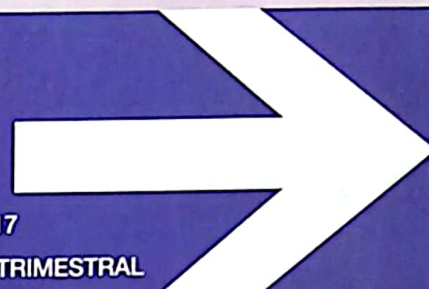


SIGA!

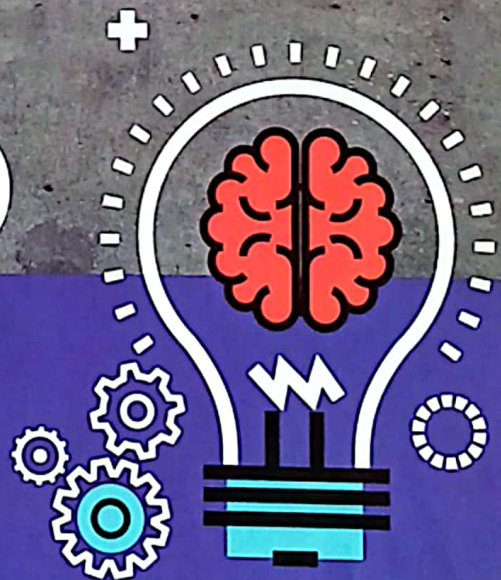
jan/fev/mar 2017

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL



UM NOVO PENSAR

Time Comercial comparece ao Encom 2017
para inovar conceitos e colocar em prática
experiências excepcionais



TOTENS E DISPLAYS

Novidades no varejo prometem facilitar
ainda mais a vida dos clientes Sem Parar

CONECTADOS

Soluções digitais simplificam e
alavancam vendas pela internet

INOVAÇÃO SEM BARREIRAS

Inovação e futuro são duas palavras que caminham juntas pela sinergia que elas têm uma com a outra. Essa dupla é ainda mais inseparável quando dá significado a coisas concretas, pensadas para, direta ou indiretamente, melhorar a vida das pessoas.

No Sem Parar, isso se traduz em soluções, práticas e posicionamento de mercado. O Encom 2017 justamente abriu caminhos para novos cenários, possibilidades e experiências ao time Comercial. Tudo isso foi explorado e vivenciado durante três dias de muito aprendizado, autoconhecimento e renovação, fazendo com que todos estejam de braços abertos para os desafios que estão por vir.

Entre as grandes novidades estão os canais de varejo (que disponibilizam as etiquetas eletrônicas em grandes redes) e os totens, presentes em postos de gasolina, shoppings, estacionamentos e outros estabelecimentos. Por sua vez, a plataforma de vendas pela internet está ainda melhor para facilitar a vida dos clientes.

E se falamos de pioneirismo, o Programa de Trainee com foco em inovação para jovens talentos completa a lista de novidades desta edição. Ótima leitura.

Equipe revista Siga!

SUMÁRIO

Varejo	04
Matéria de capa	06
Plataforma web	10
Programa de Trainee	11

REVISTA SIGA! • Ano 7 • Nº 21 • janeiro / fevereiro / março 2017 • Informativo oficial do Sem Parar
– Comunicação Interna • Coordenação editorial:
Duda Bochner, Fernanda Cabanilha, Cecília Neves e
Matheus Azevedo • Edição: PROS - Tel.: [11] 3585-
0100 • CEO: Daniela Graicar • Diretora: Adriana
Sapienza • Coordenador de Contas: Leandro
Rodríguez • Repórteres: Oscar Neto, Caio Proença e
João Petrini • Revisão: Maya Indra • Direção de Arte:
Paulo Granozio • Designers: Fabio Lavola e Joico
Couto • Fotos: arquivos Sem Parar • Tiragem: 2.000
exemplares • Impressão: Ricargraf



Engajamento

A Pesquisa de Clima e Engajamento 2016, realizada com a participação de 1.239 funcionários (o que corresponde a 95% da empresa), traz resultados que reforçam algumas qualidades do time Sem Parar: o orgulho em pertencer, a satisfação de fazer parte da equipe e o engajamento. Veja alguns destaques:

78% DE ENGAJAMENTO, SENDO:

 **50%** ENGAJADOS

 **28%** ALTAMENTE ENGAJADOS

“Temos um ótimo índice de engajamento, similar ao de empresas de alta performance no mercado. Porém, para esse resultado ser mantido, contamos com o apoio dos gestores para desenvolver planos de ação junto a suas equipes.”



