#65 | NOVEMBRO 2025 | informativo empresarial | FECOMERCIOSP

ExpressoMEI

VENDAS

Saiba como fazer um pós-venda efetivo

GESTÃO

MEI pode contratar plano de saúde empresarial

PERGUNTE AO CONSULTOR

Edital para parcelar dívidas é prorrogado

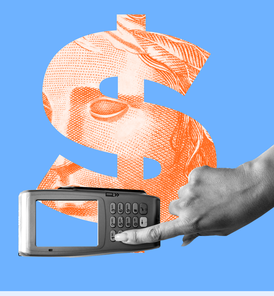
DESTAQUE

Chegou a hora: venda mais na Black Friday!

CAPA

Black Friday: momento de pôr a estratégia em prática

COM A RENDA EXTRA DO 13º SALÁRIO, LOJISTAS DEVEM EXECUTAR PLANEJAMENTO PARA CAPTURAR A DEMANDA AQUECIDA



Apesar do cenário econômico desafiador para este segundo semestre, as perspectivas para a Black Friday são positivas, principalmente pelo mercado de trabalho aquecido, que vai garantir uma maior injeção de recursos do décimo terceiro salário justamente no período de Black Friday. A data já é um evento essencial para o Comércio e muitos consumidores acabam antecipando as compras de Natal para aproveitar os descontos.

Agora, é o momento de pôr em prática todo o planejamento realizado nos últimos meses para "bombar" as vendas e atrair o máximo de clientes possível. Desde setembro, o boletim **Expresso MEI** traz uma trilha de preparação com todas as ações necessárias, mês a mês, para tornar rentável a data promocional.

Mesmo quem não acompanhou a publicação desde o início pode aproveitar os últimos dias que antecedem a Black Friday para engajar o público e oferecer descontos atraentes. Confira as dicas a seguir.

Redes sociais: é hora de praticar o planejamento de outubro, começando pela alteração da identidade visual do seu perfil utilizando a cor preta que remete à Black Friday. Se for possível, também adapte o logotipo da marca.

Campanhas: verifique e ative as campanhas promocionais oferecidas pelo marketplace. Participar das campanhas ajuda a ranquear melhor o anúncio da loja.

Preços: divulgue as promoções, mas deixe os descontos imbatíveis para a semana da Black Friday.

Ponto de venda: se você opera tanto de forma online como física, não descuide do ponto de venda. Além de aspectos como organização da loja e atendimento, é importante se atentar à disposição dos produtos na loja, ou seja, se a prateleira onde o produto está armazenado é vista pelos clientes. Se for o caso, ajuste a localização dos produtos.

Meios de pagamento: estimule o pagamento por PIX, com um desconto adicional se possível. Bom para o consumidor, que paga ainda mais barato, e bom para o lojista, que recebe o dinheiro na hora e com um custo de transação menor que o cartão de crédito, por exemplo. Na operação digital, o pagamento por PIX também facilita o controle dos estoques, já que a confirmação do pagamento é instantânea — e, no caso do boleto, o item fica reservado até que o documento seja pago e compensado. Durante a Black Friday, o cartão de crédito ainda predomina entre as modalidades de pagamento preferidas, mas o PIX já superou o boleto em número de transações.

SEMANA BLACK FRIDAY

Para aproveitar ainda mais a data, não se limite ao dia 28 de novembro e faça a Semana Black Friday. Confira, a seguir, as dicas de ações mais atrativas.

- Descontos: aplicar os descontos que estavam planejados.
- Agilidade: postar os pedidos o mais rápido possível.
- Estoque: verificar possíveis rupturas de estoque e de materiais para a preparação dos pedidos — caixas, fitas adesivas etc.
- Evitar cancelamentos: verificar possíveis falhas de integração entre o sistema da loja e o marketplace para que a loja não venda um produto que não tenha em estoque e que seja de difícil reposição, o que resultará no cancelamento da venda.

BALANÇO DOS RESULTADOS

Na semana seguinte, faça um balanço dos resultados da Black Friday, tanto em termos financeiros (apurando faturamento e lucro) como em relação às métricas importantes para o gerenciamento do negócio — conversão, por exemplo. Faça um ranking dos produtos mais vendidos e dos pontos que precisam ser melhorados, porque essa informação poderá ser útil no planejamento da Black Friday do ano seguinte.

Senac

Procurando aprendiz?
Tem jovem no Senac!

CONHEÇA O PROGRAMA SENAC DE APRENDIZAGEM

VENDAS

Pós-venda é tão importante quanto a Black Friday

O PÓS-VENDA É ETAPA FUNDAMENTAL PARA A FIDELIZAÇÃO DO CLIENTE, POIS PODE DEFINIR SE ELE VOLTARÁ A COMPRAR NA SUA LOJA E INDICÁ-LA AOS AMIGOS

Além da importância de o pedido ser postado rapidamente, tenha atenção redobrada quanto ao número de itens da encomenda e à embalagem a fim de evitar danos no produto. Lembre-se de mandar o panfleto com o logotipo e os canais de atendimento da sua empresa. Caso já conte com e-commerce próprio, ofereça um cupom de desconto para a primeira compra.

