

Razões para
investir em
marketing
digital



Integração é a "peça-chave" para o desenvolvimento



Empresários do segmento Indústria, o PEIEX
é perfeito para você e sua empresa.
Saiba mais!

Conheça
a APAS

Campanha
"Comprar Aqui é bom
demais!"

Expediente



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

Tiragem: 1.350 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 -

José Cláudio Beltram

1º Vice-Presidente

Mauricio Rodrigues Ramos

2º Vice-Presidente

Antonio Sérgio Pereira

1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

1º Secretário

Francisco Geraldo Pinheiro

2º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

Integrantes do Conselho

Alexandre Luis Mancini

André Eduardo Altoé

Cláudio Aparecido Altoé

Cristiane Aparecida Freitas Bertini

Daniel Pereira Ribeiro

Danilo Grabert Lanza

Fany Roberta Braghin Roverssi

Jorge Manoel Thenaisie Coelho Osório

Luis Sidinei Sandoval

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

Márcia Maria Da Roz Musumeci

Mário Masamori Kohatsu

Michael Ricardo dos Anjos

Paulo César Beltram

Rafael Fernandes de Carli

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

Índice

02 - Expediente

03 - Palavra da Diretoria

04 - Acil realizou Semana do Consumidor

06 - Eventos que aconteceram nos meses de abril e maio

09 - Atividades do Programa Empreender

10 - Integração é a "peça-chave" para o desenvolvimento

12 - Agenda de Eventos

14 - **Empresários do segmento Indústria, o PEIEX é perfeito para você e sua empresa. Saiba mais!**

15 - **10 razões para investir em marketing digital**

16 - **Campanha de incentivo ao comércio 2016.**

"Comprar Aqui é Bom Demais!"

17 - **Conheça a APAS**

18 - **Clube de Vantagens**

19 - **Central de Avisos**

DEPARTAMENTOS:

Recepção: Vanessa e Eduardo - (19) 3573-7100

PAE-SEBRAE: Jéssica - (19) 3573-7114

EMPREENDER: Tânia - (19) 3573-7123

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

Vendas/Filiação: Luiz Roberto (Beto) e Daiane -

(19) 3573-7108 / 3573-7120

CRC: Tayná - (19) 3573-7119

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

Convênios: Denise e Simone - (19) 3573-7104 / 3573-7122

Certificação Digital: Carlos - (19) 3573-7117

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

Comunicação: Nathália e Daniele - (19) 3573-7107 / 3573-7111

Jurídico: Denis - (19) 3573-7100

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



Alexandre Luis Mancini
Conselheiro da Acil

INTEGRAÇÃO, com ênfase na Informação

Na última edição da revista, o 1º Vice-Presidente da ACIL, Maurício Rodrigues Ramos nos apresentou o tema Cadeias Globais de Valor e nos fez refletir sobre a importância de trazer-mos essa questão para nossa realidade econômica, financeira e geográfica, a fim de propor novas soluções e negócios, buscando atender melhor o cliente e com maior satisfação – adicionando valor ao que fazemos para o nosso cliente.

Ao longo do mês de abril a ACIL disponibilizou para seus associados e para a sociedade palestras, cursos e seminários, falando sobre Gestão da Qualidade, Gestão de Estoques, Técnicas de Conciliação e Negociação com os Clientes e O Futuro das Empresas: como sair da turbulência e preparar o seu negócio para a próxima década.

A principal mensagem apresentada foi a redução de custos e melhoria da competitividade através do foco no cliente, gestão dos processos, envolvimento das pessoas, liderança, pensamento sistêmico e parceria com fornecedores.

A tecnologia da informação é um aliado, pois permite às empresas, que estiverem vislumbrando aumentar sua competitividade, criarem diferencial competitivo, alinhados às técnicas divulgadas pela ACIL nesses últimos meses, uma vez que envolvem sistematicamente todos os interessados.

Atualmente, observamos um esforço muito grande das empresas de tecnologia em disponibilizar mecanismos de integração inerentes às soluções ofertadas, sendo essa integração muito importante hoje no cenário brasileiro, até porque, o governo, como um dos grandes interessados nas empresas, exige o envio de informações em tempo real para autorização de transações do negócio, como é o caso de a Nota Fiscal Eletrônica ser exigida no processo de faturamento.

Ainda relacionado às demandas governamentais, há outras exigências mensais e/ou anuais que envolvem informações da empresa, tornando a integração desse fluxo quesito primordial para dirimir custos e atender à legislação de forma íntegra, tornando-se assim, uma razão suficiente para fazer a gestão de seus processos e informações de forma sistematizada.

