

ACIL **Bons Negócios**

Nº 2 | NOVEMBRO | 2018 A FEVEREIRO | 2019

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

CENÁRIO ECONÔMICO: O QUE ESPERAR?

Confira nosso bate-papo com o Economista Roberto Luis Troster e com o Gerente Regional do Sebrae-SP em São Carlos, Elton Aquinori Yokomizo.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL. SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA?

LIÇÕES DE GESTÃO DO PAPAÍ NOEL

E MUITO MAIS PARA INSPIRAR SUA EMPRESA PARA 2019

Telefonia IP em nuvem
no tamanho ideal para o seu negócio.



ALGUMAS FUNCIONALIDADES:

- Comunicação entre Matriz e Filiais Transparente ;
- Não Necessita de Equipamento Físico ;
- Integração com Todos os Softwares CRM ;
- Escuta Telefônica ;
- Gravação de Chamadas .

VIACONNECT

Tecnologia

(19) 3573-7080

Rua General Osório, 180 | Leme SP | www.viaconnect.com



ENERGIA SOLAR FOTOVOLTAICA



- Reduza em até **95%** a sua conta de energia
- Valorize seu imóvel
- Produza energia limpa, sem impacto ambiental
- Garantia de 25 anos

A Rimad possui equipe especializada para consultoria e instalação do seu projeto, seja ele comercial ou residencial, oferece assistência técnica e acompanhamento pós instalação.

PRODUZA SUA PRÓPRIA ENERGIA ELÉTRICA


Rimad
Desde 1994

RedePRO

Av. Maximiano Villa Rios, 560 - Vila Joest - Leme/SP | 19. 3573.6800
www.rimad.com.br

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 Sucrenergético 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 é uma publicação bimestral da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme. Tiragem: 1.400 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

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

Sílvio 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 e Miguel - (19) 3573-7100

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

EMPREENDEDOR: Tânia - (19) 3573-7123 / Jéssica (19) 3573-7108

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

Vendas/Filiação:

Beto (19) 3573-7124 / Thiago 3573-7114

CRC: Tayná - (19) 3573-7112 / Eduardo 3573-7119

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

Convênios: Denise (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>



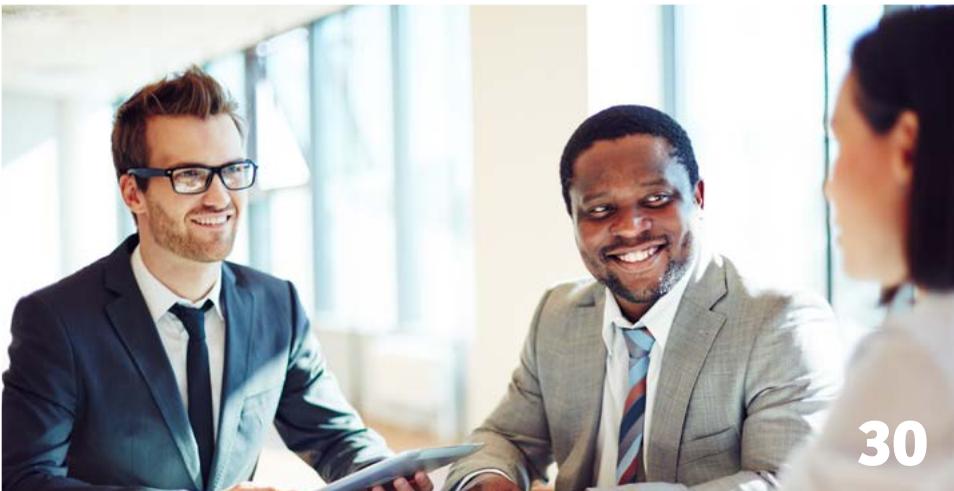
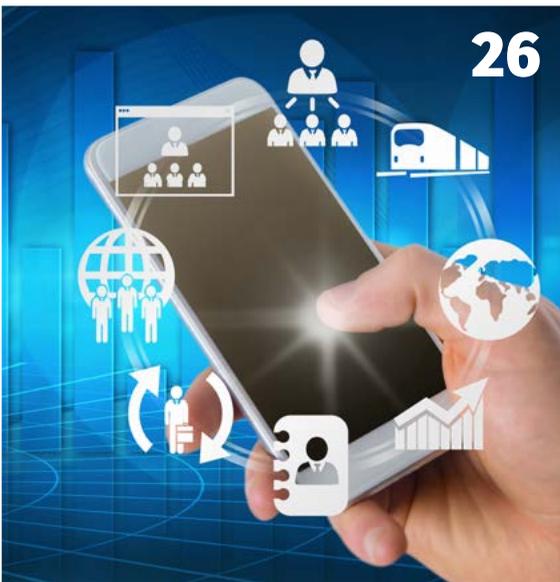
LinkedIn - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

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
- 07 Central de Avisos / Novos Sócios
- 08 Mensagens de inspiração para 2019
- 10 Especial - Cenário Econômico - O que esperar para 2019?
- 16 Dicas para planejamento estratégico
- 18 Lições de Gestão do Papai Noel
- 20 10 Aplicativos que vão te ajudar a otimizar o seu tempo
- 24 Inspire-se nestas histórias e trace suas estratégias
- 26 Transformação Digital. Sua empresa está preparada?
- 29 A Modernização da Terceirização
- 30 Dez dicas para você contratar e manter funcionários nota dez
- 32 Vamos conciliar?
- 33 Aconteceu
- 37 Especial - Jantar 46 Anos
- 40 Campanhas de Final de Ano



PARA AQUECER OS ÂNIMOS



Danilo Grabert Lanza

Diretor da Acil

ESTAMOS NA RETA FINAL DO ANO - O Natal é uma das datas mais esperadas, tanto para o consumidor quanto para o lojista. E a ACIL pensando em você e seu negócio, buscou alternativas, através da participação de empresários do comércio, para ajudar a vender mais em uma das datas mais importantes para o comércio, e estar um passo a frente mesmo com o mercado de hoje, cada vez mais competitivo.

Este é o foco da atual ACIL, que se trata de uma entidade com diretores e conselheiros voluntários e que através de um time de colaboradores engajados tem o objetivo de atuar para FORTALECER e OUVIR você associado; defender seus interesses, disponibilizar serviços e produtos que agregam mais valor.

A Associação depende da sua participação, pois representa os interesses de vocês empresários, do comércio, indústria, agropecuária, serviços, finanças e profissionais liberais. Participe ativamente conosco, este é nosso convite. E aproveite para dar uma dica, comprem no comércio em Leme e Santa Cruz da Conceição e aproveitem a reta final da CAMPANHA COMPRAR AQUI E BOM DEMAIS, este ano teremos diversas novidades e inclusive troca de cupons por panetones, fiquem atentos à programação.

O progresso começou, aliás continua, pois, para quem resistiu a este histórico até o momento, a economia só tende a melhorar. Com o Natal e o Ano Novo, surge a vontade de descobrir, de aprender e de crescer, havendo esperança e confiança num futuro cada vez melhor. Sou empresário, estou no comércio há um bom tempo e já enxergo melhorias e movimentação.

É trocando ideias com colegas empreendedores de Leme e Região que nós podemos inovar e aproveitar o calor do momento para investirmos em planejamentos visando em conjunto o melhor objetivo. Prepare sua equipe de vendas que pode ser essencial na hora de ajudar o cliente, indicar opções e atender suas necessidades. Saiba valorizar os pontos fortes da sua empresa para esta ocasião.

Você terá esta motivação nesta edição de espírito natalino. Teremos uma verdadeira aula com Prof. Troster e Especialistas do Sebrae, na parte econômica com objetivo de auxiliar os associados nas tomadas de decisões, através de uma visão do mercado interno e externo, e os desafios que o próximo governo deve enfrentar.

“

Objetivo de atuar para FORTALECER e OUVIR você associado; defender seus interesses

Preparamos um especial de Transformação Digital, pois neste ano, os investimentos em publicidade digital devem ultrapassar os investimentos em televisão, fique atento! Confira também nossa matéria sobre Planejamento Estratégico, com dicas valiosas. Nes-

ta edição você também poderá conferir a parceria ainda mais forte da ACIL E PREFEITURA com toda a programação especial de fim de ano em um encarte especial.

Que o novo ano que se aproxima será ótimo, não tenho dúvidas! Aproveite esta excelente oportunidade para agradecer e desejar para a sua empresa que o próximo ano seja, acima de tudo, um ano de sucesso! Que todos os objetivos sejam conquistados e que a prosperidade faça parte do nosso cotidiano durante o ano todo.

Um brinde ao sucesso! Prepare-se para um ano que você não vai querer que acabe nunca mais!

Feliz Natal e Próspero Ano Novo

Aplicativo atualizado, rápido e prático para consultas

Sempre em busca de oferecer as melhores tecnologias, a Sophus, parceira da Acil, desenvolveu um aplicativo para que nossos associados tenham acesso às consultas de análise de crédito com mais praticidade, na palma da mão.

Com uma interface bem amigável, o aplicativo abrange consultas físicas, jurídicas, cheque e veículos, e conta com as novas funções de negociação recomendada e score. Ferramentas essenciais para analisar risco nas negociações e garantir uma venda mais segura.

O Acil Mobile, está disponível aos Associados da Acil, para plataformas Android, iOS e Windows Phone.



ANDROID

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.phonegap.acilmobile>

WINDOWS PHONE

<http://www.windowsphone.com/pt-br/store/app/acil-mobile/e3e97f28-3ca3-4bc2-adc1-7088ebc1a887>

APPLE (IPHONE)

<https://itunes.apple.com/us/app/acil-mobile/id979684242?mt=8>

COMUNICADO BOA VISTA SCPC - REAJUSTE CORREIOS

O Governo oficializou o reajuste de 5,99% nos preços dos Correios com a portaria nº 5736/2018, publicada no Diário Oficial da União de 09/11/2018. Acesse aqui a publicação oficial.

Desta forma, e na impossibilidade de negociação desse percentual junto aos Correios, a Boa Vista SCPC irá repassar o reajuste de 5,99% para todos os produtos que utilizam os serviços dos Correios a partir da data de hoje.

