

Confira os
ganhadores
da Campanha
"Comprar Aqui
é Bom Demais"



Atitudes para motivar sua jornada empreendedora em 2017



Sebrae em parceria com a Acil e Prefeitura Municipal inaugurou o Sebrae Aqui que atenderá na sede da Associação

Programa Acil - Cejusc e a importância da conciliação e mediação

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

2º Vice-Presidente

Antonio Sérgio Pereira

1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

2º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

Integrantes do Conselho

Alexandre Luis Mancini

André Eduardo Altoé

Cláudio Aparecido Altoé

Cristiane Aparecida Freitas Bertini

Daniel Pereira Ribeiro

Danilo Grabert Lanza

Fany Roberta Braghin Roverssi

Jorge Manoel Thenaisie Coelho Osório

Luis Sidinei Sandoval

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

Márcia Maria Da Roz Musumeci

Mário Masamori Kohatsu

Michael Ricardo dos Anjos

Paulo César Beltram

Rafael Fernandes de Carli

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

Índice

03 - Palavra da Diretoria

04 - Campanha "Comprar Aqui é Bom Demais" teve ações especiais e divulgação mais intensificada em dezembro

05 - "Super Saldão Bom Demais" encerrou as atividades promocionais 2016 e início de 2017.

06 - Sorteio finalizou a Campanha "Comprar Aqui é Bom Demais" – 2016. Confira os ganhadores.

08 - Sebrae em parceria com a Acil e Prefeitura Municipal inaugurou o Sebrae Aqui que atenderá na sede da Associação

09 - Programa Empreender

10 - Circuito turístico Caminho da Paz, do qual Leme faz parte, foi Lançado em São Carlos

11 - Codel

12 - Atitudes para motivar sua jornada empreendedora em 2017

15 - Os Micro-momentos

16 - Cejusc e a importância da conciliação e mediação

17 - Programa Acil – conteúdo para você e sua empresa

18 - Clube de Vantagens

23 - Central de Avisos

DEPARTAMENTOS:

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

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

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

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

Vendas/Filiação: Beto e Eduardo - (19) 3573-7108 / 3573-7121

CRC: Tainá - (19) 3573-7119

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

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

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

Comunicação: Nathália - (19) 3573-7107

Jurídico: Denis - (19) 3573-7100

Gerência: Sebastião - (19) 3573-7109

CANAIS DE COMUNICAÇÃO



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



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



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



LinkedIn - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme



Site: www.acileme.com.br



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



João Carlos Pinheiro
Diretor da Acil

TERMINAMOS 2016 E COMEÇAMOS 2017...

E com ele a sensação de dever cumprido, por fechar mais um ano que foi de difíceis desafios, no qual fomos colocados à frente de diversos obstáculos.

Encerramos o ano de 2016 com a sensação do dever cumprido, pelo menos, isso foi mostrado nas urnas, que trouxeram pela maioria dos eleitores a restauração de novas esperanças e renovações, com boa mudança nas pessoas que nos norteiam para que possamos ter um futuro melhor.

Dever cumprido como cidadão, isso foi feito, só nos resta esperar para ver aquilo que ocorrerá nos próximos quatro anos. Atitudes que também teremos que ter nas eleições a serem realizadas em 2018, na qual certamente iremos mudar os legisladores que hoje somente pensam em si próprios e fazem alterações somente naquilo que traz benefícios a esta classe política que tanto atrapalha o progresso desse nosso País.

Não devemos ficar calados, temos que agir para que possamos trazer nossa sociedade e nosso bem-estar para um norte de prosperidade. Muito se fala em melhorar a saúde, educação, segurança, etc.

Será que devemos acreditar nisso ou colocarmos nossas mãos juntamente com as entidades sérias, que hoje ainda existem, para podermos cobrar de nossas autoridades, ações mais eficazes, para dar sobrevivência aos empresários que por sua vez geram empregos,

condições financeiras para poder saldar seus compromissos, cumprindo suas obrigações e consequentemente oferecendo condições aos governos de nos retribuírem com benefícios nas esferas da saúde, educação, segurança, transportes, etc.

Sabemos que hoje faltam dirigentes que possuam coragem, que tomem atitudes corretas e honestas para que possamos melhorar um pouco o sofrimento da sociedade.

Reformas, cortes de despesas, modernização de procedimentos, tudo para dar uma repaginada em nosso meio.