Podemos também visualizar os benefícios da integração da informação, nesse caso, dentro da empresa, com base no exemplo apresentado pelo Prof. Dr. Cléber Damião Rocco no curso Gestão de Estoques, onde as informações do estoque, estando integradas com a equipe de compras, permitem a criação de políticas automatizadas de reposição, tanto para comércios, como para indústrias, deixando a maior parte do trabalho para o sistema da informação.

Com a evolução dos protocolos de integração entre os sistemas da informação, pode-se pensar em projetos para disponibilizar as informações online, tal como o SCPC – Serviço Central de Proteção ao Crédito, conquistando uma comunicação mais assertiva, simples e de menor custo com seus fornecedores, clientes, parceiros e colaboradores, criando inclusive um diferencial de negócio.

Tendo ao nosso favor o conhecimento de métodos e ferramentas de gestão, informações sobre as tendências de mercado e sendo motivados ainda mais pelo momento econômico brasileiro (que é difícil), vamos trabalhar para melhorar a eficiência na integração interna das informações e também para atender às demandas governamentais; vamos trabalhar para identificar possibilidades de estreitar e sistematizar a comunicação com fornecedores e clientes, obtendo resultados positivos na redução de custos e melhoria na assertividade da comunicação, tudo isso com integração.

Assine nosso Canal do Youtube

Entrevistas, dicas sobre marketing pessoal, inteligência emocional, contratação de funcionários, comunicação nas empresas e MUITO MAIS! - youtube.com/acildeleme



Acil realizou Semana do Consumidor

Para este ano, além da campanha promocional "Comprar Aqui é bom demais", a Acil preparou diversas ações promocionais e a primeira delas foi a "Semana do Consumidor", realizada nos dias 22 e 23 de abril.

Através de pesquisa feita com os associados foi apontada a necessidade de campanhas deste tipo, assim como através das redes sociais os consumidores também pediam a realização de ações promocionais pelo comércio.

Todo o material de divulgação da campanha não teve custo para os lojistas associados, que se comprometeram a conceder descontos atrativos. "Prestigiar nossa cidade faz com que o dinheiro permaneça aqui, gerando emprego e renda, e queremos demonstrar a importância de todos os consumidores neste processo com uma boa maneira do lojista prestigiar seus clientes", complementa José Claudio Beltram.

Confira as lojas que participaram:

Fotos - Marcos Nascimento



Curso apresentou ferramentas para soluções de conflitos e estreitamento com os clientes

Com o objetivo de apresentar as principais técnicas e instrumentos de negociação e comunicação, foi realizado o Curso "Técnicas de Conciliação e Negociação com os Clientes", de 25 a 28 de abril.

A palestrante Ana Maria da Silva de Oliveira (Mediadora e Conciliadora do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo), apresentou diversas ferramentas para administração de conflitos, aperfeiçoamento de comunicação, estreitamento com os clientes e soluções que podem ser aplicadas tanto em situações profissionais como pessoais. *"O conflito é comum na relação humana e dependendo da forma que é interpretado sua percepção pode ser destrutiva, por isso é importante conhecermos técnicas adequadas para trabalharmos com negociação"*, complementa.



Fotos - Nathália C. M. Silva / ACIL

A importância de um bom cadastro e de uma boa Gestão do Crediário Próprio foi tema de palestra

No dia 17 de maio a Acil realizou a palestra "Gestão de Crediário Próprio - Venda mais com menor inadimplência", que foi ministrada por Everton Guimarães, psicólogo pós-graduado com MBA em Gestão de Planejamento Estratégico e Gestor de Crediário Próprio há mais de 10 anos.

Em tempos de desafios, uma das principais estratégias para o controle da inadimplência é a manutenção de um cadastro eficiente dos clientes, ou seja, com informações essenciais e, principalmente, completas. O palestrante também deu dicas pontuais de como reduzir a inadimplência e vender mais, com o uso de comportamentos assertivos e ferramentas de suporte.



Fotos - Nathália C. M. Silva / ACIL

Palestra apresentou tendências para o futuro das empresas

Com foco nos novos desafios e tendências, a FHO|Uniararas com o apoio da Acil realizou a palestra gratuita "O Futuro das Empresas - como sair da turbulência e preparar o seu negócio para próxima década" com Prof. Luis Rasquilha.

