

ACIL **Bons Negócios**

Nº 4 | JUNHO A AGOSTO | 2019

ACIL BONS NEGÓCIOS É UMA REVISTA DA ACIL - ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL E AGRÍCOLA DE LEME - DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

O COMÉRCIO LOCAL APRESENTA

*Comprar
Aqui
é bom d+*

E-COMMERCE X LOJA FÍSICA

Por que separar se eles podem formar um casal perfeito?

**ENTREVISTA COM
CIRO BOTTINI
PAIXÃO POR VENDER**

**A IMPORTÂNCIA
DA EDUCAÇÃO
FINANCEIRA**

**MITOS
SOBRE A
INDÚSTRIA 4.0**

Participe de um Workshop que vai mexer com a **segurança dos dados da sua empresa!**

Você sabe o que é
**ENGENHARIA
SOCIAL?**

Descubra o que as pessoas podem fazer com a fragilidade de dados da sua empresa.



Palestrante:
Alan Sanches
CEO eSecurity

Dia: 11/07 (quinta-feira)

Horário: 19 às 21h

Local: ACIL - Leme

Av. Carlos Bonfanti, 106 - Centro

Garanta sua inscrição:
<http://www.viaconnect.com/workshop2019/>
Maiores informações:
(19) 3573 7080 - William

Viaconnect
www.viaconnect.com

VACINA É PROTEÇÃO DE VERDADE.

Prevenção é o melhor remédio contra a gripe e outras doenças. Aproveite a Campanha de Vacinação Unimed Anhanguera e proteja sua saúde e a de sua família.

A Unimed oferece a **vacina Fluorix** tetravalente, que combate os vírus **A H1N1, A H3N2, influenza tipo B Colorado e Phuket**. E também as que você precisa para atualizar a carteira de vacinação.

Imunidade para todas as idades.

**VALORES ESPECIAIS
PARA CLIENTES UNIMED.**

.....
**APLICAÇÕES NO LOCAL PARA
EMPRESAS QUE ADQUIRIREM
ACIMA DE 20 VACINAS.**

Local de vacinação:

Bem Viver Vacinas • Araras
Avenida José Marques da Silva, 1410

Informações:

(19) 3543 8310 | 3543 8311
www.unimedanhanguera.coop.br

VACINE-SE.

Campanha de Vacinação Unimed Anhanguera.



ANS - nº 348082

PÓS-GRADUAÇÃO 2019



MBA Agronegócio

- ✓ Gestão do Agronegócio

MBA Finanças

- ✓ Controladoria e Finanças

MBA Gestão de Projetos

- ✓ Gestão de Projetos (PMI)

MBA Gestão e Comércio

- ✓ Gestão Empresarial
- ✓ Logística e Gestão da Produção

MBA Marketing

- ✓ Marketing e Vendas

MBA Pessoas

- ✓ Recursos Humanos

MBA Negócios

- ✓ Estratégia e Inteligência de Mercado
- ✓ Gerenciamento de Riscos e Compliance

Especialização Negócios

- ✓ Coaching
- ✓ Liderança Organizacional
- ✓ Psicologia Positiva
- ✓ Sistemas de Gestão Integrados da Qualidade, Meio Ambiente, Segurança e Saúde Ocupacional
- ✓ Tecnologia do Setor Sucreenergético com ênfase em Sustentabilidade

Especialização Direito

- ✓ Direito Civil e Processo Civil
- ✓ Direito Empresarial
- ✓ Direito do Trabalho e Previdenciário
- ✓ Direito do Trabalho e Processo do Trabalho

EMPRESÁRIO

FUNCIONÁRIOS DE EMPRESAS PARCEIRAS
TÊM 15% DE DESCONTO NA PÓS-GRADUAÇÃO*

*válido somente para alunos ingressantes após a assinatura do convênio

INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES:

0800 770 44 55
www.fho.edu.br

contatopos@uniararas.br
19 9 9872 0550



Expediente

Revista ACIL Bons Negócios é uma publicação trimestral da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme.

Tiragem: 1.450 exemplares

Distribuição gratuita e dirigida aos Associados

Editoração: Nathália C. M. Silva

Colaboração e Revisão: Equipe Acil

Diagramação: Nathália C. M. Silva

Projeto gráfico: MARCOS MARINHO

Composição, Impressão: GRÁFICA BRILHO

(19) 3571-7999 / (19) 3053-2262 (Whatsapp)

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

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente - Gustavo Moraes Cazelli

1º Vice-presidente - Ricardo Cello Faccioli

2º Vice-presidente - Alexandre Luis Mancini

1º Tesoureiro - João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro - Alex Lisi Simas

1ª Secretária - Márcia Maria Da Roz Musumeci

2º Secretário - Danilo Grabert Lanza

Conselho Consultivo

Presidente do Conselho - José Cláudio Beltram

Integrantes do Conselho

André Eduardo Altoé

André Luis Begnami

Carlos Eduardo Gurtler Júnior

Cristiane Aparecida Freitas Bertini

Eiji Toba

Fany Roberta Braghin Roverssi

Jorge Manoel Thenaisie Coelho Osório

Lucas Bezerra Bonfogo

Luis Fernando Pereira

Luiz Guilherme Gobbi Marcondes

Marcelo Francisco de Freitas

Mário Masamori Kohatsu

Michael Ricardo dos Anjos

Paula Rosolen Picardi

Paulo César Beltram

Pedro Luis Bueno

Rodrigo Alves Tonolli

Sívio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Conselho Superior

Hélio Rocha

Arlei de Oliveira

Irineo Carraro

José Luiz de Souza Sardinha

Geraldo Manoel Zanóbia

Valentin Ferreira

Francisco Geraldo Pinheiro

Joubert Pagliari Faccioli

José Cláudio Beltram



DEPARTAMENTOS:

Recepção: Vanessa, Ryan e Miguel - (19) 3573-7100

SEBRAE AQUI: Jéssica (19) 3573-7108 / Daiane 3573-7120

EMPREENDEDOR: (19) 3573-7100

SCPC e CRC:

Denise, Eduardo e Lucas - (19) 3573-7102 / 3573-7113

Vendas/Filiação:

Beto (19) 3573-7124 / Thiago 3573-7123

Financeiro/Adm: Luciana e Miriam (19) 3573-7103 / 3573-7106

Convênios: Josefina (19) 3573-7104 / Simone 3573-7122

Eventos: Karen (19) 3573-7105

Comunicação: Nathália - (19) 3573-7107

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



Índice

- 06 – Palavra da Diretoria
- 08 – Apaixonados por Empreender
- 10 – Entrevista com **Ciro Bottini**
- 11 – Dicas Brilhantes para o Projeto de Iluminação da sua Casa e da sua Vitrine
- 16 – E-commerce X Loja Física
- 22 – Ajuste sua mentalidade e pare de focar no negativo
- 24 – 4 mitos sobre a Indústria 4.0
- 26 – Saiba como fazer sucesso com o Stories do Instagram
- 27 – Os melhores apps para te ajudar a organizar as contas
- 28 – Educação Financeira
- 30 – Comprar Aqui é Bom Demais – O Retorno
- 32 – Aconteceu
- 33 – Agenda de Eventos
- 36 – Central de Avisos
- 37 – Novos Sócios





Alex Lisi Simas

Diretor da Acil

COMPRAR AQUI É BOM D+, O RETORNO!

A nossa Campanha Comprar Aqui é Bom D+ 2019 está no ar. Com estrutura baseada no sucesso de 2018, serão mais de 110.000,00 em prêmios, na forma de vale-compra, distribuídos ao longo do ano para utilizar nas lojas participantes. Estamos aprimorando as estratégias de comunicação, aumentando as ações de divulgação e troca de cupons por brindes. Os Sorteios passam a ser em locais onde há maior presença de público!

Com a estratégia de premiar com vale-compra reduzimos a evasão do dinheiro investido na campanha e fazemos o dinheiro circular em nossa cidade. Com a opção de prêmios instantâneos, reduzimos os custos com impostos buscando, entre outros aspectos, maior valor líquido disponível para premiar o consumidor que realiza suas compras no comércio local.

Uma das grandes novidades da Campanha é que empresas de diversos segmentos podem participar, além do comércio. Indústrias, Prestadores de Serviços, Produtores Rurais, Lanchonetes e Restaurantes, entre outros estabelecimentos, podem fazer parte desta iniciativa.

A Acil está empenhada em desenvolver o comércio local, trabalhando estrategicamente em desafios de harmonização do espaço público em áreas comerciais, pesquisando

ferramentas para que o comerciante local seja visto no mundo on-line e buscando cursos para aperfeiçoamento do Empresário e Colaboradores.

É importante a participação dos Empresários de Leme e Santa Cruz da Conceição na Campanha pois iremos fortalecer nosso comércio e demais setores com cooperação! Com uma estratégia simples, criamos através da Campanha uma política de fidelização dos nossos clientes, ou seja, quando um consumidor adquire determinado produto ou serviço ele recebe o cupom podendo ser premiado na hora, sorteado futuramente, ou juntar e trocar por prêmios nas datas comemorativas. Com o prêmio instantâneo ou vale-compra, ele é estimulado a consumir novamente na empresa que forneceu o cupom ou em outra empresa da cidade!

