



LOJA DIVINO CORPO: o uso das redes sociais e como elas podem ser usadas para alavancar o empreendimento

Vinicius Neves Sabbadim

O aluno deve indagar-se: como posso estimular a minha criatividade e inovação? Quais estratégias eu posso utilizar para que a escola se torne um lugar onde possa crescer intelectualmente e empreender? Como posso motivar o protagonismo e o senso de autodeterminação? Como posso promover e valorizar os projetos que se desenvolvem na escola, bem como oferecer oportunidades para o trabalho em conjunto? As redes sociais são ferramentas poderosas que podem ajudar a alavancar qualquer negócio. A chave para o sucesso está em saber como usá-las da maneira certa. As redes sociais estão cada vez mais presentes na vida das pessoas e, conseqüentemente, têm ganhado espaço nas estratégias de marketing das empresas. Isso porque elas são ferramentas poderosas que podem ajudar a alavancar qualquer negócio.

Carlos José Bagio, conhecido pelos amigos como Kaju, era um adolescente comum, nascido em família humilde, no interior de Petrópolis. Apesar de não gostar dos estudos, ele tinha um grande talento e sonhava com oportunidades para mostrar seu potencial. Nos anos 90 e início da primeira década de 2000, não existiam muitas oportunidades para os jovens mostrarem seus talentos. Kaju começou a trabalhar cedo e, depois de encontrar sua esposa, resolveu empreender em busca de uma vida melhor. Eles tiveram a ideia de criar a Loja Divino Corpo, uma loja voltada para mulheres que vende roupas esportivas. Atualmente ele usa as redes sociais para promover sua loja e aumentar as vendas. Trabalhar para melhorar a

sua vida e gerar renda para a comunidade é o que move o casal que criou a Loja Divino Corpo. Como empreendedor, ele usa as redes sociais para alavancar seu negócio, conquistar novos clientes e ensinar como usar as redes sociais para alavancar seu empreendimento. Ele é um empresário de sucesso.

“A Loja Divino Corpo”, uma empresa de moda fitness feminina, e queremos mais do que apenas vender roupas, temos uma missão que vai muito além disso. Há anos no mercado de produtos fitness, a Divino Corpo trabalha com fabricação própria e, por isso, consegue oferecer preços acessíveis e produtos que se destacam pelo conforto, qualidade, tecnologia e uma modelagem estilosa e exclusiva, nos preocupamos em trazer novidades da moda e, por isso, estamos sempre lançando novos modelos.

Situada em Petrópolis/Rj tem capacidade de atender onde quer que você esteja, pois atualmente contamos com nossas lojas físicas e e-commerce, onde proporcionamos um ambiente seguro, transparente e sincero para que o cliente tenha uma experiência única durante e após a compra. Nosso objetivo é garantir ao nosso cliente uma excelente experiência de compra para que ele sinta segurança ao comprar com a Divino Corpo”. Carlos José Baggio, conhecido como Kaju, conhecido como Kaju, empreendedor e fundador da marca.



Sua Missão: “Temos como missão entregar produtos de alta qualidade ao nosso cliente, garantindo confiança, conforto e modernidade para uma mudança de estilo de vida. Gerar renda e oportunidade a todos que participam desse processo, transformando a vida de todos os envolvidos”. Carlos José Baggio.

Seus valores são: Fé, Comprometimento, Honestidade, Transparência e Respeito.

“A chave para o sucesso está em saber como usá-las da maneira certa. E é exatamente isso que este conteúdo irá abordar. Aqui você vai aprender como as redes sociais podem ajudar o seu negócio e quais são as melhores maneiras de utilizá-las”. Carlos José Baggio

As redes sociais são importantes para o crescimento de qualquer negócio. Elas ajudam a estabelecer uma conexão com os clientes, além de ser uma ótima forma de se comunicar com eles. As redes sociais permitem que as empresas divulguem seus produtos e serviços, fortaleçam sua marca e conquistem novos clientes. Além disso, as redes sociais podem ser usadas para monitorar a opinião dos clientes sobre os produtos da empresa e identificar quais são os pontos fortes e fracos do negócio. Então, invista nas redes sociais! elas podem fazer a diferença no seu negócio.