Josefa Dornelas, coordenadora de Gestão de Talentos

O engajamento tem três esferas

1. FALAR

 **88%**

decidiriam sair do Sem Parar somente por “algo muito melhor”

3. EMPENHAR-SE

 **67%**

EM ALTA

TOP FIVE

O que deixa os funcionários mais satisfeitos?

Juntos vamos mais longe

“Todos os anos, identificamos os atributos com os menores índices a fim de elaborar ações para a melhoria de satisfação desse item”, explica Josefa Dornelas, coordenadora de Gestão de Talentos. Em 2017, o objetivo é fortalecer os planos de ação definidos pelas áreas no programa de Gestão de Clima e Engajamento.

85% SE SENTEM ORGULHOSOS DE ESTAR NA COMPANHIA

82% CONSTATAM QUE O SEM PARAR TEM UMA EXCELENTE REPUTAÇÃO NO MERCADO

80% CONSIDERAM O TRABALHO COMPATÍVEL COM SUAS HABILIDADES

82% INDICAM QUE A EMPRESA É SOCIAL E AMBIENTALMENTE RESPONSÁVEL

77% ACREDITAM QUE A EMPRESA DIVULGA COM CLAREZA OS SEUS VALORES

Falar, Permanecer e Empenhar-se. Confira os maiores índices apresentados em nossa pesquisa:

recomendam o Sem Parar a amigos

2. PERMANECER

 **71%**

são inspirados a dar o melhor de si todos os dias



NOVOS CANAIS DE VENDAS

O Sem Parar inova: comercialização da etiqueta eletrônica em lojas de grandes redes do varejo e em outros estabelecimentos facilita ainda mais a vida dos clientes

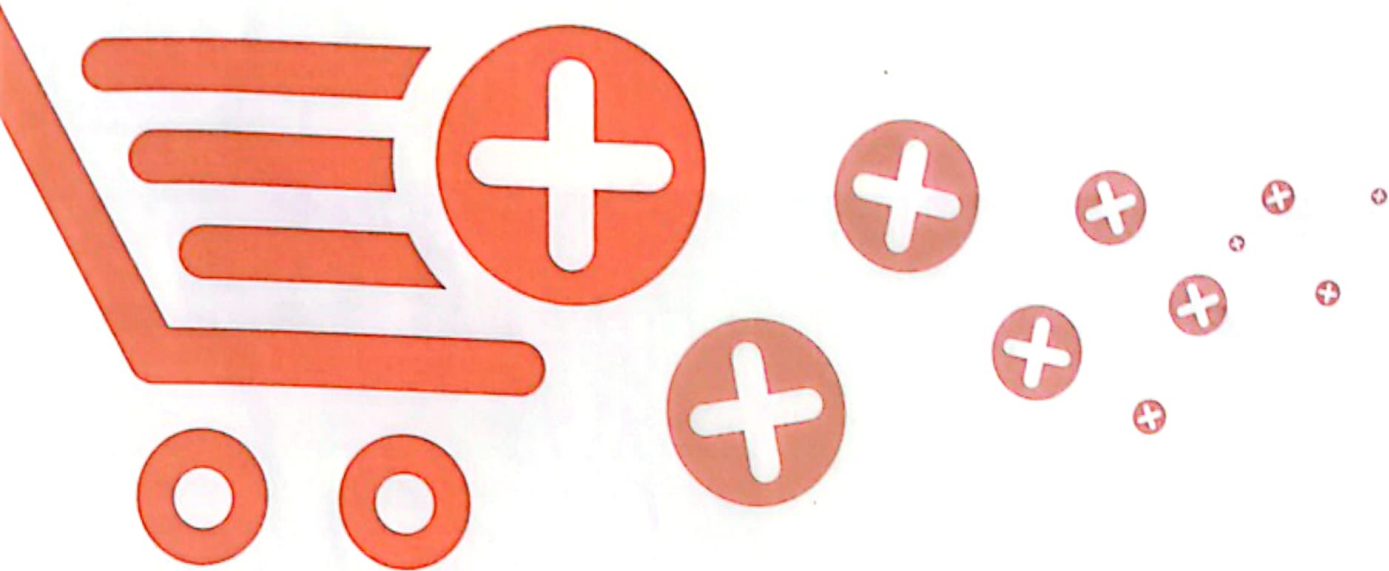


O Sem Parar não para. A empresa sai na frente outra vez para levar aos clientes novas opções de compras da etiqueta eletrônica, que agora estão disponíveis também em lojas de grandes redes de varejo e em outros pontos de venda (PDVs).