Enfim, precisamos renovar nossas esperanças para que possamos ter uma sociedade melhor, e mais humana. As reformas que hoje pregam os atuais políticos, principalmente os federais, não são as que trarão resultados assertivos a curto, médio ou longo prazo, pois, não vemos nada planejado para colocar este País nos trilhos certos.

Quando analisamos a TRANSPARÊNCIA E RESPONSABILIDADE SOCIAL COM EXCELÊNCIA, podemos tirar as conclusões de que qualquer administração, pública ou privada, pode combater todas as turbulências, sejam elas políticas ou econômicas.

Iniciando o ano de 2017, vamos dar um crédito de fé e esperança, para podermos chegar e concluir no final deste, brindando com um EXCELENTE ANO.

Acil firma parceria com São Francisco Saúde

A Acil firmou parceria com a Rede São Francisco Saúde, e desta forma acrescentou mais 03 opções de convênios com preços diferenciados para os Associados em seu portfólio.

Na ocasião estiveram presentes o Presidente da Acil – José Cláudio Beltram, o Gerente Administrativo da Acil – Sebastião Marcelino Corteze e os representantes da São Francisco Saúde – o Gerente de Contas - Angelo Tremonti e o Consultor de Relacionamento Clientes – Adriano Fortunato

Após a parceria oficializada, a equipe comercial e de convênios da Acil recebeu treinamento e orientações sobre os novos produtos. "A parceria entre a Acil e o São Francisco Saúde, reforça ainda mais o nosso compromisso com a qualidade dos serviços que a Acil disponibiliza para seus Associados" – declara José Cláudio Beltram



Campanha “Comprar Aqui é Bom Demais” teve ações especiais e divulgação mais intensificada em dezembro

Fotos - Nathália C.M. Silva / Acil

As ações especiais começaram na semana de 12 a 15 de dezembro, com a carreta dos prêmios principais (Moto Yamaha, Pálio Fire e HB20) pelos bairros e centro, ocasião acompanhada pelo Papai Noel que distribuiu doces para as crianças durante os trajetos.

Na semana seguinte, de 19 a 24 de dezembro, os prêmios ficaram expostos na Praça Rui Barbosa, junto com o plantão de cadastros que foi realizado pela Equipe Acil, que esteve presente em turnos nos períodos da manhã, tarde e noite até as 22h.

A estrutura montada na praça chamou a atenção das pessoas que transitavam pelas proximidades, com diversos efeitos especiais, música e locução. Nos dias 21, 22 e 23 o evento contou com a presença do palhaço Tico Tuca que fez apresentações com variados malabares, perna de pau e outros acessórios, além de interagir com as crianças e divertir o público presente.

A reta final da Campanha também contou com uma divulgação mais massiva, com o apoio de mais pontos de Outdoor, painel eletrônico na rotatória da rodoviária, faixas, jornal, carro de som, vídeo especial da campanha e anúncios patrocinados nas redes sociais.



Campanha “Super Saldão Bom Demais” encerrou as atividades promocionais 2016 e início de 2017

Além da campanha promocional “Comprar Aqui é bom demais”, a Acil realizou diversas ações promocionais durante o período da campanha, no mês de abril tivemos a Semana do Consumidor (22 e 23), em agosto Festival de Descontos (18,19 e 20) e em novembro Black Friday (25), além disso, foi realizado o 1º Mamãe Fashion Demais no mês de maio, ação diferenciada com o desfile das coleções das lojas participantes no dia 04 de maio.

A temporada das campanhas promocionais foi finalizada com o “Super Saldão Bom Demais”, realizado de 02 a 07 de janeiro de 2017.

As campanhas foram realizadas em virtude de uma necessidade apontada através de pesquisa realizada com

os Associados da Acil e pedidos feitos pelos consumidores através de redes sociais e canais de comunicação diretos com a Associação.

Todo o material de divulgação das campanhas não teve custo para os lojistas associados que se comprometeram a conceder descontos atrativos.

“É importante fortalecermos o vínculo do comércio com os consumidores, prestigiar nossa cidade faz com que o dinheiro permaneça aqui e gere riquezas, emprego e renda. Essas ações reforçam a importância de todos os consumidores neste processo e são uma boa forma dos lojistas prestigiarem seus clientes”, complementa José Cláudio Beltram – Presidente da Acil.



Sorteio encerrou a Campanha “Comprar Aqui é Bom Demais” – 2016. Confira os ganhadores

A Acil realizou sorteio de encerramento da Campanha “COMPRAR AQUI é bom demais” no dia 14 de janeiro de 2017. O evento foi apresentado por José Luis Cunha e Silva (conhecido como Lu), que interagiu com o público presente na Praça Rui Barbosa e anunciou os sorteados.