As redes sociais são fundamentais para os negócios nos dias de hoje. São elas que possibilitam a divulgação dos produtos e serviços da empresa, além de estabelecer um relacionamento com o público-alvo. Os consumidores estão cada vez mais conectados e é preciso estar presente nas redes sociais para atender às suas expectativas. Nas redes sociais, a empresa pode interagir com os clientes, respondendo às dúvidas e solicitações, além de oferecer descontos e promoções especiais. As redes sociais são uma excelente ferramenta de

marketing e podem trazer grandes resultados para os negócios.

As redes sociais são fundamentais para alavancar negócios. Por meio delas, é possível estabelecer um contato mais próximo com os clientes e promover seus produtos ou serviços. Além disso, as redes sociais podem ser usadas para criar uma imagem positiva da empresa e atrair novos consumidores. Dessa forma, é essencial que a empresa invista em estratégias de marketing digital, que incluam o uso das redes sociais. Para obter sucesso nas redes sociais, é importante produzir conteúdos de qualidade e que sejam relevantes para o público-alvo da empresa. Também é necessário se dedicar ao monitoramento das interações dos usuários com as publicações da empresa e responder rapidamente às perguntas e críticas dos consumidores. Outro aspecto importante é manter a consistência nas publicações. Isso significa que as postagens devem ser periodicamente publicadas e não apenas esporadicamente. Dessa forma, os clientes terão sempre uma novidade para conferir na página da empresa nas redes sociais.

“Os negócios estão cada vez mais presentes nas redes sociais. As empresas buscam se aproximar dos clientes por meio desses canais e, conseqüentemente, aumentar as vendas. Mas qual é a melhor rede social para promover os negócios? A resposta varia de acordo com o tipo de empresa, o objetivo da campanha e o público-alvo. Algumas redes sociais, como o Facebook e o LinkedIn, são mais indicadas para empresas B2B (business to business). Já o Instagram e o Twitter são excelentes opções para campanhas publicitárias voltadas para o consumidor final. Portanto, é importante que a empresa analise bem seu público-alvo e escolha a rede social mais adequada para atingi-lo”. Carlos José Baggio



As redes sociais são uma grande aliada do empreendedorismo. O Facebook é excelente pra divulgar os produtos e serviços e criar um relacionamento com o cliente, o Twitter é perfeito para monitorar a concorrência e se manter atualizado, o LinkedIn é ideal para fazer networking, o Pinterest é ótimo pro branding, o Instagram é indispensável pro marketing visual e o YouTube é essencial pra produzir conteúdo de qualidade. Portanto, utilize as redes sociais da melhor forma possível pra potencializar seus negócios!

Escolher a rede social certa para o seu negócio é essencial para ter sucesso nas redes sociais. Cada uma delas possui características específicas que podem ser aproveitadas de acordo com a sua estratégia de marketing. É importante analisar bem os objetivos da empresa e escolher a plataforma que traga mais resultados. Além disso, é necessário ter paciência e constância na divulgação dos conteúdos, pois não existe uma fórmula mágica para alcançar o sucesso nas redes sociais. É preciso investir tempo e esforço na produção de materiais interessantes e relevantes para os seus clientes. Em resumo, é fundamental planejar bem as estratégias de marketing antes de começar a utilizar as redes sociais. Acompanhar as tendências do mercado e se adaptar às mudanças é um passo importante para obter sucesso nas redes sociais.

