

Campanha
COMPRAR
AQUI é bom
demais!

Sorteio final
dia 03 de
janeiro
de 2015



PRÊMIO **ac** MAIS

Acil é classificada entre as melhores Associações do Estado de São Paulo

Dicas para você e sua Empresa começarem bem o próximo ano!

Produtores Rurais começam
a formalizar grupo no
Programa Empreender

Ganhadores do 2º Sorteio
da Campanha "COMPRAR
AQUI é bom demais"

Confira os destaques da
Programação do Mês do
Empreendedor

Expediente



Revista ACIL é uma publicação bimestral da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme.

Tiragem: 1.280 EXEMPLARES

Distribuição gratuita e dirigida aos Associados

Editoração: NATHÁLIA C. M. SILVA

Revisão: EQUIPE ACIL

Diagramação: NATHÁLIA C. M. SILVA

Projeto gráfico: MARCOS MARINHO

Composição, Impressão:

GRÁFICA BRILHO

(19) 3571-7999

Colaboração: EQUIPE ACIL

Os artigos desta revista não refletem necessariamente o ponto de vista da Acil sobre o tema.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

José Cláudio Beltram

1º Vice-Presidente

Mauricio Rodrigues Ramos

2º Vice-Presidente

Antonio Sérgio Pereira

1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

1º Secretário

Francisco Geraldo Pinheiro

2º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

Integrantes do Conselho

André Eduardo Altoé

Cláudio Aparecido Altoé

Daniel Pereira Ribeiro

Danilo Grabert Lanza

Jorge Manuel Thenaisie Coelho Osório

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

Mário Masamori Kohatsu

Orestes Luis Tambolin

Paulo Cesar Beltram

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

Índice

02 - Expediente

03 - Palavra da Diretoria

04 - Acil é uma das finalistas do Prêmio AC Mais 2014

05 - Produtores Rurais começam a formalizar grupo no Programa Empreender

06 - Confira os ganhadores do 2º sorteio da Campanha - COMPRAR AQUI é bom demais! E prepare-se para o último sorteio

08 - Especial - Jantar Comemorativo de 42 Anos da Acil

12 - Mês do Empreendedor contou com grande programação e ótima arrecadação de produtos para Entidades Beneficentes de Leme

14 - Dicas para você e sua Empresa começarem

bem o próximo ano

16 - Apostar só no preço é opção arriscada para conquistar cliente

17 - Nova parceria: Acil e SGISO – Programa 5S

18 - Clube de Vantagens

19 - Central de Avisos

DEPARTAMENTOS:

Recepção Principal: Tayná e Eduardo - (19) 3573-7125

Recepção Sobrado: Vanessa - (19) 3573-7100

PAE-SEBRAE: André (19) 3573-7124

EMPREENDER: Jéssica - 3573-7115 / Tânia - (19) 3573-7123

SCPC: Josefina e Lucas - (19) 3573-7102 / 3573-7113

Vendas/Filiação: Luiz Roberto (Beto) e Daiane - (19) 3573-7108/ 3573-7120

C.R.C: Ana - (19) 3573-7119

Financeiro/Adm: (19) 3573-7103 ou (19) 3573-7106

Convênios: Denise e Simone - (19) 3573-7104

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

Relações Públicas: Nathália - (19) 3573-7107

Jurídico: Denis - (19) 3573-7114

Gerência: Sebastião- (19) 3573-7109

CANAIS DE COMUNICAÇÃO


 Facebook: <http://www.facebook.com/acildeleme>

 Canal Youtube: <https://www.youtube.com/acildeleme>

 Twitter: <https://twitter.com/acileme>

 LinkedIn - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

 Site: www.acileme.com.br

 Endereço: Avenida Carlo Bonfanti, 106
CEP 13.610-238 - Centro - Leme-SP
Telefone: (19) 3573-7100



José Cláudio Beltram
Presidente da Acil

Final de ano, expectativas e reflexões

O final de ano vem chegando, época em que as atividades econômicas se intensificam, ocasião em que, com exceção de poucos setores, o faturamento das empresas atinge seu maior exponencial. Esta é a hora do empreendedor arregañar as mangas, tirar forças escondidas no fundo do baú, e valer-se da criatividade, no intuito de, se não alcançar, chegar próximo das metas traçadas no início de 2014, que foi um ano atípico, de grandes eventos, expectativas e incertezas.

Neste momento, certamente se destacarão as equipes que se prepararam, as que saberão usufruir das pérolas, dicas e experiências distribuídas durante as importantes palestras, cursos, visitas a feiras, rodada de negócios, en-

tre outros eventos com grande potencial, que foram proporcionados pela Acil durante o ano de 2014. E tantos foram, com os mais variados temas, na expectativa de atingirmos os mais diversos setores do comércio, serviço, indústria e agricultura.

Aproveito o momento para agradecer o empenho de importantíssimos parceiros e colaboradores, sem os quais muitos destes eventos se tornariam nulos.

Aproveitem o período de fraternidade, compaixão, alegria e saibam colher dele os melhores frutos do ano.

Boas Festas e um feliz 2015 a todos.

Se inscreva em nosso mailing, acesse periodicamente o nosso site e nos siga nas mídias sociais

Em nosso site você encontrará comunicados, agenda de eventos, dicas empresariais, informações sobre o clube de vantagens, notícias da Associação, fotos e matérias de todos eventos realizados, e tudo isso, sempre atualizado.

