

ACIL

Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

Ano VI | Nº 32 | setembro - outubro /2017

www.acileme.com.br

Participe do Observatório Social por uma cidade melhor



Observatório SOCIAL DO BRASIL
LEME



Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme



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

Antonio Sérgio Pereira

2º Vice-Presidente

Márcia Maria Da Roz Musumeci

1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

1º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

2º Secretário

Alexandre Luis Mancini

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

Integrantes do Conselho

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

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

03 - Palavra da Diretoria

04 - Em homenagem ao Dia do Agricultor, ACIL Rural promove sua 7ª edição

06 - 2º Integração propôs reflexões sobre atual cenário político, econômico e social

08 - Presidente do OSB - Ney Ribas apresenta o Observatório Social em Leme e mostra como podemos fazer a diferença

10 - Fred Rocha ministrou a palestra - Pense Fora da Loja e ressaltou a importância da inovação nas empresas

11 - Palestra sobre Indústria 4.0 abordou economia atual e os novos desafios para os profissionais

12 - Acil traz para Leme Orquestra Experimental da UFSCar em comemoração ao aniversário da Cidade

13 - Programa Empreender

14 - Especial - Acil 45 Anos

18- Dicas de Marketing de Philip Kotler para Pequenos Negócios

19 - Dicas para micro e pequenos negócios nas redes sociais

20 - Campanha

22 - Cejusc

23 - Clube de Vantagens

24- Agenda de Eventos

26 - Novos Sócios

27 - Central de Avisos

DEPARTAMENTOS:

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

SEBRAE AQUÍ: Jéssica (19) 3573-7114 / Daiane 3573-7124

EMPREENDER: Tânia - (19) 3573-7123 / Jéssica (19) 3573-7114

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

Vendas/Filiação: Beto (19) 3573 -7108 / Thiago 3573-7120 / Eduardo 3573-7112

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

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

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

Eventos: Monique - (19) 3573-7105

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

Gerência: Sebastião - (19) 3573-7109

CANAIS DE COMUNICAÇÃO



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



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



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



LinkedIn - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme



Site: www.acileme.com.br



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



José Cláudio Beltram
Presidente da Acil

Juntos construímos essa história de Sucesso

Muitas reuniões, confabulações e um único anseio: através do associativismo tornar o comércio e a indústria de Leme mais fortes.

Foi assim que Empreendedores Lemenses com uma visão de futuro, após muito estudo e planejamento, apoiados pelas entidades Rotary e Lions Clube de Leme, em 11/10/1972, realizaram no Cine Marabá a assembleia de Constituição da ACIL.

Entidade que nasceu como todos nós, pequenos e modestos, mas que com o passar dos anos foi amadurecendo, crescendo, tomando corpo. No início, foram dois os seus principais serviços prestados: o de proteção ao crédito e fotocópias. Durante muito tempo não existiu outro lugar, senão na ACIL, para se tirar "xerox". Um único funcionário deu conta disso tudo, por anos, quem não se lembra do Sr. Octavio Maurício Pommer, que praticamente sozinho deu conta disso tudo?

Graças às sucessivas diretorias empreendedoras, conselho e colaboradores, ela passou a oferecer mais e mais serviços chegando atualmente a uma infinidade. Desde a inovação em novos produtos focados no controle de proteção ao crédito para seus associados, como por exemplo a CRC que vem contribuindo para a recuperação de créditos dados como perdidos, os cursos de preparação para os empresários e colaboradores, planos médicos e odontológicos mais acessíveis, o posto SEBRAE AQUI, os Núcleos de Empresários formados pela ACIL, Campanhas de Incentivo ao Comércio, Feiras Rurais, Industriais, a Cooperativa de Crédito Sicoob Crediacil que nasceu dentro de suas dependências, ENEL – Escola de Negócios; isso só para citar alguns dos muitos serviços

colocados a disposição de seus associados. É importante lembrar que a Associação também agrupou no transcorrer do tempo o Agronegócio, fundamental para economia de nossa cidade.



Isso tudo não tem sido suficiente, nossa equipe tem trabalhado incansavelmente para ampliar a cada dia esse portfólio de serviços. Vem muita surpresa por aí!

Isso tudo não tem sido suficiente, nossa equipe tem trabalhado incansavelmente para ampliar a cada dia esse portfólio de serviços. Vem muita surpresa por aí!

Imagino que seja difícil para cada associado, pensando individualmente, mensurar o que esse acontecimento, há 45 anos, foi capaz de propiciar para o desenvolvimento do seu empreendimento de hoje.

Mas fica muito evidente sua importância se subtraímos a Associação de nossa comunidade, se imaginarmos a cidade de Leme sem a ACIL na atualidade.

Só me resta parabenizar esses pioneiros, os presidentes, diretores, conselheiros, gestores, colaboradores, parceiros e acima de tudo os associados, graças a todos vocês a ACIL é o que é.

Parabéns ACIL pelos seus 45 anos de sucesso!



Em homenagem ao Dia do Agricultor, ACIL Rural promove sua 7ª edição

Em homenagem ao Dia do Agricultor (comemorado no dia 28 de julho), a ACIL- Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme junto à APRUL- Associação dos Produtores Rurais de Leme, realizou no sábado, dia 22 de julho, a 7ª edição da Acil Rural, evento que tem como objetivo promover a Agricultura de Leme e região, além de valorizar os produtores rurais da cidade. O evento contou com a habitual feira dos Produtores Rurais, exposição de máquinas agrícolas, atrações culturais, sessão de negócios, comidas típicas e apresentação de danças folclóricas.

"Nossa diretoria sempre enfatiza a importância desta parceria entre Produtores Rurais e Acil na divulgação de nossos produtos e cultura, isso nos fortalece e enfatiza a importância dos homens e mulheres no campo", disse David Lourenço - Presidente da APRUL.

De acordo com o Presidente da Acil José Cláudio Beltram, a edição de 2017 pretendeu fortalecer, cada vez mais, a imagem do produtor rural. "Os produtores rurais são de extrema importância para a economia da cidade e, esse

evento é uma oportunidade para que as pessoas conheçam o que eles vêm cultivando em terras lemensenses. Foi uma festa repleta de atrações culturais, shows e exposições para o público, um presente nosso para homenagear e valorizar estes trabalhadores", disse ele.

O evento teve o apoio de Projeto Abelha, CATI, Leme Armazéns Gerais, Sindicato Rural de Leme, Cooperleme (Cooperativa Agrícola Mista de Leme), Anhanguera Educacional, MK Agrícola, 91 Fm, Rádio Cultura de Leme, Folha Verde – Viveiro de Mudanças de Hortaliças, Agro 7, Petiscaria Crotti, Rede de Postos Pica Pau, RM Manutenção Agrícola e Socorro, Viveiro Ranzini, Lemão Motos e Carlinhos Acessórios, Horti-fruti Filé da Fruta, Cris & Cia Moda Country, P.S. Agrícola, Agro Campus e Clínica Veterinária Santa Terezinha, Prefeitura de Leme através das Secretarias da Agricultura, Meio Ambiente e Cultura.

A 7ª Acil Rural foi encerrada no dia 29 de julho com missa celebrada pelo Padre Eduardo da Silva Luiz, que deu a bênção dos alimentos na Igreja Matriz São Manoel.



Fotos - Nathália C. M. Silva, Daniele Costa Gonçalves e Monique Souza / Acil

A homenagem aos Produtores Rurais também contou com palestra sobre as Práticas Sustentáveis e Ações para Conservação das Abelhas no Campo, ministrada por Kátia Aleixo - Bióloga do Projeto Abelha.



