

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//

ALTERAÇÃO

Eleitores e eleitoras que votavam na Escola Décio Burali, em Tangará da Serra, deverão votar no Centro Municipal de Ensino Leonardo César Vendrame, localizado no bairro Alto da Boa Vista. A mudança é temporária, devido a reforma da escola, que se prolongará até o período das Eleições Municipais de 2024.

LOCAL DE VOTAÇÃO

Segundo o juiz da 19ª Zona Eleitoral, Anderson Gomes Junqueira, a alteração está vigente desde junho e o novo local permanecerá somente até o término das obras. A Justiça Eleitoral esclarece que as transferências, neste caso, ocorrem de forma automática e não é necessário comparecer ao Cartório Eleitoral.

CONSULTA

Com as medidas já vigentes, todo eleitor ou eleitora deve se atentar ao novo local de votação para as próximas eleições, com primeiro turno marcado para o dia 06 de outubro. Para consultar o local de votação, a seção eleitoral ou obter outras informações, basta acessar o site do TRE-MT ou utilizar o aplicativo e-Título.

ARTIGO//

O marketing para ‘além’ das redes sociais

Uma história minha. Toda vez que me apresento como consultora de marketing as pessoas em volta deduzem que trabalho com redes sociais. Logo alguém pergunta se faço conteúdo ou anúncio no Google, construo site ou “mexo nas redes sociais”. Então, passei a me apresentar como “marketing raiz”. O objetivo aqui não é fazer um contraponto raiz x Nutella, mas dizer que há profissionais no mercado que fazem marketing estrutura e completo. Como vivemos em uma era em que a conectividade está no auge e as redes sociais desempenham um papel predominante na vida cotidiana, plataformas como Facebook, Instagram, Twitter e LinkedIn se tornaram canais primários para a divulgação de produtos e serviços. No entanto, essa dependência quase exclusiva do marketing digital, especialmente nas redes sociais, levanta uma questão crucial: será que estamos negligenciando outros aspectos igualmente importantes do marketing? Baseando-se nos ensinamentos daquele ‘marketing raiz’, mais profundo e completo, é imperativo explorar um panorama amplo e suas múltiplas facetas. As redes sociais revolucionaram a maneira como as empresas se comunicam com seus clientes ao oferecer alcance global, segmentação precisa e a possibilidade de interação direta com o

público. Empresas de todos os tamanhos podem, com um orçamento relativamente pequeno, alcançar milhões de usuários e construir uma base de seguidores leais. Mas, essa mesma acessibilidade, cria um ambiente saturado onde se destacar está cada vez mais difícil. Diante desse cenário, precisamos explorar outras facetas do marketing, entre elas, o relacional. Philip Kotler frisa a importância de construir relacionamentos duradouros com os clientes, o que inclui atendimento personalizado, programas de fidelidade e experiências memoráveis que criam uma conexão emocional com a marca. Também é uma opção utilizar estratégias de diferenciação de modo a incluir inovação de produto, qualidade superior, serviço excepcional e uma proposta de valor único que ressoe profundamente com o público-alvo. Esse é um conceito muito explicado por Michael Porter. Já Al Ries e Jack Trout defendem a importância de um posicionamento claro e consistente no mercado. Isso envolve criar uma identidade de marca forte e coerente que se destaque na mente dos consumidores, algo que vai além da mera presença nas redes sociais. Ou alguém tem dúvida sobre o poder do branding de marcas como Nike, Amazon, Coca-Cola e Apple? Como ensinam esses autores, as empresas precisam integrar abordagens e construir relacionamentos genuínos, diferenciando-se e mantendo uma identidade de marca forte e coerente. Acontece que estamos “obesos de informação”, mas “anoréxicos de insights”. Gosto muito de uma frase de Malcolm Gladwell que diz: “a chave para uma boa decisão não é conhecimento. É entendi-

mento. Nós estamos nadando no primeiro. E estamos desesperadamente em falta do segundo”. Os empresários e profissionais de marketing estão sendo soterrados de conteúdo, eventos, workshops, congressos, cursos, masterclass sobre marketing digital. No entanto, para além de seguir fórmulas, é preciso compreender que o sucesso depende de uma compreensão profunda do mercado, do cliente e das diversas ferramentas disponíveis para se comunicar e criar valor. Para isso, é preciso de entendimento, que é algo que apenas profissionais de marketing comprometidos podem fazer (e não “gurus” da internet). Recentemente, ao lançar sua recente obra “Marketing H2H: A Jornada do Marketing Human to Human”, Kotler chamou a atenção para uma visão mais ampla, estratégica e comunitária do marketing, focada na cocriação de valor, que pode evoluir com a tecnologia ao mesmo tempo que mantém o contato humano. Quero deixar com vocês essa reflexão do “papa do marketing”, que vem nos resgatar do limbo onde muitas vezes entramos por desconsiderar o essencial: “Quando fizermos uma análise custo-benefício é uma ferramenta que nos dá os melhores resultados, certo? Então, o marketing H2H vem de uma perspectiva humanística e o seu objetivo é produzir mais sorrisos”.

Dayane Nascimento, consultora de marketing com formação na UFMT, especialista em planejamento estratégico e economia comportamental pela ESPM/SP e empresária.



CÁCERES RECEBERÁ EQUIPE DO TRE-MT PARA REUNIÃO PREPARATÓRIA

Mais uma etapa do ciclo de reuniões preparatórias para as Eleições Municipais de 2024 ocorrerá nesta sexta-feira, 19. Desta vez, o polo de Cáceres será contemplado com a presença de equipes técnicas e da gestão do Tribunal Regional Eleitoral de Mato Grosso (TRE-MT).

O objetivo é discutir questões importantes, a fim de assegurar, de forma integrada, a transparência na organização e segurança do pleito que se aproxima. Serão abordados os aspectos gerais das Eleições Municipais 2024; informações do Gabinete de Gestão Integrada (GGI); metas de produtividade e selo do Conselho Nacional de Justiça (CNJ); logística administrativa; logística de Tecnologia da Informação; assédio eleitoral nas campanhas; propaganda eleitoral e desinformação; entre outros assuntos.

As reuniões preparatórias são uma oportunidade de discutir, com juízes e juízas eleitorais, questões importantes relacionadas ao pleito deste ano.

Para a presidente do TRE-MT, desembargadora Maria Apareci-

FOTO: DIVULGAÇÃO



da Ribeiro, as reuniões preparatórias são fundamentais para o alinhamento das diretrizes que orientam o processo eleitoral. “Estar com os juízes e juízas eleitorais, que serão os principais atores nestas eleições municipais, é muito importante para garantirmos um processo tranquilo, seguro e transparente”, destaca.

Após o evento de Cáceres, a reunião de polo ocorrerá em Tangará da Serra, no dia 26 de julho. O ciclo será encerrado em Cuiabá, no dia 02 de agosto, com a participação das Zonas Eleitorais da capital e de Várzea Grande, abrangendo as cidades do entorno.

Show solidário

Cerca de 48 artistas se reuniram e farão um show solidário em prol dos lojistas do Shopping Popular, nesta quinta-feira, 18, na casa de shows Lua Morena, em Cuiabá. O valor arrecadado com a bilheteria será revertido para a Associação do Shopping Popular, como forma de ajudar os comerciantes. Entre os artistas confirmados estão Jero Neto, banda Novo Swing e o Grupo de Dança Lambadeiros de Elite.