

# Consultoria Jurídica



Você sabia que, de acordo com a tabela da OAB, uma consulta com um advogado custa R\$ 475,05?

No Sincovat, você tira todas as suas dúvidas trabalhistas sem custo. Consulte nosso departamento jurídico antes de tomar decisões.

No Sincovat  
**você tem!**



## COMÉRCIO

Informativo bimestral do Sincovat - Sindicato do Comércio Varejista de Taubaté e Região

# 79 julho/agosto 2023

YouTube Facebook Instagram Twitter /sincovat

## Como encantar seus clientes?





SÓ COM O SINCOVAT



O CAIXA DA SUA EMPRESA AGRADECE



O primeiro semestre se foi e surpreendeu. Somente nos primeiros três meses de 2023, o comércio da RM Vale registrou um faturamento de R\$ 13,8 bilhões, crescimento real de 9,6% em relação ao mesmo período de 2022 e recorde histórico desde o início da série, em 2008. Foi o melhor desempenho entre as 16 regiões do estado de São Paulo, que compõem a pesquisa.

Em março registramos a 26ª alta consecutiva nas vendas. Muito provavelmente esse desempenho está ligado às sucessivas quedas na taxa de desemprego e a intensa geração de vagas com carteira assinada, que provocam um aumento no contingente de pessoas com capacidade de consumir. E, embora as taxas de juros permaneçam elevadas, não se observa grandes problemas na concessão de crédito ao consumidor, que é fundamental para as vendas de segmentos como concessionárias de veículos, eletrodomésticos e materiais de construção.

Para o segundo semestre, o cenário também é de otimismo. Tradicionalmente, os meses de julho a dezembro apresentam características positivas para o consumo, uma vez que os consumidores não têm mais os impostos e outras dívidas do começo do ano. Também temos importantes datas comemorativas, como o Dia dos Pais, Dia das Crianças, Black Friday e o Natal.

Ainda existe um consumo reprimido de turismo e lazer devido à pandemia, e a nossa região conta com destinos turísticos muito procurados, como o Litoral, a Serra da Mantiqueira e Aparecida, o que atrai um grande número de pessoas e impulsiona as vendas do nosso varejo. Diante desse contexto, é recomendado aos empresários que estejam atentos às tendências do mercado e às demandas dos consumidores. Boas vendas!



### Dan Guinsburg

Presidente Sincovat  
Vice-presidente FecomercioSP



**Presidente:** Dan Guinsburg

**Secretário:** Alfredo Felipe de Souza Dias

**Tesoureiro:** Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta

**Suplentes:** Marco Afonso Faria Rezende, Orestes Eslon De Oliveira Campos e Luiz Antônio Alves Matos

**Conselho Fiscal:** Paulo Ribeiro Perrota Júnior, Cláudio Testa e Daniel Ferreira Da Silveira

**Suplentes:** Marcos Aurélio Linke e Vitória Aparecida Lima Rocha Cunha da Silva

**Delegados:** Dan Guinsburg e Alfredo Felipe de Souza Dias

**Suplente:** Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta e Cláudio Testa

**Jornalista Responsável:**  
Alexandre Andrade (MTB: 39866)

**Projeto Gráfico e Diagramação:**  
Alexandre Andrade

**Auxiliar de Comunicação:**  
Analici Andrade

**Estagiária de Jornalismo:**  
Fernanda Bueno

**Impressão:** Gráfica Resolução  
**Tiragem:** 5 mil

Ano 17, edição 79 - julho/agosto 2023

**Sincovat Taubaté:** Rua Visconde do Rio Branco, 51 – 6º andar, Centro, CEP: 12020-040  
Tel.: (12) 3632-6570

**Sincovat Campos do Jordão:** Tel.: (12) 98892-0364

**Sincovat Ubatuba:** Tel.: (12) 98892-0291

www.portalsincovat.com.br  
imprensa@sincovat.org.br



• índice •



## 09 CONVENÇÃO COLETIVA

O papel do Sincovat nas negociações



## 10 CAPA

Como encantar os clientes?