2º Integra Ação propôs reflexões sobre atual cenário político, econômico e social

Fotos - Nathália C. M. Silva, Daniele Costa Gonçalves e Monique Souza / Acil



Nos dias 25 e 26 de julho a Acil, com apoio da TS Tech e Facesp - Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo, realizou o 2º INTEGRA AÇÃO, seminário que através da soma de sua programação demonstrou o panorama político, social e econômico atual e como as mudanças recentes nos afetam.

Com programação especialmente planejada, o evento propôs reflexões a cerca do atual cenário que atravessamos. "Estamos em uma época muito desafiadora, com mudanças sociais, culturais e econômicas acontecendo, e como podemos nos preparar para tudo isso? Foi através deste questionamento que elaboramos a pauta deste evento. Diante do cenário atual, nos perguntamos muito a respeito de valores e ética, mas afinal temos que começar uma preparação estrutural primeiro em nós e em nossa comunidade", comentou José Cláudio Beltram - Presidente da Acil.

O evento teve abertura na parte da manhã, com o período totalmente dedicado para as Entidades Beneficentes de Leme, que com mediação de Osmar Vicentin - Coordenador de Projetos da Facisc interagiram apontando seus principais desafios e propondo alternativas e soluções. O Presidente da TS Tech - Eiji Toba fez a abertura desta etapa juntamente com José Cláudio Beltram.

Osmar Vicentin abriu a programação do período da tarde com a Palestra "Associativismo e Sociedade, duas trajetórias e a mesma origem", com a qual demonstrou a importância do Associativismo e a diferença entre "estar em grupo e viver em grupo" e como isso pode mudar positivamente a comunidade. "Viver é muito mais o processo de relacionamento e interação entre as partes, ou seja, eu tenho que ter confiança, participar para chegar em resultados, compilar informações, tirar proveito disso, mas devolver para a sociedade tudo aquilo que ela nos proporciona", disse Osmar em entrevista para o Canal da Acil.

Os temas sociedade, a importância da valorização do capital social e o resgate de valores continuaram com Elis Radmann - Socióloga e Mestre em Ciências Políticas pela UFRGS, que apresentou a palestra "Movimentos Comportamentais da Sociedade Frente ao Atual Cenário Político e Econômico", que também abordou as mudanças, positivas e negativas, proporcionadas pelo avanço tecnológico e os reflexos delas em nossa cultura e maneira de se relacionar, muitas vezes ressaltando uma inversão de valores.

"Cada vez as pessoas conversam menos e isso diminui a relação entre elas, não há convivência social, não há compromisso coletivo", em entrevista para a Acil ela também abordou possíveis soluções, como por exemplo, "Não é correto um aluno em sala de aula utilizar o celular, mas isso tem que ser discutido dentro de casa, para que a professora depois só referende. Agora não pode os pais darem um princípio e a professora dar outro, e é isso que estamos vivendo, nós estamos com princípios diferentes, nós não estamos com valores comuns. Tem uma mistura do que é certo e o que é errado, que cria dificuldades, a criança olha para os dois lados e pensa - Eu vou fazer o que eu quero". Ellis também falou sobre o famoso "jeitinho brasileiro" e como ele afeta negativamente nossa sociedade.

O período da tarde foi encerrado com a Mesa Redonda sobre Empreendedorismo, na qual participaram membros do Programa Empreender David Augusto Lourenço - Presidente da APRUL, Gisele Ramos - Presidente da Criarte e José Cláudio Beltram - Representando a Rede Serv Mais, acompanhados de Eduardo Henrique Ferin da Cunha - Mediador do Programa de Regionalização do SENAC. Na ocasião foi apresentado o Circuito Caminhos da Paz e apontadas soluções criativas para promover os setores e turismo da região. A mesa Redonda também contou com a participação de Osmar e Elis, que em conjunto com os participantes deliberaram alternativas para aproveitar o potencial dos empreendimentos.

2º Integração

O Professor Clóvis de Barros Filho fechou o primeiro dia de programação com a palestra “Ética e Valores Morais”. Com reflexões sobre nossa sociedade, os valores atuais “A moral é individual. A ética é pensar junto, de maneira coletiva, os princípios que queremos respeitar”, disse em um dos trechos de sua apresentação, que provocou reflexões sobre nosso comportamento, demonstrou pontos que podemos mudar e a importância de construirmos relações confiáveis.

O tema “Cenários e Tendências Econômicas” fechou o seminário no dia 26 de julho, com a palestra ministrada por Diego Pereira de Souza - Consultor SEBRAE-SP, seguida por Mesa Redonda com os especialistas: Prof. Dr. Jozivaldo Prudêncio Gomes de Moraes – Diretor da CCA UFSCar – Campos Araras/SP, Prof. Esp. Carlos Eduardo Spadin – Coordenador do Curso de Ciências Contábeis e Ciência da

Computação – Anhanguera Educacional de Leme/SP, Prof. Ms. Fernando da Silva Pereira – Coordenador do Curso de Economia da FHO I UNIARARAS – Araras/SP e Prof. Aníbal Tavares de Azevedo – Coordenador do Laboratório de Simulação da FCA – UNICAMP – Limeira/SP.

Na ocasião os participantes interagiram com o Mediador Rafael Faria, apontando potencialidades da nossa região, desafios econômicos, alternativas para as empresas, tendências de mercado e apresentaram ferramentas para alavancar resultados.

A entrada para as palestras do seminário foi 01 litro de leite, cuja arrecadação foi repassada para as entidades APAE, AVIVIL, Abrigo São Vicente de Paulo, GACC, Casa da Criança, Creche Sagrada Família, Casa Betel e Casa Bethânia.



Presidente do OSB - Ney Ribas apresenta o Observatório Social em Leme e mostra como podemos fazer a diferença

Fotos - Daniele Costa Gonçalves / Acil



No dia 22 de agosto, às 19h30 no Anfiteatro da Anhanguera de Leme, cedido especialmente para a ocasião, mais de 530 pessoas receberam uma verdadeira aula de cidadania, com Ney da Nóbrega Ribas – Presidente do Observatório Social do Brasil, que ministrou a palestra de lançamento do OSB-Leme e demonstrou como cada um de nós pode ajudar esta ferramenta a melhorar nossa cidade cada vez mais.

O evento também contou com transmissão simultânea pelas redes sociais, alcançando mais de 3.600 pessoas, que puderam acompanhar e compartilhar com seus contatos.

O cerimonial de abertura foi realizado por José Luis Cunha e Silva (Lu), que agradeceu os membros da comissão organizadora do OSB-Leme e convidou o lemense Zeziel Tadeu Fior – Delegado Adjunto da Receita Federal do Brasil – Limeira SP para fazer a abertura oficial, ressaltar a importância do evento e passar a palavra para o palestrante da noite, Ney da Nóbrega Ribas.

Ney apresentou trabalhos realizados pelos Observatórios Sociais e demonstrou a importância da atuação e união das Entidades e Comunidade nos municípios.

“Todos nós já sabemos que um grande câncer está circulando e se disseminando na sociedade brasileira, e nós não somos privilegiados por isso, pois a corrupção é algo que permeia toda a história da humanidade. O que está acontecendo na verdade é que nos últimos anos, nas últimas décadas, isso se tornou mais do que uma epidemia, se tornou uma endemia, uma pandemia”, destacou Ney, antes de demonstrar dados alarmantes sobre os desperdícios e desvios da corrupção, em licitações fraudulentas, por exemplo. “A Fundação Getúlio Vargas concluiu um estudo e estimou que, se nós brasileiros conseguirmos reduzir o índice de corrupção em apenas 10%, só 10% de tudo que é consumido pela corrupção, nós vamos conseguir aumentar a renda per capita dos brasileiros em 50% nos próximos 25 anos. Este mesmo estudo constatou que sem a corrupção nós conseguiríamos duplicar os investimentos em saúde e educação”, complementou.