Outra alternativa é curtir a nossa página no facebook ou nos seguir no twitter, mídias que também contam com informações rápidas, avisos importantes e orientações empresariais, além de remeterem e reforçarem o conteúdo de nosso site.

Para se manter atualizado, cadastre o seu email em nosso sistema para receber nossas notícias, você pode solicitar via site ou enviar um email para eventos@acileme.com.br pedindo a inclusão.

E agora temos outra novidade, a Acil está presente no LinkedIn, a maior rede profissional do mundo.

Aproveite a praticidade da internet e fique sempre por dentro dos eventos da Acil!



Confira nossos endereços e mídias sociais na página ao lado

O Programa Acil traz diversos assuntos de interesse Empresarial e você pode assistir a qualquer hora em nosso canal do youtube. Confira!



Prêmio AC Mais FACESP: Acil é classificada entre as melhores Associações do Estado de São Paulo



O Prêmio AC Mais é promovido pela Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo - FACESP e tem o objetivo de destacar e reconhecer dentre as 420 ACEs do Estado, as melhores por meio de casos de sucesso, práticas e resultados.

Os itens considerados são: Gestão, Desenvolvimento Local, Melhores Práticas BVS e Produtos e Serviços, e a Acil foi classificada juntamente com Araraquara e Batatais para compor o grupo de Desenvolvimento Local (Municípios de Médio Porte), como melhores pontuadas no Estado.

Esta indicação considera a participação das Associações na sociedade, cultura da cooperação, apoio e execução de projetos sociais, culturais e de desenvolvimento empresarial.

“É uma honra, estarmos entre as 03 melhores classificadas, um grande reconhecimento que demonstra nossa preocupação com nosso desenvolvimento em diversas vertentes. Vamos continuar nos empenhando, sempre, e parabéns a todos envolvidos e todas Associações de nosso estado”, diz José Cláudio Beltram - Presidente da Acil.

Representantes da Acil e Emprebeauty participaram do 15º Congresso da FACESP

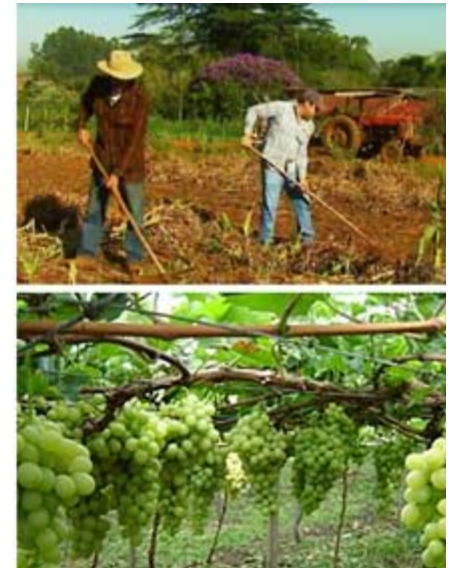


A FACESP realizou, de 18 a 20 de Novembro seu 15º Congresso, desta vez no município de Águas de Lindoia. O evento reuniu mais de 400 Associações de todo o Estado.

A programação contou com diversas palestras e painéis com convidados especiais, além disso, espaços especiais com produtos voltados para os empreendedores, como, ACCredito, ACCertifica (certificado digital), ACCelular e plano de saúde para a pequena empresa

Ao todo, foram 1.200 credenciamentos para o Congresso. A Acil esteve presente e foi representada por Sebastião Marcelino Corteze - Gerente Administrativo, André Luis Vital Moscardi - Agente de Desenvolvimento do PAE Leme, Tânia Marchi e Jéssica Helena Bertolla - Agentes de Desenvolvimento do Programa Empreender, que participaram junto ao grupo de Empresários Lemenses do Núcleo Emprebeauty - Empreendedores da Beleza de Leme.

Produtores Rurais começam a formalizar grupo no Programa Empreender



O Programa Empreender que já possui 05 grupos formalizados em nossa cidade: Emprebeauty - Empreendedores da Beleza de Leme, Rede Toda Obra – Materiais para Construção, ACPL - Associação dos Criadores de Pássaros de Leme, AAPILEME – Associação dos Apicultores de Leme e Rede Serv Mais Supermercados, a partir deste ano ganha novo núcleo, denominado APRUL – Associação dos Produtores Rurais de Leme.

O grupo vem se reunindo desde o mês de maio (2014), ocasião em que ajudaram na realização da 4ª Edição da Acil Rural, evento recebido positivamente pelo público e participantes, que começaram a buscar união para atingir melhores resultados e conseguir novas ferramentas, como por exemplo, cursos, treinamentos e parcerias em vendas e compras.

As reuniões tornaram-se frequentes, realizadas todas as quintas-feiras a partir das 19h na sede da Acil. A partir desta iniciativa, com o grupo cada vez mais unido, os Produtores Rurais foram em busca da formalização no Programa Empreender.

A APRUL – Associação dos Produtores Rurais de Leme é formada apenas por produtores que possuem DAP (documento que identifica o agricultor familiar) e atualmente conta com 09 participantes, que tem o objetivo em comum de fomentar o desenvolvimento na área rural.

Uma das principais ações do grupo é sua formalização e a partir de janeiro a realização de uma feira semanal.



Confira os ganhadores do 2º sorteio da Campanha "COMPRAR AQUI é bom demais!"

A Acil realizou o 2º sorteio da Campanha "COMPRAR AQUI é bom demais" no dia 18 de outubro. O evento foi apresentado por José Luis Cunha e Silva, mais conhecido por "Lu", que anunciou os sorteados e interagiu com o público presente na Praça Rui Barbosa, que conferiu de perto todo o processo.