“
empresário, participe!
consumidor #peçacupom

Como disse Bottini: "VENDER, VENDER E VENDER... TUDO!". Essa frase dita várias vezes por ele, durante sua palestra, com muita energia nos engaja a melhorar as vendas e ao mesmo tempo pensar nos desafios para reduzir os impactos ambientais causados pelo consumo.

Vamos juntos buscar um Futuro melhor para todos nós e nossa Cidade, afinal, Comprar Aqui é Bom D+ !!!!!

FAÇA A SUA

CONFRATERNIZAÇÃO

NO VALLENÇA



PACOTES PROMOCIONAIS
A PARTIR DE

R\$18,90

/por pessoa incluindo
pizza e refrigerante

RESERVE JÁ!  99149-6134



/pizzariaebatatariavallencia



/pizzariaebatatariavallencia



19. 3555-1000



Rua José Baldin, 261 - Jardim Eloisa

APAIXONADOS POR EMPREENDER



Confira aqui o que move algumas empresas e leve inspiração para os seus negócios



“

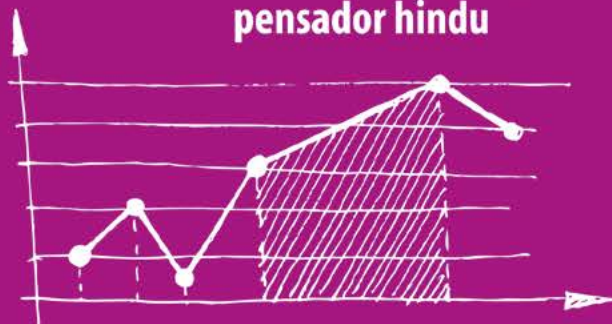
“Empreender é dar vazão a um sentimento contido, guardado. É ter um novo olhar, uma outra visão. Ele flui, inova, renova, mobiliza pessoas, entusiasmo, contagia, dá cores à emoção, Empreender nasce de dentro, brota do coração e se exterioriza, feito a força da paixão”

Equipe FHO|Uniararas

“

“Escolha uma ideia. Faça dessa ideia a sua vida. Pense nela, sonhe com ela, viva pensando nela. Deixe cérebro, músculos, nervos, todas as partes do seu corpo serem preenchidas com essa ideia. Esse é o caminho para o sucesso”

**Swami Vivekananda,
pensador hindu**



“

“O que nos move é a chance de cultivar relações de eficiência, qualidade e segurança com nossos clientes e contribuir para uma cidade economicamente próspera e socialmente mais justa e saudável”

Equipe Da Roz Eletricidade

“

“Realize seus próprios sonhos. Do contrário, você será contratado para realizar os de outras pessoas”

**Farrah Grey,
empreendedor**

”

{

“Você não escolhe as suas paixões. Suas paixões escolhem você”

**Jeff Bezos,
fundador da Amazon**

A paixão faz a diferença.

Cooperados e colaboradores da **Unimed** estão unidos por um grande objetivo: cuidar da saúde de nossos clientes.

Porque empreender é, acima de tudo, trabalhar para a concretização de um ideal.

O que move você, empresário, e seus colaboradores? Uma empresa apaixonada por sua missão faz a diferença.

Equipe Unimed



Quando se sonha sozinho é apenas um sonho. Quando se sonha junto é o começo da realidade. **Miguel de Cervantes**

Grupo de Rádios: 91 FM, Cultura de Leme, Cultura de Vargem Grande do Sul, Imprensa FM e Rádio Bandeirantes.



MANAGEMENT



"O grande segredo de uma boa vida é encontrar qual é o seu destino. E realizá-lo"



Henry Ford, empreendedor

"O que nos move é a busca constante pela excelência em nossos serviços"



Prime Serviços



CIRO BOTTINI

Não importa qual seja o seu produto ou serviço, para ter sucesso você terá que “vender, vender e vender”, podemos dizer que este é o lema deste que é um dos maiores vendedores televisivos do Brasil, **Ciro Bottini**.

Do jornalismo para a especialização em vendas e o sucesso como empreendedor. **Ciro Bottini** é uma celebridade quando o assunto é vendas. Automaticamente associado às vendas pela televisão, a história de **Bottini** como vendedor começou quando ele vendia automóveis. Como também era responsável pela Feira Livre do Automóvel na época, seus resultados rapidamente o destacaram dentro da área de vendas e foi em 1995 que **Bottini** apareceu na TV pela primeira vez. Era a estreia do Shoptime, o primeiro canal especializado em vendas das TVs por assinatura.

Apresentador de TV, palestrante, locutor, empresário e especialista em comunicação com foco em vendas, ele nos concedeu uma entrevista feita em parceria com a TV Leme e comandada pelo apresentador **Marcos Camargo**:

Às vezes a gente pode não perceber, mas acabamos vendendo todos os dias e a todo momento, é correto afirmar que todos somos vendedores?

É corretíssimo, acertou na mosca! Todo mundo vende, estamos sempre vendendo alguma coisa, seja um produto, serviço, uma ideia, um projeto, a nossa marca pessoal, a nossa comunicação, ou seja, tudo na vida é uma venda. Não é só o vendedor que vende, o médico vende, o engenheiro, o arquiteto, contador, todo mundo tem que vender. Quem pensa com cabeça de vendedor, sempre vai mais longe, bate mais metas, tem mais clientes e mais importante, ganha mais dinheiro! Tudo na vida é venda, você também vende!

Ou seja, no dia a dia, nos relacionamentos, temos que saber vender?

Lógico, até para arrumar um emprego ou para conseguir uma promoção. Ah! Quero ser promovido **Bottini**, então digo, vá vender, pois você é uma marca, todos somos uma marca. Marketing Pessoal é uma ferramenta muito bacana e que pode alavancar a sua carreira, por isso atenção, você precisa olhar no espelho e falar: Eu sou uma marca, poderosa e viva na mente do meu cliente.

Você falou sobre emprego e mercado de trabalho. Podemos dizer que vendas é a profissão mais antiga do mundo e que abre muitas portas, pois independe de um curso



superior ou qualificação, ou seja, se você tiver atributos para venda sempre fará a diferença, concorda?

Sim, é verdade, o bom vendedor é muito procurado e desejado. A venda abre caminhos, muda vidas, transforma pessoas. Podemos dizer que ela (a venda), é uma atividade muito democrática, pois permite que mesmo pessoas com origem humilde transformem-se em profissionais realizados e com um ótimo faturamento. Mas, não é fácil vender, é preciso dar duro para vender, mas se você gostar e amar a venda você vai longe! Pois vender é isso, venda é paixão, é amar o cliente e o produto, a marca que você representa e se você for intenso nisso, vai longe! Pode acreditar.

Sabemos que o sorriso abre muitas portas, ou seja, é uma ferramenta que os vendedores não podem abrir mão?

Claro, não adianta nada o vendedor ser muito bom tecnicamente, conhecer tudo sobre o produto e ser fechado ou mal-humorado. Não pode! Venda é muito mais do que apresentar um produto. Venda é encantar o cliente por inteiro, oferecer uma experiência completa e isso requer o que? Envolvimento, escuta do cliente, o bom e velho olho no olho e o sorriso sempre, a entrega. Se você gosta do cliente e ele gosta de você, por consequência você vende muito mais.

A dica de ouro, qual é a principal característica de um vendedor?





É a energia e o entusiasmo, ou pelo menos, essa é a minha característica e ela sempre me levou para frente... Essa energia e o fato de gostar do que faço, junto com o entusiasmo, estar sempre pronto para tudo e ter atitude, o resto é consequência.

Você vende de tudo, nos diga qual é um bom negócio para você?

Sim, vendemos de tudo. Na TV, tudo o que você imagina de produtos e fora da televisão. Eu tenho uma empresa chamada Máquina de Propaganda, uma empresa na qual produzo vídeos de vendas, sou o garoto propaganda de pequenas e médias empresas no Brasil inteiro, que fazem campanhas em redes sociais, que aliás é o grande caminho. Hoje o grande caminho é rede social, onde está o seu cliente? Na internet, então é lá que você tem que estar também seja uma marca pequena ou média, não interessa, um bom negócio é investir em rede social!

Já que você citou, vamos pegar esse gancho. Muitos empreendedores têm receio das redes sociais, das tecnologias. Antes a concorrência era feita de empresas da mesma cidade e hoje concorremos com o mundo inteiro, por isso é importante saber usar essas ferramentas ao nosso favor?

Sim! Tem que saber e aprender já!

“

Mas, não é fácil vender, é preciso dar duro, mas se você gostar e amar a venda você vai longe!



Erros que o bom vendedor deve se atentar

Existem palavras proibidas, ou pelo menos evitadas na abordagem de um vendedor. Por exemplo, na equipe de vendas Bottini a regra é bem clara: tudo o que for negativo é proibido numa situação de venda.

A palavra **NÃO** nunca deve ser usada, usamos ótimo, incrível, muito legal, muito bom, isso é o máximo, perfeito, parabéns, essas são palavras que ajudam a vender. Todas as situações devem ser analisadas e avaliadas pelo ângulo positivo, sempre podemos resolver qualquer caso e tudo deve terminar bem para os dois lados. Os resultados são impressionantes quando levamos esse comportamento a sério, as vendas aumentam, os relacionamentos melhoram e o ambiente fica muito mais leve e agradável.

Outra coisa proibida conosco é entrar em discussão com qualquer cliente, isso nunca acontece, mesmo que nós tenhamos razão. Sempre digo que o vendedor pode até provar que ele está certo e o cliente errado. Ok, ganhou a discussão, mas perdeu o negócio e o cliente. Então de que adiantou essa bobagem? Numa discussão só ganha quem não entra nela.