A Acil agradece novamente a todos que se empenharam na realização da campanha: Associados, Apoiadores, Participantes, Diretoria e Conselho, Colaboradores, e claro, a população local, que mostrou que tem força e acredita em nosso comércio.

Para finalizar, agradecemos também os apoiadores da Campanha: De Carli Supermercado, Fábrica da Música, Farmácia do Chico, Santa Inês Tecidos, Supermercado Beltram I, Paulinho Joias, Padaria da Paula de Santa Cruz da Conceição, Embaleme, Supermercado Nossa Senhora Aparecida, o Boticário, Depósito Casa Nova e Drogeria do Luis.

Fotos - Nathália C. M. Silva / Acil



1º Prêmio: Vale Compra de R\$ 1.000,00
Leonardo Florentino Correa - Comprou na Art Flores



2º Prêmio: Vale Compra de R\$ 1.000,00
Andrea de Fátima da Silva - Comprou na Joia Esportiva



3º Prêmio: Vale Compra de R\$ 1.000,00
Luis Divino da Silva - Comprou no Super Serv



4º Prêmio: Vale Compra de R\$ 1.000,00
Renata Rodrigues da Mota Neves - Comprou na Farmácia do Chico



5º Prêmio: Vale Compra de R\$ 1.000,00
Elaine Cristina Montan - Comprou na Atitude



6º Prêmio: Moto Yamaha Factor - 150
Denis de Souza Cruz - Comprou na Embaleme



7º Prêmio: Carro 0 KM, Pálio Fire
Vanda Cristina Cherbo - Comprou no Supermercado Beltram 1



8º Prêmio: Carro 0 Km, HB20
Roberta Lopes - Comprou no Super Serv



Sebrae em parceria com a Acil e Prefeitura Municipal inaugurou o Sebrae Aqui que atenderá na sede da Associação

Com a iniciativa de oferecer um ambiente mais favorável para o surgimento de novas empresas e o crescimento das já instaladas no município, o Sebrae-SP através de parceria com a Acil, Prefeitura Municipal de Leme e a AAPILEME, realizou a inauguração do Sebrae Aqui, no dia 16 de dezembro às 10h na Sede da Acil.

O Sebrae Aqui é a reestruturação e padronização do Posto de Atendimento ao Empreendedor - PAE e tem como objetivo oferecer atendimento presencial a empreendedores, com orientação individual e coletiva para o fomento dos pequenos negócios.

A Cerimônia foi apresentada por José Cunha e Silva que passou a palavra para as autoridades presentes: Alexandre Robazza - Assessor da Diretoria Técnica do Sebrae-SP, Paulo Sérgio Cereda - Gerente do Sebrae-SP Escritório Regional de São Carlos, Luciana Tomanik - Representando o Secretário de Indústria e Comércio e José Cláudio Beltram - Presidente da Acil.

Também estiveram presentes os Conselheiros da Acil: Marcelo Francisco de Freitas e Jorge Manuel Thenaisie Coelho Osório, além do Diretor da Cooperativa de Crédito Sicoob Crediacyl - Otávio Antonio da Cunha.

Fotos - Nathália C. M. Silva / Acil



APRUL comemora 2 anos de Feira dos Produtores Rurais

A Associação dos Produtores Rurais de Leme comemorou, no dia 10 de janeiro, 02 anos de realização de feira, que começou sendo realizada aos sábados e hoje já abrange mais dois dias da semana, para atender o público que aprovou a iniciativa e cresce cada vez mais.

"Agradecemos a confiança de todos nossos clientes e amigos ao longo destes anos, estamos muito felizes com os resultados que a feira tem alcançado e firmamos o compromisso de continuarmos melhorando sempre", diz David Lourenço presidente da APRUL.

Foto - Marcos Nascimento



Horários da Feira:

Segunda-feira: das 17h às 20h na Praça do Padre Cícero

Quarta-feira: das 17h às 20h defronte ao Museu Municipal

Sábado: das 07h às 12h defronte ao Museu Municipal

Foto - Nathália C. M. Silva / Acil



CRIARTE e APRUL = parceria entre os núcleos para melhores resultados

Núcleos buscam alternativas em conjunto para melhorar os resultados, uma delas é a participação da Criarte na Feira dos Produtores Rurais, esta ação visa que o público de cada grupo, conheça e passe a conhecer e se interessar pelos produtos do outro, ou seja, é uma ótima forma de fortalecimento e crescimento.