Em caso de dúvidas, entre em contato com nosso departamento de SCPC – (19) 3573-7102

NOVOS SÓCIOS

Sejam bem-vindos

CRIART MÓVEIS.....	(19) 3572-7189	RENATA GRACIELE GARCIA TOMBOLINI	(19) 3572-1047
CASA DO CARRO	(19) 3571-9202	SITIO PARAISO	(19) 97164-4272
DEPÓSITO DE BEBIDAS QUAGLIA.....	(19) 98330-1344	LEME VISTORIAS	(19) 3571-3791
FARMÁCIA DO CHICO 8	(19) 3554-9700	MOTIVA RH	(19) 98765-6252
CALHAS LEME	(19) 3573-5328	LOJA DA DRI	(19) 3567-0526
A. D. ZANCA TRANSPORTES	(19) 3571-1745	MAIS UM PRESTAÇÃO DE SERVIÇO E TRAN.....	(19) 3555-2657
MGV ARTEFATOS DE CIMENTO.....	(19) 2133-1644	WIT TECNOLOGIA	(19) 3571-3103
MACHSTAR	(19) 3555-1114	REVELLI	(19) 3555-1618
O MOVIMENTO	(19) 3554-3060	SEMPRE LINDA.....	(19) 99602-7033
HFD PRODUÇÕES ARTÍSTICAS EIRELLI	(19) 2133-1949	MAIS SABOR HORTIFRUTI	(19) 97171-6331
DLUX	(19) 3573-1789	ICE FOR HAPPY.....	(19) 99617-9758
SUPERMERCADO JAPÃO	(19) 3571-1573	PAPELARIA DO JUNINHO	(19) 3554-7249
H'ORUS.....	(19) 99159-3805	CASA DA ESTÉTICA	(19) 3554-2338
FAGGION SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO	(19) 3571-5131	VIA EDUCAÇÃO	(14) 3261-1483
USINAGEM BELTRAM	(19) 3571-3186	DC CLIMATIZAÇÃO.....	(19) 3053-1848
SERRANO & PEDROZO EDITORA DE LIVROS	(19) 3554-3723	OUTLET EXAGERO.....	(19) 3554-5397
MATHEUS LAGO REPRESENTAÇÃO COMERCIAL	(19) 99890-2343	MPJ TURBOS.....	(19) 3573-0841
GRIFE DO PÃO	(19) 3554-1391	IVAN LEVEGUIM.....	(19) 3571-5969
NORFA HOUSE CO.	(19) 99958-0002	BEBIDAS PRIMAVERA	(19) 99180-1688
CLASSIC CONSULTORIA	(19) 3571-5773	INOVARE CABELOS	(19) 3571-6637
CARTÓRIO SANTA CRUZ	(19) 4124-0581	ESFERA ENGENHARIA E GESTÃO DE RISCO	(19) 3573-5201
LI CALDO DE CANA	(19) 3571-1075	BICICLETARIA EMPIREO.....	(19) 99752-4578
LENA TRUFAS	(19) 3571-4277	ECAR AUTO MECÂNICA.....	(19) 3573-2323
PADARIA TISCHER	(19) 3571-2464	EXTIN10 100% QUALIDADE	(19) 3573-0742
MARCOS MARCHI REPRESENTAÇÃO COMERCIAL	(19) 3554-8111	KNN IDIOMAS	(19) 2133-1033
LILAC	(19) 3571-2230	VISON SEGUROS	(19) 3555-0767
PADARIA SILVESTRINE	(19) 3053-1908	BRECHO ANJOS.....	(19) 99813-6357
STUDIO 7	(19) 3572-1896	REFRIGERAÇÃO ALVORADA	(19) 3571-7760
FRANCA & GIMENEZ	(16) 99134-1499	LOJA DO DANIEL	(19) 3571-6296
GR PRODUÇÕES.....	(19) 3572-1157	ALVES EMPREITEIRA.....	(19) 3554-2795

BOAS FESTAS E PROSPERO ANO NOVO

Confira nossas mensagens e as palavras que vão fazer 2019 valer a pena!

2019 com Prosperidade, a palavra-chave.

Gratidão aos nossos clientes, colaboradores e gestores que juntos fizeram 2018, com tantas incertezas, dar certo. Que 2019 chegue com esperanças renovadas, muitos sonhos para serem conquistados e Prosperidade para todos.

Prime Serviços



R. João Pessoa, 539
Centro, Leme - SP, 13610-110
(19) 3573-3535

SICOOB CREDIACIL
Cooperativa de Crédito

www.sicoobcrediacil.com.br

E A PALAVRA É...

#ENERGIA

Para vencermos obstáculos, caminharmos com fé, alcançarmos objetivos e termos um ano de muita luz!
Se jogue com ENERGIA em 2019 e seja feliz!



A palavra é FÉ

2019, será um ano de esperança e também de muita FÉ!

Pois, foi ela que nos fez chegar até aqui! Não foi fácil para nenhum brasileiro, principalmente os empreendedores, passar por toda essa onda de corrupção e injustiças, sem que ficassem com sequelas.

Que continuemos tendo FÉ e principalmente que tenhamos DEUS para estar à frente de tudo, e fazendo o melhor por nós.

FELIZ NATAL E UM PRÓSPERO ANO NOVO COM MUITA FÉ E TECNOLOGIA.

É o que deseja a FAMÍLIA VIACONECT.

A palavra é saúde.

Que em 2019, ser saudável seja o seu primeiro plano.

Conte com a Unimed Anhanguera.

Unimed Anhanguera



Palavra da FHO para 2019: Educação.

Educação como sentido de cooperação, de transformação, de preocupação em ajudar o próximo a enxergar o mundo com seus próprios olhos.

FHO|Uniararas

Para 2019 a palavra é União

Desejamos que o próximo ano seja fortalecido pela união de todos, para desta forma conquistarmos nossos objetivos e colhermos resultados cada vez mais positivos para todos nós!

ACIL
Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme



CENÁRIO ECONÔMICO: O que esperar para 2019?

Para terminarmos o ano e começarmos o outro com o pé direito, resolvemos fazer duas entrevistas para traçar um panorama para o próximo ano.

Confira nosso bate-papo com o Economista Roberto Luis Troster e com o Gerente Regional do Sebrae-SP em São Carlos, Elton Aquinori Yokomizo.

ROBERTO LUIS TROSTER

1 ESTAMOS NA EDIÇÃO DE FINAL DE ANO, OU SEJA, TEMPO DE REFLEXÃO E DE EXPECTATIVAS. O QUE PODEMOS ESPERAR NO CENÁRIO ECONÔMICO BRASILEIRO EM 2019?

Ano novo, vida nova! As perspectivas são boas, a economia deve crescer acima de 3%, com inflação baixa e câmbio valorizado.

2 QUAL DEVE SER A PRIORIDADE Nº. 01 PARA O PRÓXIMO GOVERNO QUE ASSUMIRÁ EM JANEIRO/2019?

A palavra deve ter dois significados, o deve de prever – nesse caso deve ser a reforma da previdência, o outro é deve de obrigação – o foco deve ser o emprego, é um drama social que tem que ser enfrentado.

3 QUAL E COMO DEVE SER A PARTICIPAÇÃO DO EMPRESARIADO BRASILEIRO A PARTIR DE AGORA?

Com a retomada da economia e a vontade de que seja sustentável, o empresariado deve debater mais intensamente os grandes temas nacionais, como a intermediação financeira e o quadro fiscal tributário.

4 O QUE FALTA PARA FORTALECERMOS MAIS OS SETORES EMPRESARIAIS?

Foco, por parte dos empresários em definir prioridades e escolher em que fatores concentrar energias.

5 A ALTA CARGA TRIBUTÁRIA DE NOSSO PAÍS PODERIA SER REDUZIDA OU TERMOS POLÍTICAS MELHORES DE INCENTIVO ÀS EMPRESAS?

É difícil que a tributação seja reduzida e que os incentivos aumentem por conta do déficit fiscal. Todavia, o razoável seria uma tributação mais eficiente e justa.

6 EM ALGUMAS ENTREVISTAS O SENHOR DECLARA QUE O MAIOR DÉFICIT BRASILEIRO É O DE AMBIÇÃO, ISSO PREJUDICA PROJETOS PARA O FUTURO?

Sim e muito. O Brasil do futuro tão sonhado e agora colocado em segundo plano é possível. É questão de fazer acontecer.

7 QUANDO FALAMOS EM FUTURO, OUTRA PALAVRA IMPORTANTE É O PLANEJAMENTO. MUITAS EMPRESAS, PRINCIPALMENTE AS PEQUENAS E EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS, TÊM CERTA DIFICULDADE, ISSO VEM DE NOSSA CULTURA?

Sim. Décadas vivendo de crise em crise, onde o importante era sobreviver condicionaram os empreendedores a serem míopes. É hora de mudar.

8 O QUE PODEMOS FAZER PARA PLANEJAR MELHOR O FUTURO DE NOSSAS EMPRESAS?

Refletir sistematicamente sobre o que pode acontecer, simular diferentes cenários e mitigar riscos.

9 COMO AS EMPRESAS E INVESTIDORES ESTRANGEIROS ENXERGAM ATUALMENTE O BRASIL?

Com cautela, todavia, dependendo como o novo governo execute sua política econômica, pode virar um otimismo conveniente a nós.



10 COMO O SENHOR VÊ NOSSO PAÍS NO QUESITO DE INOVAÇÃO?

Tem de tudo. Em alguns aspectos o Brasil é campeão mundial e em outros está na lanterna.

11 QUAIS SUAS DICAS PARA NOSSOS LEITORES SE MANTEREM INFORMADOS E ATUALIZADOS PERANTE O CENÁRIO E FAZEREM UM BOM NEGÓCIO?

Fazer disso um hábito regular, como fazer exercícios. O custo da obsolescência é alto. Lembrando que obsolescência ocorre quando a mudança exterior é maior que a interior. Vale para empresas, pessoas e países.



■ ELTON AKINORI YOKOMIZO

1 QUAL A LEITURA DO SEBRAE DO CENÁRIO ECONÔMICO PARA 2019?

Boas perspectivas, muito em função da economia brasileira apresentar uma recuperação lenta e gradual durante todo ano de 2018, recuperação puxada por uma modesta melhora no consumo, a partir de pequenos aumentos na renda ao longo do tempo. A inflação sob controle tem contribuído para essa melhora na renda. Essa recuperação moderada, puxada pela renda, favorece os segmentos que atendem o consumidor final e que dependem da renda para vender mais.

A última pesquisa Indicadores do Sebrae-SP mostrou que o faturamento das micro e pequenas empresas do Estado de São Paulo aumentou 3,2% de janeiro a julho de 2018 em comparação com o mesmo período do ano passado.