Entre outras coisas em minhas palestras e treinamentos, sempre recomendo ouvir com atenção o que os outros dizem. Temos o hábito de falar demais e escutar de menos, isso atrapalha por várias razões. Em primeiro lugar a tendência de

quem fala muito é falar demais de si mesmo, o que é chato e não causa uma boa impressão. Falando sem parar, acabamos não dando espaço para o outro dizer quais são as suas necessidades.

Vendedor que não sabe o que o cliente quer e precisa, não oferece o produto certo e acaba não vendendo nada. Ouvir e observar as pessoas é fundamental para quem quer conhecer o comportamento do consumidor, o que ele gosta, deseja e precisa. Com essas informações, o bom vendedor terá ferramentas para trabalhar melhor e ir direto ao ponto necessário para deixar o cliente satisfeito.

Caprichar na comunicação é um dos pontos-chaves do trabalho de qualquer profissional de vendas. Procuramos estimular nossa equipe a ler bastante, pesquisar e se informar sobre assuntos variados para poder falar de igual para igual com qualquer tipo de cliente.

Quando o vendedor demonstra conhecimento e fluência na conversa, transmite mais confiança para quem está comprando e confiança é um componente que define qualquer decisão de compra. Um outro aspecto também importante é a aparência, o vendedor precisa estar vestido adequadamente e higiene pessoal é algo inegociável.

Existem erros que devem ser evitados em uma abordagem:

- Falar muito e não ouvir o cliente;
- Ficar muito próximo da pessoa;
- Deixar transparecer que está insatisfeito com alguma coisa;
- Bater papo com colegas enquanto atende alguém;
- Cheiro de suor, roupa amassada, unhas grandes ou sujas;
- Falta de conhecimento sobre o que vende;
- Tom de voz muito baixo ou muito alto;
- Não olhar diretamente nos olhos da outra pessoa;
- Manter o semblante sério demais;
- Deixar o atendimento parecer um favor que ele está fazendo;
- Esquecer que é o cliente, e mais ninguém, o responsável pelo faturamento dele e da empresa;

Abraços e sucesso!

Ciro Bottini

<http://cirobottini.com.br>





A priorização de nossos serviços é a de trazer a maior variedade possível de produtos, que serão úteis e encantadores a nossos consumidores. Prezamos muito pelo bom atendimento e pretendemos estar sempre conectados com nosso público, por meio de sorteios e promoções que realmente valem a pena. A loja está localizada no centro de Leme e conta com uma ampla área de 1000m², climatizada, iluminada e projetada nos mínimos detalhes para melhor atendê-los com muito conforto e estilo.

Uma loja de departamentos, com setores de roupas femininas, lingerie, moda praia, mochilas, bolsas, carteiras, bijuterias, relógios, óculos, brinquedos, acessórios para cabelo, setor completo de maquiagens, eletrônicos, cases e películas para os mais diversos modelos de celulares, papelaria, Decoração, lustres, lâmpadas LED, luminárias e uma grande variedade em utilidades domésticas, e conta sempre com diversas novidades!



Dicas brilhantes para o projeto de iluminação da sua casa...

Um bom projeto deve ser totalmente funcional e alinhado com os propósitos dos ambientes da casa, valorizando a sua arquitetura e decoração.

A iluminação deve favorecer cada ambiente.

Em residências, o ideal é que a luz esteja espalhada por todos os ambientes de forma harmônica e não que fique restrita a poucos pontos.

Para isso, é recomendável criar várias cenas diferentes, se o projeto permitir, que valorizem a proposta de cada um dos cômodos.

Por exemplo, uma cozinha precisa ser bem iluminada, já o quarto pode ter uma luz mais baixa e aconchegante.

As temperaturas e cores.

Você sabia que existem tipos de cores e temperaturas em leds?

2.400k - Âmbar.

3.000k - É a mais próxima da luz solar.

4.000k - Neutra.

6.000k - Super branco.

O interessante é mesclar os diferentes tipos*:

//Salas e dormitórios: 3000k;

//Dependências de serviço: 4000k;

//Banheiros: mescla entre 4000k e 3000k.

* A cor da parede deve ser considerada para escolher as lâmpadas, pois pode auxiliar a refletir e deixar o ambiente mais claro ou mais escuro.

Valorizar janelas, combinar com luz natural para uso eficiente e econômico de energia.



Altura das luminárias

Existe uma tabela padrão para os tamanhos e alturas de lustres/pendentes e arandelas em proporção com os cômodos.

A tabela ajuda com esse tipo de sugestão: Em cima de uma mesa de jantar deve ficar de 80 a 1 metro sobre o tempo da mesa*.

*As alturas padrão podem sofrer interferências de acordo com a proporção de outras peças decorativas.

O segredo da iluminação embutida.

Numa iluminação de embutir nunca é bonito enxergar a lâmpada.

A lâmpada deve ficar recuada dentro do spot.

Deve-se enxergar a luz emanando, não o bulbo.

...e da sua vitrine.

Como o ditado popular diz, a primeira impressão é a que sempre fica!

Dessa forma, é fundamental ter uma iluminação planejada na sua vitrine, visto que ela é o primeiro contato dos consumidores com a sua loja e pode ser decisiva para que o consumidor entre ou não no local.

Vamos destacar alguns pontos importantes:

Foco no foco.

Iluminação de foco ajuda a destacar os itens expostos e gerando interesse do consumidor.

Temperatura de cor é importante.

Tonalidades mais quentes são mais aconchegantes.

Trilhos.

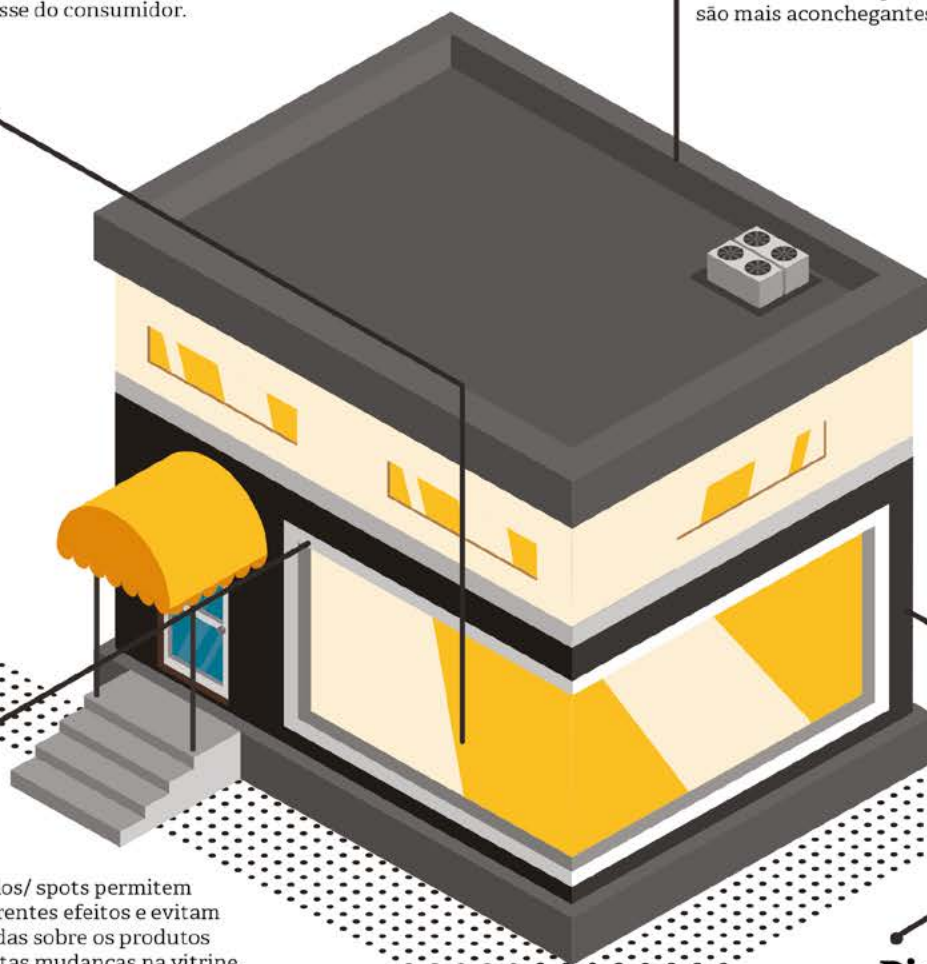
Trilhos eletrificados/ spots permitem que você crie diferentes efeitos e evitam sombras indesejadas sobre os produtos quando forem feitas mudanças na vitrine.

Dicas para lojas de rua.

A iluminação interna deve ser maior que a externa, para que não haja reflexos na vitrine.

Vale lembrar!

Tudo o que é feito na vitrine deve combinar com a loja e sua identidade visual.



E-commerce X Loja Física

Por que separar se eles podem formar um casal perfeito?



Se por um lado as vendas na internet crescem e por um momento nos fazem questionar o varejo físico, por outro as feiras internacionais e nacionais sobre varejo (NRF Big Retail Show e Retail Conference) destacam que as lojas físicas também podem aumentar as vendas do online e vice-versa.

