

ACIL **Bons Negócios**

Nº 3 | MARÇO A MAIO | 2019

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

O FUTURO COMEÇA AGORA!

FIQUE POR DENTRO DO QUE ACONTECE
NO MUNDO E SAIA NA FRENTE!

**INSPIRE-SE COM
AS EMPRESÁRIAS
DA PINK CHEEKS, DE
LEME PARA O MUNDO**

**ENTREVISTAS
COM LEANDRO KARNAL
ELUÍS ARTUR NOGUEIRA**

**PÓS NRF - SAIBA O
QUE ACONTECEU NA
MAIOR FEIRA DE
VAREJO DO MUNDO**

**O AMANHÃ
DEPENDE DE
HOJE.**

Tecnologia personalizada
de alta performance para
sua empresa.





SEU BEM-ESTAR NOS INSPIRA A INOVAR SEMPRE.

PROJETO **PET**

O bem-estar dos nossos beneficiários está sempre em primeiro plano. Inspirados nisso, buscamos constantemente inovar e evoluir.

O **Projeto Pet** é um dos resultados dessa busca. Através dele, beneficiários internados nos **Hospitais Unimed em Araras e Leme** podem receber a visita de seus animais de estimação, seguindo regras estabelecidas pela equipe multiprofissional.

UMA INICIATIVA ÚNICA NA REGIÃO.

O **Projeto Pet** foi elaborado com suporte em estudos científicos, que comprovam os benefícios que os animais exercem sobre os humanos, auxiliando na recuperação e no bem-estar.



Para cuidar da sua saúde
estamos sempre um passo à frente.



unimedanhanguera.coop.br

PÓS-GRADUAÇÃO 2019



MBA Agronegócio

- ✓ Gestão do Agronegócio

MBA Finanças

- ✓ Controladoria e Finanças

MBA Gestão de Projetos

- ✓ Gestão de Projetos (PMI)

MBA Gestão e Comércio

- ✓ Gestão Empresarial
- ✓ Logística e Gestão da Produção

MBA Marketing

- ✓ Marketing e Vendas

MBA Pessoas

- ✓ Recursos Humanos

MBA Negócios

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

Especialização Negócios

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

Especialização Direito

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

EMPRESÁRIO

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

*válido somente para alunos ingressantes após a assinatura do convênio

INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES:

0800 770 44 55
www.fho.edu.br

contatopos@uniararas.br
19 9 9872 0550



Expediente

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

Tiragem: 1.350 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 - Gustavo Moraes Cazelli

1º Vice-presidente - Ricardo Cello Faccioli

2º Vice-presidente - Alexandre Luis Mancini

1º Tesoureiro - João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro - Alex Lisi Simas

1ª Secretária - Márcia Maria Da Roz Musumeci

2º Secretário - Danilo Grabert Lanza

Conselho Consultivo

Presidente do Conselho - José Cláudio Beltram

Integrantes do Conselho

André Eduardo Altoé

André Luis Begnami

Carlos Eduardo Gurtler Júnior

Cristiane Aparecida Freitas Bertini

Eiji Toba

Fany Roberta Braghin Roverssi

Jorge Manoel Thenaisie Coelho Osório

Lucas Bezerra Bonfogo

Luis Fernando Pereira

Luiz Guilherme Gobbi Marcondes

Marcelo Francisco de Freitas

Mário Masamori Kohatsu

Michael Ricardo dos Anjos

Paula Rosolen Picardi

Paulo César Beltram

Pedro Luis Bueno

Rodrigo Alves Tonolli

Sílvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Conselho Superior

Hélio Rocha

Arlei de Oliveira

Irineo Carraro

José Luiz de Souza Sardinha

Geraldo Manoel Zanóbia

Valentin Ferreira

Francisco Geraldo Pinheiro

Joubert Pagliari Faccioli

José Cláudio Beltram



DEPARTAMENTOS:

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

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

EMPREENDEDOR: (19) 3573-7100

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

Vendas/Filiação:

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

CRC: Eduardo 3573-7119

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

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

Eventos: Karen (19) 3573-7105

Comunicação: Nathália - (19) 3573-7107

Gerência: Sebastião - (19) 3573-7109

CANAIS DE COMUNICAÇÃO

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

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

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

 LinkedIn - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

Site: www.acileme.com.br

Endereço: Avenida Carlo Bonfanti, 106

CEP 13.610-238 - Centro - Leme-SP

Telefone: (19) 3573-7100



8



18



10



22



16



28



26

Índice

- 06 Palavra da Diretoria
- 08 Inspiração para os Negócios
- 10 Entrevistas com Luís Artur Nogueira e Leandro Karnal
- 16 De Leme para o Mundo – Pink Cheeks
- 18 Pós NRF
- 22 Storytelling
- 26 Perguntas e Respostas – Energia Fotovoltaica
- 28 Livros e Aplicativos para empreendedores
- 30 Como fazer cobrança
- 32 Aconteceu
- 34 Agenda de Eventos
- 36 Central de Avisos
- 37 Novos Sócios da Acil



30



Paula Rosolen Picardi

Conselheira da Acil

O FUTURO COMEÇA AGORA!

Este ano começou de forma intensa. A Acil tem buscado cada vez mais a proximidade com os seus associados e isso tem sido de grande valia! Começamos Janeiro com dois grandes encontros, Luís Artur Nogueira, economista, jornalista e especialista em cenários políticos e econômicos nos trouxe muitas informações relevantes, seguido de Leandro Karnal, historiador e professor da Unicamp que nos fez várias provocações sobre o planejamento estratégico de vida e sobre um futuro que começa hoje!

Não poderíamos deixar passar nossa edição de março, em que comemoramos o dia internacional da mulher, sem trazer essa grande novidade: criação do nosso Núcleo das Mulheres Empreendedoras! A ideia surgiu ainda em janeiro e juntas, nós conselheiras e as profissionais femininas da ACIL pretendemos aumentar cada vez mais a participação das nossas empresárias com ideias e encontros para que o núcleo cresça de maneira sólida e com ótimos resultados.

Nosso primeiro encontro trouxe as empresárias da Pink Cheeks, um case de sucesso de Leme e de que temos muito orgulho. Além de participarem do nosso café da manhã com as empresárias, elas concederam uma entrevista linda para esta edição!

O dia da mulher marca nossas grandes conquistas, sejam elas políticas, sociais ou econômicas. Nós, mulheres, além de toda capacidade técnica, somos desenvolvidas espiritualmente, sabemos colocar a emoção junto da razão e administrar tudo, por isso, e muito mais, nós, conselheiras da ACIL, queremos nos aproximar de nossas empresárias, temos muito a evoluir juntas!

Esta edição também traz um pouco das novidades da

“

Que 2019 seja um ano de grandes resultados para todos nós!

NRF Retail's Big Show e alguns insights em marketing e relacionamento para sua empresa se destacar cada vez mais nesta era de superinformação e tecnologia. É de nosso conhecimento o quanto a jornada do consumidor teve alterações significativas

e, por isso, é necessário conhecermos estas mudanças para nos destacarmos no mercado.

Por fim, gostaria de nos colocarmos à disposição de todos vocês, associados! Participem da Associação Comercial com ideias, sugestões, tragam-nos as suas dificuldades para juntos encontrarmos os caminhos. Que 2019 seja um ano de grandes resultados para todos nós!

  **sicoobcrediacil**

Coop: **4423**

 **SICOOB**
Previ



PENSE NO
SEU FUTURO

SICOOB PREVI
É A GARANTIA DE
UMA APOSENTADORIA
TRANQUILA



Aqui você escolhe o
tempo e a idade para
se aposentar.

(19) 3573-3535

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

www.sicoobcrediacil.com.br



INSPIRAÇÃO PARA **os NEGÓCIOS**

Confira aqui algumas mensagens para fortalecer sua empresa e focar em resultados!

“Eu sou parte de uma equipe. Então, quando venço, não sou eu apenas quem vence. De certa forma termino o trabalho de um grupo enorme de pessoas!”

Frase de Ayrton Senna
Sugestão da Equipe Acil

...
A Educação é uma porta de entrada para atingir os sonhos e transformar vidas.

Equipe FHO|Uniararas
...

“Persiga algo tão importante que, mesmo que você falhe, o mundo estará melhor por você tentar.”

Frase de Tim O'Reilly
Sugestão da Equipe Da Roz
Eletricidade

“Acredite que agora é a hora da realização de todos os seus sonhos e comece hoje mesmo a lutar por isso!”

Equipe Rimad

Somos frutos de nossas escolhas.
Equipe Sicoob Crediacyl

“O segredo para fazer os sonhos se tornarem realidade pode ser resumido em quatro C's: Curiosidade, Confiança, Coragem e Constância, e o maior de todos esses é a Confiança.”

Frase de Walt Disney
Sugestão da Equipe Construleme

“

Uma medicina cada vez mais ampla, preventiva e efetiva. É isso que nos inspira a inovar e investir constantemente. Sempre atuando com excelência, ética e transparência.

Unimed Anhanguera

”

“

“Um elemento essencial de qualquer arte é o risco. Se você não arrisca, como fará algo realmente bonito que ainda não foi visto?”

Frase de Francis Ford Coppola
Sugestão da Equipe
Estúdio Diego Costa

”



“

“A inovação sempre significa um risco. Qualquer atividade econômica é de alto risco e não inovar é muito mais arriscado do que construir o futuro.”

Frase de Peter Drucker
Sugestão da Equipe
Viaconect

”

“

“Quando tudo parecer estar contra você, lembre-se que o avião decola contra o vento, não com a ajuda dele”

Frase de Henry Ford

“Sempre que você vir uma pessoa de sucesso, você sempre verá as glórias, nunca os sacrifícios que a levaram até ali”

Vaibhav Shah

LEANDRO KARNAL

Foto - Felipe Gabriel - Revista Istoé



Professor Doutor na Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), desde 1996. Graduado em História pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (RS) e Doutor em História Social pela Universidade de São Paulo (USP). Possui pós-doutorados pela UNAM, México, e pelo CNRS de Paris. Sua formação cruza História Cultural, Antropologia e Filosofia. É autor de livros que tratam sobre a história dos países, como História dos Estados Unidos (Contexto, 2007) e sobre o ensino de História, como História na sala de aula – conceitos, práticas e propostas (Contexto, 2003) e Conversas com um jovem professor (Contexto, 2012). É membro do conselho editorial das principais publicações acadêmicas da área na UNICAMP (revistas Ideias, Cadernos Pagu e História Social) e da UNISINOS (revista História).

O que é preciso para as pessoas alcançarem o tão almejado sucesso?