O canal varejo disponibiliza os dispositivos no Walmart, nas Lojas Americanas, e na COOP, entre outros pontos. O processo é simples: o cliente pega no display a embalagem com a etiqueta eletrônica bloqueada e paga no caixa o valor de face, o qual será revertido em créditos. Em seguida, é só ligar para o televendas ou acessar a *landing page* (página de cadastro), inserir os dados e usar.

Outra opção são os totens presentes em postos de gasolina, shoppings, estacionamentos e outros estabelecimentos. Como funciona? O cliente faz o cadastro e, após a aprovação, a etiqueta eletrônica é liberada na hora. Neste caso, o cliente já pode sair usando. "Nesta primeira fase, será utilizado somente o módulo de vendas. A partir do segundo semestre de 2017, também serão disponibilizados serviços de atendimento, como boleto, fatura e pagamento, entre outros", explica João Batista Sophia, gerente Comercial.

Até o fim de março, 148 pontos de venda das redes COOP, Walmart, Sam's Club, Big e Angeloni já disponibilizavam as etiquetas eletrônicas aos seus clientes no varejo. Os primeiros totens foram implantados na segunda quinzena de março.



NA MÍDIA

Um plano de divulgação específico foi desenvolvido com o objetivo de comunicar o mercado sobre os novos canais de vendas e direcionar o consumidor ao varejo e ao totem mais próximo.

Para isso, será utilizada a combinação das mídias offline (jornais, revistas e rádios), online (mídias sociais) e OOH (*Out Of Home*, como *bus door* e *outdoor*) para impactar o público-alvo de forma mais efetiva, sempre veiculando as peças em regiões próximas aos PDVs.


“Toda e qualquer comunicação terá apelo comercial, com *call to action* [*chamadas para ação, em português*] destacado. Com esta estratégia, trabalhamos para que os novos canais sejam um sucesso desde o início”, conta Cristiane Sgarbi, coordenadora de Trade Marketing.



Nos totens, as etiquetas eletrônicas são disponibilizadas na hora



Colaboradores engajados

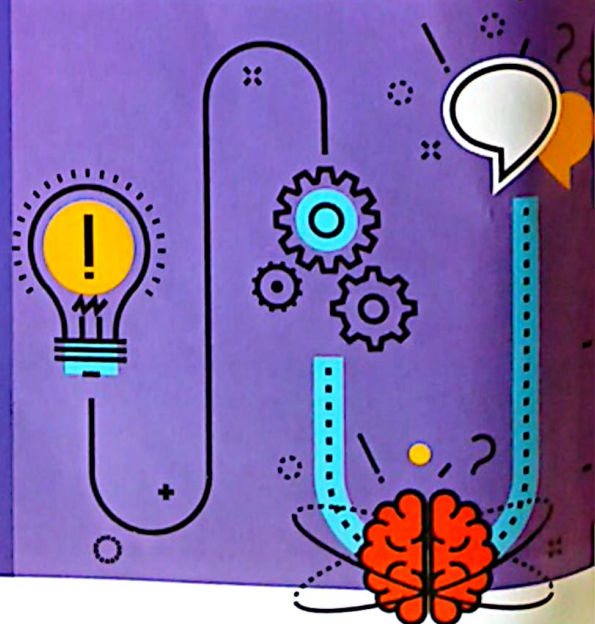
Segundo João Batista Sophia, gerente Comercial, a participação dos colaboradores do Sem Parar foi fundamental para os projetos. “Houve o envolvimento de várias áreas. Sem isso, seria impossível atingir os objetivos”, ressalta. 

Time Comercial animado
para iniciar as atividades
do Encom 2017



NOVAS EXPERIÊNCIAS

Encom 2017 renova o olhar do time Comercial
para alcançar resultados inovadores



Aprender novos conceitos para colocar em prática novas experiências. Assim, o presidente Pedro Donda deu as boas-vindas ao time Comercial no Encom 2017, realizado em parceria com o RH por meio da Escola de Líderes entre os dias 23 e 25 de março, no hotel Bourbon, em Atibaia (SP).