É só prestarmos atenção nos grandes varejistas, a Amazon e a Alibaba estão investindo cada vez mais em lojas físicas. A Amazon comprou a rede de supermercados Whole Foods, em uma operação avaliada em US\$ 13,7 bilhões, inaugurou uma unidade da Amazon Go sem caixas registradoras em Seattle, investiu em livrarias e lançou a Amazon 4-stars, loja física em que você encontra os produtos melhores avaliados da versão online. O Alibaba, por sua vez, anunciou parcerias com 600 mil pequenos comércios familiares na China, segundo artigo do CBInsights. Além disso, está construindo um shopping de cinco andares.

Mas afinal, por que as duas empresas estão investindo nas lojas físicas?

Segundo censo do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, apenas 9% das vendas do varejo local no terceiro trimestre de 2017 foram por e-commerce. Na China, segundo a PwC, apenas 17% das pessoas afirmam que suas compras são realizadas apenas na Amazon ou Tmall (varejista do Alibaba Group). Esses dados demonstram a importância que o offline ainda tem sobre o setor. Além disso, as lojas físicas funcionam como uma vitrine do que existe on-line. Nelas, os consumidores têm contato com os produtos, e os espaços criam lealdade dos consumidores com a marca.

Amplie seus negócios e esteja presente on-line e off-line

A jornada de compras do cliente vem mudando cada vez mais, é necessário estar presente onde o seu cliente está. Um dos comportamentos mais comuns é o hábito de pesquisar no Google antes de tomar a decisão, por isso é importante que sua empresa apareça e esteja bem posicionada, seja com um site, e-commerce, redes sociais ou marketplace.

O marketplace é uma boa alternativa para começar aos poucos e sentir o mercado. Geralmente estas plataformas têm uma grande audiência e oferecem ferramentas de pagamento e entrega, além de auxiliarem com orientações de marketing para divulgação. Em alguns casos é possível anunciar de forma gratuita e pagar apenas a comissão sobre as vendas efetuadas.

Outra vantagem é o alcance de público, enquanto no mundo off-line você está restrito a uma localidade, no on-line você poderá impactar pessoas em todo o Brasil e até exterior, por isso invista em marketing digital e uma boa estrutura para entregas. Não se esqueça de que tudo isso deve ser feito através de uma boa estrutura e planejamento para aliar as novas estratégias com a sua atuação.



Outras vantagens de aliar atuação física e digital:

- **1. Con comodidade:** o cliente pode escolher se vai até a loja física ou efetua a compra on-line.
- **2. Disponibilidade:** a maioria das lojas físicas atuam em horário comercial, já na internet, o cliente pode comprar 24 horas por dia.
- **3. Informações sobre o Produto:** é possível obter todas as informações no Google. Por isso é importante posicionar bem sua loja e colocar todas as informações referentes ao produto, para que o cliente comece bem sua experiência de compra e já no ambiente da sua loja, mesmo que virtual.
- **4. Preço:** pelo baixo custo de operação é comum que os preços praticados tenham maior flexibilidade para descontos e promoções.
- **5. Custos e riscos baixos:** não é necessária uma estrutura muito complexa, principalmente para quem vai começar aos poucos. Além disso, mudanças estratégicas são mais fáceis de gerir.
- **6. Métricas:** como tudo é registrado digitalmente no ambiente digital, é mais fácil gerenciarmos os dados e mapearmos nossa atuação, e até identificarmos como está o andamento de nossa loja física.



E as redes sociais?

São indicadas para todos os segmentos, desde que você utilize a estratégia certa e atue na rede social onde o seu público-alvo está presente. Muitas empresas conseguem realizar vendas na internet apenas pelas redes sociais.

Atendimentos via Whatsapp aliados a entrega delivery, por exemplo, podem ser uma boa estratégia para levar comodidade aos clientes e atendimento personalizado.



Integração Omnichannel

Não basta existir em diversos canais, o importante é que a experiência de compra do cliente seja consistente em todos eles, ou seja, que todas etapas conversem entre si.

Faça a análise dos padrões de comportamento em cada canal e atenda o cliente de maneira personalizada em todos eles. Se alguém quiser comprar um produto, pode pesquisar na internet as melhores ofertas e pedir dicas aos amigos nas redes sociais. Em vez de ir diretamente a uma loja física, o cliente avalia as possibilidades de compra no ambiente digital e pode fazer a aquisição por meio de uma loja virtual, com a vantagem de receber o produto em casa. Caso não goste do produto, ele pode ir até a loja, experimentar outros modelos e trocar o produto.

Outro exemplo, temos os aplicativos móveis, que combinam o layout do site com a temática interna das lojas físicas. De

forma prática, isso propicia que o consumidor utilize todos os canais disponibilizados pela organização e quebre as barreiras entre o mundo físico e o digital.

É importante que o consumidor seja visto como o centro e tenha sua necessidade atendida, onde e quando desejar, no momento mais confortável para ele. Outro ponto essencial é o tratamento, o cliente deve ser tratado da mesma forma em todos os pontos de contato. Se todas estas etapas forem percorridas com sucesso, ocorre o engajamento e o cliente se torna um fã da empresa.

Por isso, é necessário controlar as informações de todos os canais de atuação, físicos e digitais, fazer um acompanhamento e integrar os procedimentos, para que o relacionamento deste casal perfeito seja sempre bem-sucedido.

Com informações:

<https://www.tecmundo.com.br/mercado/134681-amazon-abre-loja-fisica-eua-so-produtos-4-estrelas.htm>

<https://epocanegocios.globo.com/Empresa/noticia/2018/02/por-que-amazon-e-alibaba-estao-investindo-em-lojas-fisicas.html>

<https://comunidadesebrae.com.br/blog/loja-virtual-x-loja-fisica-qual-e-a-melhor-opcao>

Como se preparar para Vender pela Internet?

É importante ter uma equipe comercial qualificada para converter os contatos gerados em vendas.

Uma das principais falhas é a falta de relacionamento, ou seja, alguns profissionais acreditam que informar o preço ao cliente é suficiente para realizar a venda, e isso é um grande erro. Com exceção de uma loja virtual, na qual o cliente identifica o preço no ato e já pode realizar a compra, se você é um prestador de serviços ou vende pelas redes sociais, é preciso conhecer muito bem o seu cliente, para oferecer a melhor solução para ele e personalizar o atendimento para que a chance de venda seja maior, ou seja, para vender na internet é preciso ter características comerciais como em uma loja física: ser simpático, comunicativo e principalmente ter empatia com o cliente.

Outro ponto importante é a agilidade no atendimento. Assim como em uma loja física as pessoas não gostam de ficar esperando, na internet não é diferente. Se sua empresa demorar 2, 3 dias para responder um usuário, perdeu o cliente.



A criatividade nasce da arte de conectar ideias.



Passa na loja e descubra como podemos criar juntos soluções brilhantes.

(19) 3573-6900 | www.DaRozEletricidade.com.br

Energia Solar Fotovoltaica?

A Rimad *TEM!*



"O atendimento da Rimad foi diferenciado. Do início ao fim, toda vez que precisei tirar dúvidas fui prontamente atendido.

Quando você coloca um equipamento desses, você fica ansioso quanto aos resultados e para a minha satisfação superou minhas expectativas."

Silas Lopes Silva Júnior
Advogado - Leme/SP

BV
FINANCEIRA


Rimad
Desde 1994
RedePRO

19. 3573-6800

Soluções financeiras para **você** e sua **empresa**

O futuro podemos **construir juntos!**



Produtos e Serviços

Conta Corrente

Conta Salário

Cartões Débito e Crédito

Seguros

Cobrança

Internet Banking

Domicílio Bancário SIPAG

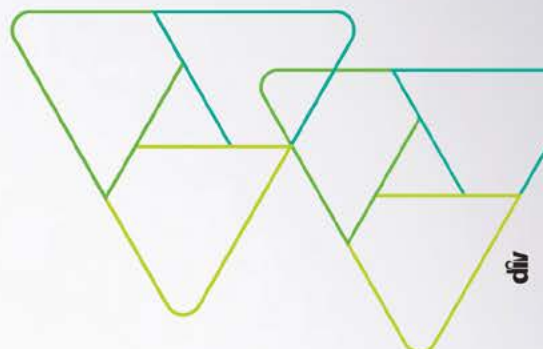
Consórcios de Imóvel, Veículos, Moto e Serviços

Câmbio

Custódia de Cheques

Aplicações CDI

Poupança



Produtos e Serviços

Crédito Parcelado Empresarial

Crédito Pessoal

Crédito Consignado

Financiamentos de Veículos

Cheque Especial

Conta Garantida

Antecipação de Recebíveis

Parcelado com Garantia de Imóvel



R. João Pessoa, 539 - Centro, Leme - SP, 13610-110

(19) 3573-3535 www.sicoobcrediacil.com.br

Ajuste sua mentalidade e pare de focar no negativo

A negatividade tem o poder de unir pessoas que comungam da reclamação e das desgraças, na mentalidade do negativo há um código rapidamente decodificado entre os que vivem do mesmo sentimento, apenas um comentário negativo serve para acender o estopim deste barril de pólvora.

Esses encontros e manifestações se garantem em reclamações no momento do café, em fofoca pelas costas, comentários em comunicação privada em dias de folga.

Os assuntos, esses são inumeráveis:

- Clima no ambiente de trabalho;
- Política de promoção da empresa;
- Defeito no produto ou serviço.
- Problemas pessoais e de relacionamento;
- Concorrência imbatível e crise no cenário nacional ou mundial;
- Comissões e participações injustas, praças e clientes fracos.