Ele também comentou sobre a cultura do “jeitinho brasileiro” e como devemos e podemos mudar este tipo de comportamento, através de melhorias na educação e valorização do trabalho em conjunto, em prol da comunidade, com ferramentas como o OS.

Faça parte desta iniciativa, acesse o site osbrasil.org.br e saiba mais.

Assista a palestra completa em nossa página
do Facebook: www.facebook.com/acildeleme



O Observatório Social é um espaço para o exercício da cidadania por meio da atuação apartidária na fiscalização e monitoramento de licitações, além de acompanhamento de sessões da câmara, por exemplo, colaborando para a otimização dos investimentos da prefeitura local. Ney explicou brevemente sobre o funcionamento, metodologia e processos presentes na estrutura, além de apresentar casos resolvidos e seus resultados em algumas unidades já em funcionamento. Ele também apresentou diversos parceiros e entidades que apoiam o Observatório Social, colaborando com ferramentas e soluções para auxiliar nos resultados e que também fortalecem a credibilidade da iniciativa.

Para finalizar, ele apresentou o Pacto pelo Brasil e propôs uma reflexão: "Chegou a hora de refletirmos sobre o que tudo isso que está acontecendo

no Brasil tem a ver com cada um de nós. Chegou a hora de começarmos a pensar qual é a cara que queremos para o nosso país. De deixar de apontar o dedo para o outro e olhar para dentro de cada um de nós, pois a corrupção está em nossos pequenos delitos do dia a dia, e ela é na verdade tolerada pela sociedade porque achamos que o que é público não é nosso", disse.

"Nós moramos no melhor país do mundo, mas nós precisamos nos transformarmos no melhor povo do mundo.

Em nenhum lugar do mundo nós podemos conviver com tantas raças, com tanta riqueza cultural. O Brasil é da nossa conta e eu digo para vocês, que chegou a hora de assumirmos o controle disso, deixarmos de ser manipulados. Fazermos a diferença" finalizou antes de chamar a comitiva do Observatório Social de Limeira, Valter Aparecido Koppe, Raul Soares

Grosso e Maria Aldrigui, para trocar experiências com o público presente e apresentar resultados já obtidos em curto período de tempo.

Ao terminar o evento ele fez uma pergunta ao público – "Leme precisa de um Observatório Social?" e recebeu a resposta unânime "SIM!". O público pôde preencher a ficha de cadastro e entregar aos membros da comissão organizadora, ao todo 420 pessoas já se colocaram à disposição para fazerem parte do Observatório Social de Leme e assim começa a jornada para uma Leme melhor.

O Observatório Social de Leme já conta com os parceiros: Acil, Sicoob Crediacyl, OAB São Paulo – 72ª Subseção de Leme, CRCSP – Delegacia do CRC-SP em Leme, Sindicato Rural de Leme, Anhanguera Educacional – Unidade Leme, Etec – Deputado Salim Sedeh, A.E.A.L – Associação de Engenharia, Arquitetura e Agronomia de Leme e Sicredi União PR/SP.



Fred Rocha ministrou a palestra - Pense Fora da Loja e ressaltou a importância da inovação nas empresas

No dia 08 de agosto, o Sebrae-SP em parceria com a Acil, realizou a palestra "Pense Fora da Loja" com Fred Rocha, especialista em Varejo e eleito duas vezes profissional de marketing em 2016. O Cerimonial de abertura foi realizado por Paulo Sérgio Cereda - Gerente Regional do Sebrae-SP em São Carlos, que convidou José Cláudio Beltram - Presidente da Acil ao palco dando abertura oficial ao evento.

O objetivo do evento foi demonstrar importância da inovação como fator essencial para competitividade das empresas. Por vezes é necessário fazermos o exercício de "pensar fora da loja", sair um pouco de nossa rotina, ousar e imaginar as coisas em outras perspectivas, inclusive na de nossos clientes.

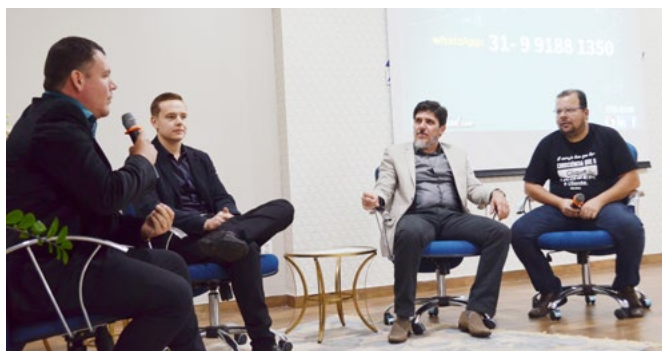
Práticas diferentes culminam em resultados diferentes, o mercado funciona desta forma, e a partir disto Fred Rocha apresentou algumas técnicas para que os empresários comecem a praticar e fomentar inovação ampliando sua visão de negócios.

Outro ponto importante abordado foi as mudanças no comportamento de consumo. Segundo ele os consumidores não buscam preço, buscam soluções, o dinheiro é consequência.

Após a palestra, Fred Rocha e Paulo Sérgio Cereda convidaram dois Empresários Lemenses ao palco: Luis Fernando Pereira - Presidente da Play Park e Nicholas Zanobia - da Loja Vivace Fashion, ambas empresas participantes do programa ALI - Agentes Locais de Inovação, um programa desenvolvido em parceria Sebrae/CNPQ com o objetivo de levar melhorias para as empresas por meio da inovação.

Durante o "Talk Show" eles compartilharam suas experiências e cases de inovação com o público presente. Nicholas contou um pouco sobre a trajetória da loja e da inovação encontrada através de um potencial nicho de mercado, o Country, no qual a empresa se especializou, investiu e colhe bons resultados. Fernando também

Fotos - Nathália C. Malto da Silva / Acil



ressaltou a importância dos processos inovadores, a Play Park foi anunciada este ano, como vencedora do Prêmio Nacional de Inovação na categoria "Inovação em Processos", evento organizado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).

Paulo Sérgio Cereda e Fred Rocha ressaltaram pontos importantes na trajetória dos dois Empresários e finalizaram com dicas ao público presente.

A entrada para o evento foi 1 detergente, o total da arrecadação foi doado para as entidades: APAE, AVIVIL, Abrigo São Vicente de Paulo, GACC, Casa da Criança, Creche Sagrada Família, Casa Betel e Casa Bethânia.



Palestra sobre Indústria 4.0 abordou economia atual e os novos desafios para os profissionais

A ACIL (Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme), em parceria com o Laboratório de Negócios Sustentáveis (SB-LAB) da Unicamp promoveu no dia 15 de agosto, às 19h30, a palestra 'Indústria 4.0', conceito que é conhecido também como a 4ª Revolução Industrial.

As inscrições contaram com a contribuição de 1 kg de alimento não perecível que foram doados as entidades beneficentes do município.

A palestra ministrada pelo Prof. e Doutor da UNICAMP, Francisco Giocondo abordou as questões 4ª Revolução Industrial e tratou de temas como a atual situação econômica do país e os novos desafios para os empresários e profissionais.

De acordo com ele, com o advento da internet e da tecnologia, as novas formas de emprego estão se transformando e os empresários tem obtido uma grande dificuldade em encontrar mão de obra especializada e qualificada.

"A tecnologia trouxe uma condição de vida melhor. Se eu não sei enfrentar a grande onda, eu preciso aprender a surfar com ela", disse ele ao chamar atenção para as novas formas de trabalho como, a robótica e inteligência artificial.



Fotos - Monique Souza / Acil



Confira abaixo a entrevista com o Prof. Francisco Giocondo e fique por dentro do tema 'Indústria 4.0'

Acil: O Brasil está preparado para a Indústria 4.0?

Prof. Francisco: Tem segmentos como o agronegócio e a indústria automotiva que sim, as demais ainda estão saindo da 2ª Revolução Industrial.