As redes sociais podem ser usadas para alavancar negócios, pois oferecem um canal para receber feedback e construir relacionamentos duradouros com o público-alvo. Além disso, as redes sociais também podem ser usadas para promover produtos ou serviços. As redes sociais podem ser usadas para promover produtos e serviços. É importante produzir conteúdo de qualidade para atrair a atenção do público. As redes sociais são ferramentas poderosas que podem

ajudar a alavancar qualquer negócio. A chave para o sucesso está em saber como usá-las da maneira certa. Elas permitem que você se conecte diretamente com o seu público-alvo, oferecendo um canal para receber feedback e construir relacionamentos duradouros. Além disso, as redes sociais também podem ser uma ótima forma de promover seus produtos ou serviços. Ao criar conteúdo relevante, interessante e de qualidade, você irá atrair a atenção do seu público e ganhar credibilidade. Por isso, é importante dedicar tempo e esforço para criar conteúdo interessantes e relevantes para os seus seguidores. Quanto mais engajados eles forem, maior será o impacto das suas postagens.

Para o professor: É essencial incentivar e reconhecer os projetos desenvolvidos pelos alunos. Além disso, é importante oferecer oportunidades para a realização de trabalhos em grupo. Como professor, como podemos aumentar a criatividade e a inovação dos estudantes a partir da experiência com a Loja Divino Corpo e as Redes Sociais? O que precisa ser feito para tornar a escola um ambiente que estimule a aquisição e a criação de conhecimento empreendedor? Que práticas educacionais desenvolver para motivar a autonomia e o protagonismo dos alunos? Como apoiar os estudantes para que desenvolvam sua capacidade de compreender o contexto do empreendedorismo, do e-commerce e das redes sociais?

Para o aluno: O estudante deve se perguntar: de que forma posso estimular minha criatividade e inovação? Que estratégias poderia empregar para transformar a escola em um local onde possa aprimorar meu saber e empreender? Como posso promover o protagonismo e a autonomia? Como posso cultivar e valorizar os projetos desenvolvidos



na escola, e proporcionar oportunidades de trabalho em equipe?

Notas de Ensino

- **Resumo:**

As redes sociais são ferramentas poderosas que podem ajudar a alavancar qualquer negócio. A chave para o sucesso está em saber como usá-las da maneira certa. Elas permitem que você se conecte diretamente com o seu público-alvo, oferecendo um canal para receber feedback e construir relacionamentos duradouros. Além disso, as redes sociais também podem ser uma ótima forma de promover seus produtos ou serviços, isto é, as redes sociais também podem ser uma ótima forma de promover seus produtos ou serviços. Ao criar conteúdo relevante, interessante e de qualidade, você irá atrair a atenção do seu público e ganhar credibilidade. Por isso, é importante dedicar tempo e esforço para criar conteúdo interessantes e relevantes para os seus seguidores. Quanto mais engajados eles forem, maior será o impacto das suas postagens.

- **Palavras-chave:**

Redes sociais; ferramentas digitais; marketing digital.

- **Objetivo de aprendizagem:**

O potencial das redes sociais: as redes sociais são um excelente canal de comunicação para seu negócio. Se você souber usá-las da maneira certa, elas podem ajudar a alavancar seus resultados. A chave está na construção de uma boa estratégia de conteúdo e na promoção dos seus produtos e serviços.

2. As redes sociais oferecem uma grande oportunidade de interagir com os clientes e construir relacionamentos duradouros. Você pode usá-las para compartilhar informações úteis sobre seus produtos e serviços, responder às dúvidas dos clientes e fazer um follow up após a venda. 3. As redes sociais proporcionam uma oportunidade única de divulgar seu negócio para milhões de pessoas em todo o mundo. Você pode usar as redes sociais para promover seus produtos e serviços, gerar leads e conquistar novos clientes.

- **Utilização recomendada:**

A sala de aula invertida é uma categoria do e-learning na qual os conteúdos são estudados on-line pelo aluno antes de ir para a sala de aula. Dessa forma, a sala de aula passa a ser o local de realização de atividades práticas, debates, discussões sobre o conteúdo já estudados. A inversão ocorre quando o professor não é o transmissor ativo do conteúdo. Assim, o aluno estuda o conteúdo após a aula esclarecendo dúvidas com os colegas e professores. Isso incentiva o aluno a buscar informações por conta própria e estimula sua criatividade. A sala de aula invertida é uma excelente ferramenta para desenvolver competências socioemocionais nos alunos.