Os dados tendem a apresentar oportunidades de mercado para os pequenos negócios em 2019. Porém, também há precauções a serem tomadas. “Empreender é uma atividade que envolve riscos e é preciso correr riscos calculados”.

Para isso, destacamos que é muito importante em 2019 o empreendedor estar atento às mudanças na economia e no seu mercado. A conjuntura é muito relevante para os negócios.

Outro ponto relevante é a ação do empreendedor. Os pequenos negócios atuam num ambiente altamente concorrencial. No Brasil, em média, a cada quatro empresas abertas, uma fecha até o segundo ano no mercado. A taxa de mortalidade de empresas é de 23,4%, até o segundo ano de atividade.

Nesse ambiente, é importante que o empreendedor se planeje, procurando entender como funciona o mercado em que vai atuar, o que o consumidor deseja, como os fornecedores atuam, quais custos envolvidos na operação, que valores estima ganhar em função do negócio, e por fim, o planejamento nunca deve parar e deve ser revisto periodicamente.

“

Os dados tendem a apresentar oportunidades de mercado para os pequenos negócios em 2019. Porém, também há precauções a serem tomadas. “Empreender é uma atividade que envolve riscos e é preciso correr riscos calculados”.

2 - Quais os segmentos de mercado tendem a crescer?

Não existe uma fórmula mágica, mas sim observação da realidade, demandas, necessidades de mercado já apontadas em 2018, mas relevantes para 2019:

- **SEGMENTO DE BELEZA/ESTÉTICA E HIGIENE PESSOAL** (na industrialização de produtos, e no segmento de serviços aliado a comercialização de produtos, seja para barbeiros, cabeleireiras, manicure, pedicure e procedimentos estéticos);

- **ALIMENTOS E BEBIDAS** [negócios temáticos, aliados a bares, restaurantes, casas de chá e sucos, comércio de alimentos e bebidas, fabricação de produtos (bebidas artesanais, comidas, de padaria e confeitaria), fornecimento de alimentos preparados e lanchonetes - (naturais, vegano, orgânicos, fitness, baixa calorias, e sem glúten/lactose)];

- **SAÚDE** (serviços associados a personalização de futuras necessidades das famílias, comercialização de planos de previdência complementar e de saúde personalizados com consultoria; atividades de condicionamento físico, serviço de diagnóstico por imagem, atividades de fisioterapia, atividade médica ambulatorial, ensino de esportes, instituições para idosos e serviços, comercialização e industrialização de produtos veterinários/Pets);

- **SERVIÇOS ESPECIALIZADOS** (serviços de transporte de cargas, pessoas, entrega rápida e documentos a empresas e empreendedores; lavagem/lubrificação/polimento de veículos, lanternagem e pintura de veículos; produção de fotografia e serviços de contabilidade; marketing direto, promoção de vendas, representação comercial, design e comunicação visual; marketing digital; serviço de comunicação/multimídia, desenvolvimento de softwares, portais/provedores de conteúdo e outros serviços de internet);

- **TECNOLOGIA** (Produção e preparação de soluções/conteúdo digitais, como livros, aulas e palestras; segurança das informações, pessoal, empresarial, militar e segurança pública, baseados na leitura biométrica, reconhecimento facial, voz e de retina; soluções 3D em geral, principalmente saúde e construção civil; realidade virtual, para saúde, negócios em geral, educação, e entretenimento; desenvolvimento de aplicativos, em função da conveniência e automatização de processos empíricos e oportunidades regulamentados; e fabricação, comercialização de acessórios e desenvolvimento de soluções aplicadas a drones, seja na engenharia civil, publicitária, agronegócios, segurança, esporte e entretenimento).



3 QUAL A PREPARAÇÃO QUE OS EMPREENDEDORES PODEM FAZER PENSANDO NO PRÓXIMO ANO?

Pode ser repetitivo, mas o pensamento é investir no planejamento. Quem planeja tem muito mais chance de sucesso porque corre riscos calculados e dificilmente é pego de surpresa, buscar informações constantemente, pois é por meio dela que se melhora a gestão, faz-se uma leitura correta do mercado, detecta-se oportunidades e se entende o público-alvo.

Outro pensamento que o empreendedor deve se atentar e buscar sempre é inovação.

E ter um diferencial é essencial para qualquer negócio, em qualquer momento. É o que fará o consumidor escolher a sua empresa e não a concorrente. É o que faz um empreendimento se destacar entre tantos outros.

O empreendedor também não pode se esquecer da saúde financeira do negócio. Quem mistura as contas perde o controle das finanças e tem muito mais risco de quebrar.

4 QUAL A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO NESTE MOMENTO DE MELHORIA ECONÔMICA?

De extrema importância, uma forma caseira de manter o negócio oxigenado e vivo para novas oportunidades de negócios. Ao contrário do que se pensa, a inovação não só acontece em médias e grandes empresas, e que necessitam da condução de um grande volume de investimentos. É possível também inovar nos micro e pequenos negócios, buscando promover no ambiente produtivo ou social, boas práticas de gestão, produção ou operação não realizadas, que por sua vez implementada, promovam resultados positivos para produtos, serviços ou para imagem do negócio.

Inovar nesse momento de recuperação econômica, passa por preparar ações sustentáveis para seu negócio, como revisar o planejamento do negócio, em suma, revisar periodicamente e incrementar novidades; promover um novo entendimento de como funciona o mercado e quais perspectivas futuras, no que consumidor desejava e agora necessita; como trabalhar antigos fornecedores e agora parceiros em alguns casos sócios; quanto é possível automatizar processos e operações para ganhar com as operações financeiras do negócio, e por fim, estruturar campanhas (marketing digital) e soluções (comerciais) que tragam um maior engajamento junto ao cliente, no qual, ele se torne o principal investidor e ganhe com o novo negócio.

Resumidamente, “Inovar” não é algo que obrigatoriamente depende de altos investimentos. A inovação pode ser no produto, serviço ou nos processos. É fazer algo que não se fazia antes e melhorar o empreendimento para você, colaboradores e clientes.

5 PARA A PESSOA QUE PERDEU O EMPREGO E ESTÁ PENSANDO EM CONSTITUIR UM NEGÓCIO E SE TORNAR EMPRESÁRIO (A), QUAIS AS DICAS DO SEBRAE PARA AJUDÁ-LA?

“

Inovar nesse momento de recuperação econômica, passa por preparar ações sustentáveis para seu negócio, em suma, revisar periodicamente e incrementar novidades





Que “Empreender é uma atividade que envolve riscos e é preciso correr riscos calculados”, e de que forma, estruturando uma ideia em oportunidade de negócio. Onde, planejar é fundamental para estruturação de uma oportunidade de negócio.

Estudar, buscar informações sobre o cliente (suas necessidades e problemas ou expectativas), conhecer concorrentes ou negócios similares são passos fundamentais para que o empreendedor não inicie algo sem ter uma visualização da oportunidade a ser trabalhada. Aliado a estruturação de um plano de negócio/modelagem de negócios, buscar o preparo e o conhecimento para exercer as atividades do negócio (conhecimento técnico e tecnológico), como também refletir sobre uma estrutura sustentável para o negócios, que envolve desde, quais produtos serão produzidos e comercializados ou serviços operacionalizados e comercializados; qual a estruturação do corpo funcional do negócio necessária; quais parceiros e fornecedores do negócio; qual estrutura financeira do negócio (quanto eu vou gastar; posso investir e quero ganhar com o negócio); qual a regra dos negócios, envolverá inovação; até a estruturação das formas de relacionamento com o mercado, que envolvem ações de marketing e políticas de comercialização.

Enfim, trabalhar um processo de aprendizado com o intuito de minimizar riscos, mas correr riscos necessários para empreender um negócio.

6º QUE OS (AS) EMPRESÁRIOS (AS) DE LEME PODEM ESPERAR DE NOVIDADES DO SEBRAE PARA 2019?

Uma pesquisa do Sebrae chamada Causa Mortis mostra que o fechamento de empresas está relacionado a três fatores: planejamento prévio, gestão empresarial e comportamento empreende-

dor. O Sebrae pode ajudar o empresário a se preparar em todos os pontos e fases do negócio, desde a materialização da ideia, produção do plano de negócio, estruturação da empresa, cursos, oficinas e consultorias de gestão nas áreas de finanças, marketing, administração e jurídico.

A unidade do Sebrae Aqui de Leme, gerida pela parceria da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme, Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Leme e Sebrae-SP, oferece o acompanhamento inicial ao empreendedor de Leme, desde o diagnóstico até orientações iniciais, como também apresentar o calendário de atividades do ano de 2019, que envolvem desde capacitações formatadas em trilhas de conhecimento, como também trilhas específicas setoriais, seminários que trabalham o comportamento empreendedor, e ações de relacionamento que vai de visitas técnicas até a realização do encontro de negócios.

Para quem não tem tempo de se deslocar até a unidade do Sebrae Aqui Leme, também mantemos canais de atendimento pelo telefone e cursos de educação a distância, além de muito conteúdo que pode ajudar o empreendedor disponível no nosso site sebraesp.com.br.

Quando falamos em comportamento empreendedor também temos um curso voltado especificamente para fortalecer essas habilidades, o Empretec. É um curso que dura seis dias e o participante é desafiado em atividades práticas com base em características comportamentais.

O empresário pode procurar a unidade de Leme para fazer um diagnóstico situacional e se informar sobre as soluções indicadas para cada tipo e fase do negócio.

“

Empreender é uma atividade que envolve riscos e é preciso correr riscos calculados

Dicas para planejamento estratégico

Por Fátima Ohl Braga

Final do ano chegou, é nesta época que os planejamentos estratégicos das empresas começam a serem pensados e criados. Além das matérias sobre o cenário econômico, trazemos nesta edição algumas dicas pontuais para te auxiliar nesta tarefa:

ELABORAÇÃO DO CENÁRIO

Análise de fatores de ambientes internos e externos da organização que afetam o seu desenvolvimento. Nesta etapa é muito utilizada a matriz SWOT com os pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças. A matriz SWOT colabora na análise mais detalhada dos pontos identificados no cenário, possibilitando o levantamento de hipóteses, a identificação do que pode ser feito e a possibilidade do encaminhamento de soluções.