Acil: Se sim, é possível mensurar o tempo em que levará para alcançar o estágio de países como Alemanha e EUA?

Prof. Francisco: Vamos supor que ocorra tudo bem, políticas de governo, etc., acredito que levaremos de 15 a 20 anos para alinhar com os países mais modernos. Não esqueça que estes países estão em constante evolução, então o nosso desafio será muito maior.

Acil: O que é preciso para o país avançar?

Prof. Francisco: Políticas industriais consistentes com objetivos a longo prazo. Trabalho árduo de instituições, governo, sociedade e universidades, como foram realizados com os países em referência.

PEIEX realiza Reunião de Comitê Consultivo

No dia 20 de julho, em Campinas, foi realizada a Reunião do Comitê Consultivo do PEIEX que é composto pelos parceiros que apoiam a Apex e a Fundação Vanzolini na divulgação e manutenção do PEIEX na região.

Dentre os assuntos tratados teve destaque a região de Leme, com números expressivos de atendimento, um resultado do trabalho realizado em parceria com a Acil de Leme.

Foto - PEIEX



Acil traz para Leme Orquestra Experimental da UFSCar em comemoração ao aniversário da Cidade

No dia 29 de agosto de 2017 a Acil trouxe, com apoio da Prefeitura Municipal através da Secretaria da Cultura e parceria com a UFSCar, a Orquestra Experimental da UFSCar que realizou uma apresentação que foi um verdadeiro presente para os lemenses. A ocasião fez parte das comemorações de 122 anos de emancipação de Leme.

O evento foi apresentado por Rodrigo Ramalho, que fez o cerimonial de abertura passando a palavra para Gustavo Moraes Cazelli - Diretor da Acil, Francisco Geraldo Pinheiro - Vice-Prefeito e Dr. Jozivaldo Prudêncio Gomes de Moraes - Diretor da CCA UFSCar – Campos Araras/SP.

A apresentação, que teve entrada franca, contou com 90 músicos que executaram um repertório variado com músicas brasileiras, trilhas sonoras de filmes e composições próprias. A Orquestra foi regida pela lemense e maestrina Carol Joly, e no final teve a participação de sua mãe, Ilza Joly, que encerrou o espetáculo como regente.

Fotos - Monique Souza / Acil



Novos integrantes da APRUL e da Feira dos Produtores Rurais

No mês de setembro, duas famílias ingressaram para a Associação dos Produtores Rurais de Leme, as famílias Costenaro (queijos e derivados) e Peratelli (garapa e derivados). Com isso o grupo e a feira se fortalecem cada vez mais.

Horários da Feira dos Produtores Rurais:

- 2ª feira – das 17h às 20h – Praça do Padre Cícero
- 4ª feira – das 17 às 20h – Defronte ao Museu Municipal de Leme
- Sábado – das 7h30 às 12h - Defronte ao Museu Municipal de Leme



APRUL participa de mais uma edição da BEJO a Campo



Sempre em busca de conhecimento o grupo participou deste dia de campo, realizado em Bragança Paulista, que foi pensado para mostrar, sob condições reais de cultivo, um catálogo vivo dos produtos oferecidos para o mercado brasileiro.

Grupo Criarte participa das festividades de aniversário da cidade



O Grupo participou da programação, de 25 a 29 de agosto, em homenagem aos 122 anos de Leme com exposição e venda de artesanatos para o público presente.

Conheça o Programa Empreender



EMPREENDER
UNIR PARA CRESCER

Você é um profissional liberal e precisa desenvolver o seu negócio? Tem uma pequena Empresa e precisa crescer? Quer começar um negócio novo e se tornar um empresário de sucesso?

Se o seu caso for algum dos citados acima, procure conhecer o Programa Empreender.

Um dos objetivos do Programa Empreender é a troca de experiências com a finalidade de resolver problemas que são comuns aos empresários, mesmo que de diferentes segmentos. Mais informações (19) 3573-7100

Especial Acil 45 anos - Presidentes



Antonio Mancini
(Presidente da ACIL - 1972/1973)
Fundação da Acil – 1ª copiadora da cidade e gerenciamento do SCPC.



José Milton Ruas
(Presidente da ACIL - 1974/1975)
Primeiras Campanhas Promocionais.



Hélio Rocha
(Presidente da Acil – 1976/1989)
Construção da sede Administrativa da Acil no atual endereço. Av. Carlo Bonfanti, 106.



Arlei de Oliveira
(Presidente da ACIL - 1990/1991)
Inovação de processos, fortalecimento de campanhas e automação do SCPC.



Irineo Carraro
(Presidente da ACIL - 1992/1995)
Novos equipamentos, jantares empresariais, atividades sociais e início da construção do Salão de Eventos



José Luis de Souza Sardinha
(Presidente da ACIL - 1996/1999)
Inauguração do Salão de Eventos da Acil (primeiro lugar a contar com banheiros para portadores de necessidades especiais), reformulação e fortalecimento da marca da Acil (logotipia, padronização da comunicação), eventos empresariais. Criação do informativo da Associação.



Geraldo Manoel Zanóbia
(Presidente da ACIL - 2000/2001)
Eventos para fortalecimento da economia lemensense, planejamento de longo prazo e formação de parcerias.





Valentin Ferreira

(Presidente da ACIL - 2002/2005)

Criação de novos departamentos na Acil, adequação de espaço físico (construção do segundo salão de eventos e reforma da sede administrativa), parceria com o SEBRAE, implantação do site e Momento Acil (rádio). Instituição do Programa Empreender e início dos Processos de implantação do PAE – Posto de Atendimento ao Empreendedor do SEBRAE e Cooperativa de Crédito Sicoob Crediacyl.



Francisco Geraldo Pinheiro

(Presidente da ACIL - 2006/2009)

Modernização de equipamentos e treinamentos da equipe Acil. Inauguração do PAE – Posto de Atendimento ao Empreendedor, inauguração da Sicoob Crediacyl, eventos sociais e empresariais para fomento do desenvolvimento, compra do primeiro lote para construção da nova sede da Sicoob Crediacyl.



Joubert Pagliari Faccioli

(Presidente da ACIL – 2010/2013)

Fortalecimento da marca Acil, compra do segundo lote para construção da nova sede da Sicoob Crediacyl, construção da nova sede da Sicoob Crediacyl, criação da Revista Acil, renovação do site, aquisições de propriedades ao lado da Acil (para expansão), inauguração da Sala De Cursos “Octavio Maurício Pommer”, início da criação do estúdio Acil (para gravação dos programas informativos e de entrevistas). Fortalecimento das campanhas institucionais e de fomento econômico.



José Cláudio Beltram

(Presidente da ACIL – 2014/2017)

Reformas do prédio administrativo, inauguração do estúdio de gravação, criação da Revista Bons Negócios. Criação do selo “Comprar Aqui é Bom Demais”. Apoio ao lançamento de projetos como CODEL, Observatório Social e Cidades Sustentáveis. Primeira missão empresarial internacional, Alemanha. Retomada da Feira Acil Rural, criação de Feira da Indústria. Fortalecimento das parcerias, fomento do Programa Empreender. Início das atividades da ENEL. Planejamento Estratégico e implantação do plano de carreira.



Curiosidade

A Acil trouxe um dos primeiros aparelhos de fax para a nossa cidade. A novidade tecnológica chegou a receber excursões de escolas e cursos técnicos.



Em toda a história, sempre que nos unimos os resultados aparecem mais rápido e melhores

No início dos anos 70, empresários do comércio e da indústria preocupados em melhorar a qualidade e segurança nas informações para liberação de créditos, bem como, fornecer suporte técnico e indicar diretrizes de administração para a crescente indústria e comércio de nossa cidade (na época, impulsionados fundamentalmente pela agricultura: algodão e cana de açúcar), se reuniram com o objetivo de fundarem a Associação Comercial em Leme, seguindo também o exemplo de outras cidades da região.