## 21 INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

O poder dos chatbots



## 23 VENDAS

Varejo bate recorde no 1º-trimestre



## 24 REDES SOCIAIS

Os melhores dias e horários para postar

# O investimento para impulsionar sua empresa



Sabia que você pode investir em sua equipe trazendo crescimento e desenvolvimento com baixo custo e sem vínculo empregatício?

A CENTRALESTAGIO.COM TEM O TALENTO QUE A SUA EMPRESA PRECISA!



(12) 3018-1847  
(12) 98892-0691

centralestagio@centralestagio.com  
www.centralestagio.com

## • VALE A PENA ACESSAR •

### Malharia Artesanal

Casal de São Bento confecciona lindas peças e vende pelas redes sociais

Um casal do bairro do Baú, em São Bento do Sapucaí, trabalha junto em uma pequena malharia artesanal. Na pandemia, em 2020, começaram a vender pelas redes sociais e hoje fazem sucesso.



Acesse o código QR e assista essa reportagem em nosso canal do YouTube.

### Tradição do Vale

Em Redenção da Serra o bolinho caipira é feito no fogão a lenha e na panela de ferro

O bolinho caipira é o prato símbolo da região do Vale do Paraíba e figura certa em todas as quermesses. Em Redenção da Serra, ele é feito no fogão a lenha e frito na panela de ferro.



Veja como é feito o bolinho caipira assistindo a videoreportagem.

### Miniaturas Pop

Artesã de Taubaté faz sucesso com a produção de bonecos de biscuit

Uma artesã de Taubaté está fazendo sucesso ao confeccionar bonecos colecionáveis, conhecidos popularmente como biscuit. São miniaturas de grandes franquias da cultura pop e também customizado com as características do cliente.



Confira como são feitos os bonecos de biscuit.

## Ideias de Sucesso



youtube.com/sincovat

MAIS DE 5,8 MILHÕES DE VIEWS



**A informação correta e imediata é uma ferramenta muito importante para o sucesso da sua empresa. Em uma época onde os acontecimentos externos obrigam as organizações a enfrentarem situações de mudanças, o conhecimento é o farol orientador das oportunidades existentes e sinalizador das ameaças. A informação certa reduz muito as incertezas durante o processo de tomada de decisão. E é por isso que nós trabalhamos para você, empresário, se manter sempre bem informado. Consulte nossos meios de comunicação. Lá, você fica sabendo como anda o mercado econômico, tira as dúvidas jurídicas, confere as estatísticas e tendências dos negócios locais, regionais e nacionais. Com o Sincovat você não erra!**



• ESPAÇO SINCOVAT •

### **O papel do Sincovat nas negociações da Convenção Coletiva de Trabalho**

A definição de representatividade que consta no dicionário da língua portuguesa revela a expressão dos interesses de um grupo (seja um partido, uma classe, um movimento, uma entidade, uma nação) na figura do representante, de forma que aquele que fala em nome do coletivo o faz comprometido com as demandas e necessidades de todos.

É isso que o Sincovat faz - nós representamos o seu interesse, empresário varejista! Nossa equipe trabalha para a sua empresa ter tranquilidade e pensar somente no seu crescimento.

Você já imaginou se tivesse que negociar todos os anos com o sindicato dos empregados, os direitos e deveres de seus funcionários? Os salários, benefícios, horários de funcionamento, folgas, férias, licenças, entre outros assuntos? Certamente teria que contratar advogados, gerando assim um custo para seu caixa. Mas não é somente isso. Sozinho você não teria a mesma força de negociação e, com toda certeza, o equilíbrio que a nossa equipe de profissionais busca e propõe seria comprometida e afetaria a saúde financeira da sua empresa.

O principal papel do Sincovat é representar você nessas negociações. A nossa data base está chegando, mês de setembro, e não vamos abrir mão do bom senso e de uma análise criteriosa do cenário econômico. Já temos mais de 50 anos de experiência.

Então, se você é empresário do comércio varejista e tem pelo menos um funcionário, certamente irá utilizar a Convenção Coletiva de Trabalho e, conseqüentemente, os nossos serviços. Conte com a gente. Juntos somos fortes!