O palestrante, Presidente e CEO da Inova Consulting e Inova Business School, que atuam na consultoria e treinamento de futuro, tendências e inovação estratégica para a gestão, apresentou aos participantes várias tendências de negócio, mudanças comportamentais e ideias inovadoras, incentivando um olhar analítico sobre o que é possível aplicarmos para o futuro em nossas empresas e alavancarmos nossos negócios através de inovação.



Fotos - Nathália C. M. Silva / ACIL



1º Mamãe Fashion Demais

As lojas participantes Atitude, Cappelle, Catavento, Jocko's e Vitrine Brasil, desfilaram suas coleções em homenagem ao Dia das Mães no dia 04 de maio, no salão de eventos da Acil.

Confira nosso especial enviado em anexo à Revista Acil.



Fotos - Marcos Nascimento



Apoio



Colaboração:



Lojas participantes:



Acil e grupos do Empreender participaram do Sacode Leme 2016

Para comemorar o Dia do Trabalhador, dia 1º de maio, o Governo de Leme, com apoio de todas as Secretarias Municipais, realizou no feriado, no Lago Municipal, o Sacode Leme. O evento contou com uma série de serviços gratuitos de saúde, lazer e utilidade pública, além de shows musicais.

A celebração contou também com espetáculos do Programa Mais Educação e de entidades lemenses. Além de casa aberta a visitação com temática do Sítio do Pica Pau Amarelo.

As barracas da Acil receberam um grande público. O algodão-doce e balas fizeram a alegria do público presente, principalmente das crianças. A barraca do Grupo do Empreender - Emprebeauty - Empreendedores da Beleza de Leme, ofereceu cortes de cabelo gratuitos para os visitantes, com um verdadeiro Salão de Beleza ao ar livre montado por seus Profissionais.

A APRUL - Associação dos Produtores Rurais de Leme também esteve presente, com diversas barracas e opções de produtos, como por exemplo, verduras, legumes, frutas, pastel, mel, milho e suco de laranja.



Grupo Emprebeauty participa de cursos e eventos durante o 1º semestre de 2016

No ramo de beleza, novas técnicas e ferramentas mudam constantemente, acompanhando as principais tendências da moda, portanto, é necessário se atualizar sempre e neste sentido o Grupo Emprebeauty não mede esforços.

Foram realizados diversos cursos ao longo do primeiro semestre, trazendo e apresentando novidades que irão se destacar nos próximos meses, além disso, o grupo participou de dois grandes eventos, nos quais demonstrou a qualidade de seus serviços. **No Sacode Leme (confira página ao lado), e 1º Mamãe Fashion Demais**, cuidando do visual das modelos que participaram do desfile (**mais informações no informativo anexo à Revista Acil**).



Grupo Emprebeauty participou de Missão Empresarial à Hair Brasil

Foto Jéssica Bertolla / ACIL



A Feira apresentou os principais lançamentos do setor, além disso, os empresários participantes puderam estreitar os laços com os fornecedores e trocar experiências com outros profissionais.

APRUL visitou a Agrishow, principal vitrine de inovações para o agronegócio

Foto Tânia Marchi / ACIL



Considerada uma das três principais feiras de tecnologia agrícola do mundo e a maior e mais importante na América Latina, a Agrishow é a vitrine das mais avançadas tendências e inovações tecnológicas para o agronegócio. Ela é palco do sucesso do agronegócio brasileiro. É a única feira do Brasil em que o produtor rural encontra tudo o que precisa e as melhores oportunidades de negócios!

Rede Toda Obra visitou Expo Revestir e participou de palestra na Acil

Sempre em busca de inovação e conhecimento, a Rede Toda Obra – Materiais para Construção, visitou a principal feira do segmento de arquitetura e construção que traz lançamentos diversos em revestimentos, acabamentos, louças e metais sanitários de 235 expositores brasileiros e de outros 40 países.

O Grupo também participou da palestra "Gestão de Crédito Próprio – Venda mais com menor inadimplência".



Integração é a “peça-chave” para o desenvolvimento

Quando falamos em integração, logo pensamos na importância da ligação entre informações, ou mesmo entre os setores de uma empresa, mas e se pensarmos em nossa cidade como uma grande empresa? Afinal, todos buscamos o desenvolvimento e juntos podemos alcançar melhores resultados. Este foi um dos principais pontos levantados pela equipe da Acil em seu planejamento estratégico para o ano de 2016.

Neste sentido, após estudos e avaliações de viabilidade, a Acil decidiu organizar um evento especial, desta vez, realizado com sugestões de seus associados, ou seja, preparado diretamente com a participação de todos.