Desta forma, em 11 de outubro de 1972, à Rua Rafael de Barros, nº. 288 (antigo Cine Marabá - foto ao lado), foi realizada a Assembleia Geral Extraordinária de fundação, aprovação do estatuto social, aclamação e posse da primeira Diretoria e Conselho da Associação Comercial e Industrial de Leme (primeiro nome da ACIL, que posteriormente, em 2004, passa a denominar-se: Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme).

É assim que começou a história da Acil, uma trajetória repleta de desafios e conquistas traçada por cada um de seus presidentes, diretores, conselheiros e colaboradores ao longo destes 45 anos.

Juntos nos fortalecemos e multiplicamos nossos resultados, descobrimos oportunidades e enfrentamos desafios. E é a partir deste alicerce de união somado à visão empreendedora e de futuro, que a Associação busca as melhores ferramentas para auxiliar seus associados e fomentar o desenvolvimento de Leme e Santa Cruz da Conceição.

Unidos somos mais representativos, mais fortes. É através dos valores do Associativismo, a união em prol ao bem comum e de nossa comunidade, que os empresários associados se fortalecem na tomada de decisões em suas empresas e frente às ameaças externas. Um exemplo recente foi a vinda de feiras itinerantes em Leme, episódio no qual a união empresarial se mostrou essencial para a busca de soluções em conjunto com a comunidade e poder executivo.

Outro exemplo são os núcleos criados a partir do seminário Integração (primeira edição realizada em julho de 2016),



que proporcionaram estreitamento de relacionamento com os empresários e melhorias nas ações aplicadas e planejadas pela Acil a longo prazo.

A partir dessa união também foi possível começar a implantação de duas ferramentas essenciais para o desenvolvimento de nossa cidade, o Observatório Social e o CODEL – Conselho de Desenvolvimento de Leme. Dois empreendimentos, apoiados pela Acil, e que trarão mudanças em longo prazo para nossa comunidade.

Cada um de nós seja do comércio, indústria, agricultura ou serviços. Empresário, colaborador, empreendedor temos algo em comum em nossos corações, a vontade de vencer e fazer a diferença, virar o jogo, mudar o mundo, melhorarmos sempre!

E é através dessa força que buscamos representar seus interesses e trazer soluções empresariais eficientes. Através de transparência, compromisso e dedicação.

Nosso Portfólio de produtos e serviços não para de crescer e se transformar, de acordo com os estudos de nossa equipe e

novas parcerias firmadas, tudo em consonância com o planejamento estratégico traçado através das necessidades apresentadas pelo mercado local e externo. É através dessas ferramentas que buscamos apoiar você associado.

Temos uma equipe pronta para, junto com você, abrir novas portas no mundo empresarial. Além do suporte de nossa equipe, nossos associados contam com produtos e serviços, parcerias que fazem a diferença.



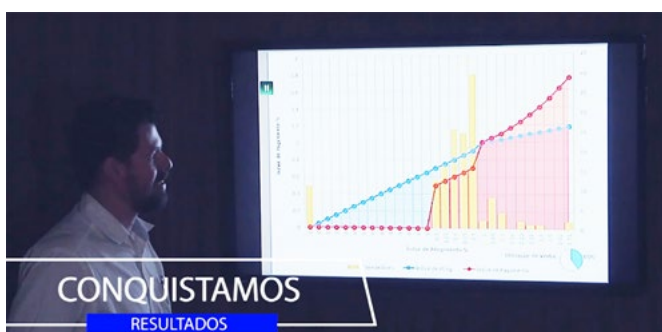
Soluções Empresariais para fortalecimento no mercado

- Certificação Digital – ACCertifica / Boa Vista
- Emissão de Nota Fiscal – Parceria Varitus e Via Conect
- Programa 5S – Qualidade de vida – Parceria SGISO
- Processo seletivo para contratação de funcionários – Parceria Pride GH
- Assessoria de Marketing
- Assessoria em Segurança do Trabalho – Parceria L.S. – Segurança do Trabalho
- Assessoria Jurídica
- Programa de Estágios – PROE
- Certificação de campanhas – Parceria Assegraf
- Suporte empresarial e posto de atendimento a empreendedores – Sebrae Aqui
- Fortalecimento de Empresas – Programa Empreender
- Cursos, palestras e treinamentos ENEL
- Realização de campanhas institucionais e promocionais
- Locação de salas e salões



Sua empresa mais saudável, traz melhores resultados

- Planos de saúde com preços diferenciados – Unimed, São Francisco, Gati e Uniodonto
- Programa de descontos associados para associados
- Descontos em faculdades e universidades parceiras – Anhanguera Educacional – Unidade Leme, Fatece – Pirassununga, FHO|Uniararas, Unar – Araras, Universidade Cruzeiro do Sul – Unicid (através do Colégio Lumen), Unip Interativa – Leme (através do Colégio Objetivo)



Soluções em crédito

- SCPC – Serviço de proteção ao crédito
- CRC – Central de recuperação de crédito
- Análise de crédito e soluções para pagamento em cheque ou crediário – Parceria Multicrédito
- Banco de dados com informações completadas e atualizadas sobre pessoas e empresas de todo o Brasil – Parceria Assertiva
- Sicoob Crediacyl - Tarifas mais justas e taxas mais acessíveis. Além disso a cooperativa colabora para que o dinheiro circule em nossa cidade.



É com este suporte empresarial que nós te apoiamos, mas o mais importante, buscamos te escutar, queremos você conosco, queremos que faça parte da nossa vivência.

Participe conosco. Comércio, Indústria, Agricultura, Prestadores de Serviços unidos por um bem comum, o desenvolvimento de todos, nossa comunidade.

Confira nosso novo institucional em nosso site e compartilhe esse ideal, vamos nos fortalecer. Através dessa integração é possível lutar por nossos ideais e vencer novas barreiras que possam surgir. Vamos trilhar um caminho que nos leve a resultados cada vez melhores, e juntos, vamos nos fortalecer.

*Pois a sua luta diária, é nossa também.
Seus desafios, são nossos.
Nós te representamos
Nossa união faz a diferença!
Pois somos uma Associação!*

Acil – Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme – desde 1972, incentivando o desenvolvimento local.



3 Dicas de Marketing de Philip Kotler para pequenos negócios

O guru do marketing falou sobre a importância de segmentar a sua estratégia e entender muito bem o seu público-alvo

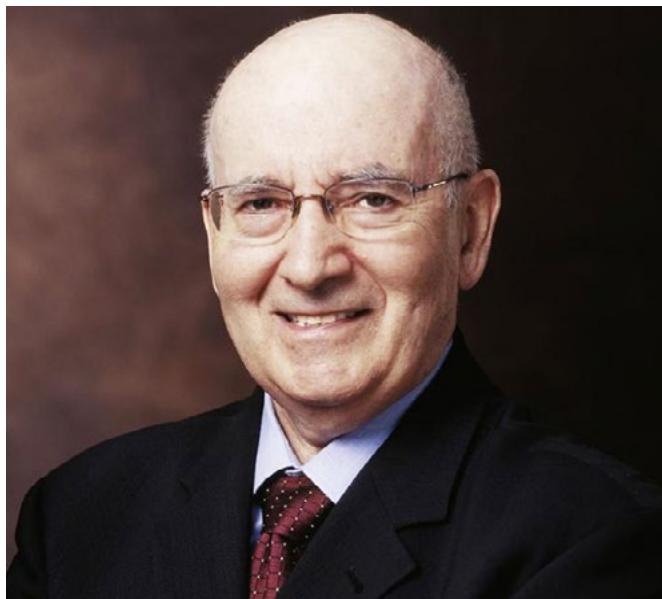
Ter uma boa estratégia de marketing é um dos pilares de atuação mais importantes dentro de uma empresa, seja ela um pequeno negócio ou startup ou uma grande multinacional.