**Valéria Santos**  
Gerente Sincovat

*Saiba mais sobre os benefícios do Sincovat. Nós temos ferramentas que podem ajudar seu negócio a enxugar despesas e lucrar mais. Verifique se sua empresa está regularizada pelo telefone 3632-6570 ramal 2 ou pelo e-mail [financeiro@sincovat.org.br](mailto:financeiro@sincovat.org.br)*

# A arte de encantar clientes

Um dos maiores sonhos do brasileiro é ter o próprio negócio. No entanto, há três aspectos desafiadores nessa jornada empreendedora: o sonho é grande, mas a grana é curta; só dedicação não dá resultados; ter um produto bom é uma coisa, vender é outra.

Entre os principais entraves para implementar a cultura de encantamento e o atendimento da excelência estão a seleção inadequada das equipes, treinamentos inexistentes ou ineficazes, ausência de indicadores avaliativos e falta de reconhecimento por boas práticas, o que resulta em equipes desmotivadas e despreparadas, gerando uma jornada de consumo que não surpreende, ou, pior, é repleta de atritos.

E como implementar uma cultura de atendimento e oferecer um atendimento cinco estrelas? Para o palestrante, escritor e autor do best-seller "A arte de encantar clientes", Erik Penna, a resposta é simples: implementando o método S.T.A.R.S. em cinco passos - selecionar, treinar, avaliar, reconhecer e surpreender.

"Ter um produto bom é uma coisa, vender e encantar é outra". Às vezes, a dificuldade é a falta de clientes, já em outras oportunidades, o freguês até aparece, mas recebe um atendimento indiferente que depõe contra a empresa e nunca mais volta. E o pior, muitas vezes esse consumidor



começa a falar sobre a experiência negativa, seja para familiares, colegas e até nas redes sociais", comenta o escritor.

S.T.A.R.S, segundo Erik Penna, é um método de fácil implementação nas empresas. Basta seguir os 5 passos para obter a cultura do encantamento:

- **Selecionar:** Equipe é o cartão de visitas da organização – escolher o perfil ideal e orientar os colaboradores para que possam estar conectados com os valores e objetivos da empresa.
- **Treinar:** Explicar como e quem devemos capacitar, detalhando os principais conteúdos que devem ser utilizados na qualificação.
- **Avaliar:** Demonstrar de forma simples, práticas e de baixo custo para avaliar constantemente o pessoal, aplicadas de maneira interessante e rápida, essas técnicas contribuem para maximizar a performance de cada um e impulsionar as vendas e os resultados.
- **Reconhecer:** Mostrar como o reconhecimento é um dos principais fatores de engajamento dos clientes internos e como um elogio merecido e verdadeiro pode impactar sensivelmente o desempenho das equipes, mostrando que nessa prática, se bem aplicada, pode resultar em uma força propulsora incrível para o empreendimento.



“  
**Encantar é função de todos na empresa, do entregador ao vendedor, do faxineiro ao marqueteiro, do gerente ao presidente**

Erik Penna figura em 1º lugar no Brasil como “Palestrante em Excelência no Atendimento” no Google e é o autor brasileiro mais vendido na AMAZON na categoria “Atendimento ao Cliente”.



• Surpreender: Com essa estratégia será fácil aplicar o método e compreender que, quando o atendimento encanta, não é preciso esforço para vender, o cliente compra!

Em seu best-seller, o palestrante internacional e autor de outros 6 livros, destaca que “Não é com magia que se faz um bom atendimento, mas um bom atendimento faz magia nas vendas” e ressalta a importância de ouvir a reclamação do cliente. "Se ele reclama é porque deseja fazer ajustes nesse relacionamento. Se não fala nada, é bem provável que seja porque foi silenciosamente para a concorrência. E esse comentários servem como uma consultoria na situação da empresa estar cometendo equívocos sem notar. Assim, ouvir faz parte do processo e faz com que o cliente se sinta satisfeito também", explica.

Mas antes de se pensar em encantar o "cliente externo" é preciso encantar o "cliente interno".