Leandro Karnal: Primeiro é necessário decidir qual é o padrão de sucesso que a pessoa quer, pois se ela mirar no sucesso alheio ou no qual o mundo define, ela pode perseguir um falso objetivo. Você pode ter uma vida perfeitamente feliz se o seu sucesso for cozinhar para sua família, você pode imaginar que o seu sucesso seja vender produtos orgânicos de porta em porta ou que é ser um magnata internacional, uma pessoa cosmopolita. A grande questão é que não existe um modelo de sucesso, mas quando você atinge a meta, do que você define como sucesso, você sente felicidade, sentido de existência

e prazer em acordar. Sucesso não é ser milionário, ter carro importado, ter muitas casas; muitos milionários se suicidam, você precisa definir qual seu padrão e depois definir buscar ele metodicamente com esforço, descobrindo novas questões no caminho.

Nossos resultados são frutos de esforços, resiliência e conhecimento, ou a sorte também é um fator determinante?

A sorte vai passar na porta da sua casa diversas vezes na vida, o azar também. O sucesso é definido por como você administra a sorte e o azar, ou seja, seu esforço diante da sorte ou azar. É lógico que todas as pessoas que “chegaram a algum ponto”, tiveram uma oportunidade, mas essa oportunidade é aproveitada por você, ela é definida por você, se vamos usar uma metáfora para facilitar é de que não adianta ser um excelente cavaleiro se não houver nenhum cavalo disponível, mas se você não sabe montar nenhum cavalo é suficiente, então é preciso estar preparado como cavaleiro e praticar, para que quando o cavalo certo chegue você possa montar e impressionar a plateia, isto é reunião de oportunidade com esforço ou se você preferir de sorte com trabalho.

De que forma o autoconhecimento pode nos ajudar?

Desde o início da filosofia Sócrates já dizia que conhecer-se é essencial. Há muitos sentidos para a palavra autoconhecimento, mas se você não souber quem você é, seus



“

Espero que você se conheça ao menos como seu exército e que lute a seu favor, não se sabote, conheça a si mesmo como mandava Sócrates.



Um erro conhecido causa menos dor do que o desafio de algo novo, o hábito diz Aristóteles, é uma segunda natureza...

valores, o que é importante, o que faz com que você saia de um lugar e vá para outro, se você não souber isso, você vai ser surpreendido por você mesmo. A pior luta é aquela que o exército local sabota a si mesmo, eu já vou encontrar inimigos ou até amigos que vão me surpreender, então eu não preciso que eu me surpreenda todo instante, como a pessoa que acha que tem capacidade de trabalho acima do que ela tem, começa a ficar acordada muitas horas e entra naquilo que hoje chamamos de “burnout”, ou seja perde inteiramente o controle físico sobre si, ou a pessoa que acha que é capaz de enfrentar pressão e não é, ela tem “piripaquês”, ela tem ataques, então conhecer o seu limite, suas metas, o que você pode e quer fazer, é fundamental. Espero que você se conheça ao menos como seu exército e que lute a seu favor, não se sabote, conheça a si mesmo como mandava Sócrates.

Qual é o maior desafio dos empreendedores atualmente?

Imagine, por exemplo, que há 50 anos o comerciante de Leme só precisava conhecer sua clientela, vender bons produtos de forma honesta e com simpatia, e isso era suficiente para que a geração dos nossos pais chegasse ao sucesso. Hoje uma pessoa em Leme não pode mais, daqui para o futuro, crescer sem aprender inglês. É preciso pensar que não importa que eu esteja em Leme, Nova York ou São Paulo, eu estou inserido em uma ordem mundial dinâmica e que decisões em Washington, decisões em Nova York e em Pequim vão afetar meu negócio. Passou a época da possibilidade de eu me isolar, portanto a atualização, conhecimento de inglês, capacidade de crescer, fugir de paradigmas, muito esforço, crença no trabalho e a capacidade de construir algo eticamente, são imperativos hoje para o crescimento.

É necessário estabelecermos novos hábitos para termos estratégias vencedoras, mas porque muitos ainda insistem nos erros? É uma característica do “ser humano”?

Um erro conhecido causa menos dor do que o desafio de algo novo, o hábito diz Aristóteles, é uma segunda natureza, ele faz com que eu repita e tenha segurança. O hábito vem de uma região do cérebro chamada região frontal, e ele é tão forte que sobrevive inclusive a falta de memória, a pessoa perde memória e continua com o hábito, porque ele nos faz agir sem pensar e tudo o que diminui o esforço, faz o cérebro entrar em uma zona de conforto, essa zona de conforto é seu inimigo, pois aquilo que te agrada te trai, aquilo que te leva para baixo em uma repetição de um loop permanente é aquilo que te

impede seguir, então é preciso analisar, criar bons hábitos e superar os maus, e eu digo em todos os campos, alimentares, conhecimento, campos afetivos, inteligência emocional, física, evitar vícios e conseguir direcionar seu hábito a seu favor.

As relações humanas estão sendo afetadas pela internet?

Sim, e não tem como evitar, então temos que tirar o melhor possível disso. É bom ter celular, você usa o Waze e acha o endereço, ele permite acesso rápido a sua família, registra fotos, momentos importantes, e isso é bom e tem que ser dominado, usar uma planilha Excel é melhor do que fazer a mão, então isso é bom. O ruim é transformar o celular na sua vida social, passar a fotografar ao invés de viver, passar a olhar para ele ao invés de estar com a família. Toda a tecnologia é neutra, o martelo pode bater um prego e matar uma pessoa, um serrote pode partir uma madeira útil ou pode matar um ser humano, então torne a tecnologia uma serva da sua vontade, diga ao celular quem é que manda nele, pelo menos uma vez por semana (risos), diga ao celular quem é o dono do aparelho e que ele serve a você. Não seja escravo de um celular.

Muito é falado sobre a educação no Brasil ser precária, como podemos melhorar?

A educação é precária, logo se eu tenho consciência disso, eu preciso saber que educação não é apenas em escola, como cidadãos brasileiros temos que lutar para uma escola efetiva, real e que ensine. Não sabemos o que ensinar a geração seguinte, diz o autor israelense Yuval Harari, mas sabemos que manter a curiosidade é fundamental. O que é hoje a norma nova? Está formado, parabéns, não tem mais segurança, precisa fazer um novo curso... fez graduação, faça pós, fez pós, faça MBA, aprendeu inglês vá para o espanhol, hoje a formação é permanente, não são os animais grandes que sobreviveram no passado, não foi o tigre dente-de-sabre, não foi o mamute, quem sobreviveu? Um animal pequeno adaptável. O mundo precisa de adaptação constante, rápida, direta, orgânica e estratégica.

Qual é o seu recado para os lememenses?

É um grande prazer estar em uma região produtiva e famosa pela capacidade de trabalho. Que a gente saiba que aquilo que é bom, que nós herdamos dos imigrantes que nos formaram, que nós herdamos das pessoas que criaram a cidade de Leme é que o trabalho faz crescer, o importante é incutir nas crianças e nos jovens a ideia de trabalho e que alguns hábitos do passado que deram certo, hoje podem não dar.

O que é um Bom Negócio para você?

Assim como eu abandonei a máquina de escrever pelo computador, eu tenho que abandonar aquilo que tem que crescer, mantendo o que é essencial, valores permanentes, hábitos novos, raízes sólidas, flores e folhas sempre renovados, não se esqueçam de onde vieram, não se esqueçam da família, não se esqueçam do trabalho, mas olhem para o futuro e não para o passado.

LUÍS ARTUR NOGUEIRA

Luís Artur Nogueira, 40 anos, é jornalista, economista e palestrante, com MBA em mercado financeiro. Atualmente escreve na revista e no site da ISTOÉ Dinheiro, onde mantém o blog "Descomplicando a Economia". É colunista do Portal iG, onde hospeda a coluna "A Economia Sem Gravata", homônima do seu canal no YouTube.

Em 2009, recebeu o título de "Jornalista Econômico do Ano", oferecido pela Ordem dos Economistas do Brasil e pelo quarto ano consecutivo (2015, 2016, 2017 e 2018), ficou na lista dos "50 Jornalistas Mais Admirados do Brasil", promovida pelo Jornalistas&Cia e pelo Maxpress, e, também pelo 4º ano seguido (2015, 2016, 2017 e 2018), está na lista dos "10 Melhores Jornalistas Econômicos" do País no Prêmio Comunique-se, considerado o Oscar do Jornalismo.

Como descomplicar a economia?

Luís Artur: Na verdade eu aprendi com meu saudoso mestre Joelmir Beting, que só faz sentido você falar de economia se for de uma forma descomplicada, para que todo mundo entenda, desde aquele que não sabe nada de economia até o mais expert. Quando eu converso, inclusive com crianças, tenho o objetivo de levar educação financeira, que é uma coisa que eu sinto que falta às escolas, a gente precisa ensinar as crianças a poupar, investir o dinheiro e a empreender, para que no futuro elas se tornem adultos que possam empreender e tenham uma saúde financeira boa ao longo de toda sua vida. Para os empreendedores é importante justamente traduzir o que está acontecendo atualmente do Brasil.

Falando do Brasil, estamos em 2019 um novo ano para nosso país. Temos as grandes empresas mas também temos as pequenas empresas, como elas podem influenciar a economia?

Elas influenciam principalmente no mercado de trabalho. As pessoas se confundem muito, as grandes geradoras de emprego no Brasil não são as grandes empresas, são as pequenas empresas, que como formiguinhas, no Brasil inteiro geram empregos aos milhões. Então o grande papel do pequeno negócio, da pequena empresa, do empreendedor é abrir o seu negócio, colocar para rodar, neste momento de recuperação econômica, e gerar emprego. Convenhamos, o Brasil tem mais de 12 milhões de desempregados e quem vai ajudar o governo a virar esse jogo não é grande empresa, são as pequenas.

Com tantos desafios, quais são as oportunidades que podemos esperar do Brasil?

Primeiro em relação ao desafio, para citarmos só um, Reforma da Previdência. O governo Bolsonaro tem seis meses para conseguir aprovar a Reforma da Previdência, que vai ajudar

Foto - Arquivo Pessoal - Luís Artur Nogueira



melhorar as contas públicas e trazer o investidor de volta, a partir daí a gente vai ter mais oportunidades ainda no Brasil, oportunidades para quem tem projeto engavetado, o velho sonho de abrir um negócio. Quem já tem uma empresa funcionando vai poder expandir, contratar mais pessoas, ampliar suas vendas e claro como resultado final de tudo, esperamos o aumento da geração de empregos. Com mais empregos, teremos mais pessoas ganhando salário, mais renda circulando na economia, mais pessoas consumindo, se há consumo há produção, se há produção há mais emprego, e a gente cria um círculo virtuoso na economia.

Muitas pessoas ainda questionam a Reforma na Previdência. Como economista, nos diga, ela é realmente necessária?