O americano Philip Kotler, 85, considerado um dos mais relevantes gurus do marketing no mundo, falou sobre as perguntas que um empreendedor deve saber responder para desenvolver um bom plano de marketing.

Qual a necessidade do cliente que você pretende atender? Por que o cliente deve acreditar que o seu produto atende essa necessidade melhor que a concorrência? Você já definiu quais tipos específicos de pessoas podem ter mais interesse em sua oferta? Os clientes verão um valor em seu produto maior que o preço que você cobra por ele? Você sabe qual tipo de mídia você deve usar para alcançar o público de forma eficiente e eficaz?

Para ajudar a responder essas perguntas, Kotler ofereceu três dicas para ajudar o empreendedor a construir uma boa estratégia de marketing.

(Fonte: Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios)



1.

Segmentação de marketing

"O marketing de antigamente focava nas massas. Era muito caro fazer um comercial de 30 segundos para a TV. Você precisa fazer uma segmentação de marketing e identificar o público que teria o maior interesse em sua oferta", diz Kotler.

A ideia é que, antes de começar um negócio, o empreendedor saiba em quem ele deve investir em termos de marketing. Não importa o alcance de uma ação se ela alcançar as pessoas erradas. O trabalho deve ser direcionado para onde tem a maior chance de dar retorno.

2.

Colete dados

"O novo modelo de marketing envolve construir uma base de dados com informações confiáveis de perfil do seu público. Isso vai permitir que você escolha as ferramentas de marketing corretas nas redes sociais", afirma Kotler.

Não adianta você apenas achar que conhece o seu cliente. O empreendedor deve se munir de dados que ofereçam uma base para a escolha desse público-alvo. Diversas ferramentas podem auxiliar diferentes negócios a conhecer mais detalhadamente a sua clientela e ajudar na definição de planos de ação.

3.

Construa uma "jornada até a compra final"

Todas essas informações devem ser utilizadas para construir um caminho para o cliente. "Cada passo do cliente deve ser um 'momento da verdade' e deve encorajá-lo a dar o passo seguinte. Durante essa jornada, a empresa deve fornecer conteúdo que interesse o cliente. Esse conteúdo deve ser diferente de uma mensagem de vendas. Seria como um amigo dizendo para outro sobre algo interessante para ler", diz o professor da Universidade Northwestern, de Chicago (EUA).

A estratégia deve consistir em levar o cliente pela mão por um caminho de conteúdos que, no final, o estimulem a comprar o seu produto ou serviço. Essa tática passa pelos perfis em redes sociais, o site da empresa, o tipo de informação que ela transmite por essas mídias e como ela pode interessar o público-alvo.

<http://revistapegn.globo.com/Administracao-de-empresas/noticia/2017/05/3-dicas-de-marketing-de-philip-kotler-para-pequenos-negocios.html>

6 Dicas para micro e pequenos negócios fazerem sucesso nas redes sociais

As mídias sociais são, hoje, a nossa vitrine. É por lá que vendemos nosso negócio e é por isso que precisamos torná-las atrativas." Foi dessa forma que o professor de comunicação e marketing Thiago Costa definiu a importância das redes sociais em sua palestra "Don't Believe the Hype: mídias sociais para micro e pequenas empresas" durante a Social Media Week 2017, em São Paulo.

1.

Mostre seus diferenciais

"Precisamos olhar para nossa essência, o que nossa empresa faz que ninguém mais faz, qual a lógica que funciona aqui e não funciona para os outros", diz ele.

Segundo Costa, isso pode ser a localização da sua loja, o ingrediente secreto da sua torta ou o seu jeito de vender produtos. "Você só precisa perceber. Então, pense fora da caixa. Às vezes achamos que algo é muito óbvio porque já estamos muito acostumados com aquilo. Quem sabe não estamos perdendo as características que realmente nos tornam únicos?".

2.

Gere conteúdo relevante

"As páginas com mais seguidores na internet são de empresas de mídia. Ou seja, o consumidor quer sempre conteúdo quando acessa as redes sociais", diz Costa. Por isso, o professor ressalta

a importância de não só repostar publicações de outros lugares, e sim, trazer informações novas.

O professor explica que o segredo para a produção de conteúdo relevante é entender o que seu consumidor gosta e trazer isso para ele. "Todo mundo está inserido em algum mercado e sempre há algo a ser dito. O seu público te procura por uma razão. Ele tem uma personalidade própria. Se você souber qual é, vai saber conversar com ele."

3.

Fale sobre seus produtos e serviços de forma sutil

"Ninguém gosta de alguém que fique apontando para si mesmo dizendo 'Eu sou o melhor! Eu sou o melhor!'. A mesma coisa com marcas", afirma Costa. "Nosso relacionamento com pessoas é igual ao nosso relacionamento com empresas quando estamos em uma rede social. Pense em tudo o que você gosta ou não gosta de ver nos feeds dos seus amigos e se baseie nisso."

Por isso, o professor alerta para os empreendedores não exagerarem em fotos de fachada ou de produtos. "Postem coisas interessantes, fotos que interessem o seu público. Daí, de vez em quando, você solta algo sobre o que está vendendo."

4.

Saiba como se comportar em cada rede social

Segundo Costa, todo comerciante precisa estar no Facebook. "É a maior rede social do Brasil e do mundo. Não tem como você ficar de fora, mesmo que seu público-alvo esteja espalhado por outros sites."

Neste caso, é importante que a marca permaneça específica e fiel ao seu mercado. "O seu seguidor foi lá e curtiu sua página porque está esperando especificamente aquele assunto vindo de você. Se você vende sapatos, fale de moda. Se você vende comida, fale de gastronomia. Não fuja muito."

Já para o Instagram, Costa diz que o importante é que não se destacar muito da timeline do seu consumidor padrão. "Quando navegamos no Insta, vamos fluindo pelo feed. Se temos que parar é porque algo destoa demais. Pode ser que seja algo muito bonito, mas é provável que seja algo muito feio também", diz ele. "Ou seja, se seu produto está em harmonia com as outras fotos que o cliente gosta, é porque você está atingindo o público certo."

5.

Não tenha medo de investir

"O Facebook só entrega a 1,4% dos seus seguidores tudo o que você posta de forma gratuita no site. Ou seja, você tem um potencial enorme de atingir muita gente se investir um valor que, muitas vezes, não é tão alto", diz Costa.

Segundo o professor, já é possível criar um alcance muito maior com um investimento de R\$ 15. Mas é preciso saber em que gastar seu dinheiro. "Quando você tem uma base de curtidas grande, impulsionar seus posts de conteúdo funciona muito. Mas se você está começando, esqueça isso e invista nas propagandas da página, para conquistar mais seguidores."

6.

Planeje-se e faça apenas o que conseguir

"Muitos microempreendedores trabalham sozinhos e ficam alarmados achando que precisam fazer um trabalho absurdo de redes sociais. Não é verdade", afirma Costa.

Segundo ele, o importante é fazer o que der para fazer. O professor aponta para o mito recorrente de que é preciso postar todos os dias no Facebook, por exemplo. "Basta se planejar para programar um post dia sim, dia não, a cada semana em sua página e pronto, já é um trabalho super legal que adianta bastante."

Para o professor, o importante é conhecer seu público e seu produto. O resto, é consequência de um bom aproveitamento deste conhecimento.

Campanha Comprar Aqui é Bom Demais 2017

Para 2017, a ACIL preparou a Campanha "Comprar Aqui é Bom Demais" de maneira especial para contribuir com a Economia de Leme, principalmente neste período que o país atravessa, demandando da Classe Empresarial e dos Cidadãos atitudes de controle financeiro e criatividade.