"Um líder é aquele que prepara a empresa para caminhar sem a sua presença constante. Ou seja, é necessário pensar no funcionário, o que ele esperaria quando começa a trabalhar numa empresa.

“Quem é encantado também encanta”. “Evite procurar culpados e ter a responsabilidade e assertividade, porque é a empresa que trabalha por você”. Por isso a necessidade de procurar perfis fortes, reconhecer, dar espaço e valorizar o outro para que se tenha uma harmonia. Faz parte do “atender com excelência” saber selecionar, reconhecer e treinar a equipe – e fazer constantes avaliações", relata o escritor.

E tudo começa com uma boa seleção, pois contratar funcionário com perfil errado, o treinamento e as motivações serão ineficientes. Erik Penna apresenta 5 dicas no momento de escolher o seu time de atendimento:

- Contrate Atitude;
- Parentesco não é sinônimo de competência;
- Discurso x Referências – nem sempre o funcionário desempregado será o ideal e sim aquele que faz sentido com a empresa (não se deixar levar pela primeira impressão “peça referências dos trabalhos anteriores”);
- Valores empresariais (o que é missão, valor e visão);
- Prefira os otimistas para atender os clientes (“Otimismo é estar à disposição para enfatizar o que é positivo”).

Com o time certo e bem treinado o reconhecimento se torna fundamental para a manutenção dos resultados. “Se seu time estiver verdadeiramente engajado, poderá também encantar os clientes e, dessa forma, fazer a magia acontecer. Claro que, nesse processo de reconhecimento, um gestor tem papel marcante: não subestime o impacto emocional que um líder pode provocar em seus

funcionários, nem resultados que uma equipe motivada pode conquistar. Elogie, materialize o reconhecimento, cuide da equipe, deixe a equipe brilhar e celebre as vitórias", finaliza Penna.



*Best-Seller " A arte de encantar clientes", de Erik Penna*

EU VOU SER O MELHOR  
FAÇO  
MINHAS  
ESCOLHAS  
NÃO  
QUE  
EU FAÇO  
VOU  
CONSTRUIR



Quer uma bolsa de estudo  
**TOTALMENTE GRATUITA?**

QUER SABER?  
**SENAC!**



Confira as regras e  
disponibilidade de  
bolsas de estudo:  
[sp.senac.br/bolsas](http://sp.senac.br/bolsas)







**Thiago Carvalho**  
Economista Sincovat

*Quer saber como está o mercado econômico regional e quais influências na sua empresa? Fique sempre bem informado acessando as nossas redes sociais e nosso site [portalsincovat.com.br](http://portalsincovat.com.br). Você sempre encontrará informações atualizadas que poderão te ajudar na tomada de decisões.*

## Expectativas para o 2º Semestre

Chegamos ao fim do 1º semestre com boas notícias no campo econômico. O PIB dos três primeiros meses do ano cresceu 1,9% em relação ao período anterior, bem acima das expectativas do mercado. O Índice de Atividade Econômica do Banco Central (IBC-BR), referente ao mês de abril, também surpreendeu positivamente. A taxa de câmbio está sob controle e a inflação segue em processo de desaceleração.

Conforme antecipado pelo Sincovat, o IPCA ficou abaixo de 4% já no mês de maio, trazendo um alívio para o orçamento doméstico, principalmente para as famílias de baixa renda, e abrindo espaço para a redução da taxa Selic a partir do segundo semestre, o que deve baratear o crédito para as empresas e consumidores.

Em relação ao comércio varejista, a RM do Vale tem apresentado o melhor desempenho entre as 16 regiões do Estado de São Paulo, batendo recordes históricos de faturamento. No primeiro trimestre do ano, as vendas cresceram 9,6% em relação a 2022, e o mercado de trabalho que tradicionalmente sofre um processo de ajuste no quadro de funcionários no 1º trimestre do ano, voltou a gerar vagas com carteira assinada no mês de abril.