“É muito importante buscarmos a opinião de quem realmente vivencia cada um dos setores, isso enriquece o conteúdo de nossas ações e faz com que nossa equipe consiga buscar melhores alternativas para as necessidades apresentadas. Nós queremos mais participação de nossos associados, pois pretendemos apresentar resultados que reflitam positivamente em suas empresas, que tragam realmente desenvolvimento para nossa comunidade e façam a diferença a longo prazo”, complementa José Cláudio Beltram.

Com isso foi criado o 1º Integração Ação, evento que contará com a mediação de Osmar Vicentin, coordenador de pro-

jetos da Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina (Facisc), que se reunirá com empresários dos setores: Agricultura, Comércio e Serviços, Indústria e Recursos Humanos para apresentar soluções para as questões apresentadas, com foco na inovação, além disso, será apresentado o modelo de Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá - CODEM e realizada palestra de encerramento com a ESPM (confira programação completa na página ao lado).

Os principais pontos a serem abordados para cada módulo foram apresentados e discutidos a partir de reuniões feitas com representantes de cada setor. As primeiras reuniões começaram a partir do setor da Indústria, que aprovou a iniciativa, e em seguida, conforme já planejado, foram estendidas aos outros setores.

“Nosso objetivo através deste evento também é iniciar um ambiente de integração entre os setores da iniciativa privada, e contribuir com que ações de planejamento de curto, médio e longo prazo se tornem uma realidade em Leme, para que todos caminhem juntos em prol do desenvolvimento da cidade. É como unir peças de um quebra-cabeça para formar uma peça maior e mais fortalecida”, finaliza José Cláudio.

Todos os setores unidos pelo desenvolvimento de nossa cidade

1º **Integração Ação**
Tema: inovação

Juntos podemos conseguir resultados cada vez melhores, para nós e para todos.

Faça sua parte, participe, ajude a melhorar o seu setor, sua empresa e expandir os resultados para uma Leme melhor.

**18 e 19 /07 -
Seminário:
Integração & Inovação**

Soluções empresariais, planejamento estratégico focado em inovação e desenvolvimento e troca de experiências em cada um dos setores.

Mediador: Osmar Vicentin - coordenador de projetos da Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina (Facisc)

18/07
das 08h às 12h - Módulo Indústria
das 13h às 17h - Módulo Comércio e Serviços

19/07
das 08h às 12h - Módulo Recursos Humanos
14h - Apresentação do CODEM - Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá
das 16h às 20h - Módulo Agricultura

21 /07 - 19h30
Transformando dificuldades em oportunidades

Conscientizar os participantes sobre a necessidade de mudança, facilitando sua integração e adaptação às novas realidades e a assumirem o papel de líderes de mudança e agentes de transformação.

Professor Sergio Santos - Administrador de empresas e Mestre em Comportamento do Consumidor pela USP; Diretor da ESPM-Pós-Graduação (confira currículo completo em nosso site)

Inscrições:

Karen (19) 3573-7100
eventos@acileme.com.br

Mais informações:
www.acileme.com.br



Agenda de Eventos

07/06 – Sensibilização Empretec



Palestra de apresentação do Empretec – Programa voltado para o desenvolvimento e capacitação empresarial. O Empretec é executado no Brasil exclusivamente pelo Sebrae, em parceria com o PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) e a ABC/MRE (Agência Brasileira de Cooperação, do Ministério das Relações Exteriores). A metodologia do curso é interativa e experimental, o que a torna um estímulo adicional para os empreendedores participantes que são levados a conhecer e aprimorar suas características empreendedoras como parte da estratégia para a condução dos seus negócios de forma competitiva.

Horário: 19h
Investimento: Gratuito
VAGAS LIMITADAS
Inscrições:
(19) 3573-7100 com Jéssica ou jessica@acileme.com.br

21/06 - Relacionamento e comunicação em equipe

30/06 –

Os 7 Pecados Capitais das Vendas

A palestra traz alguns dos principais erros que os vendedores cometem e como podem evitá-los.
Palestrante: Edvaldo Rodrigues Moreir.

Neurovendas – A Decisão Por Trás dos Preços

Mais do que conhecer técnicas de vendas é necessário entender como funciona a mente dos clientes. A palestra aborda como os vendedores podem deixar os preços dos produtos mais atraentes e mais persuasivos para convencer os clientes a comprarem mais.
Palestrante: Celso Derisso Filho

Horário: 19h
Investimento: Gratuito
VAGAS LIMITADAS
Inscrições:
(19) 3573-7105 com Karen ou eventos@acileme.com.br

27/06 - Por dentro dos custos, despesas e preço de venda

A palestra possibilita ao empresário da micro e pequena empresa tomar decisões mais assertivas sobre a análise e gerenciamento do preço de venda, dos custos, das despesas e melhorias nos resultados financeiros.

