

Diário da Serra

O DIA-A-DIA DA NOTÍCIA

JORNAL DIÁRIO DA SERRA
Propriedade da **AJOTA**
ASSOCIAÇÃO JORNALÍSTICA DE TANGARÁ DA SERRA
CNPJ: 29.464.235/0001-16
ISSN 22386467

REDAÇÃO
DIREÇÃO DE JORNALISMO
Fabiola Tormes Homs

CONTATO
ds@diariodaserra.com.br

Envie Pautas, Fotos Sugestões e Vídeos
para o **whatsapp** do **DIÁRIO DA SERRA**
(65) 3326-4724

www.diariodaserra.com.br
www.ds.jor.br



DEPARTAMENTO COMERCIAL
PUBLICIDADE ASSINATURA
PUBLICIDADE LEGAL
Associação Jornalística de Tangará da Serra - AJOTA
SERVIÇOS GRÁFICOS
E. Tormes e Cia. LTDA
CNPJ: 14.048.123/0001-07
CONTATO: adm@diariodaserra.com.br
Fone: (65) 3326-4724

ENDEREÇO: Av. Tancredo Neves - 1247 W - Parque
Mansões - 78302-028 Tangará da Serra-MT

TIRAGEM:1 MIL EXEMPLARES
CIRCULAÇÃO: Tangará da Serra, Nova Olímpia, Barra do Bugres, Porto Estrela, Campo Novo do Parecis, Sapezal, Denise, Arenápolis, Nortelândia e Santo Afonso.
CENTRAL DO ASSINANTE:
(65) 3326-4724

f

@

/jornalds

CURTAS//

TESTAGEM

Na Saúde em Ação foram investidos recursos próprios do Município, em parceria com o Consórcio Intermunicipal de Saúde e além dos atendimentos pré-agendados, os participantes do mutirão puderam usufruir também dos serviços ofertados pelo Centro de Testagem e Aconselhamento - Serviço de Atendimento Especializado (CTA/SAE).

460 TESTES

O setor disponibilizou testes rápidos, de Hepatites B e C, HIV e Sífilis e foram realizados 460 testes, sendo 115 pessoas testadas. Dessas, oito alterações foram verificadas. “Doenças como hepatite ‘B e C’, em que a gente fecha o diagnóstico e tem uma oferta de tratamento precoce no paciente assintomático”, pontua a responsável, Cláudia Cunha.

CÂNCER BUCAL

Para a enfermeira, a ação foi importante uma vez que o público era alvo do CTA Sae, acima de 40 anos em que há essa busca das hepatites virais. “Foi uma ação muito boa. A gente agregou os atendimentos com os médicos, os especialistas e a oferta do teste”. No local aconteceram ainda palestras informativas sobre o Câncer Bucal, em alusão ao Maio Vermelho.

ARTIGO//

Marketing x Vendas: Uma Rivalidade Superável?

No universo corporativo digital, a tensão entre marketing e vendas é uma realidade, mas será que esse embate é realmente necessário? Na era digital, cada clique pode ser o início de uma jornada de compra e entender o papel complementar de marketing e vendas é mais crucial do que nunca. O marketing digital, com suas estratégias voltadas para atrair, engajar e converter o público através de conteúdos, redes sociais e tráfego pago, prepara o terreno para que as vendas possam prosperar. É a arte de criar necessidades e desejos em um mundo saturado de informações. Já as vendas, nesse contexto digital, são responsáveis por personalizar essa jornada,

transformando interesse em ação concreta. Mas, onde entra o conflito? Geralmente, na falta de comunicação e alinhamento. O marketing gera leads, mas sem um entendimento comum de qual lead é qualificado, as vendas podem se ver perdidas em um mar de possibilidades sem foco. O resultado? Frustração de ambos os lados e oportunidades perdidas. A solução está na integração. Imagine um cenário onde marketing e vendas dialogam constantemente, compartilhando insights, estratégias e objetivos. Um mundo onde o feedback das vendas refina as campanhas de marketing e, por sua vez, o marketing entrega leads mais qualificados, prontos para conversão. Mas, como chegar lá? A chave pode estar em uma sessão estratégica focada em alinhar esses dois mundos. E se eu lhe dissesse que esse é o primeiro passo para transformar a relação entre marketing digital e vendas na

sua empresa? Convido você a refletir: sua empresa está realmente aproveitando o potencial da união entre marketing digital e vendas? Se a resposta for incerta ou negativa, está na hora de agir. Vamos juntos desbloquear o verdadeiro potencial do seu marketing digital e equipe de vendas, transformando tensão em sinergia e cliques em clientes. A solução para um futuro digital mais integrado e lucrativo está ao seu alcance. Não deixe essa oportunidade passar.

Rômulo Rampini é especialista em marketing digital, consultor credenciado pelo SEBRAE MT e fundador da @tr3scomvc. Acesse: www.tr3s.com.vc

DE 1.100 AGENDADOS, 318 PACIENTES FALTAM EM MUTIRÃO

Após três dias de trabalhos, realizados na semana passada, a Secretaria Municipal de Saúde divulgou os números de atendimentos realizados no Projeto Saúde em Ação. O mutirão teve como foco atender pacientes que aguardavam por consultas e procedimentos e que já estavam na fila de espera no Sistema de Regulação Nacional. Com a ação o Município previa atender 1.100 pacientes, que foram contatados e tiveram o dia marcado para comparecimento ao auditório da Faculdade Anhanguera (antiga Unic), onde os atendimentos ocorreram. Embora a maioria dos pacientes tenham comparecido, uma parcela significativa de 318 pessoas ignorou o chamado e a oportunidade. “Temos feito de tudo para diminuir a espera da população por esses atendimentos e para isso fazemos os mutirões. Para que isso aconteça, temos que deslocar equipamentos, servidores que ficam dias montando isso nos locais onde iremos atender, mas infelizmente, algumas pessoas não compareceram e impediram que chamássemos ou-



FOTO: DIVULGAÇÃO

tras para os procedimentos”, desabafa o secretário de Saúde, Wellington Bezerra.

Do dia 27 ao dia 29 foram realizados 108 ecocardiogramas, 76 atendimentos otorrinolaringológicos, 180 dermatológicos e 17 vídeos nasais. Além destes, 35 pacientes passaram pela Monitorização Ambulatorial da Pressão Arterial (Mapa), 42 pelo Holter, 151 pelo oftalmologista e 40 pela urologia, totalizando 649 pacientes atendidos. “Temos feito a nossa parte, colocando todos os meios para os atendimentos e quem ganha com isso é a população. Assim como já disse em outras vezes, estamos cada dia mais buscando zerar as filas de espera e assim faremos”, frisa Bezerra.