DESENVOLVIMENTO DE PLANOS DE AÇÃO

Desenhar um plano anual para estabelecer os resultados que a empresa deve alcançar neste período. Os planos da empresa são traduzidos em objetivos macros para cada uma das áreas da empresa, sendo elaborados de forma integrada. Na definição dos objetivos é importante que se observe critérios que mensuram o desempenho empresarial em 4 perspectivas: clientes, processos internos, financeira e pessoas.

DEFINIR TEMAS

Escolha os temas que terão maior pertinência à empresa e explore-os. Os temas mais usuais tem sido: crescimento, participação de mercado, produtividade, qualidade, inovação e resultado econômico-financeiro.



DESENVOLVER OBJETIVOS PARA OS PROFISSIONAIS

Os objetivos devem descer a pirâmide do organograma da empresa e serem construídos individualmente para cada profissional. Os objetivos devem ter as seguintes características: ser desafiador (porém viável), ter prazo definido, ser mensurável, ser coerente e alinhado com os objetivos da organização.

ESTABELEECER O ORÇAMENTO

Esboçar o planejamento orçamentário sempre integrado ao plano estratégico. O orçamento deve ter uma abordagem participativa e ser compatível com as características da empresa.



EXECUTAR E MONITORAR

Após ter todos os pontos estabelecidos e aprovados, chegamos à fase de execução de todos os processos. Geralmente veremos na prática o que realmente funciona e se é viável prosseguir, aperfeiçoar ou alterar algum aspecto da ação. É de suma importância a mensuração de tudo o que é realizado. Baseado em número e dados, essa experiência norteará a equipe para um próximo planejamento, tornando a construção mais fácil.

O mais importante é montar um planejamento que atenda às necessidades da organização e não apenas de uma minoria. Flexibilidade e um segundo plano são bem-vindos, já que fatores políticos, econômicos, ou qualquer outro como social e cultural, podem afetar o andamento de qualquer plano estratégico.

“

Os objetivos devem ter as seguintes características: ser desafiador (porém viável), ter prazo definido, ser mensurável, ser coerente e alinhado com os objetivos da organização.

Fonte - <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/dicas-de-um-planejamento-estrategico-e-eficiente-para-a-sua-area-de-rh/107360/>

LIÇÕES DE GESTÃO DO PAPAI NOEL

Nós conhecemos o Bom Velhinho, mas muitas vezes não imaginamos o seu lado super empreendedor. Dono de uma fábrica de brinquedos, ele tem muitos funcionários e uma ótima logística, afinal, atende o mundo todo e em tempo recorde, atingindo metas audaciosas.

Além disso, ele é um verdadeiro líder, não só em sua empresa, como para o mundo. Ele inspira a fazer uma espécie de balanço anual de nossos resultados e principalmente de nossos valores.

O Papai Noel é um símbolo universal, uma lenda querida e contada de geração para geração. Por isso vale a pena destacarmos algumas qualidades, deste grande gestor, e aplicarmos em nossa empresa:





- **DEFINA UMA MISSÃO**

A missão do Papai Noel é clara, e ela transparece para todos os seus colaboradores, elfos e duendes, por isso todos se envolvem e trabalham energeticamente para isso, levar a alegria para crianças no mundo todo;

- **INSPIRE E ESTEJA COM SUA EQUIPE**

Dedicação é uma das palavras-chaves do Bom Velhinho, ele acompanha todos os processos e ao mesmo tempo sabe delegar as funções. Enquanto uma equipe monta o planejamento estratégico, a outra define a logística e outra cuida do operacional;

- **SAIBA OUVIR**

Ouvir não é apenas escutar, é entender. Aqui a lição é compreender as necessidades, entregar o inesperado. Essa é uma das grandes magias do Natal;

- **PLANEJAMENTO**

Nisto ele é mestre, o processo já começa ao receber as cartas das crianças, com isso sua equipe já organizará a produção e fará o roteiro para uma logística bem eficiente. O planejamento tem etapas durante o ano todo e também trabalha com análise de riscos;

- **INOVAÇÃO**

Ele tem que estar atento às tendências para entender seu público, afinal as crianças estão mudando e novas tecnologias estão surgindo. Aliás, ele confidenciou para nossa equipe que adorou o GPS e já está trabalhando com inteligência de dados fazem alguns anos. Quem sabe ele não consiga realizar o sonho de muitas crianças, utilizando a realidade virtual?

- **MONITORAMENTO DE INFORMAÇÃO**

Engana-se quem pensa que o trabalho mais pesado ocorre durante o final do ano. O Bom velhinho, que já afirmou estar trabalhando com inteligência de dados, cria e estrutura diferentes maneiras de monitorar as crianças. Afinal, é necessário levantar dados de bom comportamento e entender seu público. O trabalho é intenso durante o ano todo.

- **LIDERANÇA SERVIDORA E INSPIRADORA**

Papai Noel se concentra na necessidade dos outros, com as qualidades já comentadas anteriormente como, saber ouvir, por exemplo. Ele trabalha com a construção e organização de aprendizagem, encorajando não apenas seus funcionários, como muitos no mundo a tornarem a clima natalino único, e desta forma consegue o comprometimento de todos e um grande diferencial para o nosso Natal.



10 Aplicativos que vão te ajudar a otimizar o seu tempo



POCKET

Este aplicativo ajuda na redução de distrações que temos durante o dia. Ele guarda as informações que gostaríamos de ler e não temos tempo no momento. Sincroniza com o computador e diferentes plataformas.



REMEMBER THE MILK

Organiza listas pessoais e de trabalho. Estabelece datas limites, além de sincronizar com o Outlook, Google Agenda, contatos do celular e muito mais. Ele ainda conta com a opção de compartilhar as listas com outros usuários.



GOOGLE AGENDA

Sincroniza seu smartphone com o computador, permitindo que você visualize todas as suas tarefas de uma só vez. Permite compartilhamento de informações além de mútuas notificações. (Gratuito)



LOGMEIN

O LogMeIn é um software que permite controlar Macs e PCs Windows ligados à internet de forma remota. Ou seja, você pode mexer no computador através do celular, uma vez que você pode encontrar arquivos que estão no HD. Perfeito para quem vive fora de casa!



SLEEP CYCLE ALARM CLOCK

A partir do acelerômetro do smartphone, o SleepCycle identifica o momento em que você está em sono profundo ou leve. Com base nisso, aciona o despertador quando você demonstrar estar em sono leve. Especialistas afirmam que quando a pessoa desperta durante o sono leve, acorda mais disposto. Sendo assim, você pode acordar entre 5h20 e 6h30, por exemplo. Basta acionar o aplicativo neste horário, que será acordado quando seu sono estiver leve. Permite ao usuário ajustar o intervalo de despertar entre 10 e 90 minutos.



POMODORO

"Pomodoro" é um método criado por Francesco Cirillo, baseado na alternância de sessões de trabalho com pequenas pausas para o descanso. Mas nem pense que se trata apenas de uma colher de chá gratuita no meio do expediente: foi comprovado cientificamente que a técnica do temporizador desenvolve a agilidade mental e aumenta o foco. Para Android, pesquise por ClearFocus: Pomodoro Timer; ou apenas Pomodoro Timer para iOS. Ambos são bem simples de mexer.



FEEDLY

Com uma interface charmosa, ele mantém as notícias que você selecionou – sem perder tempo. Conecte com a sua conta do Google e, pronto, é possível sincronizar todos os feeds que você já assina no Google Reader.



TRELLO

O Trello é conhecido por ser uma ferramenta de gerenciamento de projetos em listas, extremamente versátil, e que pode ser ajustado de acordo com as necessidades do usuário. Você pode utilizá-lo para organizar as suas tarefas do trabalho, seus planos de viagens, prioridades de seus estudos, entre outras coisas. Pode ser acessado do mobile ou web. Também é ótimo para ser usado em grupo!



EVERNOTE

O Evernote ajuda você a organizar todas as suas anotações. Neste app você pode separá-las por pasta, organizar por tags, além de adicionar fotos, áudios, capturas de tela e anexos. Também funciona no desktop, o que facilita muito a vida, pois mantém todos os seus dispositivos sincronizados.



FULLCONTACT

O FullContact é o aplicativo perfeito para quem usa múltiplos serviços e quer sincronizá-los em um único lugar. Basicamente, você pode pegar seus contatos de email, do iCloud, da Microsoft, do Google e deixar tudo organizado neste app. O melhor é que ele pode ser usado totalmente de graça, mas conta com ainda mais recursos na versão premium. Clique no link para conferir mais sobre o app e veja também como alguns aplicativos para gerenciar suas senhas, também ideal para quem utiliza múltiplos serviços e procura sincronizar suas palavras-passe.





SICOOB PREVI OS MELHORES MOMENTOS ESTÃO SOB CONTROLE

Seu momento é agora.
Para se aposentar, empreender ou estudar,
conte sempre com a melhor previdência.

**Faça-nos uma visita e
conheça nossas opções de crédito
para você e sua empresa.**



AS BOAS
IDEIAS MERECEM
TUDO O CRÉDITO

Seja para viajar ou para aquela reforma da casa, acreditar é possível com as linhas de crédito do **Sicoob Crediacyl**.

Faça-nos uma visita e conheça nossas opções de crédito para você e sua empresa.

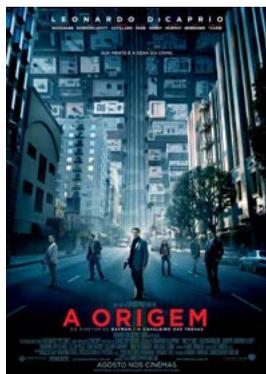
R. João Pessoa, 539
Centro, Leme - SP, 13610-110
(19) 3573-3535

 **SICOOBCREDIACYL**
Cooperativa de Crédito

www.sicoobcrediacyl.com.br

Inspire-se nestas histórias e trace suas estratégias

Para te inspirar a buscar estratégias mais eficazes para os seus negócios e também para outros campos da sua vida, separamos uma lista com 10 ótimos filmes que destacam a importância do pensamento estratégico. Se você quer desenvolver seu senso estratégico, prepare a pipoca, escolha o filme e aperte o play!



A ORIGEM

O filme conta a história de Dom Cobb (Leonardo DiCaprio), um habilidoso ladrão que rouba pensamentos subconscientes das pessoas enquanto elas dormem, hora em que estão mais vulneráveis. Esta habilidade faz com que Cobb se torne um fugitivo internacional proibido de voltar a seu país. Em torno desta trama, a capacidade estratégica é trabalhada de forma

perspicaz, já que o personagem principal precisa encontrar o ponto de partida de toda a história, ou seja, a origem.