A Campanha que propomos para 2017 contém as seguintes condições:

1. Divulgação até Dezembro/2017;
2. Sorteio de 10 prêmios: (Veja tabela ao lado)
3. Ou seja, por R\$ 395,00 (preço por adesão), você tem direito a 1.000 cupons, e a outra forma de premiação da Campanha que oferecerá R\$ 30.000,00 em prêmios instantâneos, com 200,00 por Loja distribuídos entre os cupons. Somados os prêmios teremos quase R\$ 90.000,00;
4. Novidade: os cupons poderão ser preenchidos manual e eletronicamente pela pessoa mais importante da Campanha que é o seu Cliente, portanto, atendendo a pessoa que prefere o sistema manual e a pessoa que prefere a forma eletrônica de cadastrar seus cupons;

É fundamental que sua empresa participe, pois com isso, alcançaremos o propósito de contribuir em fortalecer o Comércio local e atrair consumidores de outras cidades para visitarem e comprarem em Leme.

Além disso, a loja aderente poderá participar da campanha institucional "Black Friday". Na qual a Acil fornecerá adesivo de identificação e divulgação (da campanha).



Loja participante!

Comprou, achou, ganhou!

30.000,00
em prêmios instantâneos

+ de
45.000,00
em prêmios no sorteio

sorteio no dia
30/12/2017

Comprar Aqui é bom demais!

Prêmios do sorteio:
 1º prêmio - 01 Fiat Moby 0km
 2º prêmio - 01 Honda Pop 0km
 3º prêmio - 01 Xbox One
 4º prêmio - 03 Notebook
 5º prêmio - 01 TV 42"
 6º prêmio - 01 TV 32"
 7º prêmio - 01 TV 32"
 8º prêmio - 01 Iphone 5S
 9º prêmio - 01 Moto G5
 10º prêmio - 01 Mini System

Cadastre o seu cupom no site www.compraraqueiebomdemais.com.br

ADERINDO AO SORTEIO DE PRÊMIOS	
Data: 30/12/2017 - Local: Praça Rui Barbosa	
10º prêmio	01 Mini-System
9º prêmio	01 Celular Moto G5
8º prêmio	01 Iphone 5S
7º prêmio	01 TV 32"
6º prêmio	01 TV 32"
5º prêmio	01 TV 42"
4º prêmio	01 Notebook
3º prêmio	01 Xbox One
2º Prêmio	01 Honda Pop 0Km
1º Prêmio	01 Fiat Moby 0Km



SUA EMPRESA GANHA A CAMPANHA DE PRÊMIOS INSTANTÂNEOS	
Agosto	R\$ 5.000,00 divididos em prêmios
Setembro	R\$ 5.000,00 divididos em prêmios
Outubro	R\$ 5.000,00 divididos em prêmios
Novembro	R\$ 5.000,00 divididos em prêmios
Dezembro	R\$ 10.000,00 divididos em prêmios

Para aderir, entre em contato com nosso Comercial, na ACIL.

Como vender mais durante a Black Friday

Black Friday é uma data comercial mundialmente conhecida. Incorporado ao calendário brasileiro, o dia é dedicado a promoções e pode ser ótima oportunidade para as pequenas empresas destacarem-se no mercado.

Nos Estados Unidos, onde teve origem, o evento acontece sempre na sexta-feira que antecede o Dia de Ação de Graças, comemorado na 4ª quinta-feira do mês de novembro, e marca o começo da temporada de compras para o Natal.

No Brasil, desde 2010, o comércio aproveita a Black Friday sempre em uma sexta-feira próxima à data norte-americana.

Em 2017, a data escolhida foi 24 de novembro. Confira a seguir as nossas dicas para aproveitar a data.



PREPARAÇÃO

Para preparar-se bem, observe detalhadamente cada item a ser ofertado:

- **Planejamento:** o planejamento é importante em qualquer momento empresarial. Em datas especiais como a Black Friday a atenção deve ser redobrada e por isso é importante que o empresário trace um plano de ações da empresa com antecedência (focado em marketing, logística, comercial, estoque e tecnologia) especialmente para esse dia, estimulando a fidelização do cliente.
- **Equipe:** prepare sua equipe e reforce o time se necessário.
- **Marketing:** a Black Friday entrou para o calendário do varejo brasileiro há seis anos. Mas, por ainda não ser uma data consolidada, é necessário divulgar a ocasião com antecedência para os clientes, liberando antecipadamente algumas ofertas.
- **Atendimento ao cliente:** é importante estabelecer canais de relacionamento com o consumidor, por exemplo, e-mail marketing. A ação estimula as compras dos clientes que se interessam por determinado produto ou marca.
- **Descontos:** transparência é fundamental entre empresas e clientes. Divulgue sempre a redução real e o máximo de informações, como preço inicial, final e porcentagem. Clientes antigos (já cadastrados) podem ter uma

porcentagem maior de desconto.

- **Peças-chave:** ofereça e destaque os produtos que são desejados, os mais vendidos ou mais procurados. Dessa forma é possível atrair clientes e também ampliar as vendas de outros itens.
- **Logística:** trace estratégias e estabeleça parcerias comerciais para entregar os produtos no prazo informado, mesmo com um maior fluxo de vendas.
- **Suporte:** quanto mais ágil for a empresa na hora de sanar as possíveis dúvidas e dificuldades, mais satisfeito ele estará com o estabelecimento.
- **Pagamento:** ter uma variedade de opções de pagamento, por exemplo, boleto, crediário e cartões de crédito, além de condições de parcelamento especiais, é um diferencial para o negócio.
- **Pós-venda e fidelização:** aproveite o momento para conhecer o seu cliente e fidelizá-lo. Possibilite excelentes experiências de compras para os seus clientes.

volumes de vendas. O aumento da demanda implica num processo de maior operação da loja, exigindo ainda mais preparado e disposição.

Transparência: A definição dos preços e os descontos não podem ser camuflados. A transparência é fundamental para participar da Black Friday.

Mais dicas:

Análise a margem de lucro e negocie condições especiais com os fornecedores. Se não houver planejamento estrutural, logístico e financeiro, a empresa pode ter prejuízo e este, sem nenhuma dúvida, não é o objetivo. Importante que a loja se prepare para grandes

Cejusc de Leme conta com o CEJUSC EXPRESSO para resolução imediata do conflito

O CEJUSC de LEME sempre tentando aperfeiçoar o atendimento à população lemensense, esclarece que deu início ao projeto denominado CEJUSC EXPRESSO, para tornar o que já era rápido ainda mais rápido.

Com funcionamento simples, acolheremos os casos em que ambas as partes compareçam, tanto pessoa física quanto pessoa jurídica, passando pela triagem e, caso estejam com toda a documentação em ordem para a resolução do conflito, será feito o ajuizamento e serão encaminhados diretamente para a sessão de conciliação/ mediação, respeitada a ordem de chegada, onde teremos conciliador/mediador de plantão, para resolução imediata do conflito.

Inicialmente disponibilizaremos o período da tarde das sextas-feiras, das 13h às 16 horas, ampliando para mais dias, conforme a demanda se apresente.

Tal projeto vem de encontro a uma situação já verificada no funcionamento da unidade, quando as pessoas chegam para a solução do conflito dispostas a resolvê-lo com a maior brevidade possível, com toda a documentação necessária para tal, em casos como acidentes de trânsito, cobranças, divórcios, revisões e exonerações de alimentos e muitos outros.

Com esse projeto proporcionaremos maior celeridade e melhor atendimento ao jurisdicionado, de forma adequada, com a solução rápida e eficaz dos conflitos apresentados.