Sob o tema *New Experience*, o evento trouxe à tona uma realidade para o Sem Parar, que renova sua forma de pensar e fazer por meio de canais, caminhos, conceitos e resultados inovadores. Momento destacado por Bartolomeu Corrêa, diretor Comercial, que abriu o evento com uma retrospectiva sobre a evolução dos canais de vendas até 2017, ano que marca a presença da empresa com o seu novo totem em redes varejistas (confira a matéria nas págs. 4 e 5).

O FATOR HUMANO

Além das apresentações dos diretores Carlos César Righetti (Conveniados e Operações), Antônio Paulo Conde (Riscos e Compliance), Humberto Menuzier (Estratégia, Marketing e Produtos) e José Luis Vicente (TI), o empresário Marcos Scaldelai contou como enfrentar os desafios do mercado varejista atualmente e falou sobre a sua trajetória profissional de sucesso e dos caminhos que percorreu para conquistar a posição de CEO da Bombril, ainda aos 36 anos de idade. Scaldelai estimulou o time com energia e motivação para encarar essa nova fase com muita garra. Afinal, “99,9% não é 100%”, disse em referência ao título de seu livro mais recente.

O tema engajamento foi abordado pela gerente de RH, Maria Eduarda Bochner, e pelo consultor Bruno Andrade, que expuseram a importância dos planos de ação junto às equipes. Além disso, o consultor de treinamento Enrique de Lucca falou sobre a habilidade de se fazer escolhas com responsabilidade, oferecendo uma análise prática e reflexiva para o autodesenvolvimento dos participantes.

Uma combinação entre conteúdo, atividades práticas, momentos de descontração, além da exposição dos canais de varejo, fez com que o Encom 2017 deixasse um sentimento de renovação, entusiasmo e mudança. Afinal, “é por meio da experiência que você se transforma”, como disse o gerente João Batista, mediador do evento.

“Cada Encom supera as expectativas. A proposta deste ano contribuiu ainda mais para enxergarmos o novo cenário em que a empresa está vivendo. As nossas experiências foram as melhores.”

Michele Moreira, supervisora de Vendas, da BA (à esq. na foto ao lado)

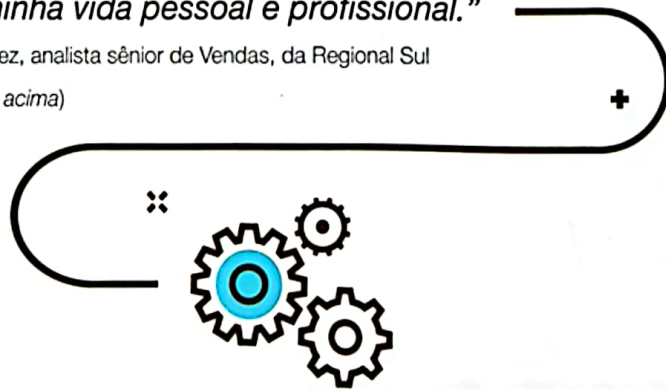


Colaboradores vivem a *New Experience* do Encom

“Estou motivado, engajado, confiante e realizado em participar de algo que há muito tempo desejava: a Escola de Líderes. O evento foi de grande contribuição para a minha vida pessoal e profissional.”

Tarcísio Alvarez, analista sênior de Vendas, da Regional Sul

(à dir. na foto acima)



Michele Moreira (à esq.) e Mirelli dos Santos com o consultor Enrique de Lucca



Equipes de Vendas valorizam as atividades do encontro



“ O treinamento é essencial para a nossa capacitação profissional, e o Encom é um momento importante para que toda a área Comercial esteja integrada e envolvida.”

Thiago Nery, supervisor de Vendas, do RJ (o segundo da dir. à esq. na foto acima)



“ Esse tipo de evento desperta o que a gente tem de melhor e nos deixa abertos para o novo. As palestras mexeram bastante com o lado pessoal. Saio daqui mais preparada.” Karine Oliveira, supervisora de Vendas, da Regional SP I (no centro e atrás na foto acima)

CONFIRA A SEGUIR UM BATE-PAPO ESPECIAL COM O DIRETOR COMERCIAL

Siga! | Como você conecta o *New Experience* ao momento da empresa?