UMA SAÍDA DE MESTRE

Trata-se do remake de um famoso filme da década de 60, chamado “Um Golpe à Italiana”. Na versão refilmada, o personagem Charlie Croker (Mark Wahlberg) e seu bando fazem o roubo do século: 35 milhões de dólares em barras de ouro. Porém, Steve (Edward Norton) passa a perna em seus parceiros e resolve fugir sozinho com o dinheiro. Após um tempo,

Steve é descoberto morando em Los Angeles, em uma mansão bastante protegida. Para reivindicar o que lhes pertence, Charlie e o grupo procuram a ajuda de Stella (Charlize Theron), uma expert em segurança. Na trama, a estratégia usada para que o roubo aconteça é complicada, existindo muitos obstáculos a serem vencidos.



MISSÃO IMPOSSÍVEL

Em Missão Impossível, Ethan Hunt (Tom Cruise) é um agente secreto que sempre é designado para as missões mais impossíveis que se pode imaginar. Repleto de ação e cenas de suspense, o filme traz uma importante mensagem estratégica: às vezes é necessário agir com improviso, já que nem sempre o planejado acontece.



TRÓIA

Você já ouviu falar em “presente de grego”, não é mesmo? Este filme mostra com exatidão o significado desta expressão. Esta obra retrata a história da Guerra de Tróia, ocorrida entre os anos 1.300 e 1.200 a.C. Os gregos eram conhecidos por seu alto conhecimento teórico, enquanto os troianos eram familiares às batalhas. O filme destaca a importância de agir estrategicamente em confrontos. Mostra ainda o quão importante é

conhecer a si mesmo e reconhecer suas próprias habilidades. Para saber mais sobre a história, assista o filme.



UM PLANO BRILHANTE

Aqui, o foco é o planejamento estratégico financeiro. Na história, Richard (Pierce Brosnan) está prestes a se aposentar e perde todo o dinheiro investido ao longo de sua vida, juntamente com o de toda empresa, para um investidor francês sem escrúpulos. Para recuperar o dinheiro investido, Richard conta com a ajuda de sua ex-mulher para traçar estratégias que lhe

ajudem a alcançar o seu objetivo.



11 HOMENS E UM SEGREDO

Dirigido por Steven Soderbergh, “11 homens e um segredo” ressalta a importância de ter profissionais comprometidos e talentosos para que as tarefas sejam executadas com a excelência necessária. O filme conta a história de Danny Ocean (George Clooney), um ex-presidiário que tem o plano de assaltar os principais cassinos de Las Vegas em uma única noite.

Para isso, ele se junta a 11 especialistas que possuem as habilidades necessárias para atingir este objetivo. Ocean toma a frente da operação e estabelece três regras: não roubar quem

realmente não mereça, não ferir ninguém e seguir o plano, aconteça o que acontecer.



O PAGAMENTO

Se você tem dúvidas sobre a importância da gestão de tarefas e da padronização de processos, este filme vai te ajudar a rever seus conceitos. O filme conta a história de Michael Jennings, um gênio da informática que utiliza seu trabalho para recriar ideias em cima de produtos já existentes. Na trama, seu próximo trabalho vale bastante dinheiro, mas sua memória precisa ser apagada ao final da execução da tarefa, por uma questão de segurança. Quando o trabalho acaba, o pagamento não está onde deveria e, em seu lugar, existe um envelope com itens pessoais aleatórios.



A ÚLTIMA FORTALEZA

Aqui, encontramos lições valiosas sobre recomeços em nossa vida profissional. Aplicando para o mundo corporativo, este filme destaca a importância de ter um bom plano de carreira nas organizações empresariais. A narrativa conta a história de um general condecorado que acaba perdendo injustamente sua patente e sendo condenado a passar o resto da sua vida numa penitenciária. Este filme inspira e motiva as pessoas a

fazerem o melhor possível, independentemente da situação em que estejam.



O JOGO DA IMITAÇÃO

Baseado na história do matemático Alan Turing – interpretado por Benedict Cumberbatch. A história se passa na Segunda Guerra Mundial e fala sobre a importância de aliar as habilidades profissionais com as habilidades interpessoais. Turing é um excelente matemático, mas para colocar seu grande projeto em prática, precisa superar suas dificuldades em se relacionar com a equipe.



O PATRIOTA

Este filme é indicado para refletir sobre as relações familiares no ambiente de trabalho. “O Patriota” se passa na Guerra da Independência dos Estados Unidos e conta a história de Benjamin Martin – interpretado por Mel Gibson. Na história, Martin opta por se afastar dos combates para proteger a família. Mas, o ingresso de seu filho aos combates o faz repensar sua volta para a guerra. Ser pai e líder – sobretudo, em situações de guerra – não é fácil. Outra lição importante é a respeito da mudança de carreira e como este tipo de iniciativa precisa ser planejada e não decidida pelo calor das emoções.



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL. SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA?



Atualmente é possível fazer quase tudo através da tecnologia, ela transformou o nosso dia a dia. Através de apenas alguns “cliques” em nossos smartphones é possível chamar um táxi, reservar um hotel, pedir comida e fazer compras. Com os dados sendo rapidamente transmitidos via internet e com a atuação das inúmeras redes sociais e ferramentas, o nosso comportamento está sendo impactado cada vez mais pela transformação digital.

Com isso, as ferramentas passam a ter um papel essencial nas estratégias dos negócios, além de melhorarem o desempenho e os resultados, minimizando riscos. As opções são várias, sendo algumas delas o cloud computing, redes sociais e corporativas, realidade aumentada, big data e inteligência artificial, esta última, por exemplo, deve movimentar US \$ 1,2 trilhão em 2018 - esse número representa aumento de 70% em relação a 2017.

Chegou a hora de mudar o mindset, estudar a cultura organizacional da empresa e avaliar pontos que podem ser melhorados e comportamentos que já estão ultrapassados.

Tenha em mente o objetivo: Identifique qual o seu principal objetivo e trace metas alinhadas com a real necessidade do seu cliente. Para o sucesso no atendimento, é preciso entender suas necessidades e “escutá-lo” por meio de todos os canais – como está sua área de marketing? O seu time de vendas está alinhado com as estratégias e se apoia em ferramentas que otimizam o tempo permitindo que se dediquem mais à outras tarefas e não apenas

em funções operacionais?

- Dê voz ao colaborador: Escute mais seus colaboradores. Quando as áreas conversam entre si, outras fontes e insights podem vir dos clientes, pesquisas, prospects, entre outros;

- Vá além de fornecer: As empresas provedoras de tecnologia não se limitam mais em apenas fornecer a solução. Elas precisam se posicionar como verdadeiras consultoras, capazes de auxiliar na escolha da melhor solução para a necessidade das companhias, antes, durante e depois do ciclo de vendas. Encontre uma empresa fornecedora que entenda onde você quer chegar e te mostre como. Projetos de co-criação podem ser uma solução.

- Pense em integração: Procure integrar conhecimento dentro da sua empresa. Utilize ferramentas e tecnologias que conectem conhecimento e inovação e funcionem com sinergia. Como por exemplo Inteligência Artificial e outras tecnologias chaves (IoT, nuvem).

- Invista no conhecimento: Por fim, mas não menos importante, saiba reunir várias perspectivas e conhecimento. Isso permite criar

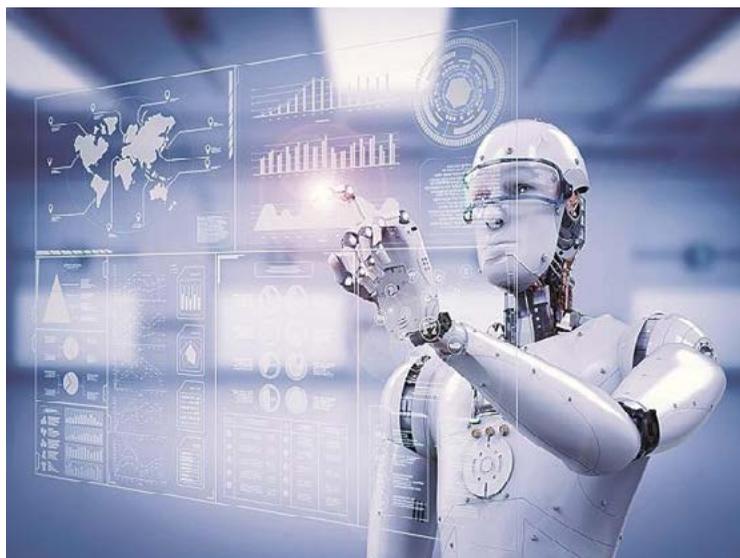
novos insights e provocar mudanças positivas. Como identificar quando algo está errado? Ainda há tempo para mudar? Ainda existem muitas empresas com muito potencial, porém as informações são utilizadas de maneira errada ou ineficaz. Incluir projetos e laboratórios para os novos profissionais é uma aposta na educação dos seus colaboradores e colabora para a evolução da organização como um todo.

“
As ferramentas passam a ter um papel essencial nas estratégias dos negócios, além de melhorarem o desempenho e os resultados, minimizando riscos.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Ramo da informática que tem como objetivo criar máquinas inteligentes capazes de tomar decisões a partir de dados e comandos pré-estabelecidos. A IA permite que elas sejam treinadas, aprendam com experiências anteriores e executem tarefas como seres humanos.

No varejo, por exemplo, a tecnologia pode ser usada nos chatbots – robôs virtuais de atendimento.



REALIDADE VIRTUAL E AUMENTADA

Com a realidade virtual, é possível criar um ambiente totalmente digital e gerado pelo computador. É comum que esse novo cenário seja visto com um capacete ou óculos. Já a realidade aumentada adiciona informações ao mundo real, mesclando os dois ambientes. Na prática, as tecnologias podem ser usadas, por exemplo, para transformar a experiência de compra do cliente, ou inovar no treinamento de funcionários. Aqui, a imaginação é o limite.



Essas são só algumas das tecnologias que podem te ajudar a melhorar os processos, otimizar o seu tempo e principalmente entender os seus clientes para entregar produtos e serviços personalizados e com uma experiência de compra inesquecível, agora é a hora de inovarmos em nossos modelos de negócio, mudarmos o nosso midset. E sua empresa, está preparada para a Transformação Digital?