É necessária, infelizmente vai doer para alguns, mas o mundo inteiro desenvolvido já fez, o mundo inteiro desenvolvido já adotou a idade mínima e o Brasil felizmente tem uma boa notícia, nossa expectativa de vida está crescendo, todo mundo está vivendo mais, e se isso é verdade não dá para a gente pagar aposentadoria para pessoas que se aposentam, por exemplo, com 53 anos, a conta não fecha. Agora com um 

Foto - Nathália C.M. Silva - Acil



detalhe, eu defendo uma Reforma da Previdência que iguale todos os brasileiros, seja do setor privado, setor público, militares e os políticos também, todo mundo igual diante da Previdência.

Qual é o potencial do nosso país?

De concreto a gente vai crescer mais do que crescemos em 2018, e mais do que crescemos em 2017. Vai ser um ano mais positivo, mas muito além do simples crescimento, eu gostaria que o governo fizesse esse ajuste nas contas públicas, enxugasse o tamanho do estado, deixasse o setor privado trabalhar, pois quem é competente, quem é eficiente, é o setor privado. Para que o Brasil pudesse voltar a crescer de forma sustentada de 3 a 4%, pelo menos ao longo dos próximos 10 anos.

E qual é o potencial do interior de São Paulo?

O interior de São Paulo é muito forte, é uma das regiões mais ricas do país, tanto comércio quanto a indústria, quanto o agronegócio são fortes no interior de São Paulo e têm tudo para crescer com essa retomada da economia brasileira.

A Educação Financeira é um dos pilares fundamentais para termos um país mais sadio financeiramente?

Sem dúvida, como nós adultos não tivemos educação financeira na escola, eu também me esforço para ensinar os adultos. Duas coisas, primeiro infelizmente uma boa parte dos brasileiros está endividada, está no vermelho, o mês nem terminou e o salário termina antes, então o primeiro passo da educação financeira, como sair do vermelho e voltar para o azul. Por que que é importante voltar para o azul? Para sobrar dinheiro no final do mês e a grande pergunta é quando sobra dinheiro no fim do mês, o que que a gente faz? A maioria das pessoas que não conhece a Educação Financeira coloca na caderneta de poupança. É ruim? Não, mas poderia ser melhor porque ela paga pouquinho e o mercado financeiro oferece muitas oportunidades para o dinheiro multiplicar, por isso o meu grande desafio como educador financeiro para os adultos, é mostrar primeiro que tem que sair do vermelho e segundo, uma vez tendo saído do vermelho, como que multiplicamos esse dinheiro.

A partir de que idade seria ideal ensinarmos sobre economia nas escolas?

Na verdade, as crianças não precisam aprender matemática para ter aulas de educação financeira. Vou dar um exemplo bem simples, lembra aquele cofrinho que a gente tinha quando era criança? Faça com que ela vá dando todo dia uma moeda para ele, ela nem precisa entender o valor daquela moeda, mas entenderá que um dia tem uma moeda, no dia seguinte mais uma moeda, e você vai contando junto com ela, uma, duas, no terceiro dia ela tem três moedas, no quarto ela tem quatro moedas e você pode, por exemplo, ir a uma padaria e comprar um docinho. Com isso ela entenderá que juntou as moedas, que aquilo é uma poupança e resultou um chocolate, por exemplo, é uma lição simples e a criança não precisa fazer uma conta de soma ou subtração, a educação financeira poderia começar logo no início das escolas.

E o que é um bom negócio para você?

Um bom negócio, na minha opinião, é empreender, abrir um negócio, gerar emprego e assumir o seu compromisso como empresário, como empreendedor, contribuindo para o crescimento sustentável da economia.

“

Brasil tem tudo para voltar a crescer com força e aí está a sua oportunidade

Qual o seu recado para os empresários e empreendedores de Leme?

O recado que eu deixo é primeiro, de confiança no novo governo, que pouco importa se a pessoa votou ou não votou no Bolsonaro, somos todos brasileiros, vamos todos torcer para que o novo governo dê certo, a agenda econômica em particular está muito boa, a equipe econômica é qualificada, portanto, se nós não cometermos erros, o Brasil tem tudo para voltar a crescer com força e aí está a sua oportunidade, e de seu negócio, seja ampliando ou abrindo uma nova empresa.

3º Aniversário

Construleme

Materiais Básicos para Construção

A construção do seu sonho começa aqui!



O aniversário é nosso mais quem ganha o presente é você, venha comemorar conosco esta data especial, o mês de março inteiro com ofertas especiais.

Os mais variados tipos de blocos e tijolos • telhas • madeiramento • canaletas
areia • pedra • saibro • cimento • cal • argamassa • impermeabilizantes • hidráulica
• acessórios para pintura e construção em geral.

Garantia do melhor preço, confiança e qualidade você encontra aqui!

Av. Joaquim Lopes Aguilã, 965 - Vila Santa Inês - próximo ao fórum

Fone: (19) 3555-0648 

E-mail: construleme.leme@gmail.com

De Leme para o mundo, conheça a Pink Cheeks

Amigas desde a infância, Corina Godoy Cunha, Gisele Violin e Renata Chaim se reencontraram através de uma grande paixão, o esporte, e começaram a correr juntas no ano de 2009.

Como todas as esportistas, tinham desafios diários com bolhas, queimaduras de sol, cabelos embaraçados e assaduras. Como na época não existiam produtos específicos para estes problemas, principalmente no mercado brasileiro, identificaram uma grande oportunidade e necessidade em comum, criando a Pink Cheeks, primeira marca de cosméticos voltada para performance no esporte.

Unidas pela amizade, esporte e empreendedorismo, elas administram a marca que conta com uma grande variedade de produtos e já ganhou dois prêmios consecutivos da ABIHPEC - Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos na categoria de protetor solar e também participou de eventos internacionais.

Como vocês identificaram a oportunidade de criação da Pink Cheeks?

Na verdade, a Pink Cheeks nasceu de uma paixão conjunta das 3 fundadoras: o amor pela corrida e pelos esportes. Aliás, nós costumamos dizer que este é o grande diferencial nosso:

nós amamos o que fazemos de verdade. Aliando entusiasmo a muito trabalho, podemos dizer que as oportunidades surgem.

Entretanto, as oportunidades são efetivamente aproveitadas quando há uma visão profissional e muito trabalho pesado envolvido. Ao longo dos anos, aprendemos a, muitas vezes, deixar a paixão de lado quando é necessário tomar alguma decisão ou atitude importantes. E, é claro, aprendemos a ouvir muito mais "não" do que "sim", aprendemos a cair, mas também aprendemos a levantar, enfim, não é sobre ganhar, mas sim sobre não desistir.

Quais as principais dificuldades que enfrentaram?

Apesar de buscarmos estar sempre entusiasmadas diariamente, nossa rotina é muito pesada. Além dos treinos, temos muito trabalho envolvido e enfrentamos os problemas normais que toda empresa enfrenta. E, claro, somos impactadas pelas crises, pelo excesso de imposto e burocracia, enfim, pelo famoso "custo Brasil", ao qual toda empresa brasileira está sujeita, somando-se o fato de sermos, ainda, uma pequena empresa. Especificamente falando de porte, outra dificuldade que enfrentamos está liga-

da diretamente ao setor de cosméticos, formado por empresas gigantes que, além de muito capital para investir em desenvolvimento, também aliam isso tudo a muitas pessoas envolvidas. Na Pink, fazemos a empresa girar com investimentos pequenos e com uma equipe muito enxuta. Estas dificuldades nos fizeram mais fortes e resistentes, pois nos tornamos mais rápidas e mais diretas em algumas resoluções.

Importante frisar que enfrentamos dificuldades todos os dias. E sempre enfrentaremos. Estar preparada para estas situações é uma das estratégias importantes que toda empresa deve pensar. Portanto, não existe mundo cor-de-rosa, nem mesmo para a Pink Cheeks.

A marca nasceu inovadora e continua trazendo produtos pioneiros, como é o processo de inovação para vocês?

Para nós, é fundamental sermos "atletas". Estar no meio em que nossos clientes vivem nos faz imaginar o que as pessoas estão pensando ou querendo. Além disso, sofremos na pele, literalmente, o que os nossos clientes sofrem. Então conseguimos identificar onde ficam os pontos de necessidade de produtos e, a partir daí, propor uma solução. Sempre gostamos de pensar em algo inovador, mas muitas vezes uma melhoria de conceito num produto já é um grande passo. Também ouvimos muito

nossos clientes e a partir de opiniões tentamos criar protótipos de teste. Este processo foi bastante comum na criação de produtos hoje consagrados em vendas, como por exemplo, o spray antiassaduras, que é único no mercado, indicado para as mulheres que "roçam" a parte interna da coxa. Inicialmente tínhamos um produto de antiassaduras que não atendia a estes tipos de caso. Vendo as meninas correrem de saia e ouvindo as queixas de quem chegava com as coxas sangrando, iniciamos os testes e hoje este é um produto sucesso de vendas.

Vale ressaltar que nossos produtos, apesar de terem seu uso associado ao esporte, são ótimos produtos para uso no dia a dia, podendo ser usados por qualquer pessoa, em qualquer ocasião.

Existe algum segredo para atingirmos resultados cada vez melhores?

Achamos que não tem segredo, a não ser a união de paixão e muito, MAS MUITO, trabalho. Quem nos vê nas revistas de circulação nacional, nos programas de TV, talvez não imagine a vida de trabalho pesado que levamos, as escolhas que temos que

“

Ame o que você faz, mas trabalhe muito e de forma profissional. Pois só o amor ou a paixão não serão suficientes.

fazer diariamente, para priorizar o trabalho e o investimento em nosso sonho na área empresarial. Portanto, se pudéssemos dar um conselho, diríamos: ame o que você faz, mas trabalhe muito e de forma profissional. Pois só o amor ou a paixão não serão suficientes. Trabalhe muito, todo dia, para fazer o seu negócio prosperar. Porque desistir não é uma opção, principalmente para quem tem uma mentalidade de esporte, como nós temos.

A Pink Cheeks já ganhou dois prêmios da ABIHPEC, concorrendo com grandes marcas de cosméticos, como foi essa experiência?

Para nós, ganhar um prêmio de uma instituição tão consagrada já seria uma grande honra. Mas sabendo do mercado de cosméticos, que é formado por empresas gigantes e muitas delas multinacionais, para nós tem um sabor ainda melhor. Ganhando dois anos seguidos na categoria filtro solar, tivemos a certeza de que nosso produto é reconhecido pelo mercado.

Importante ressaltar que estes dois prêmios foram consequência direta do efetivo trabalho de desenvolvimento, liderado pela nossa área de P&D (equipe de pesquisa e desenvolvimento), que investiu anos e anos estudando fórmulas, fazendo testes e aprimorando conceitos, até chegar ao produto final. Literalmente foram anos de persistência, pesquisa, testes e muito trabalho para chegar neste patamar.