A Acil agradece novamente a todos que se empenharam na realização da campanha: Associados, Apoiadores, Participantes, Diretoria e Conselho, Colaboradores, e claro, a população local, que mostrou que tem força e

acredita em nosso comércio.

O evento contou com a presença do Presidente da Acil, José Cláudio Beltram, e os Colaboradores Sebastião Marcelino Corteze, Karen Lima, Denise Gaspareto Quierelli, Lucas Wesley Vitorino, Eduardo Luiz dos Santos, Daiane Ferreira e Nathália Carolina M. Silva.

Para finalizar, a Acil agradece também os apoiadores da Campanha:

O Boticário, Farmácia Do Chico, Embaleme,

Viman Contabilidade, M. G. Car Centro Automotivo, Cantilar, Papelaria André Bicicletaria Kawamura, Honda Mundial Motos, Gabby Grill Restaurante, Ápia, Dico, iGui Piscinas de Leme, Sapoti Moda Branca, Padaria da Paula de Santa Cruz da Conceição, Supermercado Nossa Senhora Aparecida, Glacê Real Gourmet, Magazine Luiza, Elo 29, Depósito Bom Jesus, Santa Inês Tecidos, Xocolata, De Carli Supermercado, Paulinho Jóias, Espaço Animal, Prefeitura de Leme e Prefeitura de Santa Cruz da Conceição.

Confira abaixo as fotos dos ganhadores:

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



1º Prêmio - TV 50" + Playstation 4
Gislene C. Santoro - Comprou na Villa Forte



2º Prêmio - Xbox 360 com Kinect
Manoel Domingues de Santana - Comprou no Boticário



3º Prêmio - Playstation 3
Valda Regina Fantinatto Ravanini Villa Y Rios - Comprou na Joia Calçados



4º Prêmio - Tablet
Beatriz Emanoella Beck Franchini - Comprou na Farmácia do Chico



5º Prêmio - Bicicleta
Márcia Mendes - Comprou no Supermercado Nossa Senhora Aparecida

COMPRAR AQUI é bom demais! Próximo sorteio 03 de janeiro de 2015 Faça suas compras para o Natal e concorra a um Up 0 Km

Com o objetivo de fortalecer as vendas durante o ano e reforçar a ideia de que prestigiar nosso comércio tem muitas vantagens, a Campanha, que já abrangeu as datas comemorativas (Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais e Dia das Crianças), continua no mês de dezembro.

O último sorteio será realizado no dia 03 de janeiro de 2015, ocasião em que serão sorteados: 4 Vales-Compra de R\$ 500,00, 4 Vales-Compra de R\$ 1.000,00, 1 Moto CG Honda 125 Fan KS e o prêmio principal: 1 Up Volkswagen 0 km.

Os cupons são cumulativos. Compre um presente super especial, retire seu cupom nas lojas participantes, deposite na urna e BOA SORTE!

Apoio:

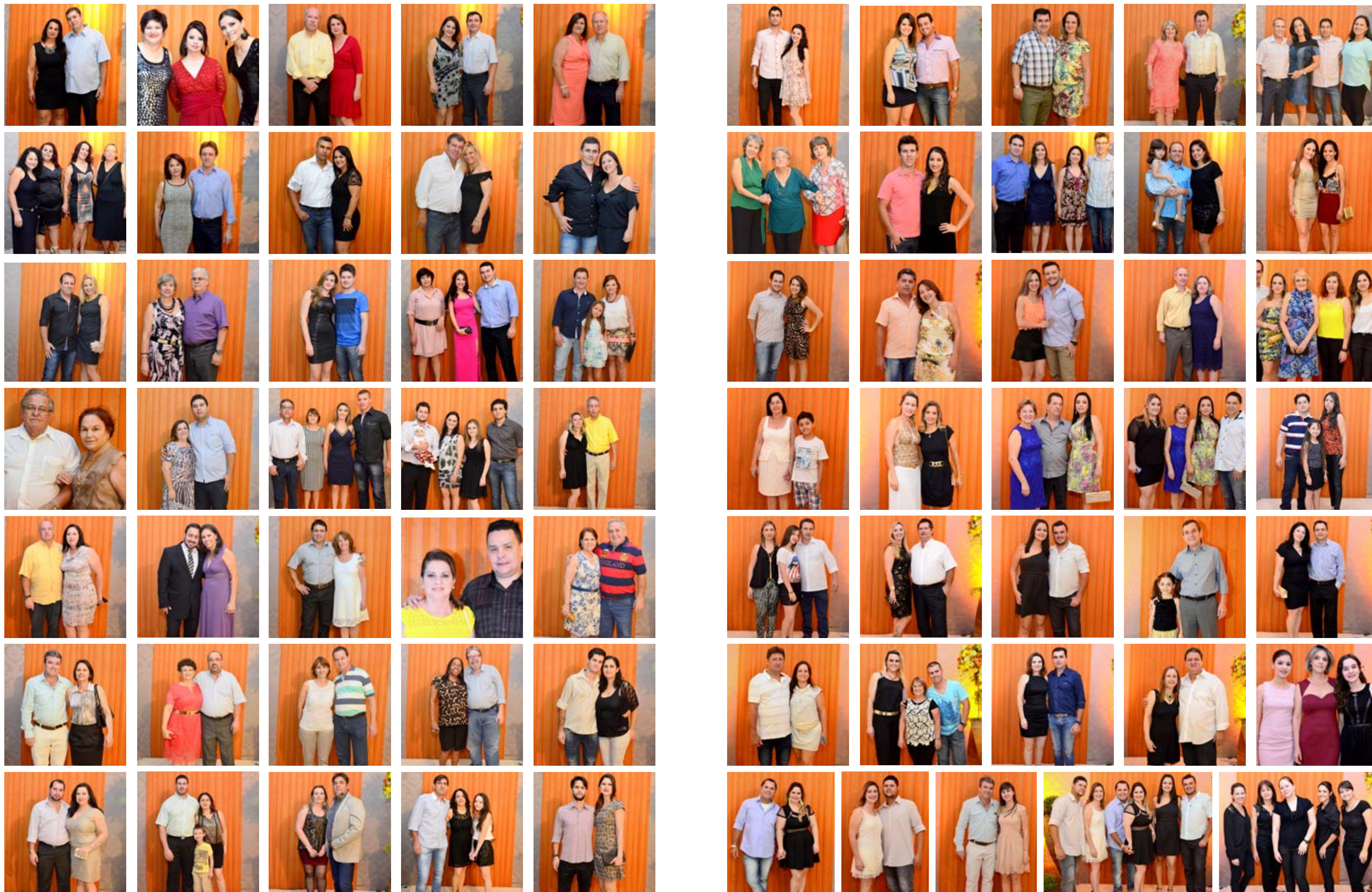
Jantar Comemorativo de 42 Anos da ACIL

Um dos mais aguardados eventos do ano, o Jantar Comemorativo da Acil, foi realizado no dia 18 de outubro. A ocasião foi prestigiada por 240 pessoas que comemoraram os 42 anos de fundação da Acil, com boa comida, confraternização e música ao vivo.

A Acil agradece todos os participantes e aproveita para estender os agradecimentos a todos os Associados que acreditam e participam desta história de união e realizações.

Acesse nosso site:
www.acileme.com.br
ou página do facebook
e confira todas fotos do evento





Mês do Empreendedor contou com grande programação e ótima arrecadação de produtos para Entidades Beneficentes de Leme

O Mês do Empreendedor vem se consolidando como tradição na programação de eventos da Acil e neste ano recebeu diversos eventos focados em áreas de interesse empresarial, excelência em atendimento, vendas, planejamento, questões tributárias, agricultura e empreendedorismo.

A programação começou no dia 29 de setembro com o início do Programa 24 Horas e Palestra sobre Proteção das Abelhas e a Importância delas para a Humanidade, sendo encerrada no dia 30 de outubro com uma Palestra sobre Empreender em Conjunto e Mesa Redonda com Empresários convidados.

Confira programação completa abaixo e mais informações em nosso site www.acileme.com.br

De 29/09 a 16/10

Programa 24 Horas: Vender mais e melhor, aumentar a produtividade, obter mais lucros e liderar com eficácia foram os pontos principais abordados pelo programa.

Os cursos foram ministrados por Cristiano Maia (Practitioner em PNL, Palestrante e Estrategista Comercial) e Ivan Maia (PNL Practitioner, Estrategista Empresarial e Treinador Emocional).



29/09

Proteção das Abelhas e a Importância delas para a Humanidade:

Realizada no dia 29 de setembro, pela Acil, através do Programa Empreender e do Núcleo dos Apicultores (AAPILEME), em parceria com a Secretaria Municipal de Agricultura, Pecuária e Desenvolvimento Agrário e Guarda Municipal. O evento foi ministrado pelo Prof. Lionel Segui Gonçalves - Professor da USP de Ribeirão Preto e um dos maiores especialistas em abelhas do país.



20 e 21/10

Sebrae orientou Empresários sobre a Lei Geral e importância da Inovação

No dia 20, o Consultor de Políticas Públicas e Agronegócio do Sebrae-SP, Luís Adriano Alves Pinto, ministrou a palestra "Lei Geral, Município Legal".

Já no dia 21, Alexander Ferreira Lavelli, Consultor Especialista em Qualidade do Sebrae-SP, demonstrou a importância da inovação para as Empresas.



23/10

A Magia dos Grandes Negociadores com Carlos Júlio

O Empresário, Palestrante, Professor e Autor de best-sellers, Carlos Alberto Júlio, continuou nossa Programação do Mês do Empreendedor 2014 na noite de 23 de outubro. Com a Palestra: "A Magia dos Grandes Negociadores", ele revelou aos participantes fórmulas para negociar bem, ser um bom vendedor, conquistar e manter clientes.



09 e 10/10

Mesa Redonda Especial com o Tributarista Dr. Ernesto das Candeias

O Advogado, Dr. Ernesto das Candeias, pós-graduado em Direito Tributário (Imposto de Renda) e Especialista em Contabilidade Geral, Auditoria e Direito Empresarial, comandou nos dias 09 e 10 de outubro uma Mesa Redonda especial sobre as Alterações da Lei 12.973/2014 - Lei Complementar 147/2014 (Super Simples) e Lei 11.638/2007.



29/10

Mesa Redonda abordou Questões Trabalhistas Relevantes aos Empresários

No dia 29 de outubro, a Acil recebeu em sua Sala de Cursos - "Octavio Maurício Pommer" o Advogado Dr. Caetano Marcondes Machado Moruzzi para ministrar a Mesa Redonda sobre Questões Trabalhistas Relevantes e Cuidados Preventivos às Ações Trabalhistas.