Bartolomeu Corrêa - Temos muitas novidades para contar e estamos vivendo uma fase de transformação por meio desses novos canais. São mais desafios, aprendizados e possibilidades de vendas que se abrem. Nossas equipes precisam entender que essas mudanças são positivas e trazem benefícios para a empresa, e nada melhor do que apresentar essas experiências no Encom.

Siga! | Há uma receita de sucesso para os desafios que vêm pela frente?

Bartolomeu Corrêa - O quesito principal para o sucesso é, sem dúvidas, o fator humano, que foi e sempre será decisivo para o sucesso da mudança. Por isso, além de palestras

técnicas e exibição dos novos canais, trouxemos temas voltados ao autoconhecimento e ao desenvolvimento profissional, e trabalhamos aspectos comportamentais com as equipes.

Siga! | O pioneirismo da empresa mais uma vez se faz presente?

Bartolomeu Corrêa - No Sem Parar, o “novo” não é uma novidade, pois sempre estivemos na frente da concorrência com inovações, como a etiqueta eletrônica e a presença em estacionamentos. Agora, somos novamente os primeiros com os totens no varejo. Acredito que essa é uma grande oportunidade de valorizar nossas pessoas, possibilitando crescimento para que se tornem profissionais cada vez melhores.



“Levarei novos conhecimentos para a minha equipe. O evento foi maravilhoso. Os novos canais são fundamentais neste momento para fazermos a diferença.”

Augusto Cunha, supervisor de Vendas, da Regional SP II (terceiro colaborador da dir. à esq.)



Momento de descontração e novas experiências agitaram os participantes



Novos canais foram apresentados ao time Comercial durante os três dias de evento

BARTOLOMEU CORRÊA



Siga! | Qual é o recado para o time de vendas, e em especial aos profissionais da área?

Bartolomeu Corrêa - Os vendedores continuam sendo a nossa grande força. Nosso objetivo é que todos cresçam junto aos novos e antigos canais. Não é uma mudança radical, é uma evolução, uma nova perspectiva e uma chance de desenvolvimento para todos.

Siga! | Qual o sentimento que fica do Encom 2017?

Bartolomeu Corrêa - Estou muito feliz em liderar esse time versátil, engajado, aberto para o novo e alegre para alcançar resultados com satisfação e motivação. É uma equipe evoluída em todos os sentidos, como profissionais e como pessoas. ã