E, por fim, de nada adiantaria um produto de excelência se não houvesse um posicionamento de marca conciso e estudado, um branding bem conceituado e, é claro, um trabalho comercial diário, fatos estes que, combinados, trouxeram a possibilidade de a Pink Cheeks competir nesta categoria nacionalmente.

Vocês tem algum conselho empreendedor para nossas leitoras e leitores?

Empreender exige força, determinação e disciplina. Você pode (e deve) sonhar, mas realizar um sonho é algo que exige muito. Muito trabalho, muita paciência, muitas tentativas, muito aprendizado, etc. Se você quer empreender empresarialmente, inicie



pensando metaforicamente que você terá um grande caminho pela frente, como uma maratona (uma modalidade de corrida, com 42 quilômetros!). Você vai iniciar bem, mas ao longo do caminho, vai encontrar dificuldades, vai pensar em desistir, vai sofrer e pensar em abandonar tudo. Mas

não existe sensação melhor do que a visão da linha de chegada, que é a superação de todos os desafios.

Todo mundo pode, o segredo está no fato de que só quem se prepara muito e toma as decisões certas chega ao final da maratona.



Nossa equipe buscou informações em diversas fontes e traz para você os destaques da NRF – National Retail Federation - The Big Show), a maior feira de tecnologia e varejo do mundo. O evento, que ocorre anualmente em Nova York, recebeu mais de 34 mil visitantes nesta edição e apresentou tendências, conceitos e ideias que vão impactar o mercado.

A jornada do consumidor mudou, ele se relaciona com a marca em diversos momentos. É cada vez mais importante apostar no Omnichannel, a integração dos canais é o principal desafio nessa equação e a lição de casa é aprimorar

a experiência do cliente, possibilitando uma navegação mais natural entre o mundo físico e online.

UMA BOA BASE DE DADOS PARA DEFINIR ESTRATÉGIAS

Com todas estas mudanças na tecnologia nos últimos anos, temos a importância do uso de dados para definir nossas estratégias. Um ótimo exemplo de boa aplicação e uso desta ferramenta é a Amazon – 4 Star, uma nova loja na qual seleção de produtos é desenvolvida com base no que os usuários do site Amazon.com estão comprando e gostando.



OS DADOS TAMBÉM IRÃO NOS AJUDAR A ENTENDER A JORNADA DO CONSUMIDOR.

Quanto mais utiliza diversos meios de compra, mais o consumidor espera que o lojista o conheça, a ponto de fazer um atendimento, presencial ou não, absolutamente personalizado. Este processo gera um sentimento de valorização por parte do consumidor, criando, inclusive, uma relação sentimental. Um levantamento mostra que 91% dos consumidores se tornam engajados quando uma loja mostra que sabe quem ele é e que se lembra das últimas interações com ele.

MOBILE PARA EXPERIÊNCIA DE COMPRA

A vice-presidente e analista principal da Forrester Research, Sucharita Kodali, abordou desafios e oportunidades para o varejo. O mobile aparece como um bom recurso de aproximação entre lojistas e os consumidores e como ferramenta de monitoramento, autoatendimento e suporte em tempo real.

STORYTELLING (VEJA NAS PRÓXIMAS PÁGINAS)

A loja de departamentos Macys também compartilhou um pouco de sua história. De acordo com a empresa, o primeiro passo é criar o conteúdo da experiência, o tema, a mensagem que os colaboradores da empresa devem passar aos clientes e qual será o envolvimento de cada equipe da companhia na iniciativa. Nesse ponto se desenvolve o storytelling.

O SEGREDO ESTÁ NAS PESSOAS

Já tema de edições anteriores, a importância das pessoas também foi abordada. Funcionários satisfeitos são importantes para que a experiência de compra seja positiva.

Os colaboradores devem se envolver com a missão das empresas, compartilhar as mesmas ideias e ter o desejo de fazer sempre o melhor, além de entender e gostar do que comercializa ou trabalha. Mais um ponto ligado ao fator humano foi destacado: a diversidade.

RFID - IDENTIFICAÇÃO POR RADIOFREQUÊNCIA

Outra tecnologia ressaltada foi o RFID, que possibilita que os processos de produção, embalagem, logística, estoque e venda sejam captados e avaliados a cada nova ação, interligando todos os processos. Com ele é possível saber na loja quando um produto é movimentado e se ele é ou não vendido.


OMNICONSUMIDOR

O novo varejo não é apenas omnichannel, pois não basta oferecer diferentes canais para que o consumidor escolha um e efetive a compra. Hoje, estes mesmos canais precisam conversar entre si, precisam estar integrados. O consumidor atual exige que seja possível iniciar uma tarefa no computador, pagar pelo smartphone e retirar o produto na loja, por exemplo.

Este mesmo consumidor não quer mais apenas uma recomendação do vendedor, ele quer um varejista com tecnologia suficiente para trazer insights sobre produtos e serviços, que entenda como o cliente quer pagar, quando ele quer receber/retirar o produto, ou mesmo quando ele gostaria de receber ou não uma ação de marketing.

Não existe mais varejo on-line e off-line, o novo varejo é um sistema integrado nos dois mundos

REALIDADE AUMENTADA E REALIDADE VIRTUAL

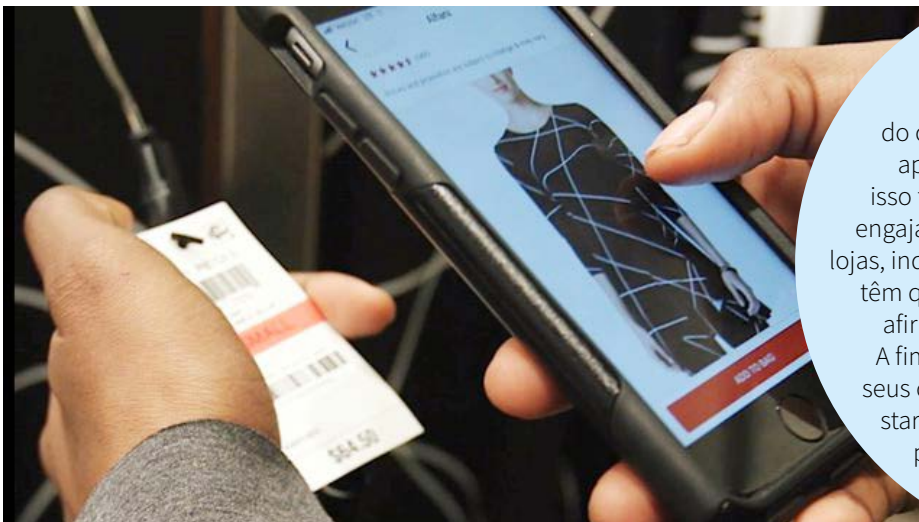
Para mostrar o uso da tecnologia no Brasil, o executivo Eduardo Yamashita COO do Grupo GS& Gouvêa de Souza apresentou dois exemplos de sucesso. O primeiro foi a ação de Black Friday do Shopping Eldorado, em 

São Paulo, que utilizou realidade aumentada. O objetivo era fazer mais pessoas baixarem o aplicativo e, obviamente, fazer as lojas venderem mais e terem maior fluxo de pessoas. “Fizemos um aplicativo parecido com o Pokemon Go, onde os clientes podiam perseguir e capturar descontos pelo shopping center. Então, de acordo com a hora do dia e com as lojas, os descontos poderiam ser capturados ou não. Foi um grande sucesso. Tivemos mais de 27 mil novos downloads e logins em um único dia!”, contou Yamashita.



VAREJO INTELIGENTE

A Kroger e a Microsoft anunciaram uma colaboração para redefinir a experiência do cliente na loja física. As empresas desenvolveram o RaaS, um sistema conectado a sensores IoT (Internet das coisas) que será testado em duas lojas da Kroger em projeto piloto. A ideia é captar de maneira precisa hábitos de compra dos consumidores dentro das lojas, atualizar em tempo real os preços, dar informações nutricionais por meio de etiquetas digitais e medir o que está exposto, mantendo o backoffice atualizado para evitar rupturas.



FACILITAR A JORNADA DO CLIENTE

“Temos que facilitar a jornada do cliente. Quando ele está em nosso aplicativo, site ou em nossas lojas, isso tem que ser fácil para ele. É preciso engajamento e interação com o cliente, as lojas, independentemente se físicas ou digitais, têm que ser um local de entretenimento”, afirma Jeff Gennette - CEO da Macy's. A fim de trazer mais experiências para os seus clientes, a Macy's utiliza a cultura de startup “Test and Learn”, que parte do princípio de “testar e aprender” para inovar.

SUA EMPRESA PRECISA!
AS AGÊNCIAS PRECISAM!
NÓS PRECISAMOS!

apresentamos DC prime

VÍDEOS E FOTOS INSTITUCIONAIS



Prime é vender mais

19.3554.2338 | 19.98201.9111 | Av. Francisco Chicci, 31 | Barra Funda - Leme/SP

STORYTELLING: SEPARANDO AS MARCAS QUE VÊM A PASSEIO DAQUELAS QUE VÊM PARA FICAR

Uma história que comove e permanece: o storytelling nada mais é do que a apropriação pelo mercado de consagradas técnicas narrativas.

“

*Afinal de contas, tudo se resume a esta questão: **relevância**. Com a dispersão dos públicos das mídias de massa, foi ficando mais e mais difícil que anunciantes se mantivessem significativos.*



A definição que se costuma dar é que storytelling é a prática de se contar uma boa história. E este “boa”, na imensa maioria das vezes, quer dizer relevante. Ou seja, uma história que consiga reter a atenção do interlocutor – esteja ele onde estiver – e que, de preferência, marque-o, fique em sua memória. Uma narrativa bem articulada, com começo, desenvolvimento e final específicos, e que de alguma forma capture o público – seja por meio do drama, da tragédia, da comédia ou da ação, não importa.

Afinal de contas, tudo se resume a esta questão: relevância. Com a dispersão dos públicos das mídias de massa, foi ficando mais e mais difícil que anunciantes se mantivessem significativos. O latifúndio que tinham na mente dos consumidores foi se transformando em uma fazenda, depois em sítio, depois em chácara, casebre, e por aí vai. Até que se descobriu que uma possível solução para isso estava muito mais perto do que qualquer pessoa imaginasse: nas cabeceiras, nas estantes, nas prateleiras... Os livros, claro. Os clássicos universais, que se mantêm relevantes há muito tempo.

É compreensível, então, que o mercado de comunicação se aproprie de consagrados recursos de narrativa para combater a dispersão. E não apenas o mercado de comunicação: no fundo, a prática de storytelling pode trazer proveitos nas mais diversas áreas da sua vida. Afinal, quase toda comunicação envolve contar uma história – do cafezinho no trabalho ao discurso de formatura.