Nesse contexto, o cenário para o segundo semestre é de otimismo. Na avaliação do Sincovat, ainda há um consumo reprimido de turismo e lazer por conta da pandemia e o fato de a região abrigar regiões turísticas muito procuradas (Litoral, Serra da Mantiqueira e Aparecida), atraindo um grande fluxo de pessoas acaba impulsionando as vendas do comércio varejista. Assim, a dica para o empresário do comércio é fazer um balanço do 1º semestre, identificando os pontos positivos e negativos e rever o planejamento, estabelecendo novas metas e estratégias para a parte final do ano, melhor período de vendas para o setor, considerando a injeção de recursos do décimo terceiro salário. É uma tarefa importante, considerando que faturamento é diferente de lucro, e o varejo ainda enfrenta desafios relacionados aos custos operacionais e muitas empresas seguem trabalhando com margens apertadas para não perder clientes.

Decisão Certa Muda Destino.  
Vem ser FSA!

**VENHA ESTUDAR NA  
FACULDADE MAIS BEM  
AVALIADA DO VALE  
SEGUNDO O CONCEITO MEC.**

**Graduação  
Presencial ou EaD**

**DESCONTO ESPECIAL  
DE 25%**

para associados do Sindicato do Comércio  
Varejista de Taubaté e Região.  
Extensivo aos familiares.

**Presencial**

Administração  
Ciências Contábeis  
Direito  
Enfermagem  
Farmácia  
Odontologia  
Psicologia

**EaD**

Administração  
Farmácia  
Gestão em RH  
Pedagogia

**Inscreva-se já**



[fsantoantonio.edu.br](http://fsantoantonio.edu.br)

(12) 99119-0406

Faculsantoantonio

Faculdade Santo Antônio



**FACULDADE  
SANTO ANTÔNIO**

# palestras

## A arte de encantar clientes

Cerca de 200 pessoas se reuniram, no dia 22 de junho, para assistir a palestra “A arte de encantar clientes”, com o escritor e palestrante internacional Erik Penna. O evento, realizado pelo Sincovat, foi no auditório da Faculdade Dehoniana, em Taubaté e apresentou dicas de como melhorar o atendimento encantando os clientes e, consequentemente, impulsionar as vendas. No final da apresentação o público participou de diversos sorteios, incluindo alguns livros autografados do escritor, além de prêmios oferecidos pelas empresas parceiras.



# PROGRAMA *Sincovat*

**12 anos**  
**no ar**

Muito além de boas ideias. Há 12 anos, a equipe de jornalismo do Sincovat busca histórias inspiradoras de pessoas com disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos e serviços em nossa região. Já foram milhares de quilômetros e dezenas de cidades percorridas durante esses anos. O telejornal de negócios já produziu mais de mil reportagens, exibidas pela TV Band Vale, emissora parceira do Sincovat durante essa jornada, e disponíveis no Youtube, que desde 2011, acumula quase 6 milhões de visualizações e mais de 45 mil inscritos.



**aqui você encontra o melhor do empreendedorismo de nossa região**



# 7 dicas para tornar a sua empresa mais competitiva no mercado

- ✓ *Diversifique os meios de pagamento*
- ✓ *Disponibilize o PIX*
- ✓ *Valorize programas de recompensa*
- ✓ *Invista no e-commerce*
- ✓ *Repense o mix de produtos e serviços*
- ✓ *Aposte na divulgação*
- ✓ *Utilize os benefícios do SINCOVAT*



## O poder dos chatbots!

Os chatbots têm se tornado uma ferramenta poderosa para empresas de todos os setores. Com a capacidade de interagir com os clientes de forma instantânea e eficiente, esses assistentes virtuais estão transformando a maneira como as empresas se comunicam e atendem às necessidades dos consumidores.

Uma das principais vantagens do robô de atendimento é a sua disponibilidade 24 horas por dia, 7 dias por semana. Eles podem responder a consultas, fornecer informações e até mesmo concluir transações a qualquer momento, sem depender da presença de funcionários humanos. Isso melhora significativamente a experiência do cliente, oferecendo um serviço ágil e conveniente.

Além disso, os agentes de bate-papos são capazes de lidar com múltiplas conversas simultaneamente,

o que aumenta a capacidade de atendimento da empresa. Enquanto um agente humano normalmente só pode atender uma pessoa de cada vez, um chatbot pode lidar com várias solicitações ao mesmo tempo, reduzindo o tempo de espera e melhorando a eficiência operacional.