Sempre terá uma coisa ou assunto para que os problemas se tornem maiores do que realmente são. Consequentemente os resultados são afetados negativamente.

A visão negativa persistente fará com que os colegas da empresa, seus familiares e amigos percebam o seu desânimo. E os clientes, principalmente.

Há dois tipos de guerreiros que entram na arena: aqueles semiderrotados, pois acreditam que a batalha já está perdida. E os vitoriosos que consideram que a batalha está metade ganha. Tudo está na perspectiva.

Na maior parte das vezes, a pessoa negativa tem prazer em se sentir o mártir. Como se a razão de que tudo está indo por água abaixo fosse um alento na certeza de que tudo está desgraçadamente perdido.

Se nada está dando certo, reclamar não mudará o resultado.

Se queixar de tudo ao seu redor apenas aumentará o seu problema. Enquanto a dedicação está em se queixar, o precioso tempo está passando, você poderia estar visitando mais clientes em potencial, mas a negatividade está drenando a sua energia e as perspectivas necessárias para identificar e solucionar os seus problemas.

Vender não é fácil. Com uma mentalidade negativa fica quase impossível.



Percebo em muitas empresas que o desempenho de vendas, assim como o resultado de uma região tem muita semelhança com o estado mental do vendedor. Isso se comprova quando é trocado o vendedor da área.

O produto é o mesmo, a concorrência é a mesma, os clientes são os mesmos, etc... Qual é o segredo?

MENTALIDADE – Você pode se encher de problemas ou de oportunidades, focar em coisas negativas ou nas positivas. Portanto, já que você pode escolher: escolha ser positivo.

Seja otimista. Você é seu maior trunfo! Concentrar-se em coisas negativas impede as coisas positivas.

“

Se nada está dando certo, reclamar não mudará o resultado



Sobre o Autor:
Claudio Luvizzotti

Palestrante de Vendas, autor e treinador especialista em otimização de resultados de vendas há 17 anos. Com mais de 250.000 participantes, centenas de empresas em mais de mil eventos realizados. Autor de diversos DVDs de treinamento, autor dos livros "Aprenda para Não Esquecer" e "Vendendo até em Pensamento".

Quatro mitos sobre a Indústria 4.0

Alto custo e dificuldade para implantação de alta tecnologia em pequenas empresas são principais entraves listados.

À medida que a quarta revolução industrial é discutida no mundo, vários mitos acabam surgindo e podem estar segurando o potencial transformador desta nova era da produção.

Segundo artigo publicado pelo Fórum Econômico Mundial, os executivos citam o “alto custo” e a “dificuldade em justificar o investimento sem um retorno no curto prazo” como as principais razões que impedem a adoção de novas tecnologias na empresa.

1. A tecnologia é cara demais

Por décadas, “tecnologia” e “inovação” têm sido sinônimo de “caro”. As primeiras versões do DVD, da TV de tela plana e do tablet, por exemplo, foram vendidas a preços exorbitantes.

Contudo, segundo Ian Cronin, autor do artigo, a vantagem da tecnologia 4.0 é que ela pode fazer muito sem que seja necessário “levar uma empresa à falência”. “Com uma combinação de dados coletados pela internet das coisas, uma empresa pode fazer análises e se tornar muito mais eficiente e ágil”, escreve ele para o Fórum Econômico Mundial.

Embora a compilação e a organização de dados exijam uma quantidade significativa de trabalho, o retorno vem em otimização de processos, redução de energia despendida, qualidade do trabalho final, menor frequência de manutenção e maior eficácia do equipamento.

Um estudo do McKinsey Global Institute estima que os pioneiros na adoção da inteligência artificial terão um aumento do fluxo de caixa de 122% até 2030. Enquanto isso, aquelas empresas que seguirem a tendência geral com atraso verão um crescimento de 10%. Os altos custos da tecnologia, segundo o instituto, serão compensados pelos ganhos de produção.

O preço da tecnologia avançada também está em queda no Brasil, conforme as empresas adotam novos recursos em larga escala. E o retorno justifica os gastos. “A vantagem da inovação se dá nas duas pontas do negócio: reduz custos operacionais e aumenta a eficiência da indústria”, afirma Marcelo Graglia, professor do departamento de administração da PUC-SP (Pontifícia Universidade Católica de São Paulo) e especialista em transformação digital.

2. Indústria 4.0 vai causar desemprego generalizado

A quarta revolução industrial é frequentemente associada a robôs e algoritmos inteligentes capazes de assumir as tarefas de humanos, criando fábricas nas quais os humanos não são mais necessários, analisa Cronin. Essa visão gera o medo do desemprego em massa.

Embora não haja dúvidas de que as tarefas repetitivas vão diminuir, relatórios recentes apresentam uma perspectiva mais positiva para a força de trabalho. Relatório “O Futuro dos Empregos”, do Fórum Econômico Mundial, aponta que 75 milhões de empregos desaparecerão e 133 milhões novas vagas serão criadas no mundo todo até 2022 por conta da tecnologia.

Segundo o artigo, não só haverá mais empregos, como as novas vagas também serão mais atrativas, com tarefas mais diversificadas e desafiadoras, que vão valorizar a criatividade, resolução de problemas e habilidades de comunicação interpessoal.

3. Empresas devem abrir mão do lucro para ter sustentabilidade

Para muitos líderes empresariais, falar sobre sustentabilidade continua sendo uma estratégia de marketing ou um sinal de que a empresa vai abrir mão do lucro para se tornar “verde”. Essa mentalidade — de que é necessário escolher entre o que é ideal para o negócio e o que é sustentável — deve mudar.

Para fazer isso, precisamos primeiro mudar a maneira como pensamos. Hoje, sustentabilidade é muito mais do que plantar árvores ou colocar alguns painéis solares no telhado — embora essas práticas ainda sejam boas. Em vez disso, precisamos pensar em sustentabilidade em termos de contribuir positivamente





para a força de trabalho, a sociedade em geral e o meio ambiente.

Na avaliação de Cronin, ser sustentável não exige mudanças massivas. A instalação de controles inteligentes de iluminação, por exemplo, pode economizar mais de 40% de energia.

4. A revolução industrial pode ser aplicada apenas em multinacionais

Existe um entendimento comum de que apenas multinacionais em mercados desenvolvidos podem implantar e se beneficiar da indústria 4.0. No entanto, isso nem sempre procede, de acordo com artigo “Quarta Revolução Industrial: Faróis de Tecnologia e Inovação na Manufatura”.

O texto cita uma pequena empresa italiana com 250 funcionários, que apostou em tecnologia avançada com uma pequena equipe e investimento limitado. A empresa criou total transparência em seu processo de produção, a fim de identificar e resolver a causa raiz de desvios de qualidade e perdas de desempenho. Após um ano, registrou crescimento de receita de 7% a 8%.

“Se os fabricantes puderem ver esses quatro mitos coletivamente pelo que são — barreiras impostas por eles mesmos —, então finalmente poderemos liberar todo o potencial tecnológico da indústria e inaugurar uma nova era de inovação, produtividade e crescimento inclusivo”, diz Cronin.

Saiba como fazer sucesso com o Stories do Instagram

Por Monique Souza

Jornalista na Gera Conteúdo - Comunicação e Imagem e estudante de Mídia e Tecnologia na Unesp



O Instagram tem sido o aplicativo que mais cresce nas redes sociais e deve continuar crescendo o número de instagrammers em 2019, bem como o tempo de uso e permanência na plataforma e investimentos em anúncios. O Brasil é o segundo país no ranking de usuários do Instagram e perde, apenas, para os Estados Unidos.

São mais de 25 milhões de perfis comerciais oferecendo informações sobre empresas, produtos e serviços no mundo inteiro. A presença de uma marca nesse ambiente de mídia tornou-se indispensável para quem busca uma forte atuação digital, mas saber usar corretamente a ferramenta ainda é um desafio para as empresas.

Uma das funcionalidades que mais valem o investimento é o Instagram Stories, diariamente, mais de 500 milhões de contas recorrem aos stories para alcançar reconhecimento da marca, gerar vendas, conquistar audiência, promover engajamento, além de outras ações. O stories é um recurso visto pelas pessoas que seguem determinada conta e que desaparece da visualização após 24 horas. É possível acompanhar quem e a quantidade de pessoas que acessaram o conteúdo. A ferramenta também é reconhecida por promover uma conexão rápida, dinâmica, interativa, criativa e, permite ao usuário inúmeras possibilidades de publicação de conteúdo.

O que você precisa para ter um stories de sucesso?

Assim que abrir seu aplicativo Instagram, no canto superior esquerdo tem um ícone no formato de câmera. Ao clicar nela, a câmera do celular é ativada e aparece algumas opções de gravação de vídeo. Você pode adicionar fotos da sua galeria, criar vídeos ao vivo, escrever textos, fazer uma transmissão ao vivo. Basta escolher a função e a maneira de promover seu conteúdo. Confira ao lado, algumas dicas para enriquecer seu Stories.

Hashtags – A hashtag é uma palavra-chave que as pessoas usam para filtrar e organizar um determinado tema nas redes sociais, e começa com o famoso símbolo de “jogo-da-velha”. Por exemplo, se você faz brigadeiros gourmets coloque lá no campo de busca do Instagram tudo que está relacionado ao seu produto (chocolate, cacau, brigadeiro, granulado e assim por diante). Por exemplo: #brigadeiro #brigadeirogourmet #amochocolate #chocolatras #brigadeirobelga

Lives – Os vídeos são uma das principais tendências em rede social e uma ótima oportunidade para você mostrar os bastidores de sua empresa ou negócio.