Por que storytelling é tão importante para os meus negócios?

Pois é. Não daria para explicar a importância do storytelling sem uma reflexão como essa aí de cima. Mas o conceito é importante justamente por conta do momento em que vivemos, de comunicação frenética e relações superficiais. Para se tornar significativa, a sua marca precisa ampliar a presença na memória do consumidor.

E não só; o storytelling pode fazer um imenso bem a questões do seu cotidiano. Afinal, se você pensar bem, faz parte do seu dia de empreendedor convencer as pessoas. E aprimorar as

suas narrativas pode ser extremamente útil para conquistar a atenção e conseguir o engajamento de seus interlocutores.

Encontre a mensagem a ser transmitida: é o momento de definir a mensagem principal da sua apresentação. Para isso, faça-se a seguinte pergunta: “se a minha audiência precisasse se lembrar de uma única coisa, o que seria?” Você encontrará a resposta ao refletir profundamente sobre seus objetivos – e, claro, sobre o interesse do público nele.

Encontrou a mensagem? Transforme-a em slogan: ou seja, uma frase concisa, forte e significativa, que resuma todo o teor da mensagem a ser passada. Abuse da criatividade; e, caso não seja seu forte, peça ajuda para profissionais que conhecem o assunto. Assim, ficará muito mais fácil para sua audiência se lembrar da sua mensagem.

Elabore o começo, o meio e a conclusão: sua mensagem só será passada com eficiência caso seja construída aos poucos, de forma consistente. Utilize outras mensagens para levar àquela onde você quer chegar, como exemplos e metáforas. E busque um desfecho retumbante,

uma conclusão poderosa, que ajude a manter a mensagem nas memórias de quem assistir à apresentação.

Já imaginou o bem que tudo isso pode fazer àquele pitch importantíssimo com um investidor? Ou mesmo em uma reunião de conselho, em que você precisará comunicar uma decisão delicada?

Um bom exemplo

O caso da campanha da “Real Beleza”, da Dove, é consagrado e multipremiado. A marca pediu para mulheres descreverem a si mesmas, por trás de uma misteriosa cortina, para Gil Zamora, um artista forense treinado pelo FBI, que então desenhou seus retratos com base em suas descrições.

Foi então pedido a um desconhecido escolhido aleatoriamente para descrever a Gil a mesma mulher, para então ver a diferença entre as duas descrições. O resultado? Dois retratos completamente diferentes. Aquele baseado na descrição do desconhecido era mais bonito, alegre e preciso. Provando que as pessoas são mais bonitas do que imaginam e tocando em ponto muito sensível do público feminino.



Quando o pós-venda é mais importante do que a venda

Claudio Luvizzotti

Após cada venda, continue no firme propósito de fazer com que as pessoas se sintam bem com o que compraram e consigo mesmas.

De todas as fases da venda, a que garante mais lucratividade é o pós-venda. Ao contrário que muitas pessoas pensam, o pós-venda é simples, não exige muito tempo e pode garantir um poderoso elo entre cliente e profissional de vendas.

O pós-venda ainda é uma poderosa forma de fidelizar clientes. E se você seguir a risca essas cinco dicas, terá muito mais efetividade e melhores resultados nas suas vendas.

1 Entre em contato com o cliente

Entrar em contato com o cliente após a venda, para saber se ele está se sentindo bem com o que comprou e consigo mesmo é fundamental. Muitas vezes, o cliente pode estar satisfeito com o produto. Mas isso pode não ser suficiente. Entra aí a importância do relacionamento. Tranquilizar o cliente e dar provas que se por um acaso ele precisar de algo, você estará pronto a ajudá-lo.

2 Busque soluções para os problemas do comprador

Se ele não se sente satisfeito, aproveite a oportunidade para contornar a situação agindo prontamente em busca da solução de qualquer problema. Quando você entende o que aborrece o seu cliente e encontra uma forma de solucionar esse problema, você demonstra comprometimento. Essa atitude reforça o sentimento de gratidão e fortalece o elo de fidelidade entre cliente e vendedor.

3 Mostre como ele tomou a decisão certa

Se ele estiver satisfeito, elogie-o pela importante decisão de ter comprado, mencione algum ponto importante que ele mesmo informou no momento da venda como algo decisivo para a compra. Quando as pessoas se certificam que compraram algo que foi útil e importante para solucionar seus problemas, elas encontram satisfação em falar de coisas associadas às suas decisões e motivos de compra, pois sabem que fizeram um bom negócio.

4 Faça mais do que o cliente espera

Supere as expectativas do cliente, fornecendo alguma coisa de valor adicional. Pense em algo que ele não esperava. Não precisa ser algo de alto valor, mas uma lembrança, um mimo. Chaveiros, canetas, bonés, ingressos para um show, um vale jantar, etc... Reforce a experiência de compra de seu cliente, mostrando para ele que você se importa com ele.



5 Capte potenciais novos consumidores

Se você percebeu que ele se sente muito bem. Está feliz com o que comprou e com você, peça uma recomendação. Pergunte a ele o nome de conhecidos que você possa entrar em contato, usando o nome dele como referência.



Certamente essa pessoa fará com alegria essas indicações, e não porque ele deseja te ajudar. Mas porque ele acredita que todas as pessoas conhecidas que ele gosta merecem viver o bom sentimento que ele está vivendo. Fica a dica.

Sobre o Autor:
Claudio Luvizzotti

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



ENERGIA FOTOVOLTAICA PERGUNTAS E RESPOSTAS



1 - Vale a pena investir em energia solar?

Sim, pois hoje ela é mais barata do que a energia das concessionárias de energia. O sol é a única fonte de energia que precisamos para o sistema fotovoltaico e no Brasil ele é abundante. Com os constantes aumentos das tarifas de energia elétrica a geração solar ficou ainda mais atrativa do ponto de vista financeiro. Além disso, gera energia limpa, e é uma das grandes tendências mundiais para a preservação do planeta.

2 - Qual o tempo de retorno do meu investimento?

Hoje o tempo de retorno do investimento de um sistema fotovoltaico varia entre 5 a 6 anos, dependendo da região e local de instalação. Com os aumentos esperados da tarifa energética nos próximos anos, a previsão é que este tempo de retorno cairá, podendo chegar a quatro ou cinco anos. Em relação à rentabilidade do projeto, se considerarmos, por exemplo, um investimento de R\$11mil, em um sistema com potência de 1,98 kWp, este sistema produzirá aproximadamente 240kW/mês. Com o valor médio de x R\$ 0,77 o KW produzido, teremos uma economia de R\$ 184,00 na conta de energia. Isto representa uma rentabilidade de 1,68% a.m.

3 - O sistema valoriza meu imóvel?

Sim. Uma vez que com o sistema fotovoltaico a conta de luz deste imóvel é bem abaixo do de uma residência normal.

4 - Quais os custos de manutenção?

O sistema fotovoltaico necessita de baixíssima manutenção, uma vez que seus componentes são projetados para durarem mais de 25 anos. É necessária apenas a limpeza esporádica dos painéis.

5 - Como funciona um sistema de energia solar?

O sistema fotovoltaico é formado basicamente por: módulos fotovoltaicos e inversor. Os módulos são responsáveis por captar a luz do sol e transformá-la em energia elétrica. Já o inversor é responsável por transformar a energia gerada pelos módulos em energia igual a da concessionária. A compatibilização da energia do painel com a da concessionária é 100% automática.

6 - Como é feito o projeto da minha casa?

É feito questionário detalhado sobre as condições do imóvel, área de instalação, contas de energia e necessidades do cliente. Este questionário passa por uma primeira análise, feita pela equipe de engenharia, junto com outra mais profunda feita por meio de aplicativos especializados. Numa visita pessoal, o projeto e orçamento são apresentados e os ajustes necessários são feitos. Nossa equipe especializada está apta a tirar qualquer dúvida do cliente desde o início do processo.

7 - Quanto tempo leva a instalação após aprovação da concessionária?

Depende do tamanho da área e da quantidade de placas, mas, no geral, uma instalação residencial leva em média 2 dias. Para instalações comerciais o tempo varia de acordo com o tamanho do projeto. Nossa equipe possui NR-10 e NR-35 (normas de segurança para trabalho em altura e eletricidade), além de equipe técnica altamente qualificada.

8 - Quais os incentivos federais, estaduais e municipais que eu tenho direito?

Diversas cidades brasileiras oferecem incentivos fiscais para micro e mini geradores fotovoltaicos como descontos no ITBI, ISS e até 20% de desconto no IPTU.

9 - O que acontece com a energia que eu produzo e não consumo?

Toda a energia produzida que não é consumida é automaticamente fornecida para a rede pública de eletricidade. Através do relógio bidirecional, a quantidade de energia injetada é medida e computada pela concessionária através de créditos. Estes vêm explícitos na conta de luz e podem ser consumidos em até 60 meses. Um sistema de monitoramento online permite que você verifique a quantidade de energia produzida, estando certo que o cálculo está sendo feito da forma correta. Outra facilidade é a possibilidade do consumo dos créditos em outra unidade consumidora. Por exemplo, se você tem uma residência e produz mais energia que consome, é possível consumir os créditos gerados em sua edícula, contanto que ambas estejam sob a área de atuação da mesma concessionária de energia e cadastradas com o mesmo CPF ou CNPJ da unidade geradora.

10 - Consigo zerar minha conta de luz?

Se o seu projeto for feito de forma a produzir toda a energia elétrica que você necessita em sua residência ou estabelecimento, você terá que pagar a conta apenas do valor mínimo referente à iluminação pública e à taxa de disponibilidade da rede. Portanto a conta não é zerada 100%.

11 - O sistema de energia solar vai gerar barulho ou odores?

Não. O sistema fotovoltaico não produz nem barulho e nem odores ou gases.

12 - O que é e como se faz a Homologação?

Homologação é o processo de regularização do projeto de geração fotovoltaica junto à distribuidora de energia local. O projeto detalhado de engenharia é enviado à concessionária, que o analisa e aprova. Após isso a instalação pode ser realizada. Depois de instalado, a equipe da concessionária faz uma vistoria técnica autorizando a ligação do sistema. Esses trâmites são todos de responsabilidade dos técnicos da Rimad.

13 - Qual a durabilidade do sistema?

Uma das principais vantagens de um sistema fotovoltaico é sua durabilidade. O sistema tem garantia de 25 anos de gera-

ção de energia com uma perda máxima de 20% na eficiência.

14 - Como eu faço para acompanhar o desempenho do meu Sistema fotovoltaico?

Por meio de um aplicativo para celular e tablets que permite que você monitore em tempo real a quantidade de energia que está sendo gerada. Da mesma forma é possível analisar a energia produzida num certo período (anual, mensal, semanal). Nossos técnicos o ensinarão a usar o aplicativo.