Assista esta Palestra completa em nosso canal do Youtube



Os eventos tiveram caráter beneficente (exceto Programa 24 Horas) e a arrecadação foi destinada às Entidades: Avivil - Associação Viva a Vida de Leme, Casa da Criança de Leme "Cecília de Souza Queiroz", APAS - Associação Presbiteriana de Ação Social.

30/10

Sebrae orientou Comerciantes a como vender mais e melhor no Natal e como organizar o caixa e não perder dinheiro.

Na parte da manhã, do dia de encerramento do Mês do Empreendedor, Paola Goulart Rosa demonstrou como aproveitar a importância de datas comemorativas.

Na sequência, o Consultor Hugo Venturelli sensibilizou os participantes sobre a importância do fluxo de caixa.



30/10

Encerramento com Palestra sobre Empreender em Conjunto e Mesa Redonda com Empresários convidados.

O evento foi conduzido por Elizandra Bueno de Godoy (ACE Socorro e FACESP), que apresentou a palestra de abertura "Seja Vitorioso, Trabalhe em Conjunto", na qual abordou os benefícios de empreender conjuntamente, apresentando exemplos de sucesso do Programa Empreender.

Na sequência Elizandra chamou os convidados Francisco Geraldo Pinheiro (Diretor da Acil e Empresário), Lucas Arle (Empresário), Zenaide Baldin Strada (Presidente da AVIVIL), Nara Sterzo - (Empresária e Médica Anestesiologista) e Dr. José Luiz Ferreira dos Santos (Médico Cardiologista), para subirem ao palco e dividirem com o público um pouco de suas histórias de vida e empreendedorismo, abordando também o Outubro Rosa e Novembro Azul.



Dez hábitos comuns a empresas de sucesso

Elaborar uma receita universal que garanta o sucesso de qualquer empresa é uma tarefa impossível. Isso porque a diversidade de segmentos do mercado, de personalidade de gestores e colaboradores, de quantidade de recursos e de situações possíveis nos negócios é enorme. Porém, especialistas consultados pela EXAME.com apontam hábitos e características que são comuns às empresas bem-sucedidas e que podem ser seguidos. Veja alguns deles:

1 Resiliência do empreendedor

Empresa alguma sai do lugar se o seu gestor não tiver a habilidade de persistir nos seus objetivos e contornar as situações que não saem como previsto, segundo o coordenador do Centro de Empreendedorismo do Ibmec, Marco Aurélio de Sá Ribeiro. "Num primeiro momento, sempre vão tentar dissuadi-lo. Ele precisa ter a capacidade de perseguir suas ideias".

2 Vínculo firme com o cliente

Se uma companhia conhece bem quem compra seus produtos ou serviços, está no caminho certo para alcançar a eficiência. "Muitos fracassam porque imaginam um produto e acham que a sua tarefa é convencer as pessoas a comprar. Não é isso. A tarefa é identificar necessidades do cliente e, a partir daí, desenvolver um produto", diz Ribeiro. "É o princípio daquela famosa frase 'foco no foco do cliente'", endossa a diretora de ação executiva da ESPM, Célia Marcondes Ferraz.

3 Pensamento a longo prazo

Entender que lucro e resultados não aparecem da noite para o dia também é fundamental para que uma empresa se destaque no mercado. Mas a rotina dos executivos às vezes pode ser um empecilho para cultivar o pensamento a longo prazo, diz o professor de estratégia e marketing da unidade de negócios (Programa da Empresa em Desenvolvimento - Proced) da FIA, Alexssandro Mello. "Eles (os executivos) têm que entregar resultados dentro do ano, mas às vezes é preciso abrir mão do lucro momentâneo, ou as demandas do dia a dia acabam comprometendo o futuro", diz. "O imediatismo mata qualquer negócio. Há um tempo de maturação que precisa ser respeitado", completa Ribeiro.

4 Modelo de negócios estabelecido a partir da necessidade e não do tamanho dos recursos

Segundo Ribeiro, definir o capital que será investido em uma determinada companhia e depois adequá-la aos recursos disponíveis não é a maneira mais eficiente de começar um negócio. Ele defende a lógica inversa. "Uma empresa que começa precisa estabelecer o modelo de negócios no sonho e depois buscar recursos para realizá-lo. É preciso que ela seja criada do tamanho necessário e que busque investidores. Assim, ela oferece o produto na medida certa que o mercado precisa."

5 Investimento em gestão de pessoas

"Montar um time eficiente é mais interessante do que contratar gente nova a toda hora", defende Mello. Segundo



ele, quando um gestor conhece a sua equipe e consegue combinar o seu estilo com o dos colaboradores, deixando claro o que é valorizado na empresa, os resultados vêm com maior facilidade. Célia compartilha a opinião: "basta ver os rankings. Muitas das maiores e melhores empresas são também as melhores para trabalhar. As pessoas são parte integrante da estratégia", diz.

6 Reinvestimento dos resultados

Destinar uma parte dos lucros para investir na renovação e melhoria das empresas também é chave para a excelência, segundo especialistas. "Uma adaptação do portfólio de produtos e serviços é necessária. É preciso entender que o produto que você tem hoje, não garante o seu sucesso daqui a 5 anos", defende Mello.

7 Visão de retorno sobre o investimento e não de lucros e prejuízos

Uma companhia que só pensa no que ganha e no que perde no presente e não olha para o que pode vir à frente, cria uma armadilha, de acordo com Célia. "O certo é pensar: o que eu tenho que fazer para continuar a ter lucros no futuro?", diz.

8 Investimento na construção da marca

"As empresas de sucesso têm marcas sólidas e respeitadas. Tanto a corporativa, quanto a do produto", afirma Célia.