Enquetes – Faça perguntas aos seus seguidores. Peça para que eles escolham entre duas opções de blog post, qual produto deve ser o próximo a entrar em promoção em sua loja, quais temas eles mais gostam de ler sobre, qual a rede social preferida deles e outras coisas nesse sentido.

Vídeos – Tem um produto para vender? Quer mostrar alguma ação da sua empresa? Os vídeos são excelentes ferramentas para engajar empresa e consumidor então, aproveite para criar vídeos com demonstrações de seu produto e/ou serviço. O tempo permitido nos vídeos é de 15 segundos. Portanto, capture a atenção do público logo nos primeiros segundos do vídeo.

Faça sorteios – Promova concursos divertidos e coerentes com seu negócio. Pense em estratégias que farão seu seguidor participar e compartilhar sua marca.

Superzoom – permite criar gravações com aproximações repentinas de câmera. Esse recurso é útil para destacar algum objeto na cena, criar um ar dramático ou chamar atenção de seu público para uma promoção, por exemplo.

Menção de pessoas e páginas – Explore as marcações de pessoas e páginas para chamar atenção em determinadas publicações e direcione suas ações para consumidores que mais se aproximam daquela promoção ou divulgação de produto.

Filtros – Eles permitem dar um upgrade nas fotos e até mesmo melhorar o contraste e a iluminação, caso você tenha gravado em um lugar de pouca luz.

Os melhores apps para te ajudar a organizar as contas

Mais difícil do que ganhar dinheiro é saber como controlar gastos e não terminar o mês com a carteira vazia, né? Segundo uma pesquisa de mercado, cerca de 58% dos brasileiros não tem alguma forma de controle financeiro.

Controle financeiro é essencial

Por causa desse descontrole nas despesas, muitos deixam de ganhar um extra com investimentos e também acabam se perdendo nas suas contas e gastos do mês. Felizmente, existem diversos apps que prometem te ajudar a ser mais organizado. Confira a nossa lista:



1 – MONEY LOVER

O Money Lover é um dos aplicativos de finanças mais completos que você pode encontrar para seu smartphone. Ele separa seu orçamento do mês em categorias, ajudando você a organizar seu dinheiro de forma simples. Com algumas categorias já cadastradas, o usuário também pode criar suas próprias. Com uma interface de usuário simples e prática, o Money Lover ajuda muito quando você precisa visualizar seus gastos. O aplicativo está disponível para Android e iOS de forma gratuita, porém ele possui uma versão paga com mais funções.



2 – MOBILLS

O Mobills organiza seus gastos em gráficos e relatórios. Um dos diferenciais do Mobills é a possibilidade de salvar os dados do aplicativo em nuvem, dessa forma você pode utilizar a versão do app no PC, e visualizar suas informações. Além disso, o aplicativo possui um sistema para organizar seu dinheiro, sua receita e suas despesas. Se preferir, você pode usar uma versão Desktop do app para verificar sua vida financeira. Você ainda pode cadastrar um cartão de crédito para acompanhar sua fatura e não perder o controle das finanças. O Mobills é um dos apps de controle financeiro mais bem avaliados do Google Play, mas também está disponível para download no iOS.



3 – GUIABOLSO

O aplicativo Guiabolso é capaz de conectar diretamente com alguns bancos e emissoras de cartão de crédito, obtendo todas as informações do usuário para separar seus gastos e despesas de forma muito organizada. O GuiaBolso é simples de utilizar e permite que você adicione seus cartões de crédito para controlar as despesas. Dessa forma, você pode ver como está utilizando seu dinheiro e como cada gasto está impactando em seu orçamento. Além disso, o aplicativo apresenta gráficos muito úteis para mostrar

a evolução de suas despesas diárias e mensais. O Guiabolso é um dos maiores apps de finanças e um dos mais baixados do país.



4 – ORGANIZZE

O Organizze permite a organização fácil e rápida de seus gastos.

O Organizze é um aplicativo que ajuda o usuário a manter suas contas em dia de forma muito simples. Sempre que você gasta dinheiro em algum lugar, basta abrir o app e cadastrar esse gasto para fazer um acompanhamento de suas despesas. Caso você receba um SMS informado sobre um aviso de gastos, o app é capaz de obter os dados automaticamente. Você pode utilizá-lo em conjunto com uma versão para PC. Além disso, o Organizze também avisa ao usuário sobre contas que devem ser pagas ou pagamentos que precisam ser recebidos. O seu grande destaque fica por conta do recurso de metas que ajuda o usuário a planejar seus gastos, ganhos.



5 – WALLET

Como o próprio nome do aplicativo sugere, o Wallet tem a função de se tornar a carteira virtual do usuário. Através do app você pode informar todos os seus gastos, guardando as notas de compras e compartilhando seus gastos com a família. O Wallet possui até um “índice emocional” para verificar seus tipos de gastos. Único entre os apps deste artigo, o Wallet possui um “índice emocional”, que permite ao usuário parametrizar suas despesas foram com compras importantes ou por impulso. Além disso, o app é colorido, intuitivo e permite a tomada rápida de decisões sobre como controlar seus gastos e acompanhar suas finanças.



Com finanças planejadas você traça melhor seus objetivos



Tenha a Educação Financeira como aliada na sua vida profissional e pessoal

As facilidades no pagamento e crédito podem também ser consideradas formas fáceis de acumular dívidas, pois com elas, muitas vezes acabamos não tendo conhecimento adequado sobre o nosso consumo, ficando mais fácil entrarmos em um problema financeiro.

Infelizmente a maioria dos brasileiros tiveram pouca ou nenhuma educação sobre finanças, principalmente sobre a forma como o crédito funciona e o impacto que ele pode acarretar a longo prazo. Com isso, acabamos não poupando e nos preparando

O QUE É EDUCAÇÃO FINANCEIRA?

A educação financeira é o conhecimento necessário para tomarmos decisões financeiramente responsáveis, sabermos como fazer nossa gestão financeira (ativos e passivos) e nossa gestão de risco para equilibrarmos o orçamento da melhor forma.

É importante entendermos como uma conta corrente funciona, o que significa usar um cartão de crédito e como podemos evitar dívidas supérfluas. Além disso, é fundamental termos embasamento e planejamento para tomar decisões como comprar uma casa, pagar educação de qualidade e garantir um rendimento na aposentadoria.

A importância da educação financeira na sociedade

Hoje existem cinco tendências que demonstram a importância de tomar decisões conscientes e informadas sobre as finanças:

1 – Os consumidores estão mais preocupados com as decisões financeiras

O planejamento de aposentadoria é um exemplo dessa mudança. Até então os consumidores não estavam envolvidos com as tomadas de decisões. Muitas empresas influenciam seus funcionários a participar de planos de previdência patrocinados, na qual eles precisam tomar decisões de investimento e decidir quanto contribuir.

2 – Opções complexas

Os consumidores também estão sendo convidados a escolher entre vários produtos de investimento e poupança. Esses produtos são mais sofisticados do que no passado, pedindo aos consumidores que escolham entre diferentes opções que oferecem diferentes taxas de juros e vencimentos.

3 – Vida mais longa

Estamos vivendo mais tempo. Isso significa que precisamos de mais dinheiro para a aposentadoria do que as gerações anteriores.

4 – Mudança de ambiente

O cenário financeiro é muito dinâmico. Agora, com um mercado global, há muito mais participantes e outros fatores que podem influenciá-lo.

5 – Muitas opções

Bancos, cooperativas de crédito, corretoras, empresas de seguros, empresas de cartões de crédito, planejadores financeiros e outras empresas de serviços financeiros estão levando ao investidor uma gama de ativos, criando confusão para o consumidor.

Qual a importância da educação financeira na vida das pessoas?

- A alfabetização financeira é crucial para ajudar em nosso comportamento, com ela podemos evitar altos níveis de dívida que podem resultar em falência e inadimplência.
- Alguns anos atrás, um estudo da empresa de serviços financeiros TIAA mostrou que pessoas com alto conhecimento financeiro para aposentadoria têm o dobro da riqueza das pessoas que não planejam sua aposentadoria.
- Por outro lado, aqueles com baixa educação financeira possuem mais dívidas, têm menos riqueza e acabam pagando taxas desnecessárias em alguns produtos financeiros.
- Em outras palavras, aqueles com menor conhecimento financeiro tendem a tomar mais crédito. Além disso, não conseguem pagar o saldo total da dívida e acabam gastando mais em juros.
- Este grupo também não estuda suas finanças, tem problemas com dívidas e uma má compreensão das regras de seus financiamentos ou empréstimos. Ainda mais preocupante, muitos acreditam que são muito mais educados financeiramente do que realmente são.

Por isso, é importante fazer da Educação Financeira nossa companheira em nossa vida pessoal e profissional.

Acil lança Consultório de Orientação Financeira, com atendimento às quartas-feiras

Segundo Gustavo Moraes Cazelli – Presidente da Acil, é preciso ter mais atenção com o tema e trazer soluções em conjunto **“Lidar com as finanças pode ser um desafio, visto que a educação financeira ainda não está muito difundida em nosso país e muitas vezes pode ser deixada para segundo plano, precisamos de ferramentas, técnicas, orientações que nos ajudem a reverter esse quadro”**, comentou.