15 - Há acompanhamento dos sistemas para evitar falhas e maximizar o desempenho?

Nossa equipe técnica monitora todos os sistemas instalados, de forma a analisar o desempenho de cada um deles. Caso a equipe verifique uma queda na produtividade do seu sistema, ela entra em contato para verificar se existe alguma falha ou objeto obstruindo a captura da luz do sol.

16 - Quais os benefícios para o planeta?

A energia fotovoltaica é livre de geração de gases de efeito estufa, os principais responsáveis pelas mudanças climáticas. Diferente da geração termoeleétrica ou nuclear, onde gases e resíduos são gerados, a energia solar é limpa. Outro ponto importante é a não necessidade de desmatamento ou alagamento de grandes áreas, fatores recorrentes em construções de grandes usinas hidroelétricas. Além disso, a energia do sol é renovável e inesgotável. Ou seja, com um Sistema fotovoltaico você passa a contribuir para a redução das mudanças climáticas e a segurança energética das futuras gerações.

Com informações cedidas pela Rimad



Confira os 10 livros sobre empreendedorismo que você precisa ler!



VIRTUDES E LIDERANÇA, DE ALEXANDRE HAVARD

Segundo Havard, ninguém nasce líder, como muitas pessoas acreditam. Um líder pode ser feito através das suas virtudes e do seu caráter. E como virtudes são conquistadas com práticas, um líder pode se fazer líder. Essas virtudes seriam:

Magnanimidade (ter mente e coração grandes), prudência, humildade, justiça, valentia e autocontrole. Além dessas virtudes, o autor também cita a fé, a esperança e a caridade, para que o líder tenha sempre um norte.



SPIN SELLING, DE NEIL RACKHAM

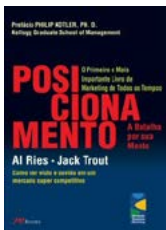
Apesar de não possuir experiência na área, Neil Rackham conseguiu desenvolver um método revolucionário de vendas. Formado em psicologia, ele realizou diversas pesquisas sobre vendas para poder escrever seu livro de maior sucesso, o Spin Selling.

O Spin Selling é uma metodologia criada para que os vendedores a utilizem na hora da venda. Spin, na realidade, é um acrônimo, ou seja, uma palavra formada pela inicial de cada letra de seus segmentos. Dessa forma, Spin significa: Situação (Situation), Problema (Problem), Implicação (Implication) e Necessidade (Need)



REINVENTE SUA EMPRESA, DE JASON FRIED E DAVID HEINEMEIER HANSSON

O livro foi escrito para quem busca otimizar tempo e funções da empresa de forma inteligente e eficiente. É uma crítica, também, ao workaholic, aquele que se diz viciado em trabalho, já que trazem como proposta 'fazer menos mas fazer melhor'. Assim, não necessariamente criar mais conteúdo que seu concorrente, mas sim, criar um conteúdo melhor.



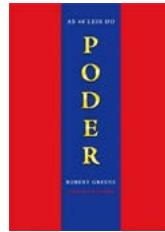
POSICIONAMENTO, DE AL RIES E JACK TROUT

Escrito em 1980 por Al Ries e Jack Trout, o livro 'Posicionamento' traz uma análise sobre marketing. O conceito de posicionamento é se fazer visto e ouvido. Assim, os autores trazem de forma prática como fazer com que o seu consumidor lembre de você.



EMPRESAS FEITAS PARA VENCER, DE JIM COLLINS

“Como empresas boas, medianas e até ruins podem atingir uma qualidade duradoura?”. Essa é a pergunta respondida por Jim Collins no livro ‘Empresas feitas para vencer’. Na obra, o autor nos traz estudos e apresenta resultados de como empresas grandes chegam ao sucesso. Ele traz características que definem se a empresa terá êxito ou não.



AS 48 LEIS DO PODER, DE ROBERT GREENE

Ao longo de 460 páginas, Robert Greene ensina como manusear pessoas e situações. Em ‘As 48 leis do poder’, o autor traz 48 leis para que você seja bem-sucedido e se diferencie das pessoas que são deixadas para trás. Com casos de sucesso e fatos reais da história, o livro demonstra como você pode controlar pessoas e momentos, saber a hora certa de ‘atacar’ e conquistar as pessoas.



PAI RICO, PAI POBRE, DE ROBERT KIYOSAKI

No livro, o autor tenta mostrar como os pais podem preparar seus filhos para o que a escola não prepara. ‘Somos ensinados a trabalhar e lutar pelo dinheiro, mas não sabemos como fazer o dinheiro trabalhar para nós’, diz Kiyosaki.

“Gente demais se preocupa excessivamente com dinheiro e não com a sua maior riqueza, a educação”. Assim, o livro trata de como uma educação financeira pode mudar o nosso futuro em relação a como vemos o dinheiro.



O VERDADEIRO PODER, DE VICENTE FALCONI

No livro, Falconi traz casos de sucesso de quando trabalhou para empresas como AmBev e Sadia, assim como para instituições governamentais. Nesses casos, ele mostra didaticamente como essas empresas se desenvolveram e cresceram de forma saudável através dos seus processos de gestão.



A LOJA DE TUDO, DE BRAD STONE

O que começou como uma loja online voltada apenas para livros, onde todos os sócios tinham outros empregos e iam para um sótão após o trabalho para encaixotar as encomendas, hoje é uma transnacional de comércio eletrônico. No ano de 2018 foi a 2ª empresa a alcançar US\$ 1 trilhão de valor de mercado, tem um faturamento de cerca de US\$135,98 bilhões e em torno de 566.000 empregados.

Mas como Jeff chegou onde está hoje? É exatamente isso que Stone conta no livro, como a Amazon saiu de uma loja online qualquer que vendia livros, para ser uma das maiores empresas mundiais.



O LIVRO DO LUCRO, DE DIEGO MARCONATTO

Neste livro, podemos entender como os negócios lucrativos realmente funcionam e como eles são rentáveis. Ele tem por objetivo demonstrar como montar um negócio de modo simples e que gera riqueza real.

Sua intenção é demonstrar a mecânica da produção de lucros de forma real, não através de teorias como nos outros livros. Trazendo lições práticas e realistas, o livro se utiliza de uma linguagem direta e descomplicada.

Aplicativos que vão fazer você atingir suas metas

Para algumas pessoas o planejamento pode ser algo motivador, já para outras nem tanto, por falta de organização. Uma coisa certa sobre as metas é que elas não devem ser vistas uma vez por ano, mas todos os dias.

Para isso, uma ferramenta que pode auxiliar nas tarefas diárias são os aplicativos. A grande vantagem de usar aplicativos é que eles estão sempre por perto e podem te lembrar do que é realmente prioridade.



WUNDERLIST

Este aplicativo é ideal para quem gosta de organizar suas atividades em listas. O Wunderlist permite que o usuário faça listas com todas as suas atividades e insira anotações para cada uma delas. Além disso, é possível definir prazo para cada atividade e o melhor horário para que o aplicativo dispare o alarme. Este alarme lembrará o usuário do fim do prazo estipulado.

Wunderlist é gratuito e está disponível para iOS, Android, Kindle e também para Windows.



ORGANIZZE

Para quem precisa de uma ferramenta eficiente para a gestão de suas finanças, o Organize pode ser um poderoso aliado neste processo. Além de fazer conversão de moedas, o Organize permite a criação de diversas categorias (aluguel, financiamento, débitos, entre outras) que façam parte das suas finanças. Outra vantagem deste aplicativo é que ele gera gráficos simples com base nas informações inseridas. Nele o usuário poderá criar alarmes para que não se esqueça das contas que estão prestes a vencer, além de traçar metas financeiras, como viagens, férias e aquisição de bens.

Disponível para Desktop, Android e iOS

THIRTY



Esse aplicativo é também uma rede social, na qual cada pessoa se dá um desafio em diferentes áreas da vida por 30 dias. Por exemplo, se você quer aprender uma nova língua, pode separar 1 hora por dia para estudar. Aí você cria o desafio no aplicativo e vai controlando diariamente os dias em que cumpriu a sua hora de estudos. Você também pode adicionar fotos e se inspirar em desafios de várias pessoas do mundo inteiro. Além disso, a plataforma é organizada, com um design moderno e colorido.

Disponível para Android e iOS

ROUTINE PLUS



Apesar de ser em inglês, esse aplicativo não é difícil quando você quiser criar listas com as suas rotinas diárias. Além disso, a cada conclusão de rotina, a lis-

ta automaticamente volta a ficar preenchida para o próximo dia. Dessa maneira, você evita esquecer coisas importantes para você. Outra grande vantagem desse aplicativo é fazer listas de mercado, deixando sempre os seus itens mais consumidos como prioridade.

Disponível para Android

TIME TRACKER



Esse aplicativo de monitoramento de horas é bem interessante para quem quer ter mais controle sobre como está gastando as horas do seu dia. Se você é uma pessoa que procrastina demais e por isso não consegue fazer mais do seu dia, esse é o seu app. Com o aplicativo, você consegue selecionar as suas principais atividades como trabalhar, dormir, assistir TV, navegar na internet, praticar exercícios, estudar, entre outras. A cada vez que você acessar o seu celular, você consegue controlar como você gasta as horas do seu dia em porcentagem. Se você estiver assistindo muita TV ou navegando demais na internet, já sabe o que precisa cortar para começar a realizar outras atividades.

Disponível para Android

GOALS ON TRACK



Esse aplicativo foi feito para você realizar um bom planejamento para alcançar os seus objetivos. Em inglês, ele usa o conceito de que grandes metas são atingidas com pequenos passos. Por isso, ele te permite criar um plano completo com todas as suas metas e com as submetas, ou seja, o passo a passo para você chegar lá. A cada meta cumprida, ele vai mudando a porcentagem para finalizar o projeto. Além disso, você consegue ver as metas do ano anterior, ver quais projetos têm mais prioridade a quais você não tem dado tanta atenção. Dessa maneira, você tem um controle para realmente fazer as coisas acontecerem, tarefa por tarefa.

Disponível para e iOS

30/30



Esse aplicativo prova que, se você dedicar apenas 30 minutos por dia a alguma atividade, você vai conseguir alcançar os seus objetivos. Dessa maneira, você coloca suas metas com as tarefas diárias que precisa realizar. Para cada uma dessas tarefas há um cronômetro de 30 minutos. Durante esses 30 minutos, você deve estar dedicado ao seu objetivo, o que quer que ele seja. Esse aplicativo te ajuda a fazer mais no seu dia e também a usar cada minuto com mais sabedoria.