Por ser um processo complexo e amplo, não há uma fórmula única. O sucesso de uma iniciativa depende, principalmente, de como a estratégia é pensada e engloba a empresa de uma maneira geral. Quando a empresa não sabe o porquê embarca

nessa jornada, nenhuma estratégia será eficaz. Seja adotando a conexão com startups ou inovando internamente, ela precisa ter clareza do que espera com essa transformação, a partir daí, é possível inovar e se adaptar a essa nova realidade.

Com informações:

<https://canaltech.com.br/negocios/a-jornada-da-transformacao-digital-120280/>

<https://startse.com/noticia/transformacao-digital-necessidade-para-empresa-tradicional/>

A Modernização da Terceirização

Paulo C. Carvalho - Diretor da Prime Serviços Terceirizados

A Terceirização irrestrita é uma realidade. O STF - (Supremo Tribunal Federal) - sancionou a lei nº 13.429 que dá legitimidade à terceirização irrestrita, sendo possível terceirizar qualquer atividade da companhia, inclusive a atividade principal. Agora a empresa pode ter qualquer setor de seu funcionamento terceirizado.

Com essa prática, o empresário fica liberado para dedicar - se à sua própria área de atuação e ampliar seus negócios. Não necessita mais recrutar, selecionar, treinar e gerenciar esses setores, ficando tais cuidados na responsabilidade da empresa terceirizada, que amplia a possibilidade de oferta desses serviços tanto para atividades-meio (que incluem funções como limpeza, vigilância, manutenção e contabilidade), quanto para atividades-fim (que incluem as atividades essenciais e específicas para o ramo de exploração de uma determinada empresa). A terceirização só vinha sendo permitida para atividades-meio.

Outro aspecto legal muito importante é o fato da empresa contratante não possuir nenhuma responsabilidade das taxas e direitos trabalhistas, ficando estes, a cargo da empresa terceirizada. A empresa contratante terá responsabilidade se houver descumprimento das normas trabalhistas ou previdenciárias por parte da contratada; por isso é importante contratar empresas sérias e idôneas e acompanhar o recolhimento das obrigações trabalhistas.

O funcionário terceirizado tem seu contrato regido pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) e tem garantidos direitos como férias, 13º salários, FGTS, tem outros direitos assegurados pela convenção coletiva Siemaco, como cesta básica, vale refeição, seguro de vida.

A terceirização também oferece a empresa contratante dos serviços a otimização do tempo do empresário para gerir seu próprio negócio, redução de custos, fornece profissionais treinados e capacitados para atender a necessidade de cada cliente e faz ainda a gestão sobre esses funcionários.



Dez dicas para você contratar e manter funcionários nota dez

Clareza nos objetivos da empresa e valorização dos bons empregados são ferramentas para atrair e manter talentos

Contratar bem e saber manter bons funcionários pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso de uma pequena empresa – ainda mais neste momento em que as empresas, de qualquer porte, disputam bons profissionais que sejam capazes de acrescentar um diferencial importante ao negócio.

Pensando nisso, o Estadão PME elaborou, a partir da entrevista com especialistas, dez dicas para contratar funcionários nota dez. Confira:



1 IDENTIDADE

É essencial definir que cara é essa. Você só vai conseguir montar a equipe perfeita para a sua empresa quando tiver clareza do que ela é.

2 COMPETÊNCIAS

Outro aspecto importante é definir as competências que o seu negócio precisa ter para atingir os objetivos propostos. É preciso ter humildade e ser crítico para saber o que não vai bem e precisa melhorar. O próximo passo é ir atrás dos profissionais que tragam as habilidades que faltam.

3 SELEÇÃO

É preciso pensar bem no formato da seleção, que pode ser feita dentro da própria empresa, por algum profissional de recursos humanos, ou de maneira terceirizada. Uma boa opção é conhecer os serviços oferecidos pelo PAT (verificar página ao lado), que auxilia neste processo.

4 ESCUTE MAIS DO QUE FALE

Faça perguntas abertas, que deixe a pessoa falar. “Escute mais do que fale. Perguntas do gênero ‘como você é’ ou ‘conte-me sobre seu histórico profissional’ permitem verificar coisas essenciais, como o conhecimento da língua portuguesa, que em vagas com atendimento ao público é decisivo.

5 CONHECIMENTO TÉCNICO

Nem sempre quem entrevista entende das funções do profissional que procura. Estude o currículo de seu candidato, tenha perguntas prontas sobre suas experiências e funções específicas. Uma dica é observar a terminologia que a pessoa usa, isso mostra que ela é do ramo ou não. Se alguma das experiências descritas no currículo não for verdadeira, ele vai se entregar nas respostas.

6 VALORIZAÇÃO

Se funcionário e patrão ficam satisfeitos com o trabalho, é um grande sinal que a pessoa certa foi contratada. Demonstre boa vontade em recompensar o bom desempenho, e vá além do tradicional aumento de salário.

7 FEEDBACK

Quando estiver infeliz com alguma atitude, diga isso imediatamente ao funcionário. E quando estiver feliz, também. O feedback, que é mostrar ao profissional o que ele acerta e erra, é um método direto e simples de avaliação e pode ser aplicado diariamente. Tenha cuidado com a forma de falar, que não pode causar constrangimento.

O funcionário deve entender que seu trabalho é acompanhado e respeitado. Se aplicado corretamente, o feedback evita que erros se acumulem e estimula que boas ações se repitam.

8 TRANSPARÊNCIA

Manter um modelo de avaliação que seja transparente não deixa dúvidas entre os funcionários de como está o desempenho de cada um. Assim, todos saberão os motivos exatos de estarem ganhando bônus ou aumento, quem vai ganhar mais por que teve melhor desempenho, e vão tentar repetir as ações premiadas. Transparência também é importante para que o funcionário não se sinta injustiçado e vá procurar valorização na concorrência.

9 AMBIENTE PROFISSIONAL

Fofocas e intrigas também frequentam as empresas e podem deixar seu funcionário desestimulado. Preste atenção em como está o clima entre as pessoas. Ser transparente em suas ações e na avaliação dos funcionários ajuda a manter o clima bom.

Ser direto e educado ao falar com todos os empregados também colabora para um clima leve. Evite brincadeiras se não houver intimidade suficiente entre você e as pessoas presentes na sala, para não causar mal entendidos.

10 POSTURA

O empreendedor deve aproveitar a estrutura da pequena e média empresa para se aproximar dos funcionários, fazer com que eles se sintam parte importante da empresa, e que eles consigam vê-la como um todo. É dando o exemplo de como seria um funcionário ideal que o empreendedor mostra aos seus funcionários o que fazer.

Saiba mais sobre o PAT: Posto de Atendimento ao Trabalhador

O Posto de Atendimento ao Trabalhador (PAT) é uma rede de atendimento do Governo do Estado de São Paulo, coordenado pela Secretaria Estadual do Emprego e Relações do Trabalho (SERT), que concentra serviços gratuitos à população em todas as regiões do Estado.

Os PATs são vinculados ao SINE, (Sistema Nacional de Emprego) que é um órgão do Governo Federal do Brasil, coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, através da Secretaria de Políticas de Emprego e Salário.

O SINE consiste em um trabalho de Intermediação de Mão de Obra, objetivando a inserção de trabalhadores no Mercado de Trabalho, ao mesmo tempo em que auxilia o Empregador no processo de Recrutamento e Triagem de candidatos.



O PAT OFERECE À EMPRESA:

- Auxílio ao empregador, quanto à descrição do perfil da vaga;
- Divulgação da vaga, para Recrutamento;
- Sigilo da Empresa e da vaga, caso seja solicitado;
- Sala para entrevistas individuais e coletivas;
- Pré seleção realizada por Psicóloga, para facilitar o Processo Seletivo (triagem);
- Banco de Dados, formado por profissionais de diversas áreas;
- Cadastro de Pessoas com Deficiência (PCD's);
- Candidatos ao primeiro emprego;

O PAT OFERECE À POPULAÇÃO:

- Captação de Vagas;
- Encaminhamento à entrevista, quando estiverem dentro do perfil;
- Oferta de vagas temporárias e efetivas;
- Vagas para profissionais técnicos;
- Vagas para pessoas com deficiência;
- Orientações, através de Oficinas de Currículos e Entrevistas, Programa do Time do Emprego.
- Cursos gratuitos de qualificação, através do PEQ.

Além do serviço de Intermediação de Mão de Obra, o PAT oferece outros serviços como Emissão de Carteira de Trabalho e Entrada do Seguro Desemprego.

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO:

O PAT funciona de segunda a sexta-feira, das 8 às 16h, na Praça Manoel Leme, 36 - Centro, no Centro de Desenvolvimento Econômico.
Telefone: 3573 3560

Vamos conciliar?



Estamos chegando em mais um final de ano. Nessa época, o que lemos ou assistimos? Conciliação ou reconciliação. É o período em que as pessoas deixam suas diferenças de lado para que a paz e o amor reine sobre elas e possam ter boas festas e um bom final de ano. Relacionamentos são reatados. Velhas questões insolúveis são esquecidas ou resolvidas. Tudo em nome da paz ou amor. É o que queremos, esperamos e desejamos.

Em um mundo perfeito é assim. Mas na nossa realidade, no nosso cotidiano, sabemos que as coisas não são assim. Muitas vezes, entre pais e filhos, casais, famílias, empresários e funcionários, comerciantes, fornecedores e clientes existem pendências pessoais ou comerciais. Situações constrangedoras e desagradáveis, afastam pessoais e prejudicam negócios.

É o nosso trabalho pacificar relacionamentos familiares, comerciais e empresariais por meio da conciliação e da mediação. Buscar caminhos alternativos, soluções ainda não encontradas, revalidar princípios. A conciliação ou mediação ainda é a melhor forma para solucionar conflitos. Uma pessoa isenta, idônea, capacitada e voluntária, buscará as melhores propostas, ideias e sugestões para o objetivo único de restabelecer a harmonia entre as partes.

Esse é o Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania da Comarca de Leme – CEJUSC. Nossa equipe (servidores e conciliadores/mediadores) está pronta para atendê-lo e servi-lo, não só para que o seu final de ano seja realmente bom; mas, para que todos os anos sejam bons. A sua satisfação é a nossa satisfação. A nossa realização é a conciliação das partes. VAMOS CONCILIAR?

Nosso endereço é Rua Cel. João Franco Mourão, nº 561, centro, Leme, SP. Telefone: (19) 3554-6569.