Em caso de dúvidas entre em contato conosco:

CEJUSC EXPRESSO - toda sexta-feira das 13h às 16h
 Telefone para contato: (19) 3554-6569
 Rua Antônio Mourão, 549 - Centro - Leme - SP

CEJUSC EXPRESSO

LEME - SP

Documentos necessários para formular reclamação pré-processual

Documentação obrigatória para todos os casos

- Documento de Identificação (com foto);
- CPF;
- Comprovante de Endereço do(a) Reclamante;
- Endereço completo da parte contrária

Área de família (divórcio, reconhecimento e dissolução de união estável, guarda e alimentos, etc):

- Certidão de casamento atualizada (expedida há no máximo 30 dias);
- Certidão de nascimento atualizada (expedida há no máximo 30 dias), nos casos de união estável;
- Certidão de nascimento do(s) filho(s);
- Cópia de sentença processual assinada pelo juiz;

OBS - Em caso de revisional de alimentos e exoneração de alimentos, verificar a forma de pagamento (desconto em folha, INSS, recibo, para comprovação).

OBS - em caso de conversão de separação em divórcio onde já houve uma separação judicial, é necessário a cópia e trânsito em julgado da sentença para saber o que foi acordado na mesma, em caso de sentença homologatória é necessário a cópia da petição inicial, com trânsito em julgado.

Acidente de trânsito - indenização

- Certificado de propriedade de veículo (recibo de compra e venda);
- 03 orçamentos;
- Fotografias do veículo;
- Para cobrar franquia: cópia da apólice de seguro/ comprovante do valor da franquia.

Documentos referentes a outras reclamações

- Nota fiscal;
- Contrato social da empresa;
- RG e CPF - sócia da empresa;
- Nota fiscal de prestação de serviço;
- Carta de cobrança;
- Extrato bancário;
- Consulta SCPC e Serasa;
- Contrato de financiamento;
- Cópia de todos os boletos ou carnês quitados;
- Fatura do cartão de crédito;
- Documento do veículo;
- Extrato completo fornecido pelo INSS, referente ao benefício e empréstimos consignados;
- Cheque ou nota promissória;
- Procução e/ou carta de preposto;
- Contratos diversos

Conheça a Central de Recuperação de Crédito

Enquanto você cuida dos seus negócios ela cuida das suas cobranças.

Quais são as vantagens?

- Evita o constrangimento do contato direto entre o credor e devedor, o que pode influenciar diretamente nas negociações e sucesso do acordo, tudo feito de maneira profissional e impessoal;
- Comodidade para o Associado, que economiza com tempo e funcionários para realizar cobranças, podendo dar atenção a outros setores da empresa;
- Cobranças de taxas somente ao obter êxito no recebimento das dívidas;
- Promover retorno de clientes inadimplentes ao crédito;
- Negociação feita por profissional qualificado e diretamente na Acil.



CENTRAL DE RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

Os Associados interessados podem entrar em contato pelo (19) 3573-7100 com Tayná Fernanda Máximo da Silva e Eduardo Luiz dos Santos - crc@acileme.com.br

Agenda



02,03,09 e 10 de Outubro - PIC – Programa Integradado de Capacitação Gerencial

Temas:

PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO: A Oficina possibilita ao empreendedor compreender a importância de enraizar em sua cultura os princípios da administração, a fim de nortear o caminho da empresa, apresentando ao empresário conceitos relativos a negócio, análise de ambiente, objetivos e metas, gestão de pessoas e planejamento.

FINANÇAS: Custos e Despesas; Investimentos; Demonstrativo de Resultados; Lucratividade; Rentabilidade; Prazo de retorno do Investimento; Ponto de Equilíbrio; Meta.

MARKETING: Ganhe mercado com as principais ferramentas digitais: Google Business, Facebook e Whatsapp, conhecendo as principais práticas que trazem ganho de mercado com aumento de clientes, para você aplicar no mesmo dia em sua empresa.

INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE: Como diferenciar-se no mercado praticando a gestão da inovação. Aprenda a diferença entre criatividade e inovação e aplique em sua empresa, aumentando os ganhos.

Horário: 19h

Local: Acil

Investimento: R\$ 160,00 (curso completo), 3x nos cartões de crédito ou boleto sendo associado ACIL"

VAGAS LIMITADAS

Inscrições: Daiane ou Jéssica (19) 3573-7100

ou daiane@acileme.com.br / jessica@acileme.com.br

06 de Novembro – Oficina SEI Planejar

"Você vai aprender o que é planejar, para que planejar, quando planejar, planejamento orientado para resultados, ferramentas do planejamento, visão sistêmica e planejamento como processo dinâmico e contínuo."

Horário: 19h

Local: Acil

Investimento – GRATUITO – VAGAS LIMITADAS

Inscrições: Daiane ou Jéssica (19) 3573-7100

ou daiane@acileme.com.br / jessica@acileme.com.br

*21, 22 e 23 de Novembro – Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio – Começar Bem CANVAS (a partir das 19:00 todos os dias informados).

"O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes e o curso propõe: Compreender o conceito de Modelo de Negócios.

- Conhecer a metodologia do QUADRO.
- Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças.
- Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios.
- Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores."

Horário: 19h

Local: Acil

Investimento: R\$ 190,00 (curso completo), 3x nos cartões de crédito ou boleto sendo associado ACIL"

VAGAS LIMITADAS

Inscrições: Daiane ou Jéssica (19) 3573-7100

ou daiane@acileme.com.br / jessica@acileme.com.br

No mês de outubro

uma programação especial para você!

Aguarde - mais informações

www.acileme.com.br - eneltreinamentos.com.br



Juntos somos mais fortes e unidos conseguimos chegar mais longe.

A Acil conta atualmente com diversas ferramentas, parcerias e ações.

Essas são algumas delas:



CONHEÇA UM NOVO CONCEITO EM FORMAÇÃO EMPRESARIAL



Parceiras Institucionais



Parceiras de ensino:



Planos de Saúde

Adquirir um bom plano de saúde empresarial traz muitas vantagens para contratantes e beneficiários, pois é uma ferramenta que demonstra que a empresa se preocupa com a qualidade de vida e valoriza seus colaboradores. Isso contribui com um ambiente de trabalho saudável e auxilia na retenção de bons profissionais, pois atua diretamente na motivação dos funcionários.

A Acil oferece várias opções para sua empresa com valores de convênios reduzidos e serviços médicos com valores especiais aos associados da ACIL.



Mais informações com o departamento de Convênios
(19) 3573-7100



NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

EVM SERVICOS	(19) 3554-3991
CERIDORIO SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA	(19) 99749-2329
CAMARIM	(19) 3571-7191
JESSICA APARECIDA VALLE	(19) 3554-6680
LINEKER BOTIGELLI.....	(19) 99109-1289
ROSA RODRIGUES DOS SANTOS.....	(19) 99776-8717
GISLENE ALVES CABELEIREIRA.....	(19) 3555-2259
FREDERICO HILDEBRAND COMIN ALVES DE OLIVEIRA.....	(19) 2133-1573
ANA PAULA TEROSSI.....	(19) 3571-2114
FABINHO MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO.....	(19) 3554-6499
NATURALI.....	(19) 3573-2046
VENDA DO BARBEIRO.....	(19) 3571-4083
PERSONALITY HAIR.....	(19) 3554-8797
JOSIANE CRISTINA FONTANETTI.....	(19) 99978-3740
STUDIO ALINE BRITO.....	(19) 99609-2026

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). Tenha 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

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](#)

instagram: [acildeleme](#)

twitter: [acileme](#)

youtube: [acildeleme](#)

linkedin - ACIL

Associação Comercial,
Industrial e Agrícola de Leme





As melhores condições de crédito você encontra no **Sicoob Crediacyl**

Linhas especiais de crédito com prazo de até 120 meses*



Financiamento
de veículos



Toda linha de produtos do
BNDES, inclusive crédito rural



Capital de giro



Antecipação de recebíveis

*Sujeito a análise de crédito

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