Horário: 19h
Investimento: Gratuito
VAGAS LIMITADAS
Inscrições:
(19) 3573-7100 com Jéssica ou jessica@acileme.com.br

De 11 a 19/07 - Gestão Financeira

O correto controle das finanças é um dos principais desafios que boa parte das microempresas brasileiras enfrentam.

Você irá aprender que controlar o dinheiro não é apenas economizar, mas aprender a medir o seu sucesso, a entender como funciona a sua empresa e o mercado, bem como a investir corretamente para crescer com sustentabilidade. Além disso, irá conhecer ferramentas para ajudar a tornar essas tarefas o mais simples possível.

Carga Horária: 20h + 2h de consultoria personalizada
Horário: 19h
Investimento: R\$260,00 – Parcelados em até 5X
VAGAS LIMITADAS
Inscrições:
(19) 3573-7100 com Jéssica ou jessica@acileme.com.br

18, 19 e 21/07 – 1º Integração Ação (confira informações na página anterior)

26/07 a 04/08 – Curso de Expressão Verbal

O curso ensina o aluno a aprimorar a performance em apresentações para pequenos ou grandes grupos, utilizando-se de técnicas de apresentação e recursos instrucionais, a fim de aperfeiçoar a eloquência e garantir melhor comunicação e interação com o público. O curso Expressão Verbal – Desinibição ao Falar em Público do Senac apresenta aos participantes recursos atualizados para desenvolvimento de seu potencial de criatividade, incentivando-o a adquirir confiança em sua performance

por meio do treinamento adequado, que abrange melhor preparação para a fala, uso correto e adequado dos recursos instrucionais, bem como técnicas de relaxamento como forma de propiciar a preparação psicológica.
(Carga horária: 24 horas)

Horário: 19h
Investimento: R\$ 385,00 parcelado em até 3X
VAGAS LIMITADAS
Inscrições:
(19) 3573-7105 com Karen ou eventos@acileme.com.br

ATENÇÃO - Confira a programação de Missões Empresariais em nosso site

Empresários do segmento Indústria, o PEIEX é perfeito para você e sua empresa. Saiba mais!

Você é um empresário do segmento da Indústria?

Gostaria de receber capacitação e oferecer à sua Empresa oportunidade de ter uma gestão qualificada? Quer alcançar condições de vender seus produtos/serviços para outros países, e, portanto, trazer mais recursos para sua Empresa e para a cidade?

O PEIEX é perfeito para você e sua empresa. Conheça este projeto aplicado através da FUNDAÇÃO CARLOS VANZOLINI com equipe de Profissionais ligados à Universidade de São Paulo.

O que é o PEIEX?

Projeto Extensão Industrial Exportadora, com foco principal nas Indústrias de Pequeno e Médio Porte, cuja execução no Estado de São Paulo é realizada pela Equipe de Profissionais de Fundação Carlos Vanzolini, e subsidiado pela APEX Brasil, ligada ao Ministério da Indústria e Comércio Exterior, de maneira que não há nenhum desembolso financeiro por parte da Indústria participante. A metodologia de capacitação é aplicada toda na própria Empresa, com duração aproximada de 3 meses;



Como sua Empresa pode se beneficiar?

1. Com a oportunidade de receber capacitação pelo Projeto, cujos recursos são oriundos dos Impostos recolhidos ao Governo Federal, e através de todo diagnóstico feito pelo projeto ganhar em competitividade;

2. Melhorias em sua qualidade de Gestão Estratégica, Finanças e Custos, Capital Humano, Vendas e Marketing, Produtos e Produção, Comércio Exterior.

Portanto, ganhando em competitividade e em resultados.

Como fazer para participar?

É necessário informar à Fundação Vanzolini seu interesse. Após esse primeiro passo, a Fundação Vanzolini avaliará e dará devolutiva se sua Empresa está em condições de receber o atendimento. Para obter mais informações, entre em contato através dos e-mails:

peiex@vanzolini.org.br
luciana_oliveira@vanzolini.org.br

10 razões para investir em Marketing Digital



Mensuração de resultados

Diferentemente das mídias tradicionais off-line, a mídia on-line possibilita que praticamente todas as ações planejadas sejam mensuráveis. Isso significa que você sabe, ao término de uma campanha, exatamente qual foi o custo de atração, captação e conversão. Conseqüentemente, seus investimentos ficam muito mais assertivos e seu ROI (retorno do investimento) otimizado.