“

Uma pessoa isenta, idônea, capacitada e voluntária, buscará as melhores propostas, ideias e sugestões para o objetivo único de restabelecer a harmonia entre as partes

Nosso e-mail é lemecons@tjssp.jus.br. Nosso horário de atendimento é das 09 as 17 horas, de segunda a sexta-feira.

A família CEJUSC de Leme deseja a todos Boas Festas e um Feliz Ano Novo.

Fábio Evangelista de Moura
Juiz de Direito Coordenador

Marcio Sidney de Oliveira Rodrigues
Chefe de Seção Judiciário

Encontro de Negócios fortalece networking e cria oportunidades para empresários de Leme e região

Para aquecer o ânimo e trazer mais uma oportunidade para empresários e empreendedores, a Acil – Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme através da ENEL – Escola de Negócios e Empreendedorismo de Leme e Posto de Atendimento ao Empreendedor – Sebrae Aqui, com apoio da Secretaria de Indústria e Comércio de Leme e parceria com a Sicoob Crediacyl, realizou no dia 08 de Novembro, uma nova edição do Encontro de Negócios.

O evento também teve o patrocínio da Viman Sistemas, Prime Serviços, Super Empresas, São Francisco Saúde, Multicredito e TV Leme, que fez a cobertura do evento.

Mais de 80 empresários interagiram através da metodologia do Sebrae, que permitiu que ao longo do evento todos apresentassem suas empresas, produtos e vantagens durante as etapas.

Confira alguns depoimentos de empresários participantes:

“Eu achei ótimo para o comércio da cidade e região, tive contato com muitas empresas de diferentes áreas de trabalho, que nem imaginava que existiam nas proximidades. Deu para apresentar minha empresa e meus diferenciais. Superou muito minha expectativa, inclusive, conheci opções para pagamento, terceirização de serviços, energias renováveis e financiamento”, Elton Rodrigo dos Reis do Centro de Embelezamento Automotivo.

“Fizemos contatos com muitos empresários, ou seja, fizemos um networking muito bacana. A troca de cartão foi fe-



nomenal, pois ali tive a oportunidade não apenas de vender o meu serviço, mas também de adquirir parcerias para algumas coisas que precisamos no dia a dia de nossa empresa. Achamos também o custo muito acessível, pois sabemos que eventos deste gênero são um pouco mais caros, justamente pelos resultados que proporcionam”, Juliana Leme Cunha Silva - Controle Max Dedetização.

“A Rodada de Negócios foi uma atividade muito construtiva. Acredito que muitos saíram de lá com negócios fechados ou com boas indicações. Nossa empresa do ramo de Energia Solar, bem como todas as outras 80 empresas participantes da Rodada de Negócios, só ganharam em participar deste evento”, Frederico Hildebrand, Engenheiro Eletricista na empresa FHD Engenharia, situada na cidade de Leme.



Play Park realiza evento e destaca Leme no setor de diversão

A terceira edição do workshop aconteceu entre os dias 31 de outubro e 02 de novembro tendo como principal objetivo a capacitação profissional e a disponibilização de informações atualizadas para os atuantes do segmento de diversão.

No dia 31, o evento contou com programação especialmente voltada aos empresários do ramo da diversão, com conteúdos que colocaram em pauta os principais assuntos do setor e as necessidades mais atuais do mercado, como por exemplo, a importância e entendimento de que a capacitação profissional é um processo contínuo, onde o atuante do segmento precisa se manter antenado às principais tendências e atualizações do mercado para poder firmar-se no mesmo.

Para completar, nos dias 01 e 02, a empresa preparou um Parque de Exposições em sua sede, recebendo clientes, colaboradores e amigos para demonstração dos produtos e novidades do setor.

Para Luis Fernando Pereira, Presidente da Play Park, eventos como estes são fundamentais **“Já começamos a planejar uma futura edição, com a missão de sempre trabalhar para tornar esse workshop melhor e maior a cada edição. Sempre focados em ajudar nossos clientes a crescerem junto conosco e vencerem os desafios de trabalhar com aluguéis de brinquedos e muitas outras áreas do entretenimento e diversão.”**



“

3º Workshop: A Fantástica Fábrica de Diversão recebeu um grande público e já é referência no setor



Pink Cheeks vence pela 2ª vez o prêmio ABIHPEC Beleza Brasil



A empresa lemense, Pink Cheeks, que é pioneira no segmento de cosméticos desenvolvidos para performance esportiva, foi a grande vencedora na categoria Protetor Solar, concorrendo diretamente com L'Oréal Brasil e Aché, gigantes da indústria da beleza, e se destacou entre mais de 70 empresas inscritas na premiação.

O produto vencedor foi o Shine, filtro solar com alto desempenho de proteção, com base dry oil, brilho e resistência à água e ao suor. Com uso originalmente pensado para atividades esportivas, mas que acabou conquistando e abrangendo outros perfis de consumidoras por trazer beleza, ao iluminar a pele com um brilho natural, e proteger do sol de forma eficiente.

Ano passado a empresa também venceu na mesma categoria, com o Pink Stick, carro-chefe da marca.

O prêmio ABIHPEC 2018 Beleza Brasil aconteceu no dia 05 de novembro, e contemplou diversas empresas nas modalidades produto e perfumaria. A Pink Cheeks ainda concorreu com mais dois produtos: o Anti Shock Swim e o Sport Makeup All In One.

Mensagem das sócias:

"Para nós, é mais do que uma honra receber este prêmio. Estar entre os gigantes dos cosméticos nos mostra que fazer um bom produto e investir na qualidade do que oferecemos é o primeiro passo para se sonhar grande. Começamos literalmente correndo pelas ruas da nossa querida cidade e hoje continuamos correndo, seja no esporte, seja no trabalho, que cada dia aumenta mais. O prêmio também nos enche da responsabilidade de continuar sendo uma empresa respeitada e com autoridade quando o assunto é filtro solar de alta performance. E é o que pretendemos fazer para os próximos anos: continuar nosso trabalho e lançar ainda mais produtos inovadores, que ajudem as pessoas a desempenhar seus melhores papéis no esporte (e também no dia a dia, por que não?)."

O produto Shine surgiu quando fomos dar uma entrevista à Folha de S. Paulo em uma grande rede de lojas de cosméticos, que revende nossos produtos. Na ocasião, vimos na loja um iluminador europeu para o corpo, com a função "apenas" de iluminar. Olhamos e pensamos: e se a gente fizesse um iluminador com filtro solar ultra potente e resistente ao suor e à água, pra fazer esporte no sol e brilhar correndo (ou pedalando ou nadando...)? E assim começou a nossa criação do Shine."



Contadores iniciam novo Núcleo do Programa Empreender da Acil



A ACIL sempre incentivadora do crescimento Econômico e Social da cidade de Leme e também do Programa Empreender; com isso fez surgir o Núcleo Setorial dos Contadores. Desde o dia 11 de setembro de 2018, empresários do segmento Contábil estão se reunindo na Acil com intuito de fortalecer o segmento e buscar alternativas para os profissionais da área. As reuniões são moderadas pela Agente de Desenvolvimento do Programa Empreender Tânia Marchi, realizadas quinzenalmente.

O Programa Empreender é da CACB (descrever o nome da Confederação) em parceria com o SEBRAE, que visa o fortalecimento da micro e pequena empresa. Um Núcleo Setorial é formado por Empresas geralmente do mesmo segmento como exemplo panificação, auto mecânica dentre outros em um mesmo município. Neles, os empresários realizam ações coletivas, com intuito de criar vantagens competitivas para as empresas participantes.

O Programa Empreender funciona no Brasil há mais de 20 anos, tendo atendido aproximadamente 70 mil empresas em todas as unidades federativas, e já foi premiado internacionalmente como um dos melhores projetos para o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, pelo ICC (International Chambers of Commerce), em Paris.

“Na prática, a ACIL entendeu as dificuldades de seus associados, sendo que, a criação do Núcleo de Contadores da Acil vêm para trazer maior representatividade para a categoria, trocar informações e experiências técnicas, discutir e debater estratégias para resolução de problemas e de melhoria nos escritórios, cursos junto ao CRC, parcerias junto às instituições de ensino de Leme, orientações junto à Receita Federal são alguns dos pontos fundamentais. Estamos bastantes animados com as atividades que estão sendo realizadas, aproveitamos para parabenizar cada um dos participantes pelo entusiasmo e dedicação dispostos em cada encontro. É a ACIL e o Programa Empreender inovando nossa cidade de Leme”, complementou Alexandre Luis Mancini - Diretor do Empreender



EMPREENDER
UNIR PARA CRESCER



*Jantar Comemorativo
ACIL 46 anos*

Confira neste especial, um pouco sobre essa noite memorável e o depoimento dos antigos presidentes da Acil, que participaram do jantar e concederam entrevista para a TV Leme.

20

Jantar Comemorativo
ACIL 46 anos

A noite de 19 de outubro foi marcada por comemoração e celebração com o Jantar de 46 anos da Acil. O evento realizado pela Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme, no Espaço Jardins, reuniu mais de 250 associados, colaboradores e familiares e contou com cobertura da TV Leme, fotografia de Marcos Nascimento e flashes ao vivo nas redes sociais.

O Presidente da Acil, Gustavo Moraes Cazelli, aproveitou a ocasião para agradecer a confiança de todos e destacou a importância da classe empresarial lemensense e participação dos associados na história e atuação da entidade.

“A Acil pode ser considerada como o maior sistema empresarial voluntário em nossa cidade. Estamos de parabéns por isso. Queremos e precisamos sempre desenvolver, crescer e aprimorar serviços. Ideias, sugestões, redirecionamentos são fundamentais, por isso sempre reforçamos o convite para que nós empresários estejamos juntos à Acil. Tornando ela cada vez mais forte e fomentadora de negócios às suas empresas filiadas”, reforçou Gustavo na abertura do evento.

A Acil agradece a confiança de seus associados ao longo desta trajetória e a participação e empenho de todos na organização e realização do evento.