9 Inovação

Nenhuma companhia sobrevive e dá resultados durante anos oferecendo exatamente o mesmo produto, o mesmo serviço e trabalhando da mesma forma. "É preciso entender a demanda que existe e propor soluções rápidas, inovadoras e práticas o tempo todo", destaca Célia.

10 Responsabilidade social e civil

Empresas que pagam os impostos em dia e se preocupam em contribuir para a sustentabilidade -- ou se esforçam para causar o menor impacto possível ao meio ambiente -- são bem-vistas no mercado, segundo Célia. "As companhias de sucesso sabem a contribuição que podem dar para a sociedade e agem de maneira ética e responsável".

<http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/10-habitos-comuns-a-empresas-de-sucesso>

As sete dicas de Harvard para um empreendedor de sucesso



A revista Harvard Business Review, feita pela Harvard Business School, universidade dos Estados Unidos, publicou recentemente um livro com as melhores dicas de gestão no empreendedorismo. Sete delas foram extraídas do livro e podem ser conferidas abaixo para que você siga o padrão de qualidade de uma das melhores escolas de administração do mundo.

1. Cumpra sua lista de tarefas

Ser disciplinado não é algo fácil. Tente riscar cerca de três atividades de sua agenda antes do almoço. Você aproveitará melhor a refeição ao saber que sua primeira metade do dia foi produtiva. Dividir projeto em etapas é uma forma eficiente para terminá-lo. Tente deixar as partes mais difíceis para o começo.

2. Faça de conta que você tem aquilo que deseja

Sua mente é uma ferramenta poderosa, para o bem ou para o mal. Quando você se frustra ou se preocupa, seus pensamentos podem se tornar verdadeiros pesadelos. Seja porque você não tem o respeito que merece de seus colegas de trabalho, ou porque você perdeu um cliente para a concorrência, pensar demais irá somar aos seus problemas. Aja como se você fosse respeitado, ou como se seu cliente fosse leal a você. Isso ainda pode ser só fantasia, mas é sempre melhor agir com confiança.

3. Priorize qualidade, e não quantidade

Fazer muitas coisas ao mesmo tempo prejudica a qualidade do produto final. A resposta, no entanto, também não é concentrar-se em apenas uma tarefa por vez. Identifique os projetos mais importantes do momento e foque no que realmente importe. As tarefas que não entrarem para essa lista podem ser adiadas. Mas, atenção, se elas estão sempre sendo adiadas, talvez elas não sejam tão relevantes assim.

4. Marque reuniões com você mesmo

Como dar o melhor de si no trabalho todos os dias? Comece por um encontro com você mesmo, não importa o

quão ocupado você esteja. Toda semana, reserve uma hora de silêncio para refletir o que tem acontecido – conflitos, oportunidades, feedback. Analise como você tem reagido diante dos ocorridos. O que tem dado certo? O que precisa ser melhorado? Nunca cancele essa reunião, ela é fundamental.

5. Pare de dar a desculpa de que "eu sou assim"

Um dos piores hábitos de um líder é se desculpar dizendo que a característica em questão não pode ser mudada porque faz parte de quem ele ou ela é. Não se apegue a comportamentos ruins só porque você acredita que eles façam parte de sua essência. Em vez de pensar que é impossível mudar, pense em como você está se prejudicando e perdendo oportunidades.

6. Demita-se (só de mentira)

Não espere sua empresa falir para mudar de comportamento. Pense em tudo que você poderia fazer se fosse o seu primeiro dia de trabalho. O que você mudaria? Dar um passo para trás, e momentaneamente demitir-se para começar um ciclo novo no seu negócio, ajuda a realmente avaliar o que está acontecendo. Você enxergará coisas que antes eram difíceis de serem vistas, e renovará suas energias.

7. Seja todos os tipos de líderes em um

Com tanta informação disponível, será que o líder de hoje precisa ser analítico e organizado ou carismático e comunicativo? A resposta certa é: ele precisa ser tudo isso. Em vez de se categorizar como um certo tipo de líder, explore a complexidade que o ambiente profissional exige. Líderes precisam transmitir mensagens com firmeza, ao mesmo tempo em que devem ser sensíveis aos problemas de seus funcionários.

<http://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2014/07/7-dicas-de-harvard-para-um-empendedor-de-sucesso.html>

Apostar só no preço é opção arriscada para conquistar cliente

Recentemente, um consultor do Sebrae-SP atendeu o dono de uma pastelaria que não conseguia entender porque não obtinha lucro mesmo com seu estabelecimento sempre cheio de clientes.

Após fazer um levantamento detalhado das contas do negócio, analisar custos fixos e variáveis, faturamento, encargos trabalhistas, impostos, entre outros, o consultor chegou à conclusão de que o problema estava no preço do pastel. O empreendedor havia cometido o grande equívoco de definir quanto cobrar com base nos valores da concorrência. Ele não se atentou para o fato de que se tratava de realidades diferentes e o que serve para um não é indicado para o outro.

O empresário desconhecia que o preço do seu pastel não cobria os custos de produção e quanto mais ele vendesse, mais aumentava o prejuízo. A solução proposta pelo Sebrae-SP foi elevar o valor da unidade para um mínimo – cerca de R\$ 1 a mais – permitindo equilibrar os gastos e ter ganho. A primeira reação do empresário foi de receio, pois duvidava que os clientes aceitariam mudança. Mas não havia como enxugar mais os custos, por isso, ou ficava mais caro ou o empreendimento caminharia para o suicídio.