Disponível para Android

Dicas para fazer cobrança amigável e solucionar débitos

A cobrança faz parte da vida de qualquer empresa e saber como fazê-la é um importante passo, principalmente no relacionamento, reputação e imagem da sua marca. É um verdadeiro desafio se preparar ou preparar sua equipe para esta etapa.



Para facilitar separamos algumas dicas:

FAÇA UMA ANÁLISE E AVALIE A DÍVIDA

Cada caso é um caso, você já deve ter ouvido esta frase pelo menos uma vez, certo? Existem diferentes tipos de inadimplência e o recomendado é analisar cada uma: qual o valor, possíveis propostas, acordos, qual a solução que será apresentada? Um dos segredos de uma cobrança amigável é apresentar uma solução ao devedor através de uma negociação, para que ele identifique seu contato como uma oportunidade, isso aumenta as chances de sucesso. Mostre que a empresa está interessada em ajudar.

SAIBA FAZER UMA ABORDAGEM CORRETA

Vale lembrar que existem leis defendidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) que penalizam comportamentos inadequados por parte da empresa.

A lei Nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 (confira), artigo 42 diz o seguinte: **“Ao cobrar um débito o cliente inadimplente não será exposto ao ridículo, nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento e ameaça”.**

Portanto, comportamentos desrespeitosos como ameaça, exposição e quaisquer tipos de constrangimento físico e moral devem ser banidos. Jamais inferiorize o cliente por conta da situação em que ele se encontra.

Outros cuidados também devem ser tomados. Ligou para a casa do inadimplente, outra pessoa atendeu e perguntou se

você quer deixar um recado? Muita atenção. Você pode pedir para avisar que ligou, mas nunca explicitar o débito a um terceiro. Isso vale para familiares, vizinhos ou colegas de trabalho. Eis um caso que claramente pode ser caracterizado como constrangimento ao devedor.

TENHA OUTRAS ESTRATÉGIAS, ALÉM DE LIGAÇÕES

O Cliente não deve por “achar interessante”, mas sim por ter alguma dificuldade, com isso utilizar apenas ligações diárias pode ser uma estratégia falha. Lembre-se de manter um bom relacionamento com o devedor, para isso é possível utilizar mensagens que o alertem sobre a dívida ou atraso, por exemplo.

Após a inserção dos aplicativos de conversa e o contato por texto, as mensagens via app ou e-mail são bem-vindas, pois respeitam a disponibilidade do outro, uma vez que as mensagens serão lidas e respondidas assim que o cliente puder.

TREINE A EQUIPE PARA REALIZAR A COBRANÇA AMIGÁVEL

Cobrar não é uma tarefa fácil e pode causar embaraço para alguns colaboradores. Sem dúvida essa etapa merece um treinamento especial por parte dos gestores junto à equipe.

CONHEÇA A CENTRAL DE RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

Associados da Acil têm uma ótima opção de cobrança, a Central de Recuperação de Crédito. Através dela, nossa equipe faz toda esta parte para sua empresa, ou seja, enquanto você faz negócio, nós cuidamos da inadimplência e ajudamos em seus resultados.



Foque na sua empresa enquanto cuidamos das suas cobranças

- Evite o constrangimento do contato direto entre o credor e devedor;
- Economize tempo e funcionários para dar atenção a outros setores;
- Promova retorno de clientes inadimplentes ao crédito e venda mais;
 - Tenha negociação feita na Acil por profissional qualificado.



Fale com a nossa equipe - (19) 3573-7100 - Whatsapp (19) 99265-1324



29/01

PALESTRA LUÍS ARTUR NOGUEIRA E LEANDRO KARNAL

A programação de eventos empresariais de Leme teve sua grande abertura no dia 29 de janeiro, com dois palestrantes de destaque nacional, Luís Artur Nogueira (Jornalista e Economista da revista ISTOÉ Dinheiro e do portal iG) e Leandro Karnal (Filósofo, historiador, escritor e professor).

O evento foi uma realização da R7 Eventos e contou com o patrocínio da Acil – Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme, Óptica Fiocco, Lemefarma, Rimad, Fisk e Dilumix, além de contar com o apoio da ACIP – Associação Comercial e Industrial de Pirassununga e ACE – Associação Empresarial de Porto Ferreira.





De 04 a 12/02

PROGRAMA SUPER MEI – GESTÃO JURO ZERO

O curso reuniu aulas sobre planejamento, controle de dinheiro, formação de preço, vendas, inovação, entre outros temas da gestão.

Para quem já é MEI, os cursos do Super MEI dão ainda a possibilidade do empreendedor conseguir crédito de R\$ 1 mil a R\$ 20 mil para investir em seu negócio, dentro do programa Juro Zero Empreendedor, desde que não esteja com restrições cadastrais.

CONFIRA NOVAS DATAS EM NOSSA AGENDA DE EVENTOS E EM NOSSO SITE

21/02

RECEITA DE SUCESSO PARA DECLARAR O IMPOSTO DE RENDA

Na manhã de 21 de fevereiro, o Contar – Núcleo de Contadores da Acil (Leme) com apoio da Acil – Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme e em parceria com a Receita Federal do Brasil, promoveu a palestra “Receita de Sucesso para Declarar o Imposto de Renda”.

O Auditor Fiscal da Receita Federal do Brasil, Valter Aparecido Koppe, apresentou as principais novidades e alterações, falou sobre as condições de obrigatoriedade e respondeu todas as dúvidas e questionamentos dos participantes.

Fotos - Nathália C.M. Silva - Acil



Confira estes e mais eventos em nosso site www.acileme.com.br



AGENDA DE EVENTOS

DIA 28/03 VENDER! VENDER! VENDER! - COM CIRO BOTTINI O VENDEDOR MAIS FAMOSO DO BRASIL

Essa palestra é um enorme sucesso. Ciro Bottini é considerado atualmente o melhor e mais famoso vendedor televisivo do Brasil, tendo criado um estilo divertido e original de vender produtos na TV conseguindo grande identificação junto a telespectadores e consumidores de todas as faixas etárias e classes sócio-econômicas.

Tópicos:

- Somos todos vendedores
- Animação e motivação sob qualquer circunstância
- O poder do marketing pessoal nas vendas - você é uma marca e esse é seu maior valor
- Amor ao cliente acima de tudo
- O sorriso tem uma força incrível, aproveite a ao máximo
- Vendedor moderno: relevante e surpreendente
- Venda é emoção - Torne-se um encantador de clientes
- Seja um comunicador incrível
- Todo mundo pode fazer sucesso em vendas

Horário: 19h30

Local: Espaço Jardins

Rua José Massucatto, 870 - Cidade Jardim, Leme - SP

Informações e Reservas: 19 98765-6252

Investimento para Associado:

01 participante – R\$ 60,00 cada

Dividido em até 3x no boleto da Acil

Mais informações e inscrições (19) 3573-7100

karen@acileme.com.br ou Whatsapp – (19) 99264-8196



DE 22 A 30/04 - PROGRAMA SUPERMEI GESTÃO JURO ZERO

Cinco dias de aprendizado para melhorar a gestão do negócio.

O curso reúne aulas sobre planejamento, controle de dinheiro, formação de preço, vendas, inovação, entre outros temas da gestão. (confira programação abaixo)

Para quem já é MEI, os cursos do Super MEI dão ainda a possibilidade do empreendedor conseguir crédito de R\$ 1 mil a R\$ 20 mil para investir em seu negócio, dentro do programa Juro Zero Empreendedor, desde que não esteja com restrições cadastrais.

Programação

22/04 às 19h30 - SEI Planejar

23/04 às 19h30 - SEI Controlar o Meu Dinheiro

24/04 às 19h30 - SEI Formar o Preço

29/04 às 19h30 - SEI Inovar

30/04 às 19h30 - SEI Vender

VAGAS LIMITADAS

Mais informações e inscrições (19) 3573-7100

daiane@acileme.com.br ou Whatsapp – (19) 99264-2820

DE 04 A 10/04 - PIC VENDAS E DIVULGAÇÃO

Um negócio precisa se comunicar com qualidade tanto com os seus clientes e parceiros, quanto com os seus prospects, além disso, é preciso muito planejamento e análise. Com este Programa Integrado de Capacitação sua empresa terá ferramentas para alcançar resultados e alavancar vendas.

O Programa conta com 4 módulos e uma consultoria inclusa:

04/04 às 19h – Planeje suas Vendas

08/04 às 19h – Como analisar e pesquisar o Mercado

09/04 às 19h – Promover e Divulgar para Vender

10/04 às 19h – NA MEDIDA – Como criar uma Página Empresarial no Facebook

Investimento: R\$ 240,00 em até 5x no cartão ou no boleto da Acil

VAGAS LIMITADAS

Mais informações e inscrições (19) 3573-7100

daiane@acileme.com.br / jessica@acileme.com.br ou Whatsapp – (19) 99264-2820

**25/04 - RETAIL CONFERENCE 2019 ABORDA EM CAMPINAS
O NOVO DNA DO VAREJO
ASSOCIADO DA ACIL TEM DESCONTO, PARTICIPE!**

O Retail Conference 2019 acontece no dia 25 de abril, na Expo D. Pedro, em Campinas (SP). Profissionais qualificados já estão confirmados para compartilhar com os participantes suas experiências e conhecimentos sobre as tendências mundiais para o varejo e os rumos do setor no Brasil. Sob o tema "O novo DNA do varejo - Físico, Digital e Humano. Cerca de 2500 pessoas são esperadas, 25% a mais do que na edição do FRV em 2018.

Criado com o objetivo de antecipar as tendências e inovações do segmento varejista, o evento oferece oportunidade de networking, conteúdo e experiência. Serão oito horas de um conteúdo intenso e focado em apresentar as últimas soluções para o varejo, de modo que o público participante possa aplicar em seu negócio aquilo que é realmente relevante.

Quando? 25 de abril, quinta-feira, das 8h às 18h
Expo Dom Pedro. Av. Guilherme Campos, 500, Bloco II - (Anexo ao Parque D. Pedro Shopping). Campinas (SP)

Aproveite o desconto de Associado da Acil e peça informações sobre Missão Empresarial

Inscrições - Whatsapp (19)99264-8196, com Karen.



15/05 - INOVE PARA GANHAR MAIS

Inovar é preciso, e muitas vezes não exige muito. Pode ser em produtos, experiência do cliente, processo, logística ou qualquer outra área.

Esta oficina apresenta as formas de inovação que podem ser implantadas na sua empresa e como isso pode, muitas vezes, até reduzir os custos e processos.

Conteúdo programático

Por que inovar?

O que é inovação?

Formas de classificação;

Ferramentas;

Como está a inovação na sua empresa

VAGAS LIMITADAS

Horário: 19h

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

22/05 - GANHE MERCADO

Uma boa estratégia de marketing pode ser responsável por fazer com que a empresa ganhe muito mais mercado. Mas antes de buscar conquistar o mercado, é preciso entender tudo o que está englobado nele.