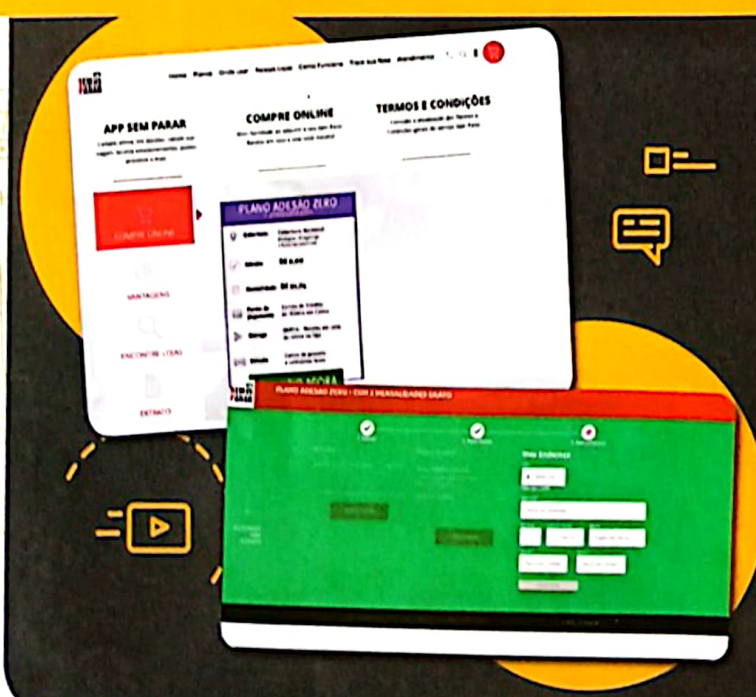
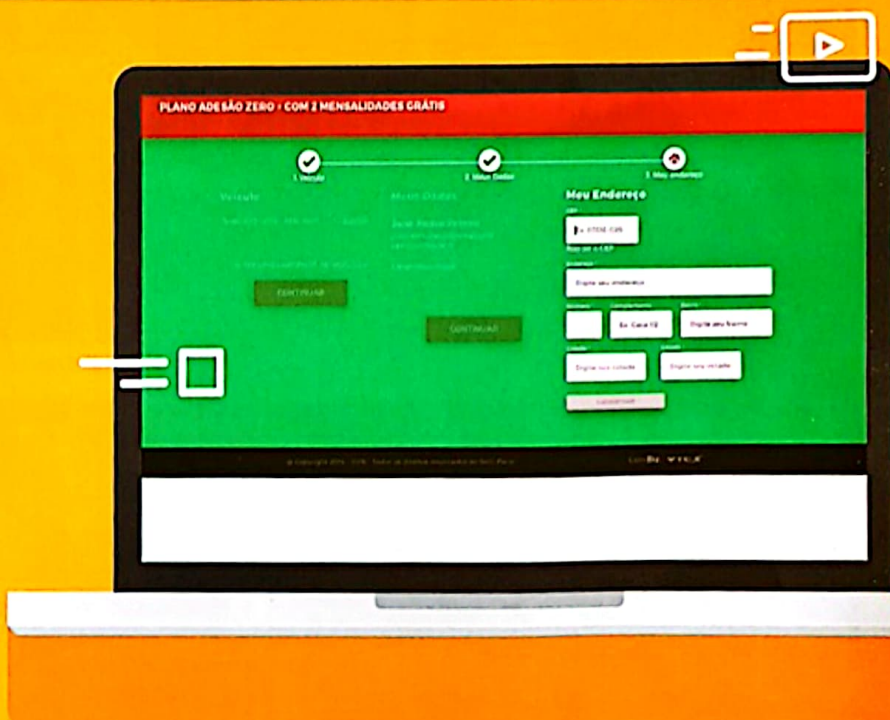


CADA VEZ MAIS DIGITAL


Você já notou que está bem mais fácil comprar a etiqueta eletrônica Sem Parar pela internet? A página de vendas da empresa está ainda melhor para facilitar a interação dos clientes por meio de um software desenvolvido pela VTEX – a solução é utilizada por diversos portais de e-commerce do Brasil e do mundo.

“A expectativa é gerar novas vendas com menos investimentos e mais economia, além de ganhos de escala não só na área de Comercial, mas também de Logística, Crédito, Atendimento ao Cliente e Marketing”, diz Bartolomeu Corrêa, diretor Comercial. A tecnologia possibilita controlar melhor as vendas pela internet e medir o alcance e a eficiência de anúncios realizados no Google e no Facebook, por exemplo, otimizando os investimentos.

“Agora, conseguimos saber o perfil do cliente, sua localidade e até qual palavra ele buscou na internet. Dessa maneira, pensamos e direcionamos nas ações que trazem mais resultado”, reforça Vanessa Fornaçon, coordenadora de Televendas.



PRESEÇA NA REDE

Outro resultado previsto é um maior protagonismo no mundo digital. “Pretendemos aumentar de 47 mil para 134 mil vendas na internet em 2017, quase triplicando o desempenho. E, conseqüentemente, aumentando de 3% para 20% a participação do online no percentual de vendas nos próximos anos. Estamos fazendo várias ações para melhorar e atingir isso”, explica Vanessa. Além disso, a mudança na estratégia de negócios também atende a um desejo dos clientes. “É com a intenção de satisfazê-los que estamos investindo nos nossos serviços digitais. Ainda falta um pouco para sermos 100% digitais, mas estamos apostando no nosso potencial”, conclui Bartolomeu. 



O FUTURO É AQUI

Em iniciativa pioneira, Sem Parar abre Programa de Trainee com foco em inovação para jovens talentos

Inovar. Essa é a palavra-chave da primeira turma do Programa de Trainee do Sem Parar, que será formada por jovens que estão no último ano (ou se formaram há no máximo dois anos) das faculdades de engenharia, administração e finanças. Durante 18 meses, eles estarão direcionados às pesquisas e ao desenvolvimento de soluções para o nosso negócio.