Feita a mudança na tabela, o empresário pôde comemorar: o movimento se manteve e as contas saíram do vermelho. O pastel dele tem qualidade superior à do adversário e suas instalações e atendimento são melhores. Daí a receptividade positiva do consumidor, mesmo pagando mais.



A lição que fica é que a precificação nunca pode ser feita apenas considerando o que o outro cobra. É preciso analisar o negócio como um todo, ver o que ele oferece, qual o diferencial e fazer as contas com muita atenção.

Além disso, querer se destacar apenas pelo preço não é a melhor estratégia, pois torna-se insustentável com o tempo. Não se menospreza o cliente

que só se importa com o cifrão, mas tenha em mente que ele é infiel e não serão os valores agregados da sua empresa que o sensibilizarão.

Portanto, antes de mais nada, pondere todos os fatores para só então decidir quanto cobrar, pois entrar numa gincana de quem é mais barato é arriscado demais.

Bruno Caetano, diretor superintendente do Sebrae-SP.
E-mail: bcaetano@sebraesp.com.br
Twitter - @bcaetano
www.facebook.com/bcaetano1



Palestras: Empreendedor Individual

Visando apresentar aos futuros Empreendedores e aos Empreendedores informais nos termos da lei as condições para o enquadramento como Empreendedor Individual, o Agente de Desenvolvimento André ministra palestras com o objetivo de orientá-los sobre as vantagens e benefícios oferecidos aos Empreendedores Individuais que buscam a formalização, tais como: cobertura previdenciária, tipos de aposentadoria, tratamento tributário diferenciado, capacitação para elaborar relatórios mensais entre outros. Toda 3ª feira das 15h às 16h - Inscrições e Informações com André no telefone (19) 3573-7124 - Palestra Gratuita



Nova parceria Acil e SGISSO Programa 5S

Em tempos de crise... sua Empresa tem bagunça, desperdícios e falta de organização?

A SGISSO Consultoria é uma Empresa que atua há 07 anos em território nacional e possui referências de mercado em Empresas de diversos segmentos de pequeno, médio e grande porte. Especialistas na implantação de empresas para certificação de Normas da série ISO, dentre as quais se destaca a ISO9001 "Sistema de Gestão da Qualidade". Essa norma é mundialmente reconhecida pelos resultados gerados na melhoria de desempenho e satisfação dos clientes.

"A base aplicada para implantação de sistemas de gestão das normas da série ISO 9001 é o programa 5S. Ferramenta muito poderosa e eficaz para as organizações. E este é o foco desta nova parceria.", diz Lusivan Cambuim

A Acil e a SGISSO têm como objetivo, através desta parceria, oferecer de forma coletiva a implementação do Programa de Redução de Custos e Desperdícios "Programa 5S" aos Associados. Os resultados deste programa são rapidamente visíveis e a evolução de cultura da Empresa é melhorada de forma expressiva em todos os níveis.

Benefícios do Programa:

- Baixo investimento.
- Redução de eliminação de desperdícios reduzindo custos.
- Melhorias nas relações humanas.
- Troca de experiências entre as empresas participantes.



Ponto Forte da Parceria: O trabalho de forma coletiva é um fator motivacional para a conclusão do projeto e na redução dos custos de implantação. Proporciona oportunidade para Empresas de qualquer porte a implantação.

Saiba um pouco mais sobre o Programa 5S em nosso canal do Youtube: A denominação 5S deriva das cinco atividades sequenciais e cíclicas iniciadas pela letra "S" e que, quando traduzidas, significam:



SEIRI: Senso de Utilização
SEITON: Senso de Organização
SEISO: Senso de Limpeza
SEIKETSU: Senso de Saúde
SHITSUKE: Senso de Disciplina

Conheça melhor o programa e os planos de pagamentos adequados para cada tipo de Empresa:

(19) 3573-7100 diretamente com a Acil ou com a SGISSO
contato@sgiso.com.br | www.sgiso.com.br | 019 3555 1270
Rua Dr. Gonçalves da Cunha, 708, sala 2, LEME- SP

CONVITE AOS ASSOCIADOS - Participe do evento de apresentação desta parceria no dia 22/01/2015 às 19h30 na Acil





A Acil conta com inúmeras vantagens e tem a meta de sempre acrescentar mais benefícios em seu portfólio, fique atento às novidades, pois estaremos sempre atualizando nosso leque de serviços. Ao associar-se à Acil, você se torna participante do nosso Clube de Vantagens! Aproveite!

- CONVÊNIOS MÉDICOS / SAÚDE
- INSTITUIÇÃO FINANCEIRA
- SERVIÇOS EXCLUSIVOS
- SERVIÇOS DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO
- PARCERIAS



Conheça a Central de Recuperação de Crédito, enquanto você cuida dos seus negócios ela cuida das suas cobranças. Muito mais praticidade e comodidade para você, Associado.