Custo x Benefício

No marketing digital, todas as empresas podem se fazer presentes. Da startup promissora à multinacional de sucesso, todos podem investir neste cenário e alcançar resultados relevantes para seu negócio. É possível estabelecer estratégias conservadoras, moderadas ou arrojadas, sempre calibrando a expectativa de retorno em tempo e volume.

Atinja seus clientes de forma eficaz

Na internet é possível impactar seus clientes de forma inteligente. Por que perder tempo com uma praça que não faz parte do seu negócio? Estabelecemos campanhas geolocalizadas, em que concentramos nossos esforços para regiões geográficas específicas seja ela um país, um estado, uma cidade, um bairro ou até mesmo aí onde você está, caro leitor. Sim, pode acreditar, com a tecnologia GPS é possível fazer ações de marketing com coordenadas exatas de localização.

Segmentação de Consumo

Mais do que segmentar pela localização, é possível configurar campanhas para perfis específicos de consumo, abordando nichos e clusters como: surfistas, yuppies, aventureiros, nerds, e tantos outros. Com esta segmentação, estabelecemos estratégias mais assertivas e em sinergia com o público-alvo de cada negócio, adequando conteúdo, arte e forma. O resultado do uso de todas essas ferramentas, à nossa disposição, é a maior assertividade nas ações e na conversão final.

Integração com outras mídias - Crossmedia

Ao contrário do que se pensa, a internet não é "inimiga" dos demais canais de comunicação. Muito pelo contrário, ela é uma aliada e tanto, e a prova disso é a prática cons-

tante de crossmedia, ou seja, a integração e interação total com o conteúdo de outras plataformas de mídia.

Tempo Real

Uma das maiores vantagens da internet é a possibilidade de adaptar, ajustar ou mesmo corrigir qualquer material veiculado. Tudo é muito dinâmico e, ao contrário de uma mídia tradicional, há total flexibilidade para adaptar formato ou conteúdo. Outra vantagem bem significativa é a flexibilidade de acompanharmos eventos e ações em tempo real, gerando novas oportunidades de abordagem e engajamento.

Efeito Viral

Nenhuma agência pode garantir o sucesso viral de uma campanha. Mas a internet é o ambiente no qual é possível atingir um número inimaginável de audiência. Uma campanha bem-sucedida pode ampliar de forma imensurável os impactos e os resultados. Não existe fórmula mágica, mas a internet é, certamente, o local onde o impossível tende a acontecer...]

Geração Tech

Uma outra vantagem de investir em marketing digital é que atuamos em um cenário já presente no dia a dia dos consumidores. Não se trata da invenção da roda, apenas utilizamos, de forma inteligente e estratégica, ferramentas que estão no cotidiano dos usuários. Você sabe o que é Geração Tech? Baby Bombers, X, Y, Z, ou seja, usuários que já se adaptaram ou estão se adaptando às novas tecnologias e aos gadgets, compõem essa geração.

Monitoramento

Com a ferramenta especializada, monitoramos as menções referentes a uma marca ou produto. Isso possibilita o acesso à percepção da marca de nossos clientes através da visão espontânea do consumidor final.

Relacionamento

A internet aproxima a marca ao consumidor e, especialmente através das mídias sociais, proporciona que as empresas produzam conteúdos relevantes para seu público-alvo, gerando engajamento e interação.



Agora a Acil conta com Assessoria de Marketing Digital
Mais informações (19) 3573-7100

Conheça a campanha de incentivo ao comércio 2016. "Comprar Aqui é Bom Demais!"

Para fortalecer o vínculo entre comerciantes e consumidores, a Acil realiza a campanha "Comprar Aqui é bom demais", que além de um grande sorteio, propõe ações promocionais ao longo do ano. A ideia é utilizar o nome "Comprar Aqui é bom demais" de maneira a criar uma identidade forte para o comércio em nossa cidade. Ou seja, todos os anos "Comprar Aqui é bom demais".

De 01 de junho 2016 a 07 de janeiro de 2017, os clientes receberão uma surpresinha (cupom selado), que terá em sua parte interna um número para ser cadastrado no site da campanha (para participação no sorteio) e pode também conter prêmios instantâneos.

IMPORTANTE:
Serão aproveitados os cadastros feitos o ano passado, ou seja, o processo será mais prático ainda.