**CONFIRA TODAS AS FOTOS EM NOSSO
SITE WWW.ACILEME.COM.BR**



“Nunca pensei em vir novamente fazer parte de uma festa da ACIL, parabéns para o pessoal que hoje faz parte da ACIL, parabéns para aqueles que fizeram sua parte em tudo aquilo que a gente fundou com tanto sacrifício.” - Hélio Rocha





"Eu lutei bastante pela Acil e comecei a dar o primeiro passo na construção daquele salão de festa, depois o Sardinha que terminou. Hoje a associação está muito boa e muito bem montada, graças aos trabalhos dos presidentes antigos e novos."
Irineo Carraro



"Nós comemoramos o vigésimo quinto aniversário da ACIL, quando inauguramos o salão do fundo, o grande salão da ACIL. Na inauguração nós tivemos pela primeira vez hasteadas as quatro bandeiras a de Leme, a do estado de São Paulo, a da ACIL e da FACESP, ao som do hino nacional, foi um orgulho"- José Luiz de Souza Sardinha



"Foi maravilhoso eu só aprendi, a ACIL pra mim foi um presente que eu recebi. Só evolui, então o que eu pude dar pra ela naquela época foi muito pouco daquilo que ela me deu e me da até hoje e isso que é o mais importante."- Geraldo Manoel Zanobia



"Eu tive o prazer de viver esse momento, a criação do Sicoob Crediacil. Hoje o Sicoob está aí, com todo esse sucesso com a continuidade do trabalho de outros presidentes. Nós conseguimos fazer um bom trabalho."- Francisco Geraldo Pinheiro



"Bem respeitada na sociedade em decorrência desse trabalho gratuito de todos nossos colaboradores, com o presidente a diretoria que sempre almejam mais conquistas, parabéns Acil."- Joubert Pagliari Faccioli



"A Acil é como um ente muito querido na cidade, uma entidade que funciona esplendidamente bem e tem um grupo de dirigentes muito bom e está muito bem encaminhada."- José Cláudio Beltram

Reta final da Campanha terá ações intensificadas

Para fortalecer e estimular ainda mais as vendas de final de ano, a Campanha “Comprar Aqui é Bom Demais” trará diversas ações no mês de dezembro, além da divulgação que será mais intensiva, com uso de Outdoors, rádio e redes sociais.

Uma das novidades é a troca de cupons por panetones. Em dias determinados (confira a programação), a equipe da Acil estará em pontos estratégicos da cidade, nos quais os consumidores poderão trocar seus cupons, adquiridos das lojas participantes. Serão distribuídos cerca de 800 unidades.

Para Danilo Lanza, Diretor da Acil para assuntos do Varejo e Comércio, esta é uma ação importante

para prestigiar quem valoriza o Comércio Local. **“Queremos presentear quem está participando conosco, por isso elencamos esta ação. Além da oportunidade de trocar seus cupons, quem nos visitar pode tirar as dúvidas com nossa equipe e ter mais informações sobre a campanha”.**

Outro diferencial desta edição da Campanha é que as lojas participantes estarão identificadas com um laço natalino, feito especialmente para a Campanha, ação que visa valorizar os estabelecimentos participantes e trazer um elemento de fácil identificação para os consumidores.



SAIBA MAIS SOBRE A NOSSA CAMPANHA “COMPRAR AQUI É BOM DEMAIS”

CONFIRA PROGRAMAÇÃO DO NOSSO PLANTÃO DE TROCAS E INFORMAÇÕES:

- 11/12 das 18h às 21h – Local: Praça Jardim Amália
- 12/12 das 18h às 21h – Local: Praça Alan Kardec
- 13/12 das 18h às 21h – Local: Praça dos Trabalhadores
- De 17 a 21/12 das 19h às 21h30: Local: Praça Rui Barbosa

A Entrega de panetones será feita mediante entrega de 05 cupons da campanha, devidamente preenchidos e com o carimbo da empresa participante, limitado a 01 panetone por pessoa e até que os estoques diários se esgotem.

Neste ano a campanha tem um novo formato e conta com sorteios semanais de julho de 2018 a janeiro de 2019 com o total de R\$ 50.000,00 em prêmios sorteados e R\$ 50.000,00 em prêmios instantâneos, ou seja, R\$ 100.000,00 em premiação. Ao todo mais de 200 pessoas já foram premiadas nos sorteios e mais centenas com premiação instantânea.

Mais informações e programação dos sorteios no site:
<https://www.acileme.com.br/compraraquiebomdemais2018>

PARTICIPE DO CONCURSO DE DECORAÇÃO NATALINA

Em paralelo a Campanha “Comprar Aqui é Bom Demais”, teremos outra novidade, um concurso de decoração natalina (vitrines, decorações internas e fachadas das empresas) de 10 a 20 de dezembro.

Esta ação será aberta para todos associados. Para participar basta enviar a foto da decoração para o email atendimento@acileme.com.br, luciana@acileme.com.br ou Whatsapp (19) 99328-2221 (a foto deve ter boa resolução e iluminação), junto com os dados da empresa participante e contato.

As fotos serão postadas no álbum do facebook da Acil, e as mais curtidas serão as premiadas. Confira premiação:

- 1º Lugar – Espaço de 01 página na Revista ACIL + 01 Cesta de Natal Ouro
- 2º Lugar – Espaço de 01 página na Revista Acil + 01 Cesta de Natal Prata
- 3º Lugar – Espaço de 01 página na Revista Acil
- 4º e 5º Lugares - Espaço de ½ página na Revista Acil.



COMPRA NAS LOJAS PARTICIPANTES

R\$

20.000,00

SORTEIO FINAL - 06 de janeiro - 20h na Praça Rui Barbosa

1º Prêmio -

Cliente - Vale Compra de R\$ 1.000,00
Vendedor - Vale Compra de R\$ 100,00

2º Prêmio -

Cliente - Vale Compra de R\$ 1.000,00
Vendedor - Vale Compra de R\$ 100,00

3º Prêmio -

Cliente - Vale Compra de R\$ 2.000,00
Vendedor - Vale Compra de R\$ 100,00

4º Prêmio -

Cliente - Vale Compra de R\$ 5.000,00
Vendedor - Vale Compra de R\$ 300,00

5º Prêmio -

Cliente - Vale Compra de R\$ 10.000,00
Vendedor - Vale Compra de R\$ 400,00

+ de 200 pessoas já foram premiadas

mais informações
www.acileme.com.br

Horário especial do Comércio

de 06 a 21/12 (2ª a 6ª feira) - das 9h às 22h
08, 15 e 22/12 (sábados) - das 9h às 18h
23/12 (domingo) - das 9h às 14h
24/12 (2ª feira) - das 9h às 17h



VOCÊ SABIA? Comprando em nossa cidade, você ajuda na geração de empregos e renda. Participe!



RedePRO



Apoio



ACIL e Boa Vista SCPC realizam campanha para o consumidor 'limpar o nome'

A Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme e a Boa Vista promovem de 26 de Novembro a 21 de Dezembro de 2018, em Leme a campanha "Acertando suas Contas". A ação faz parte da maior iniciativa de promoção da sustentabilidade do crédito do país, lançada em 2010, e reconhecida pelo seu pioneirismo e diferencial inovador ao associar, de forma gratuita, oportunidades de renegociações de dívidas, entre consumidores e empresas credoras, a orientações de educação financeira.

Como explica Lola de Oliveira, diretora de Marketing e Produtos da Boa Vista, ao longo de sete anos, a campanha "Acertando suas Contas" já atendeu mais de 920 mil famílias, gerou mais de 388 mil renegociações de dívidas e contou com a participação de mais de 700 empresas. Esses números comprovam o sucesso da iniciativa para a qual a Boa Vista se empenha, a cada ano, para ampliar seus benefícios ao máximo de consumidores.

"A capilaridade que só a Boa Vista tem, devido a sua parceria com as Associações Comerciais, Empresariais e Industriais, Federações Comerciais e Entidades de classe, de municípios dos mais diversos estados do país, permite beneficiar um grande número de empresas e consumidores. A cada nova edição conseguimos envolver mais empresas interessadas em renegociar, e com isso ajudar mais consumidores a colocar as contas em dia", detalha Lola.

O atendimento será das 8h30 às 17h, de segunda a sexta-feira, na CRC (Central de Recuperação de Crédito), na Acil. Os interessados deverão comparecer ao local com os seguintes documentos pessoais: RG, CPF ou CNH onde receberão a consulta gratuita do CPF para identificação do valor da dívida e do nome do credor. Também neste atendimento, os consumidores terão acesso à relação das empresas participantes do "Acertando suas Contas" e no caso da dívida ser em uma das empresas listadas os profissionais da Acil farão a intermediação entre as partes.

"Nós queremos que o consumidor limpe o nome e sabemos que o melhor momento para isso costuma ser no fim do ano, com a renda extra advinda do 13º salário. Também incentivamos as ações relacionadas à educação financeira para gerar reflexão sobre a importância de cuidar adequadamente das finanças", detalha Lola.

Para Gustavo Moraes Cazelli – Presidente da ACIL, a realização da campanha *"Acertando suas Contas" traz uma boa oportunidade tanto para lojistas quanto para consumidores "Através desta campanha é possível conseguir bons descontos e quitar as dívidas com condições adequadas de pagamento e em um ambiente de conciliação. As empresas por sua vez diminuem suas taxas de inadimplência e estreitam ainda mais os laços com seus clientes, ou seja, todos saem ganhando",* finaliza.

Acertando suas Contas

LIMPE SEU NOME E SEJA UM CONSUMIDOR POSITIVO

De 26 de novembro a 21 de dezembro

Horário: 8h30 às 17h
atendimento de segunda a sexta-feira

NÃO PERCA ESSA OPORTUNIDADE!

CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA RENEGOCIAR AS SUAS DIVIDAS

Saiba mais em www.acileme.com.br | 19 3573-7100 / 19 99265-1324

REALIZAÇÃO:

Agenda:

Campanha Acertando suas Contas em Leme SP.

Realização: Boa Vista SCPC e Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme.

Data: De 26 de Novembro a 21 de Dezembro de 2018.

Horário: Das 08h30 às 17h00, de segunda à sexta-feira.

Local: Associação Comercial Industrial e Agrícola de Leme.

Endereço: Avenida Carlo Bonfanti, 106 – (sobrado piso superior)
Importante: levar RG e CPF.



Cuidado que faz bem.

Que **2019** seja o ano de estar atento a tudo o que é importante para você.

Continue contando com a **Unimed Anhanguera** para cuidar da sua saúde.

Afinal, nós cuidamos do que é importante para nós.

Você.

Boas
Festas
e Próspero Ano Novo.



Excelência em serviços para sua empresa

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



PRIME
SERVIÇOS

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

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

www.primeservicosrp.com.br