

”



“

Mara Von Nolasco, CleanNew Chapecó

Percebe que é um grupo seletivo, com capacitação, desenvolvimento e conexões mais assertivas, a seleção dos membros é o que faz a COP.49 ser diferente, com conexões de peso diferenciado.

”



“

Willian Wesendonck, sócio da Luthier em Chapecó

A COP.49 é uma entidade de confiança e o networking faz muito sentido, onde é possível ver as dificuldades e acertos dos outros, os negócios, mas também amizade e aprender junto.

”



“

Guilherme da Silva, sócio da
HS Consórcios em Concórdia

Entendeu que seria um ambiente diferente dos que já havia participado, leve, com troca de conhecimento de fato, sem ser forçado e vê o negócio como consequência da transmissão de conhecimento, que vem em primeiro lugar.

”

Recado do *Luciano*



s empresas não são movidas
por processos.
São movidas por pessoas.



Processos organizam.
Gestão direciona.
Tecnologia acelera.
Mas nada disso permanece de pé
quando a **energia humana** desaparece.



Existe algo que ainda insistimos em
tratar como abstrato, mas que é mais
real do que muitos indicadores: a energia
que cada pessoa leva para o ambiente.
**Ela inspira ou contamina.
Constrói ou desgasta.
Aproxima ou afasta.**



Um dia entenderemos que essa força
invisível é tão concreta quanto qualquer
patrimônio. Ela não aparece no balanço,
mas determina seus resultados. Não
pode ser tocada, mas **transforma tudo
o que toca.**



É uma realidade metafísica que, cedo
ou tarde, todos os líderes encontram:
o que sustenta uma organização não é
apenas o que ela faz, mas **a energia das
pessoas que a fazem existir.**



Cuide das pessoas.
O restante encontra o seu lugar.

@lucianogrunitzhy

ACADEMY

COP 49

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES

*Todo mês, uma imersão.
Toda imersão, um empresário mais preparado !*

PRIMEIRA TURMA:

Imersão em vendas para empresários
com Fábio Furtado

05.08 e 06.08 | 19h às 22h

20 vagas | Certificado + material de apoio

REVISTA

Conexão.49

REVISTA OFICIAL DA COP.49

ENCARTE ESPECIAL

COP.49

CONCÓRDIA/SC

UMA UNIDADE QUE CONECTA EMPRESÁRIOS
E IMPULSIONA O DESENVOLVIMENTO REGIONAL.



COP
49

CONCÓRDIA/SC

Uma confraria onde empresários criam oportunidades



cop49.com.br



@49.cop

Recado do Paulo



Concórdia é uma das **idades mais fortes economicamente de Santa Catarina**. Com uma economia diversificada, marcada pela força do agronegócio, da indústria, do comércio e de serviços, consolidando como um dos principais polos do Oeste Catarinense.



Mas toda economia forte tem algo em comum: é construída por pessoas que empreendem, inovam, criam oportunidades e, principalmente, **se conectam**.



É justamente nesse cenário que fazer parte da COP.49 se torna uma **decisão estratégica**.



Mais do que um grupo de empresários, a COP.49 é um ambiente onde **relacionamentos geram negócios**, experiências são compartilhadas, desafios encontram soluções e oportunidades surgem de forma natural. Em um mercado cada vez mais competitivo, estar cercado por empreendedores que pensam grande **acelera resultados e amplia horizontes**.



As melhores oportunidades dificilmente aparecem para quem está isolado. Elas costumam surgir nas **conversas**, nas **indicações**, nas **parcerias** e na **confiança** construída entre empresários que compartilham dos mesmos valores.



Concórdia vive um momento de **crescimento e desenvolvimento**. E quem deseja crescer junto com a cidade precisa investir não apenas em sua empresa, mas também na qualidade da sua **rede de relacionamentos**.



Na COP.49, acreditamos que **grandes negócios começam com grandes conexões**.



@paulopgweb

Como foi o último Encontro Mensal da COP.49 em Concórdia



5º Encontro Mensal de 2026
21 de julho de 2025



Concórdia / SC



Empresários, conexões
e oportunidades.



Claudiomiro Vieira, Viero Móveis



Na noite do último dia 21 de julho, a COP.49 celebrou mais um encontro de ideias, conhecimento e conexões que fortalecem o ambiente empresarial de Concórdia e região, sendo esse o **5º Encontro Mensal de 2026**.



Reunindo empresários de diferentes segmentos, lideranças locais e convidados especiais, o evento, realizado na **Degustare Cozinha Artesanal**, teve a palestra do empresário **Claudiomiro Vieira**, CEO da **Viero Móveis**, que compartilhou sua trajetória e visão sobre empreendedorismo e gestão.



Em um ambiente leve e sofisticado, com ótima gastronomia e muita interação entre os participantes, a noite foi marcada por **networking estratégico**, estreitamento de **parcerias e oportunidades** de negócios.



REVISTA

Conexão.49

CONECTAMOS EMPRESÁRIOS,
GERAMOS OPORTUNIDADES, ACELERAMOS RESULTADOS.

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES
COP
49



COP.49

Uma confraria onde empresários criam oportunidades



cop49.com.br



@49.cop

O bom vendedor não nasce pronto.



Por: Fábio Luiz Furtado



Nos últimos dias falamos muito sobre vendas em eventos da COP.49, tema fundamental para os resultados de qualquer empresa, então vamos aprofundar mais esse conteúdo, analisando como é possível ser um **vendedor de alta performance**.



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!**



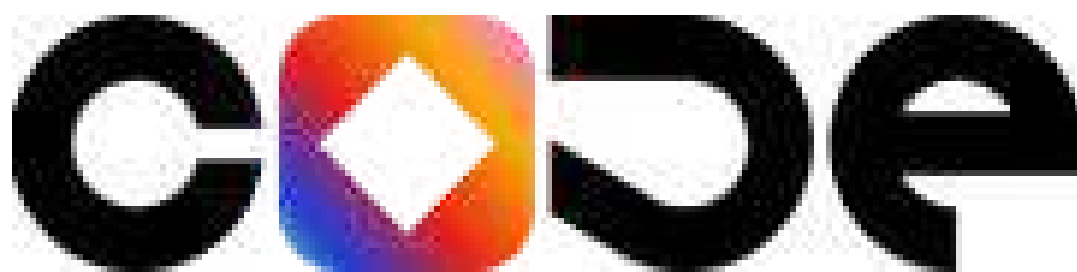
Conhecer o cliente, ganhar sua confiança, investigar o problema que gerou essa necessidade, questionar os efeitos desse problema no negócio do comprador, para que o mesmo perceba a seriedade do problema e justifique a realização da compra, com seu custo e ações respectivas, isso para obter os retornos 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”.



Sua ideia, **impressa** com qualidade.

Produtos gráficos com a qualidade que seu negócio merece. Do digital ao impresso, com entrega rápida.