SORTEIO ÚNICO
Data: 14 01 2017
Local sugerido: Praça Rui Barbosa
8º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00
7º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00
6º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00
5º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00
4º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00
3º Prêmio - 01 Moto Yamaha (R\$ 7.700,00)
2º Prêmio - 01 Palio Fire (R\$ 29.000,00)
1º Prêmio - 01 HB20 - (R\$ 40.500,00)
IR = R\$ 16.440,00

Mais informações e adesões:
(19) 3573-7100 com Beto ou Daiane
beto@acileme.com.br / daiane@acileme.com.br



APAS - Associação Presbiteriana de Ação Social

Foto Nathália C. M. Silva/ ACIL e Araújo APAS

Fundada em 4 de setembro de 1999, a APAS – Associação Presbiteriana de Ação Social - é uma entidade assistencial e beneficente, sem fins lucrativos. Seus objetivos são:

- Atender crianças e adolescentes, em quaisquer dos regimes previstos pelo Estatuto da Criança e do Adolescente.
- Desenvolver outros programas assistenciais, educacionais e profissionalizantes com outras faixas etárias, visando o pleno exercício da cidadania e do convívio social.

Para atender a esses propósitos a APAS mantém programas permanentes e campanhas periódicas. Seus núcleos dão atendimento continuado a crianças, adolescentes, jovens e adultos excluídos socialmente e em situação de risco.

NÚCLEO DE VALORIZAÇÃO HUMANA

Presta atendimento a 40 crianças de 06 a 09 anos regularmente matriculadas no ensino fundamental, de ambos os sexos, oferecendo ações complementares de apoio psicossocial e sócio familiar, além de musicalização e atividades lúdico-pedagógicas, recreativas e esportivas, visando desenvolvimento humano, estimular potenciais, autoestima, comunicação, responsabilidade, autonomia, participação grupal, segurança afetiva, cidadania e superação das fragilidades sociais. Além do trabalho direto, o serviço de psicologia e assistência social da APAS presta atendimento às famílias das crianças atendidas, estreitando o vínculo entre todos os envolvidos.

PROJETO ACORDE

Atende crianças (a partir de 7 anos), adolescentes, jovens e adultos visando o desenvolvimento de habilidades individuais cognitivas, psicológicas, sociais e culturais visando a conquista efetiva de sua cidadania e a consciência crítica com respeito aos seus direitos e deveres, suas interações sociais, sua formação profissional e de seus valores de vida.



Para isso promove aulas de violão, teclado e musicalização, iniciação à informática e alfabetização de jovens e adultos. O Projeto Acorde promove ainda eventos, palestras e campanhas que visam à conscientização de riscos sociais (drogas, álcool, gravidez indesejada, sexualidade, saúde da mulher etc).

A APAS conta com ajuda da subvenção municipal, porém, grande parte dos seus recursos são conseguidos através de doações e da ajuda de voluntários que prestam serviços à entidade.

É importante destacar que também é possível ajudar a entidade através da doação de cupons fiscais (que devem ser entregues dentro do mês da compra correspondente).

Contatos:
Núcleo de Valorização da Vida -
R. Guilherme de Almeida, 318 - Leme, SP.
Projeto Acorde -
R. Antonio Frederico Ozanan, 120 - Jardim Quágua- Leme, SP.





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

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

Conheça o ACCertifica Digital!

O certificado digital é um documento eletrônico que identifica seguramente pessoas, empresas, sistemas e informações no mundo digital. As principais vantagens do uso do certificado digital estão nas suas propriedades tecnológicas e legais, atribuindo segurança digital e validade jurídica em documentos assinados eletronicamente. A importância do uso desse documento só tem crescido nos últimos anos, acompanhando o desenvolvimento tecnológico do país.

Pensando nesse cenário, a Fapesp e a Boa Vista Serviços firmaram o compromisso de repassar às Associações Comerciais do Estado de São Paulo as melhores condições de venda e, assim, oferecer aos seus associados o melhor custo benefício e padrão de excelência no atendimento em assinatura digital para pessoas e empresas.