- **Fontes de obtenção dos dados do caso:**

Pesquisa de campo, entrevistas, visitas a empreendedores locais e preenchimento de formulários.



- **Relevância dos tópicos:**

Qual é a relevância do estudo da potencialidade das redes sociais no empreendedorismo? As redes sociais são ferramentas extremamente poderosas que podem ser usadas para a promoção do empreendedorismo. Elas permitem que as pessoas se conectem uns com os outros, troquem ideias e compartilhem informações de forma rápida e fácil. Além disso, as redes sociais também criam oportunidades para novas parcerias e colaborações. Por tudo isso, é importante estudar a potencialidade das redes sociais no empreendedorismo para entender melhor como elas podem ser usadas para este fim.

Os adolescentes e jovens de hoje estão sempre conectados às tecnologias. Mesmo quando não estão usando seus celulares, tablets ou computadores, estão pensando neles. É como se as redes sociais e as novas tecnologias tivessem tornado os jovens mais instáveis, impacientes e desinteressados.

Vivemos em um mundo onde tudo é imediato: se não é rápido o suficiente, logo perdemos o interesse. Se a contrariedade for grande demais, saímos do assunto rapidamente e buscamos outra distração nas redes sociais. Isso é preocupante, pois os jovens precisam de foco para poderem se dedicar às atividades escolares e profissionais no futuro. Por isso, é essencial que os pais e educadores encontrem maneiras de mantê-los interessados em alguma coisa. Talvez uma boa ideia seja incentivá-los a usar as tecnologias a favor da aprendizagem

e da cultura. Assim, os jovens poderiam ter um melhor desempenho acadêmico e ser mais produtivos na vida profissional. Isto é, os adolescentes e jovens de hoje estão cada vez mais deslumbrados com as possibilidades trazidas pelas tecnologias atuais. Mantê-los interessados e com foco em alguma coisa é quase impossível. Ao menor sinal de distração ou contrariedade muda de assunto nas redes sociais. Dentro de sala de aula, então, é um zap seguido de outro! É verdade que as novas gerações têm uma capacidade invejável de se adaptar às mudanças rápidas do mundo moderno, mas isso não significa que seja fácil lidar com elas. Os pais e educadores precisam estar atentos às tendências dessa faixa etária e buscar sempre alternativas para tornar os estudos divertidos e instigantes. Afinal, o futuro do mundo depende da formação dessa juventude!

Falar de assuntos engraçados durante as aulas é uma forma de manter os estudantes atentos e focados. Além de diversificar o conteúdo, essa estratégia torna a aula mais interessante e menos cansativa. Outra ideia é usar vídeos engraçados no TikTok, enviar mensagens rápidas no Facebook, ou mesmo postar selfies ligeiras com os colegas no Instagram. Tudo isso serve para mostrar que os professores também são seres humanos e podem ter um bom relacionamento com os alunos fora da sala de aula. Essa proximidade facilita o aprendizado e faz com que todos se sintam à vontade para participar das aulas. Ou seja, com tantos dispositivos móveis nas mãos, é cada vez mais difícil manter os



estudantes focados nas aulas. Afinal, eles estão sempre conectados e querem interagir com o mundo a todo momento. Existem algumas formas de driblar essa situação e mantê-los atentos. Uma das ideias é incentivar a produção de conteúdos criativos, como vídeos, mensagens rápidas, selfies ligeiras com o colega etc. Com isso, você professor estimulará a criatividade dos seus alunos e os mantendo focados nas aulas.

O Projeto Político-Pedagógico (PPP) e o Planejamento são fundamentais para a superação destes desafios de ensino-aprendizagem e comportamentais. O PPP é um instrumento que norteia as ações da escola, estabelecendo metas, objetivos, estratégias e responsabilidades de todos os envolvidos no processo educacional. O Projeto Político-Pedagógico é a base para o planejamento da escola. Ele norteia todas as ações da instituição, direcionando os esforços para a superação dos desafios de ensino-aprendizagem e comportamentais. É essencial que este documento seja construído de forma participativa, envolvendo todos os segmentos da comunidade escolar.