Por isso, para ajudar a comunidade lemnense foi criado o Consultório de Orientação Financeira, uma parceria da Acil com o Sr. Valentin Ferreira (que já foi presidente da Acil nas gestões de 2002 a 2005).

Com atendimentos gratuitos para pessoas físicas e jurídicas, todas as quartas-feiras no período da manhã, o consultório irá auxiliar com endividamento, dívida no cartão, cheque especial, inadimplência e nome no SCPC, com ferramentas e orientações sobre os temas, demonstrando o melhor caminho para resolução do problema.

“Lidar com o dinheiro para muitos é complicado. Compras parceladas, por exemplo, podem sair do controle. Através de orientação e acompanhamento podemos re-

verter diversas situações, conseguir ajudar que as pessoas saiam do endividamento e recuperem seus créditos”, complementou Valentin ao comentar sobre a importância de trazer este conhecimento para a população.

Consultório de Orientação Financeira

Agende o seu horário às quartas-feiras das 8h30 às 12h na Acil.
(19) 3573-7100 ou email atendimento@acileme.com.br
Whatsapp (19) 99219-2648



Campanha Comprar Aqui é Bom Demais está de volta e ainda melhor!

“Neste ano teremos ações como esta em todas as principais datas comemorativas, ações que tragam elementos que reforcem o significado da ocasião. Além disso, os consumidores podem juntar os seus cupons e trocar em brindes e ainda assim participar dos sorteios. Foi uma forma que encontramos de dar mais chances para os consumidores serem presenteados, afinal eles são fundamentais para o desenvolvimento local e para a realização de nossa campanha”, comentou Gustavo Moraes Cazelli – Presidente da Acil.

Indústrias, empresas agrícolas e prestadores de serviços também podem participar!

Este ano, outra novidade, são os pacotes personalizados e adequados para cada tipo de segmento de empresa.

Segundo Danilo Grabert Lanza, Diretor da Acil, o diferencial desta edição está nos detalhes pensados em todas as etapas “Desde a adesão mais personalizada, permitindo que as empresas participem de acordo com o seu porte e bolso, até as ações planejadas para cada data. A campanha deste ano tem uma atuação muito mais estratégica e alinhada com as necessidades do mercado”, complementou comentando sobre a importância da participação dos empresários na montagem da estrutura atual.

A Campanha já conta com mais de 50 estabelecimentos participantes.



 **SICOOB CREDIACIL**
Cooperativa de Crédito



Confira a programação completa de ações no site: www.acileme.com.br/compraraqui

O COMÉRCIO LOCAL APRESENTA

Compre Aqui é bom d+ O RETORNO

UMA CAMPANHA QUE TODOS GANHAM!

De 20 de abril | 2019 a 05 de janeiro | 2020

Com início já no mês da Páscoa, a campanha irá abranger todas as datas comemorativas e contar com premiação intensificada, além de diversas ações de troca de cupons, ou seja, todos têm chance de ganhar!

Motivos para participar!

- Premiação**
17 sorteios + 5.110 prêmios na hora
R\$ 50.000,00 em prêmios nos sorteios | R\$ 63.500,00 em prêmios instantâneos
- Troca de cupons por brindes**
Dia das Mães, Namorados, Pais, Crianças e Natal
- Marketing mais intenso, estratégico e personalizado!**
- Ações de divulgação**
nos principais eventos da cidade + forte presença digital
- pacotes de adesão**
para cada tipo de empresa e materiais de apoio

Adesões:
Beto (19) 99265-1355 | beto@acileme.com.br
Thiago (19) 98905-6457 | thiago@acileme.com.br



PARTICIPE COM A GENTE!

Mais informações:
www.acileme.com.br - (19) 3573-7100

Apoiadores





Núcleo de Mulheres Empreendedoras inicia suas atividades



Empresários lemenses do setor agrícola visitam a Agrishow



Missão empresarial para Expomafe gera oportunidades para empresários



A ACIL Leme realiza Missão Empresarial à FEICON BATIMAT



Campanha Comprar Aqui é Bom Demais teve ação de pré-lançamento na Festa Milho, ação interativa na Páscoa, participação no Leme no Lago e lançamento no Dia das Mães



Conheça e faça o Empretec em Leme

25 anos transformando o caminho dos empreendedores brasileiros

ESTIMULE O EMPREENDEDOR QUE EXISTE EM VOCÊ COM O EMPRETEC

Proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

O QUE É O EMPRETEC?

O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que busca desenvolver características de comportamento empreendedor e identificar novas oportunidades de negócios. Atualmente, é promovido em cerca de 40 países.

Todo ano, cerca de 10 mil participantes passam pelo Empretec.

75% dos participantes ficaram muito satisfeitos, tendo atribuído notas 9 ou 10 para o curso. E a nota média da recomendação do Empretec alcançou 9,6 pontos.

A maior parte das empresas, após participação no Empretec, além de um aumento no faturamento mensal, registrou outras conquistas:

- Melhoria no desempenho empresarial;
- Mais segurança na tomada de decisões;
- Ampliação da visão de oportunidades;
- Aumento das chances de sucesso empresarial e, por consequência, reduzindo significativamente as possibilidades de fracasso.

COMO FUNCIONA

São 60 horas de capacitação em seis dias de imersão em que o participante é desafiado em atividades práticas, cientificamente fundamentadas que apontam como um empreendedor de sucesso age, tendo como base 10 características comportamentais:

- Busca de oportunidade e iniciativa
- Persistência
- Correr riscos calculados
- Exigência de qualidade e eficiência
- Comprometimento
- Busca de informações
- Estabelecimento de metas
- Planejamento e monitoramento sistemáticos
- Persuasão e rede de contatos
- Independência e autoconfiança

Tendo esse perfil comportamental como modelo, o partici-



pante se autoavalia, identificando seus pontos fortes e fracos, e é novamente desafiado a adotar uma postura que reforce suas potencialidades e corrija suas fraquezas.

A mudança comportamental se reflete nos resultados pessoais e empresariais.

COMO PARTICIPAR

Participe da palestra de sensibilização:

30 de julho às 19h na Acil

Evento Gratuito

MAIS INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

(19) 3573-7100

daiane@acileme.com.br

jessica@acileme.com.br

Whatsapp - (19) 99264-2820

**NO BRASIL,
O EMPRETEC:**

- Já capacitou 258 mil pessoas;
- 11 mil turmas distribuídas pelas 27 unidades da Federação;
- É realizado com exclusividade pelo Sebrae desde 1993;



AGENDA DE EVENTOS

25/06 - OFICINA -EQUIPE MOTIVADA

Uma equipe motivada consegue desempenhar um papel melhor, fidelizar os clientes e trazer mais resultados para a empresa. Saiba como desenvolver o seu time. Estimule a motivação, gerencie os conflitos e promova o trabalho em equipe com esta oficina que vai contribuir para que você alcance melhores resultados na sua empresa, fortalecendo as suas relações de trabalho e promovendo um ambiente mais saudável.

Evento Gratuito - VAGAS LIMITADAS

Horário: 19 h - **Local:** Acil

Mais informações e inscrições (19) 3573-7100
daiane@acileme.com.br / jessica@acileme.com.br
ou Whatsapp – (19) 99264-2820

VEM AÍ - CAPACITAÇÃO EXCLUSIVA PARA INDÚSTRIAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL

- 6 horas para tirar dúvidas e fazer diagnóstico de sua empresa
- 42 horas de conteúdo (incluindo temas como: Aplicando a manufatura enxuta na MPI, Inove para Ganhar mais, Gestão Financeira, Contratos de Trabalho, Controle de Gastos na Indústria)
- 6 horas de consultoria na empresa

Vagas Limitadas

Mais informações e inscrições:
(19) 3573-7100
daiane@acileme.com.br
jessica@acileme.com.br
ou Whatsapp – (19) 99264-2820

15, 16, 17, 18, 22 E 23/07 - GESTÃO DE PESSOAS

Os profissionais são a base dos negócios. Participe deste curso e aprimore a sua capacidade de gestão a fim de manter, desenvolver e atrair talentos.

Conteúdo Programático:

Gestão de pessoas;
Sistemas de remuneração e provisão de pessoas;
Seleção, desempenho e retenção de talentos;
O trabalho em equipe e a percepção;
A comunicação interpessoal e os conflitos;
A empresária como um coach da equipe;

Carga horária: 24 horas e 02 horas de consultorias individuais.

Horário: 19h - **Local:** Acil

Investimento: R\$ 280,00 (em 5x no boleto da Acil ou no cartão)

Mais informações e inscrições (19) 3573-7100
daiane@acileme.com.br / jessica@acileme.com.br
ou Whatsapp (19) 99264-2820




Curso avançado de marketing nas Mídias Sociais.

Inscriva-se agora e garanta o seu lugar para as 6 noites do curso **Facebook e Instagram Ads** (nível avançado) com **Gustavo Missura**, publicitário e especialista em Mídias Digitais que já formou mais de 1200 profissionais em todo Brasil.

INVESTIMENTO: três parcelas de R\$ 95 para sócios da ACIL e três parcelas de R\$ 130 para quem não é associado.