Após a entrega dos pedidos, estimule os clientes a avaliarem a loja e os produtos que adquiriram. Responda às eventuais reclamações de maneira educada e proponha soluções para os problemas.

Esteja preparado para possíveis trocas e devoluções. Fique sempre de olho nos canais de atendimento (WhatsApp, chat do marketplace, entre outros) e responda aos clientes o mais rápido possível.

Caso tenha tido muitos pedidos na Black Friday, cuidado com os prazos de entrega. Se houver atraso, cobre o marketplace ou a transportadora — afinal, é a imagem da loja que será prejudicada.

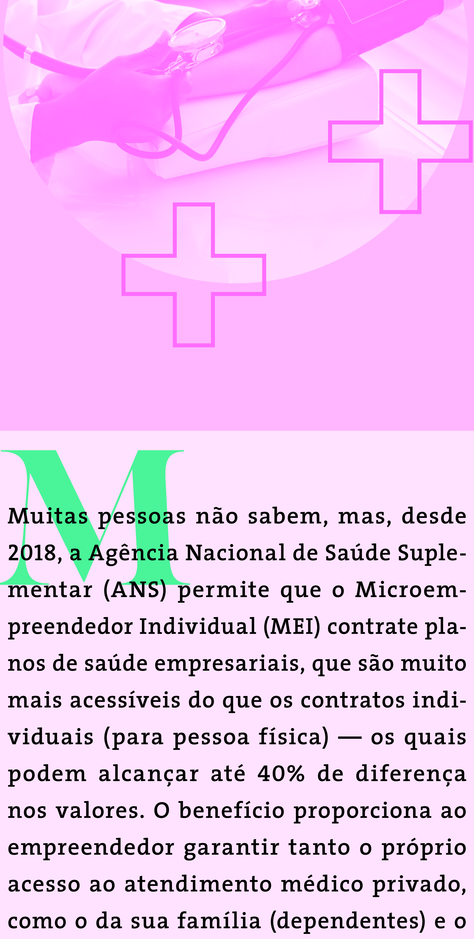
Passados os dias de promoções, na semana seguinte, faça um balanço financeiro dos resultados da Black Friday, analisando o faturamento e o lucro alcançado. Veja quantos clientes efetivamente fecharam uma compra e quantos se sentiram impactados por suas ações de marketing, mas não foram convencidos. Esse balanço é importante para futuras ações promocionais.

Identifique os produtos mais vendidos. Caso tenha ficado com alguma mercadoria encalhada no estoque, avalie a melhor oportunidade para negociá-la com desconto ou vendê-la em conjunto com um produto mais desejado.

Caso as vendas não sejam as esperadas, não se desespere! Lembre-se que o Natal está logo aí e haverá mais uma oportunidade para implementar os conhecimentos adquiridos na Black Friday.

GESTÃO

Benefício MEI: plano de saúde empresarial



Muitas pessoas não sabem, mas, desde 2018, a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) permite que o Microempreendedor Individual (MEI) contrate planos de saúde empresariais, que são muito mais acessíveis do que os contratos individuais (para pessoa física) — os quais podem alcançar até 40% de diferença nos valores. O benefício proporciona ao empreendedor garantir tanto o próprio acesso ao atendimento médico privado, como o da sua família (dependentes) e o do seu funcionário.

Para contratar o plano empresarial, o MEI deve seguir algumas regras, como manter o CNPJ regularizado e atender a todas as regras do regime MEI, além de cumprir todas as obrigações tributárias mensais e anuais.

As operadoras de saúde também exigem que a empresa contratante tenha seis meses de CNPJ ativo antes de aderir ao plano. Isso evita que as pessoas se tornem MEI apenas para aproveitar o benefício.

CNPJ INATIVO, PLANO CANCELADO

Como o plano de saúde empresarial é vinculado ao CNPJ da empresa, caso tenha algum problema de irregularidade, inadimplência ou descumprimento das regras definidas pelas operadoras, o contrato pode ser cancelado. Assim que a empresa de saúde descobrir a inatividade do MEI, notificará o empreendedor para que ele regularize a situação em até 60 dias. Se o problema não for resolvido, o plano será descontinuado.

PERGUNTE AO CONSULTOR

Oportunidade para regularização de débitos

EDITAL DO GOVERNO, PRORROGADO PARA ATÉ 30 DE JANEIRO DE 2026, PERMITE ÀS PEQUENAS EMPRESAS PARCELAREM DÉBITOS EM ATÉ 133 MESES, COM ATÉ 100% DE DESCONTO

Microempreendedores Individuais (MEIs), pessoas físicas e Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs), além de corporações, instituições de ensino, cooperativas e organizações sociais, ganharam mais um tempo para pagar as dívidas tributárias federais inscritas em dívida ativa da União Federal, consideradas irrecuperáveis (art. 6º do Edital).