O sistema de resposta automática também é excelente para fornecer suporte e assistência técnica. Ele pode orientar os clientes na solução de problemas comuns, fornecer instruções passo a passo e até mesmo realizar diagnósticos básicos. Isso reduz a necessidade de suporte humano em tarefas simples, liberando os funcionários para se concentrarem em questões mais complexas e estratégicas.

Os assistentes virtuais ainda são capazes de coletar dados valiosos sobre os clientes e suas preferências. Com base nessas informações, as empresas podem personalizar ofertas, recomendações e campanhas de marketing, proporcionando uma experiência mais personalizada e relevante.

Resumidamente, os chatbots se destacam como uma ferramenta poderosa para as empresas, proporcionando um atendimento ininterrupto, habilidade para lidar com várias conversas ao mesmo tempo, suporte técnico eficiente e a obtenção de dados valiosos. Ao incorporar chatbots em suas operações, as empresas têm a oportunidade de aprimorar a satisfação do cliente, otimizar processos e impulsionar o crescimento do negócio de forma significativa.



**Dr. José Reinaldo Martins**  
*Advogado Sincovat*

*Para dúvidas trabalhistas em relação à Convenção Coletiva de Trabalho, você deverá entrar no site [portalsincovat.com.br](http://portalsincovat.com.br), acessar a janela Serviços Jurídicos e preencher os dados solicitados. Sua dúvida será respondida por e-mail.*

**Abono de faltas por motivo de doença**

A justificativa de falta ao trabalho por motivo de doença deve ser atestada por médico conveniado pela empresa, por profissional habilitado junto ao Sindicato laboral, ou fornecido pelo SUS – Sistema Único de Saúde.

A Súmula nº 282 do Tribunal Superior do Trabalho dispõe que: “Ao serviço médico da empresa ou ao mantido por esta última mediante convênio compete abonar os primeiros 15 (quinze) dias de incapacidade”.

A Lei 8.213/91 no artigo 60 § 4º, determina: - A empresa que dispuser de serviço médico, próprio ou em convênio, terá a seu cargo o exame médico e o abono das faltas correspondentes ao período referido no § 3º., somente devendo encaminhar o segurado à perícia médica da Previdência Social quando a incapacidade ultrapassar 15 (quinze) dias.

A Convenção Coletiva de Trabalho estabelece: - Os atestados médicos deverão obedecer os requisitos previstos na Portaria MPAS 3.291/84, como: tempo de dispensa e constar o diagnóstico codificado, conforme o Código Internacional de Doenças (CID), e devem ser apresentados à empresa em até 5 (cinco) dias de sua emissão.



**A**s vendas do comércio varejista na Região Metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral atingiram R\$ 13,8 bilhões nos três primeiros meses do ano, crescimento real de 9,6% em relação ao mesmo período de 2022. De acordo com o Sincovat é o maior faturamento para um primeiro trimestre desde o início da série histórica em 2008.

Seis das nove atividades pesquisadas exibiram o maior faturamento da história no período, destaque para lojas de móveis e decoração (+28,9%), concessionária de veículos (+23,7%), autopeças e acessórios (+21%), supermercados (+21%), farmácias e perfumarias (+19,3%) e lojas de vestuário, tecidos e calçados (+18,7%).

O estudo do Sincovat é feito com base nos dados da Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista (PCCV), elaborada mensalmente pela FecomercioSP, a partir de informações da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo

(SEFAZ-SP). O desempenho da RM Vale foi o melhor das 16 regiões do estado que contempla o levantamento.

Para o Presidente do Sincovat e vice-presidente da FecomercioSP, Dan Guinsburg, esse resultado do primeiro trimestre mostra a força do comércio da região, que tem crescido de maneira ininterrupta.