Conteúdo programático

O que é Marketing?

O que é Mercado?

Mix de Marketing

Ferramentas de Marketing

Plano de Marketing

VAGAS LIMITADAS

Horário: 19h

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



Comunicado Importante da ACIL

Cuidado com o Golpe - Vírus podem adulterar boletos
Mantenha seu antivírus atualizado

Com a facilidade e acessibilidade cada vez mais presente em nosso cotidiano, muitos pagamentos são feitos digitalmente, ou com a impressão de boletos. Portanto é necessário ficarmos atentos a todas as ameaças que surgem e que podem contaminar nossos computadores e até celulares.

Alguns tipos de vírus chegam a alterar boletos para desviar o dinheiro do pagamento, eles agem diretamente na linha digitável e a modificam para que o dinheiro seja enviado para outra conta (eles não alteram valor e data de vencimento do documento original de forma que fica ainda mais complicado a identificação de adulteração) e sendo assim, mesmo quem não utiliza o internet banking esteja sujeito a cair neste tipo golpe, basta estar infectado pelo vírus e acessar/visualizar boletos via internet.



COMO SE PROTEGER

- Mantenha sempre o seu antivírus e o seu sistema operacional atualizados.

Outros softwares como browsers, e plug-ins como Java e Flash também devem ser atualizados regularmente. Com isso, você cria uma barreira de proteção no seu PC. Tanto para este vírus como para outros tipos de malware.

- Não clique em links suspeitos (como boletos ou cobranças desconhecidas).

- Ao receber um boleto bancário para pagamento online, é importante também checar se o código do banco confere com o logotipo da instituição financeira.

Em computadores infectados com o vírus, foram gerados boletos de diversos bancos, mas os códigos de pagamento eram sempre do mesmo banco. Portanto, o dinheiro usado no pagamento do boleto, na verdade, era transferido para outro local e não para o que, teoricamente, estava cobrando a fatura.

- Sempre confirme se os dados do boleto estão corretos ou se são suspeitos (CNPJ, Razão Social, endereço, banco receptor, etc).

- Boletos criados por computadores infectados com este malware apresentam também os códigos de barras com espaçamentos incomuns, que não podem ser lidos automaticamente.

Assim, o usuário acaba tendo que digitar um código alterado e realiza o pagamento errado. Não deixe de verificar se os espaços entre números estão corretos.

ATENÇÃO - IMPORTANTE

A ACIL NÃO SE RESPONSABILIZA PELOS PAGAMENTOS DE BOLETOS FRAUDADOS – EM CASOS DE SUSPEITAS, ENTRAR EM CONTATO COM A ACIL ANTES DE EFETUAR O PAGAMENTO.

ENTENDA O GOLPE

- ▶ O vírus modifica o código de barras dos boletos bancários extraídos da internet (seja dos sites dos bancos ou de e-mails). Inserindo espaços em branco
- ▶ Com isso, o caixa eletrônico ou o serviço de internet banking não consegue ler o código, o que obriga a pessoa a digitar os números

▶ O problema é que os números - tanto os do banco como os da conta a ser depositada - são outros

▶ Assim, o pagamento é feito, mas o dinheiro passa a ter outro destino

▶ A praga virtual não altera o valor nem a data de vencimento dos boletos

Com informações - /www.crecies.gov.br/

Boa Vista comemora aprovação do projeto de lei parlamentar do Cadastro Positivo na Câmara dos Deputados

Todos os consumidores e empresas farão parte do cadastro de informações positivas de pagamento; no modelo anterior 5% da população economicamente ativa fez a adesão

A Boa Vista comemora a aprovação, por parte da Câmara Federal, do PLP - Projeto de Lei Parlamentar 441/2017 que tornará automática a entrada de consumidores e empresas no Cadastro Positivo, modelo conhecido como opt-out, e que proporcionará muitos benefícios ao mercado brasileiro. Com a alteração da lei, o número de participantes deve saltar de 11 milhões já cadastrados para 120 milhões de consumidores Pessoa Física e Pessoa Jurídica, dos quais cerca de 20 milhões serão de pessoas que atualmente não têm acesso ao crédito.

Com a alteração da lei, que agora segue para aprovação no Senado para depois ser sancionada pelo presidente da República, informações de pagamento de contas de serviços continuados, como as de água, energia elétrica, gás e telefonia, passam a ser consideradas no cálculo da pontuação de crédito (score). No modelo anterior, pessoas e empresas precisavam autorizar a inclusão no Cadastro Positivo. Com a mudança, todos serão automaticamente incluídos e se desejarem poderão solicitar a exclusão de seu nome desse cadastro.

De acordo com o modelo aprovado, varejistas, bancos, financeiras e empresas de serviços continuados passarão a ter de compartilhar obrigatoriamente as informações de pagamento dos seus clientes com os birôs de crédito, como a Boa Vista, que são os responsáveis pela organização dos dados do Cadastro Positivo. Importante: pagamentos feitos à vista, tanto em dinheiro quanto no cartão de débito, investimentos ou poupanças não entrarão neste banco de dados, o que garante a privacidade das informações dos consumidores e empresas.

Para Dirceu Gardel, presidente da Boa Vista, a aprovação do Projeto de Lei Parlamentar que incluirá de forma automática consumidores e empresas no Cadastro Positivo é um marco histórico para o desenvolvimento do mercado de crédito no país. Ele contribuirá para a democratização do crédito com concessões mais justas; permitirá o empoderamento da população não-bancarizada; estimulará a redução da inadimplência e, consecutivamente, dos juros praticados no mercado, e ainda ajudará na expansão do crédito, tanto para consumidores que possuem ou tiveram algum débito ativo, quanto para os que não têm histórico de crédito, e que hoje não têm a chance de ter crédito aprovado.

Ainda segundo Dirceu, com o novo modelo de Cadastro Positivo a vida financeira dos brasileiros será melhor avaliada. Isso

porque, a dinâmica de pagamentos dos consumidores que até então não é conhecida, passará a integrar o conjunto de informações utilizadas na avaliação do crédito. Por exemplo: se parcelas são pagas em dia ou até mesmo antecipadas, passarão a contar positivamente na análise e aprovação do crédito, o que poderá representar condições melhores de parcelas e juros do que as atualmente ofertadas.

O que é o Cadastro Positivo?

O Cadastro Positivo é o banco de dados com informações de compromissos financeiros e pagamentos relativos às operações de crédito e aos serviços continuados, liquidadas ou em andamento, por pessoa física ou jurídica (“cadastrado”).

Diferente do histórico formado exclusivamente de dívidas vencidas e não pagas, o Cadastro Positivo permite uma avaliação de crédito mais justa para todos os consumidores, inclusive para aqueles que possuem débitos ou não possuem histórico de crédito em instituições financeiras ou varejos, permitindo que sejam avaliados por capacidade de pagamento (contas de água, luz, empréstimos, cartão de crédito, etc.)

O que muda com a nova lei?

- Inclusão automática dos consumidores no Cadastro Positivo;
- Empresas podem consultar nota ou pontuação com informações positivas sem necessidade de autorização do cadastrado, porém há necessidade de autorização prévia e expressa do cadastrado para a consulta de dados abertos e relatórios com suas informações;
- Além de bancos e varejos, empresas de serviços continuados, como água, esgoto, gás, eletricidade e telecomunicações, inclusive telefonia celular, tornam-se obrigadas a reportar dados positivos aos birôs (“GBDs” ou “Gestores de Banco de Dados”);
- Prazo de 90 dias para as fontes enviarem dados dos cadastrados aos bancos de dados a partir da data da publicação da Lei no Diário Oficial;
- Aplicação da Lei de Sigilo Bancário para os birôs.

Fonte - Boa Vista SCPC - www.boavistascpc.com.br

NOVOS SÓCIOS



NOVOS SÓCIOS

Sejam bem-vindos

ESTAÇÃO MULHER	(19) 99154-3200	DESSA DISTRIBUIDORA	(19) 3554-2838
BARBEARIA GP	(19) 99159-0663	SO MACACOS.....	(19) 3554-1734
SÍTIO SÃO LOURENCO	(19) 99783-8804	GABRIELA CAMIN BRAZ	(19) 3571-9870
DIEGO VINICIUS DA COSTA	(19) 3554-2338	SJ CONSULTORIA EMPRESARIAL	(19) 3561-9206
VERA HELENA ARRAIS - ME	(19) 99143-7823	ZACCHI BAR	(19) 3573-1778
NARESSI VAN ESCOLAR.....	(19) 3571-6531	C.V.A. & DOIS IRMÃOS.....	(19) 3571-1630
RAP MOTORISTA	(19) 3571-3778	ELITE TRANSPORTES VANS.....	(19) 3554-2949
FAZENDA SETE LAGOAS.....	(19) 3572-2354	AGROPECUÁRIA SÃO JOSE	(19) 3571-4184
FAZENDA SÃO PEDRO	(11) 5681-7425	BARBEARIA SÃO BENEDITO	(19) 99768-1292
RONI RODRIGUES DESENVOLVIMENTO	(19) 99889-8393	DOCE AMORA	(19) 99808-0109
DNA PET	(19) 3573-0872	SINDICATO DOS SERVIDORES PÚBLICOS.....	(19) 3554-8794
PRACON PRÉ-MOLDADOS	(19) 3554-4765	ESCRITORIO FERNANDES	(19) 3571-1390
ISRAEL RODRIGUES DE SOUSA.....	(19) 3555-1680	JHB ENGENHARIA	(19) 99618-5172
COMPUTADORES & CIA	(19) 3554-1923	O BOTICARIO	(19) 3573-5500
TOCA DO FRANGO.....	(19) 3555-3742	REQUINTE BOUTIQUE	(19) 3572-2852
IGREJA EVANGÉLICA CATHEDRAL AGAPE.....	(19) 99824-9443		

Energia Solar Fotovoltaica

Produza sua própria energia elétrica

Na Rimad você encontra equipe especializada para consultoria e instalação do seu projeto.

Quais os benefícios?



Módulos solares resistentes por conter vidro temperado



Imóveis com energia solar vendem 30% mais rápido



Redução de até 95% na conta de energia elétrica



Garantia de 25 anos, com 80% de eficácia em geração de energia



Investimento de Baixo Risco



Energia limpa, sem impacto ambiental, ruídos, resíduos ou gases poluentes

Ligue e saiba mais
(19) 3573.6800

Av. Maximiano Villa Rios, 560
Vila Joest - Leme/SP


Rimad
Desde 1994
RedePRO



+ DAROZ
ELETRICIDADE

**Soluções
brilhantes
para todos
os tipos
e tamanhos
de empresas.**

Fale conosco e entenda
como podemos te ajudar.

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