O Edital PGDAU 11/2025, publicado pela Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN) no início de junho, ganhou uma atualização no Edital PGDAU 16/2025, que prorroga o prazo de adesão para até 30 de janeiro de 2026. Podem aderir à transação os contribuintes com dívidas inscritas em dívida ativa da União Federal até 2 de julho de 2025, desde que o valor total consolidado da dívida seja de até R$ 45 milhões.

A adesão e a análise da proposta de negociação das dívidas são realizadas diretamente no Portal Regularize, em que o requerente informa todos os seus dados e a forma como pretende pagar.

CONDIÇÕES VANTAJOSAS

Quem aderir à negociação das dívidas federais poderá:

- obter descontos de até 100% em juros, multas e encargos legais;
- parcelar o valor total em até 133 meses (dependendo do perfil do contribuinte);
- incluir débitos tributários e não tributários com a União.

ATENÇÃO AO PRAZO!

O prazo para adesão é 30 de janeiro de 2026. Todos os pedidos de negociação das dívidas serão analisados pela Fazenda Nacional, portanto, não deixe para fazer a adesão de última hora!

CONDIÇÕES PARA O MEI

O edital exige de MEIs, MPMEs e pessoas físicas uma entrada de 6% sobre o valor total das dívidas, sem desconto, que pode ser parcelada em até 12 vezes. O restante do montante pode ser dividido em até 133 meses, com desconto de até 100% sobre os valores de juros, multas e encargos legais, respeitado o limite máximo de 70% de desconto sobre o valor total de cada inscrição, conforme a capacidade de pagamento do sujeito passivo.

Para dívidas com valor igual ou inferior a 60 salários mínimos (R$ 91.080), considerada como de pequeno valor, está prevista a entrada de 5% do valor total do débito, que pode ser parcelada em até cinco vezes, com valor mínimo das parcelas de R$ 25. O restante do montante pode ser dividido em até 55 parcelas. O desconto para as dívidas consideradas de pequeno valor varia conforme o perfil do contribuinte, com a possibilidade de ficar entre 30% e 50%, considerando o número de prestações — quanto menor o número de parcelas, maior será o desconto. Além disso, é possível utilizar **precatórios federais**, próprios ou adquiridos de terceiros para quitar total ou parcialmente o valor da dívida.

Caso o acordo seja rescindido, o contribuinte será automaticamente excluído da transação, perdendo todos os benefícios obtidos com a negociação. A cobrança do saldo devedor remanescente será retomada, e o contribuinte ficará impedido de realizar nova transação, mesmo para outras dívidas, pelo prazo de dois anos contado a partir da data da rescisão.

A quitação de dívidas tributárias pode ajudar as empresas a destravarem financiamentos, participarem de concorrências públicas e abrirem um espaço importante no orçamento a fim de investir em melhorias que estimulem os negócios. Só fique atento às condições do acordo e avalie se a negociação é vantajosa.

Lembrando que podem ser realizadas simulações por meio do Portal Regularize, mediante senha de acesso ao sistema. Assim que estiver logado no sistema, basta selecionar a opção "Negociar Dívida" > "Acesso ao Sistema de Negociações", que o direcionará ao Sispar (Sistema de Negociações). Na tela inicial do Sispar, clique no menu "Adesão" e escolha "Simular/Negociar", em que será possível realizar simulações antes de efetivar o acordo. Após concluir todas as etapas, finalize a negociação clicando em "Confirmar".

É importante destacar que a primeira parcela deve ser paga até o último dia útil do mês da adesão, caso contrário, a negociação será cancelada. Da mesma forma, se optar por entrada parcelada e alguma das parcelas não for quitada pontualmente, o acordo também será rescindido.

ALBERTO BORGES DE CARVALHO JÚNIOR,
assessor técnico da **Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)**

EXPRESSO MEI

EDIÇÃO Nº 65 | NOVEMBRO DE 2025

BOLETIM MENSAL | PUBLICAÇÃO DA FECOMERCIO-SP

PRESIDENTE

ABRAM SZAJMAN

PRESIDENTE EM EXERCÍCIO

IVO DALL'ACQUA JÚNIOR

SUPERINTENDENTE

ANTONIO CARLOS BORGES

ASSESSORIA TÉCNICA

ANA PAULA LOCOSELLI, FABIO CORTEZZI,
FERNANDO ANTONIO ALVES DE SOUSA
JÚNIOR E THIAGO CARVALHO

GESTÃO DE COMUNICAÇÃO +
JORNALISTA RESPONSÁVEL

LUCAS MOTA MTB 46.597/SP

EDIÇÃO E REDAÇÃO

FILIPE LOPES MTB 0074103/SP

REVISÃO

FLÁVIA MARQUES

DIREÇÃO DE ARTE

CAROLINA LUSSER

PROJETO GRÁFICO

ALBERTO LINS

DIAGRAMAÇÃO

ANNIMA DE MATTOS