Principais temas abordados no curso

Conceitos avançados	Gerenciador de Anúncios	Configurações de pagamentos	Eventos offline
Audiências das Mídias Sociais	Objetivos de marketing	Central de Criativos	Gerenciador de Negócios
Importância da definição de públicos	Pixel do Facebook	Regras automatizadas	Catálogos de produtos
Políticas de publicidade	Públicos personalizados e lookalike	Conversões personalizadas	Instagram Shopping

 24 a 26 de junho e 1 a 3 de julho de 2019
  **Curso:** 19h00 às 22h00
  Av. Carlo Bonfanti, 106 Centro - Leme/SP

Mais informações e inscrições:
19 3573 7100

VAGAS LIMITADAS





VOCÊ ACREDITA QUE O QUE SOBRA NO CAIXA É LUCRO?

27 JUN

na Acil 18H15



Com **Francisco Barbosa Neto**
Diretor da Projeto DSD Consultores

Formado em Engenharia Mecânica e de Produção, com cursos de especialização em Administração, Finanças e Qualidade.

Por que sua empresa atinge meta de venda, mas falta dinheiro para pagar as contas?

Conheça os erros mais comuns em finanças

18 JUL




na Acil 18H15

GESTÃO DE QUALIDADE É UMA REALIDADE SOMENTE PARA GRANDES EMPRESAS? E TER LUCRO? TAMBÉM?

Com **Msc. Rodrigo dos Santos de Sousa**
Economista pela PUCCAMP

Graduado em Informática pela UNICAMP, possui Especialização em Qualidade e é Mestre em Engenharia de Produção pela UFSCAR

SAIBA COMO:

-  Tornar o PDCA um aliado para resolver problemas;
-  Registrar não conformidades e analisar causa raiz de problemas;
-  Transformar os problemas em aprendizado organizacional



VAGAS LIMITADAS

Investimento – Uma cesta básica para cada evento, que será doada para entidades beneficentes de Leme

Sempre cuide das suas informações e senhas 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.

Corpo de bombeiros realizará fiscalizações em edificações e áreas consideradas de risco

IMPORTANTE - A ação de fiscalização ocorrerá em edifícios residenciais, comércios, escritórios, armazéns, depósitos, escolas, faculdades, hotéis, shopping centers, bares, restaurantes, casas noturnas, clínicas, hospitais, cinemas, teatros, indústrias, entre outros.

A Campanha tem por objetivo principal intensificar a fiscalização em edificações e as áreas consideradas de risco. Todas as edificações, exceto residências unifamiliares (residências térreas e sobrados) necessitam estar regularizadas junto ao Corpo de Bombeiros.

A fiscalização será realizada diretamente por agentes do Corpo de Bombeiros Militar, devidamente identificados pelo uniforme e pela viatura. Vale ainda salientar que os agentes estarão munidos de ordem de fiscalização, identificada por QR CODE, contendo o nome do agente, a data e o local a ser fiscalizado. Para sua segurança, a ordem de fiscalização poderá ter sua veracidade comprovada eletronicamente.

O objetivo da fiscalização é verificar o cumprimento de medidas de segurança contra incêndios, se a edificação possui licença válida e se os sistemas de proteção estão em perfeitas condições de funcionamento.

ATENÇÃO - Edificações irregulares estarão sujeitas a advertências, multa de 10 a 10 Mil UFESP, cassação de licença e uma possível interdição do imóvel.

Regularize a sua edificação, evite riscos à vida e prejuízos patrimoniais.

Para mais informações acesse o portal do Corpo de Bombeiros de São Paulo, através do endereço eletrônico:

www.corpodebombeiros.sp.gov.br ou telefone 193.

Conheça o Portal - Por dentro do eSocial um guia Prático para as empresas

O portal lançado pelo Diário do Comércio e pela Fapesp – Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo reúne todas as matérias e explicações necessárias para você empresário.

É só acessar direto pelo site da Acil www.acileme.com.br



Acil possui canais de Whatsapp para agilizar atendimento e informações

A comunicação sempre se transforma e seguindo a tendência da praticidade, conectividade e relacionamento próximo aos associados, a Acil implantou os canais de comunicação via Whatsapp.

Os canais irão abranger os departamentos da associação, para comunicação direta e também teremos o departamento de eventos e divulgação, no qual o associado irá se inscrever para receber notícias sobre comunicados e eventos.

Como se inscrever para receber comunicados e agenda de eventos.

- Cadastre o número da Acil - Eventos em seu celular **(19) 99264-8196**
- Envie a mensagem – Quero receber comunicados e eventos.
- Em seguida nossa equipe irá cadastrar seu número em nossa lista de transmissão

IMPORTANTE – Você precisa cadastrar o número da Acil para que o Whatsapp autorize o envio das mensagens



NOVOS SÓCIOS

Sejam bem-vindos

RD MONTAGEM E MANUTENÇÃO ELETRO	(19) 3554-6117	WAGNER A DMEZ SERVIÇOS	(14) 99721-8008
CIEE - CENTRO DE INTEGRAÇÃO EMPRESA	(19) 3447-7300	BOVO ASSESSORIA E CONSULTORIA	(19) 2133-1922
ODONTOCOMPANY	(19) 3571-3616	LEANDRO GIROTTO	(19) 99636-7084
MMARIOTO DESENVOLVIMENTO	(19) 3571-6638	PP7	(19) 3573-8585
BF PROMOTORA	(19) 3554-2764	PICA PAU	(19) 3573-8585
RICOLI CONSULTORIA	(19) 3555-1894	CRISTAL 5	(19) 3573-8585
MALU CORRÊA PERSONAL ORGANIZER	(19) 3571-0703	AUTO POSTO CRISTAL TRANSPORTADORA	(19) 3573-8585
BERTOIGNA ARTE JUNCO	(19) 3554-1538	IDIL	(19) 3554-5550
VON GATZ CONSULTORIA AMBIENTAL	(19) 3352-0102	EDSON DONISETI DE BASTOS	(19) 99559-7409
MEG RODRIGUES	(19) 3571-0996	GESSO CAMARGO DECORAÇÕES	(19) 3571-2742
W4YOU REPRESENTAÇÃO	(19) 3571-4303	LEME FRUTAS	(19) 3571-8266
D&D TECIDOS	(19) 3554-6064	SEVEN ENGENHARIA	(19) 99374-1332
TJ ASSESSORIA CONTABIL	(19) 99102-5743	MAMÃE CORUJA MODA INFANTIL	(19) 3554-5658
FQ4 LEME DISTRIBUIDORA DE LUBRIFICANTES	(19) 3573-0032	FABINHO MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO	(19) 3554-6499
PARTNERS SOLUÇÕES EM ENGENHARIA	(19) 3554-6069	KLA ESCOLA DE VENDAS	(19) 3672-1016
VS INOX	(19) 3573-0747	OLÁ MAMÃE	(19) 3573-1921
DROGARIA BOM JESUS	(19) 3573-2775	EVOHUM EVOLUÇÃO HUMANA	(19) 98156-3315
PJ BRINQUEDOS	(19) 3571-1408	JULIO CESAR DONISETI ALEXANDRE	(19) 97423-1880
POSTO ATALAIA	(19) 3573-8585		

Conheça a nossa Sala do Empresário.

Um cafezinho pode despertar grandes ideias!

A troca de experiências é fundamental para o fortalecimento das empresas associadas e para incentivar essa prática a Acil disponibiliza a Sala do Empresário que conta com uma estrutura completa para reuniões, ou seja, um espaço disponibilizado para que você possa receber outros empresários e gerar negócios.

A sala também possibilita que os Associados da Acil agendem seu uso para reuniões com o Presidente, Diretores e Conselheiros da Acil.

“Esta iniciativa visa criar mais uma solução física para os nossos associados, principalmente para aqueles sem infraestrutura administrativa em sua empresa. Com uma boa estrutura, o espaço atende também aqueles que precisam de um local mais reservado para conversas, negociações, reuniões voltadas ao desenvolvimento de sua empresa. Também será possível marcar uma conversa exclusiva com os nossos dirigentes, que são empresários de diversos segmentos. É uma grande oportunidade para ambos os lados, pois a partir disso podemos fechar negócios e descobrir novas estratégias. Além, é claro, que estamos dispostos a ouvir e buscarmos soluções que a Acil possa fornecer para auxiliar os empresários”, complementa Gustavo Moraes Cazelli – Presidente da Acil.

Conheça a estrutura:

A utilização não tem custo, porém deve ser feita mediante agendamento.

Contatos: (19) 3573-7105
Whatsapp – (19) 99264-8196
karen@acileme.com.br



Excelência em serviços para sua empresa

Limpeza - Conservação - Manutenção
Copeiragem - Jardinagem - Portaria
Recepção - Controle de Acesso



Temos uma equipe exclusiva em Leme para te atender



PRIME
SERVIÇOS

Atendemos Leme e Região

Av. Itatiaia, 407 - Sala 25
Jd. Sumaré - 14025-070
Ribeirão Preto - SP

Tel.: 16 3325 0175
Cel.: 16 99454 0319

www.primeservicosrp.com.br



Qualidade
Credibilidade
Abrangência
Repercussão
Resultado

ANUNCIANDO NA IMPRENSA FM
VENDE-SE MAIS E MELHOR

Imprensa FM

101,5

Leste Paulista e Sul de Minas

GRUPO IMPRENSA

Dep. Comercial

(19) 3571-4288

Ouvinte

(19) 99349-2601

www.imprensafm.com.br

Rua Coronel Augusto Cesar, 401 - Centro, Leme/SP

paulosergio@imprensafm.com.br

Rádio Imprensa