“O objetivo é incentivar a implementação de novas soluções. Eles podem trabalhar em diversos projetos e terão o nosso presidente como um mentor, além de tutores que os orientarão durante todo o programa”, explica Josefa Dornelas, coordenadora de Gestão de Talentos.

TALENTOS

O Programa teve início com a participação do Sem Parar no último Workshop Integrativo (leia na edição 20), da Escola Politécnica da USP, uma das maiores feiras de recrutamento universitário do País. “Nosso objetivo era justamente identificar como a marca é percebida e atrair os jovens talentos”, relembra a coordenadora.

Pensando nisso, o Programa foi elaborado internamente e, em breve, será realizada a divulgação do processo seletivo nas redes sociais, em universidades e em sites de recrutamento. Os candidatos que forem aprovados podem se preparar para uma carreira repleta de desafios no Sem Parar: a intenção é oferecer todos os recursos para que se desenvolvam e cresçam profissionalmente. ¶

“Nossa aposta é treinar profissionais a fim de que estejam prontos para ocupar uma posição efetiva na empresa. É uma aposta no futuro.”

Josefa Dornelas, coordenadora de Gestão de Talentos



TOUCHDOWN!

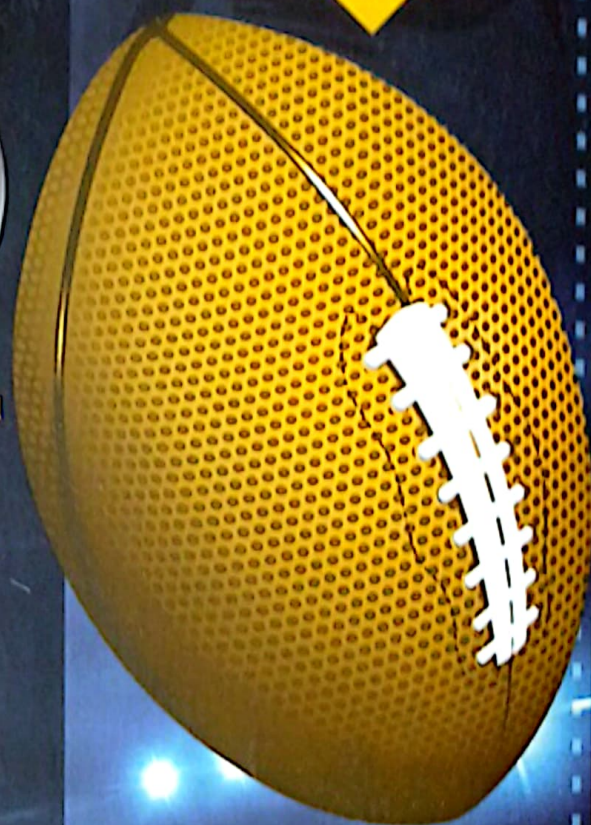
Não dá para negar: o futebol americano está despertando paixões nos brasileiros. Um deles é **Raphael Marques Santos**, vendedor da Loja 2715, em Rio Novo do Sul, no Espírito Santo. "Tudo começou em 2012, quando vi o Super Bowl XLVII [final do campeonato nacional norte-americano e um dos eventos esportivos mais assistidos no mundo]. Minha mente se abriu e, com um pouco de estudo, percebi que o esporte é realmente fascinante", diz.



Desde então, a relação com o esporte ganha cada vez mais pontos. Raphael joga pelo Itapemirim Hammerhead Sharks, atual campeão do Torneio First Down, o estadual capixaba da modalidade No Pad (saiba mais abaixo).

"Éramos o time com menor tempo de fundação e entramos como azarões. Mas chegamos à final e vencemos os melhores do Estado, os Dobbins, de Vila Velha. Foi um jogo eletrizante", comenta sobre o título.

E os planos para 2017 são ambiciosos: os Sharks disputarão seu primeiro campeonato interestadual, o Colisseum, com equipes do Rio de Janeiro. Para Raphael, o trabalho no Sem Parar e o amor pelos Sharks se complementam. "Aprender a conviver em grupo, como um time, ajudou-me muito na minha adaptação à empresa", conclui.



COMO SE JOGA O NO PAD?



- As regras costumam ser as mesmas das universidades americanas.

- Os jogadores usam menos proteções: para a boca, segunda pele e para articulações.

- Os campos são de 100 jardas (91,44 m), menores do que os profissionais de 120 jardas (109,73 m). ii