Já o Planejamento é essencial para tornar os objetivos do PPP viáveis, definindo com clareza os passos a serem dados para atingi-los. Ambos os documentos devem ser construídos coletivamente, considerando as especificidades de cada escola e dos alunos que nela estudam. Com isso, será possível implementar um ensino de qualidade e promover o bem-estar dos estudantes. O planejamento é outro

documento fundamental para o bom funcionamento da escola. Ele estabelece metas e objetivos, além de direcionar as ações didáticas e administrativas. É importante que este planejamento seja revisado periodicamente, de forma a garantir que os objetivos sejam atingidos.

Os dois documentos são fundamentais para o sucesso da escola, pois orientam as ações em busca da qualidade educacional. Eles precisam ser construídos de forma coletiva, com o envolvimento de toda a comunidade escolar, e revisados periodicamente, para que os objetivos sejam sempre alcançados.

Cada plano de aula é parte do esforço geral que a escola empreende. Aquilo que a escola, como instituição social, quer alcançar e que está expresso no seu marco referencial, guiará o trabalho de cada professor e de cada turma de alunos. Se assim não for, é provável que cada professor e cada grupo de alunos, mesmo tentando fazer o máximo, trabalhem segundo seu senso comum pessoal e, até, segundo o humor de cada momento. Cada professor deve ter uma clara noção do que a escola, como instituição social, quer alcançar e está expresso em seu marco referencial. Com esse objetivo em mente, o professor deve traçar seus planos de aula, que serão parte do esforço geral da escola para alcançar os objetivos propostos. Os planos de aula devem ser construídos tendo como foco os objetivos pedagógicos da escola e não somente as matérias ensinadas. Assim, cada professor poderá contribuir para um ambiente de



aprendizado significativo e colaborativo dentro da sala de aula. É importante que os professores estejam sempre buscando formas inovadoras para tornar seus planos de aula mais atrativos e relevantes para os alunos. A utilização de materiais variados, atividades lúdicas e dinâmicas e a promoção da participação dos alunos são algumas das estratégias mais eficazes nesse sentido.

Os professores sabem que é preciso ter flexibilidade e organização pra trabalhar em prol dos mesmos objetivos. Cada plano de aula é parte do esforço geral da escola, e todos os professores estão contribuindo para o sucesso dos alunos. Esse é um desafio que requer dedicação, por isso os professores sempre se esforçam para estar preparados e atender às necessidades de seus alunos. Lembre-se sempre que cada plano de aula é parte do esforço geral da escola. Todos os professores estão trabalhando em prol dos mesmos objetivos, requerendo organização, planejamento e flexibilidade por parte dos docentes. É preciso ter paciência e saber lidar com as mudanças para que o objetivo final seja alcançado. Os professores são fundamentais nesse processo, pois é através deles que a educação acontece. Em síntese, o Plano de Aula é importante para organizar os conhecimentos e atividades a serem realizadas. Além disso um bom plano de aula é essencial para manter os alunos focados nas aulas.

Nosso estudo de caso é analisar o potencial redes sociais, escolhemos o empreendimento da loja Divino Corpo,

utilizando as redes sociais como ferramentas poderosas que podem ajudar a alavancar as vendas. Segundo o fundador do empreendimento, “a chave para o sucesso está em saber como usá-las da maneira certa”.

- **Questões para discussão:**

- 1. Apostar no digital realmente vale a pena?**

- a) Você é empreendedor e ainda não investiu em marketing digital? Ou você já investiu, mas não viu os resultados esperados?
- b) Marketing digital é uma área cada vez mais importante para qualquer negócio. Segundo dados da ComScore, o Brasil possui mais de milhões de internautas ativos - isso representa quase 60% da população brasileira! E esses números só tendem a crescer. Mas como você pode alcançar tantas pessoas ao mesmo tempo? Com tanta gente na internet, como você vai alcançar seu público-alvo?
- c) Entenda por que o marketing digital é tão importante para seu negócio e descubra as principais estratégias que podem ser adotadas para alcançar melhores resultados. Mas como ele funciona? E qual é a melhor estratégia para meu negócio?
- d) Quer ter um negócio bem-sucedido na internet? Aposte no marketing digital! Ele pode te trazer visibilidade, leads qualificados e vendas consistentes - tudo isso sem precisar gastar fortunas com anúncios caríssimos nas redes sociais ou nos meios tradicionais de comunicação. Você concorda com a afirmativa? Justifique sua resposta.