Agora Acil é uma das Associações Comerciais que oferecem este serviço. Venha conhecer!
Informações: Carlos (19) 3573-7100

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

NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Professora Samara.....	(19) 3571-6818	Sheila Cristina Cerencovich- MEI.....	(19) 3554-3753
Dulcineia Aparecida Vigatto – MEI	(19) 3571-5494	Marcos Paulo do Nascimento MEI.....	(19) 99110-5820
Farmácia São Vicente.....	(19) 3573-7900	Sonhos e Desejos Moda Íntima.....	(19) 3554-1102
1,2,3 e Já.....	(19) 3571-0923	Luciana Cecato Lahr.....	(19) 3571-1555
Bertogna Artferro.....	(19) 3554-1538	Neide Dog's Delivery.....	(19) 99810-6015
Omnia Planejamento.....	(19) 3571-2954	Lais de Vitto Bianchini MEI.....	(19) 99621-9299
Farmácia do Chico Filial 1.....	(19) 3554-9700	Valentia.....	(19) 3555-3570
Marcos José da Silva do Nascimento MEI.....	(19) 3554-8743	Restaurante Piazza.....	(19) 3554-8850
Clínica Spaçus.....	(19) 3554-2416	Pride Gestão Humana.....	(19) 3555-0715
Julio Cesar Da Roz Oliveira.....	(19) 3571-9866	Moveis Leme.....	(19) 99678-8960
Tortas Salgadas & Cia.....	(19) 3555-0615	Lucas Aparecido Raimundo MEI.....	(19) 99992-1527
Da Rocha & Massoni Usinagem.....	(19) 3554-5095	Bicicletaria Corceti.....	(19) 3571-6378
Concreza Artefatos de Cimento.....	(19) 3567-1750	CK Churrasqueiras.....	(19) 3554-2231
Tais Alves Pereira.....	(19) 98337-2079	MM Thais Modas e Calçados.....	(19) 3554-7356
Arco Iris Presentes.....	(19) 3571-6807	Dedetizadora Alpha City.....	(19) 2133-1718
RT Motos.....	(19) 3571-9625	Meneghin Festas.....	(19) 3554-5124
Pavan & Macarencos.....	(19) 3554-5340	Festiva Faça Sua Festa.....	(19) 3554-6316
Gabera Multi Ramos Corretora de Seguro.....	(19) 3554-9331	Reciclagem 3A.....	(19) 99372-5874
Sabor Saúde.....	(19) 3554-5668	Josiane Fernanda Balduino da Silva.....	(19) 3572-1739

ATENÇÃO ASSOCIADO Atualize seu cadastro

Desta forma é fácil de entrarmos em contato e você receberá todas nossas informações, novidades e comunicados importantes.



Fique ligado em nossa Agenda de Eventos

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

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

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

Outra alternativa é curtir a nossa página no Facebook ou nos seguir no Twitter, Youtube e LinkedIn.



Confira nossos canais:
www.acileme.com.br
 facebook: [acildeleme](https://www.facebook.com/acildeleme)
 instagram: [acildeleme](https://www.instagram.com/acildeleme)
 twitter: [acileme](https://twitter.com/acileme)
 youtube: [acildeleme](https://www.youtube.com/acildeleme)
 linkedIN - ACIL
 Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

Alerta aos Associados - Cuidados com a Senha e Informações do SCPC

• Guarde seu código e senha em local seguro;

• Habitue-se a trocar sua senha periodicamente;

• Troque de senha sempre que ocorrer mudança de funcionários;

• Selecione os funcionários que realizarão consultas e somente estes devem ter acesso ao código e senha da sua empresa. Solicite um treinamento à ACIL, pois com este você saberá como:

• Cadastrar senhas individuais para as pessoas autorizadas de sua empresa;

• Definir a quantidade e quais tipos de consultas seus colaboradores poderão realizar, evitando com isso, possíveis gastos com consultas desnecessárias;



• Cadastrar em seu sistema para você receber diariamente relatório com consultas realizadas no dia anterior para que possa acompanhar as consultas;

Não realize suas consultas em locais em que terceiros escutem (quando consultas por telefone) ou visualizem a digitação (quando via internet). Te-

nha um espaço próprio para consultas que não permita acesso ou a proximidade de terceiros.

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.

Acesse periodicamente nosso site e fique sempre bem informado!
www.acileme.com.br



Sipag: uma maquininha sem taxa de adesão e com a menor mensalidade do mercado.

Já pediu a sua?

A maquininha Sipag tem grandes vantagens para você, cooperado, que quer ter menos despesas e mais lucros nas suas vendas. Não tem taxa de adesão, a mensalidade é a menor do mercado e você pode receber à vista suas vendas a prazo. Com a Sipag é assim: sempre um bom negócio depois do outro.

Peça agora mesmo sua maquininha Sipag.

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

Accesse já: sipag.com.br
Ligue 3004-2013 - Capitais
0800 757 1013 - Demais localidades
contato@sipag.com.br

sipag
Soluções Integradas de Pagamentos

SICOOCREDIACIL