"Em março registramos a 26ª alta consecutiva nas vendas. Muito provavelmente esse desempenho está ligado às sucessivas quedas na taxa de desemprego e a intensa geração de vagas com carteira assinada, que provocam um aumento no contingente de pessoas com capacidade de consumir. E, embora as taxas de juros permaneçam elevadas, não se observa grandes problemas na concessão de crédito ao consumidor, que é fundamental para as vendas de segmentos como concessionárias de veículos, eletrodomésticos e materiais de construção", explica Dan Guinsburg.



# Melhores horários para postar nas redes sociais

Instagram facebook twitter YouTube TikTok



Para fazer sucesso no Instagram você deve postar durante o período do almoço (entre 11h e 14h).

O motivo é simples: a maioria dos usuários acessa o Instagram pelo celular, o que significa que eles são menos ativos na plataforma durante o horário de trabalho.

Os melhores dias para publicar conteúdo são segunda, quarta e sexta. Aliás, as quartas são os dias mais movimentados da plataforma.

Os melhores horários para postar no Facebook são as manhãs, das 10h às 11h. Os fins de semana continuam sendo os piores horários para postar, junto com os dias da semana após as 17h.

Os melhores dias para publicar algo são às segundas, quartas e sextas-feiras. O pior dia é o Domingo. A quarta-feira é o dia mais movimentado na plataforma e os melhores horários para postar são às 11h e entre 14h e 15h.

No Twitter, os melhores horários para postar são pela manhã (especificamente, entre 7h e 9h da manhã).

Os dias de semana são os mais movimentados no Twitter, principalmente as quartas e sextas. Se você está querendo ampliar o alcance do seu perfil, pode ser uma boa ideia investir nesses dias.

Já os piores dias são os finais de semana.

Postar conteúdos no YouTube durante a semana, entre 14h e 16h, fará mais sucesso, uma vez que o maior número de visualizações desses dias ocorre durante a noite.

Os melhores dias são quintas e sextas. Como a maioria dos usuários da plataforma costuma assistir novos vídeos durante os finais de semana, você também pode postar entre 9h e 11h da manhã nesses dias.

A velocidade com a qual novos conteúdos são postados no App é tamanha que às vezes é difícil identificar tendências, práticas recomendadas e tópicos que é melhor evitar.

Um levantamento feito pelo Influencer Marketing Hub mostrou que os melhores horários para postar conteúdos no TikTok são entre 7h e 11 da manhã, e entre 20h da noite e meia-noite no horário de Brasília (GMT-3).



## TRADIÇÃO E PROFISSIONALISMO

(12) 3632-7373  
(12) 99114-7783  
@jac\_contabilidade  
www.jaccont.com.br



R. Cel. Gomes Nogueira, 402 - Centro, Taubaté - SP

# FALA EMPRESÁRIO



Já viu o novo quadro do Sincovat? Neste canal, você empresário, tem a palavra. Sua participação é gratuita\*. Entre em contato com a nossa equipe e \*veja como participar! Assista pelo [youtube.com/sincovat](https://www.youtube.com/sincovat), [facebook/sincovat](https://www.facebook.com/sincovat), @sincovat no Instagram e compartilhe com seus clientes pelo WhatsApp

Com o **Cartão Sincovat** empresários e funcionários do **comércio** têm descontos em centenas de **empresas** **conveniadas**



## as **10** reivindicações que sua empresa **NÃO** é obrigada a pagar

**1**  PLR (Participação nos lucros e resultados da empresa)

**2**  Convênio médico – para o funcionário e seus dependentes sem custo ao mesmo

**3**  Auxílio educação – Valor de 50% do salário do funcionário a ser pago no mês de janeiro, destinado ao ensino do filho estudante

**4**  Convênio odontológico

**5**  Cesta básica – R\$ 200,00 mensal por funcionário

**6**  Cesta natalina – fornecimento de produtos natalinos a ser entregue até o dia 23 dezembro

**7**  Seguro de vida

**8**  Reembolso creche – R\$ 300,00 mensal para a mãe que tem filho com até 6 meses

**9**  Auxílio refeição – R\$ 24,00 por dia, por funcionário

**10**  Vale compra assiduidade – Vale compra assiduidade no percentual de 3% (três por cento) sobre o salário por ele recebido

 **SINCOVAT**  
Oferecendo liberdade de gestão aos empresários