2. É preciso ter conhecimento de tecnologia e programação?

- a) Você é um empresário que quer saber se vale a pena investir em tecnologia?
- b) Apostar no digital realmente vale a pena?
- c) Você conheça as ferramentas necessárias para tornar sua empresa mais competitiva no mercado utilizando a tecnologia?

3. Construir um site ou uma loja é garantia de novos clientes?

- a) Você quer aumentar o número de clientes na sua empresa? Construir um site ou uma loja é garantia de novos clientes?
- b) Você é empreendedor e ainda não tem site ou loja na internet? Você sabia que ter um site ou uma loja na internet é garantia de novos clientes para sua empresa?

4. As redes sociais são a melhor maneira de divulgar meus produtos?

- a) Você já sabia que as redes sociais são cada vez mais utilizadas para fins de marketing, sendo uma ótima maneira de divulgar produtos e serviços?
- b) As redes sociais permitem que empresas criem um relacionamento direto com seus clientes, aumentando a visibilidade dos seus produtos e serviços. Você concorda com a afirmativa? Justifique sua resposta.

5. É preciso montar uma estrutura de logística?

- a) Para vender fisicamente ou no e-commerce, é preciso montar uma estrutura de logística. Isso significa investir em um bom sistema de armazenagem e transporte, que garanta a segurança e a qualidade dos produtos.

Além disso, é importante ter um time de profissionais capacitados para lidar com os pedidos e as entregas. Tudo isso fará com que sua empresa esteja preparada para atender às demandas do mercado e conquistar cada vez mais clientes.

- b) Para atender às demandas do mercado, é preciso montar uma estrutura de logística eficiente. Isso inclui tanto a venda física quanto o e-commerce. Para isso, é necessário investir em um bom sistema de rastreamento, que permita acompanhar o produto em tempo real, além de ter um estoque bem-organizado para facilitar as entregas. Tudo isso garante maior agilidade e eficiência no atendimento aos clientes.

REFERÊNCIAS

SITE RESULTADOS DIGITAIS.

<https://resultadosdigitais.com.br/blog/o-que-e-roi-retorno-sobre-investimento/>, acesso em 07/11/2022.

SITE ROCK CONTENT,

<https://rockcontent.com/br/blog/lifetime-value/> acesso em 07/11/2022.

SITE GOOGLE ANALYTICS ACADEMY, analytics.google.com/analytics/academy/, acesso em 07/11/2022.

CANAL DO YOUTUBE DO ERICO ROCHA,

<https://www.youtube.com/watch?v=1Ey5ZRQ7LIY&list=RDCMUCWnPYXKHjIV3tvQM7iKgGaA&index=1>, acesso em 07/11/2022.



KOTLER, P.; KARTAJAYA, H.;
SETIAWAN, I. **Marketing 4.0: Do**
Tradicional ao Digital. Rio de Janeiro:
Sextante, 2017.

AVERY, J.; TEIXEIRA, T. **Marketing**
Communications. Harvard Business
Publishing.

<https://www.facebook.com/281gabrielamistral>
acesso em 14/11/2022.

https://www.instagram.com/ciep_281.gabriela.
acesso em em 14/11/2022.

<https://www.facebook.com/usedivinocorpo>
acesso em 14/11/2022.

<https://www.instagram.com/stories/usedivinocorpo>
acesso em 14/11/2022.

<https://www.divinocorpo.com.br> em acesso
em 14/11/2022.

[https://www.arvore.com.br/blog/como-
ministrar-uma-boa-aula](https://www.arvore.com.br/blog/como-ministrar-uma-boa-aula), em acesso em
03/12/2022.