**Confira todas as vantagens em nosso site:
www.acileme.com.br**

NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Móveis Piva.....(19) 3571-5972	Sítio Ebenezer(19) 3555-0551
M.W. Comércio de Folheados.....(19) 3571-3220	Espaço Jardins(19) 3571-2966
Leme Turbo System.....(19) 3554-8202	Doce Menina Lingerie(19) 3555-1938
Pichinelli Transportes.....(19) 3053-1681	Oficina do Joca(19) 3571-6920
Ideia Modas(19) 3571-5347	Cia do Leitor(19) 3571-2587
Lollipop Buffet Infantil.....(19) 3572-2113	AM2 Editora e Distribuidora(19) 3554-5645
SBD Representações.....(19) 3554-2017	Cirúrgica Lemense(19) 3554-2533
Help Cell.....(19) 3555-3694	Padaria e Merceria Doce Dia(19) 99683-6039
Body Sex Shop.....(19) 3571-7670	Loja Lilu(19) 3554-2670
MP-Jardinagem(19) 3573-1741	Betão Pedras(19) 3571-8376
Sítio Bom Jesus.....(19) 3567-1328	Academia Top Fitness(19) 3554-3826
Pet Shop Cantinho Animal.....(19) 3555-3541	Tapeçaria JD(19) 3571-4235
Eliana Modas.....(19) 3555-2561	Griffe do Pão(19) 3554-1391
Planet Ball(19) 3572-2341	Ateliê Menina Maluquinha(19) 3571-9939
BR Soluções Agrícolas(19) 3053-1920	BF Promotora(19) 3053-2441
Maria Luiza Modas(19) 3555-2498	AC – Gestão de Pessoas(19) 3571-9812
Labstar Tecnologia(19) 3554-4636	PC Help Informática(19) 3571-2836
Raffaella(19) 3554-7027	Delícias Querobim(19) 3571-9805
CCI Solutions(19) 3571-0629	Bohn Serralheria(19) 3053-0505
By Erald Ateliê de Costura(19) 3571-5549	Laboratório Belas Artes(19) 3053-0202
Barrobelo Transportes e Exportação (19) 99695-8182	Agro Bidala(19) 3567-0592
Bicicletaria do Diógenes(19) 3554-8525	Valdir Pereira Araujo – ME(19) 3554-4688
Up Vet Manipulação Veterinária.....(19) 3554-1898	AFC Kessel Comércio e Serviços(19) 3567-1671

Novidade - Confira nossa nova publicação "Acil Bons Negócios"

Junto a esta edição da Revista Acil você receberá o exemplar de lançamento da "Acil Bons Negócios".

A publicação foi criada para fortalecer e fomentar a comunicação de produtos e serviços entre as Empresas, incentivando rede de contato e possíveis parcerias

Anuncie também: (19) 3573-7107



IMPORTANTE:

Comunicamos abaixo as datas limites para recebimento de documentos pela Acil, destinados a inclusão e exclusão de usuário nos Planos de Saúde:

- Unimed: 10/12/2014
- Santa Casa: 15/12/2014
- OS Odontológica: 15/12/2014
- Gati: 15/12/2014

Departamento de Convênios:
(19) 3573-7104 / 3573-7122

Comunicado aos leitores: as páginas Novos Sócios, Acil Responde e Entidades voltarão normalmente na próxima edição

Cuidados com a Senha e Informações do SCPC

- Guarde seu código e senha em local seguro;
- Habitue-se a trocar sua senha periodicamente;
- Troque de senha sempre que ocorrer mudança de funcionários;
- Selecione os funcionários que realizarão consultas e somente estes devem ter acesso ao código e senha da sua Empresa.

Lembre-se:

A responsabilidade pela utilização e sigilo do código e senha de consultas ao SCPC é da Empresa Associada e as consultas realizadas com esses dados não podem ser canceladas, gerando a obrigação do pagamento das consultas no boleto mensal à Acil.

A Acil não faz ligações aos Associados solicitando senha, alteração, dados e nenhum tipo de informação relacionada ao SCPC.



Horário do Comércio - 2014 - 2015 / Confira o horário completo em nosso site!

DEZEMBRO/2014:
Nos dias da Semana: da primeira Sexta-Feira de dezembro (05/12/2014) até a última Terça-Feira (23/12/2014) que antecede o dia de Natal – Das 09h00 às 22h00

Do 1º ao 3º Sábado de dezembro/2014 (dias: 06; 13 e 20/12/2014) – Das 09h00 às 18h00

Domingo (21/12/2014) – Das 09h00 às 15h00

Dia 24/12/2014 (quarta-feira) – Das 09h00 às 17h00
Dia 26/12/2014 (sexta-feira) – Das 12h00 às 18h00
Dia 31/12/2014 (quarta-feira) – Das 08h00 às 12h00

JANEIRO/2015:
Dia 01/01/2015 (Quinta-Feira) - Fechado
Dia 02/01/2015 (Sexta-Feira) – Das 12h00 às 18h00
Dia 03/01/2015 (Sábado) – Das 09h00 às 18h00
• Demais sábados – Das 09h00 às 14h00

*Confira tabela de horários de dezembro completa na Acil Bons Negócios

- O comércio não funcionará também nos feriados nacionais
 - Nos demais sábados não previstos acima o comércio terá horário normal
- Sempre consulte a convenção coletiva em nosso site www.acileme.com.br ou solicite uma via pelo e-mail gerencia@acileme.com.br



SICOOB CREDIACIL 1º LUGAR NO RANKING DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO 2014



NOS SENTIMOS ORGULHOSOS POR
MAIS ESTA CONQUISTA NO RANKING
DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO DE
SÃO PAULO E QUEREMOS DIVIDIR
ESTE SUCESSO COM VOCÊ

PORQUE MAIS IMPORTANTE
DO QUE SER RECONHECIDO É
FAZER A DIFERENÇA NA VIDA
DE CADA COOPERADO

Informações: (19) 3571-9899
Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro - Leme/SP
www.sicoobcrediacil.com.br

Ouvidoria - 0800 722 6555 | Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458

 **SICOOB CREDIACIL**
Cooperativa de Crédito