Nova Diretoria da APRUL é eleita

PRESIDENTE: David Lourenço

1º SECRETÁRIO: Adailton Macabelli

2º SECRETÁRIO: Mariana Quinholl

1ª TESOUREIRO: Jesse Haberman

2ª TESOUREIRO: Diogo Zapacosta

Nova Diretoria da CRIARTE é eleita

PRESIDENTE: Gisele Ramos

1º SECRETÁRIO: Maria Cristina Ferreira

2º SECRETÁRIO: Clara Teixeira Felizatti

1ª TESOUREIRO: Vera Cavachioli

2ª TESOUREIRO: Ana Guilgermina Quaglia

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

Circuito turístico Caminho da Paz, do qual Leme faz parte, foi Lançado em São Carlos

Com apoio do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac), prefeituras e empresas particulares, foi realizado na manhã desta terça-feira (06), no auditório do Senac São Carlos, o lançamento oficial do Circuito Caminho da Paz.

Pertencente a região Turística Histórias e Vales que engloba os municípios de São Carlos, Tambaú, Santa Rita do Passa Quatro, Descalvado, Porto Ferreira, Pirassununga, Santa Cruz da Conceição e Leme, o projeto circuito "Caminho da Paz", tem como proposta oferecer aos turistas uma trilha de peregrinação, que além de religiosa, permite o turismo cultural e ecológico.

Para o desenvolvimento do projeto, as cidades se mobilizaram, indicaram pontos turísticos, mapearam o

caminho e sinalizaram o trajeto com placas que contou com apoio e assessoria do Senac São Carlos por meio do Programa de Regionalização do Turismo.

"O projeto é o resultado de 8 meses de trabalho, isso só foi possível com a união da governança de todas as cidades envolvidas. Vamos continuar trabalhando para desenvolver ainda mais este circuito turístico e desenvolver toda a economia regional", enfatizou o mediador de região turísticas do Senac, Eduardo Henrique Ferin da Cunha.

Mais informações poderão ser obtidas no site: www.circuitocaminhodapaz.com.br ou na página do circuito em redes sociais.



O "CAMINHO DA PAZ" é um circuito de peregrinação integrando 12 municípios do Estado de São Paulo, fomentando o turismo e gerando renda na região. Ele tem 360km, passando por 12 municípios, 5 Distritos e 4 Prainhas.

A marcação é de setas amarelas (marcação universal) em alguns trechos, e placas oficiais na maioria do circuito. A sinalização do caminho é no sentido anti-horário.

O Caminho vai estar com sua logística 100% pronta com site, pontos de apoios, passaportes e informações gerais a partir de janeiro pelo site: www.circuitocaminhodapaz.com.br

CODEL – Conselho de Desenvolvimento Econômico de Leme está em fase de implantação

A ACIL e as forças produtivas e representativas de Leme, representadas pelos Poderes Constituídos e pela Sociedade Civil Organizada estão promovendo a implantação do CODEL – Conselho de Desenvolvimento Econômico de Leme.

A exemplo de outras cidades brasileiras que apresentam indicadores de desenvolvimento econômico e social expressivos, a proposta do CODEL é para contribuir com o município oferecendo a implantação de plano de desenvolvimento econômico a iniciar-se em 2017 e com visão e duração de longo prazo.

Para tanto, são necessários esforços conjuntos e ações estrategicamente planejadas que serão a seu tempo estabelecidas, executadas e acompanhadas pelo Plenário e Câmaras Técnicas do Conselho.

“Em fevereiro de 2016 a ACIL investiu em uma missão empresarial até a cidade de Maringá PR, e pôde conferir os resultados obtidos em quantidade e qualidade na cidade paranaense, constatando o forte trabalho e empenho realizado por seus representantes da iniciativa pública e privada, nos últimos 20 anos, no qual o resultado é crescimento expressivo da economia local, maior qualidade na educação, saúde, segurança e na oferta de empregos à população, e por isso, nosso esforço em implantar o CODEL, para que possamos em um futuro próximo ter melhor qualidade de vida, colocando Leme no grupo das melhores cidades do país para se viver e criar nossos filhos” – afirma José Cláudio Beltram – Presidente da ACIL.



Atitudes para motivar sua jornada empreendedora em 2017

Por Laís Grilletti - Endeavor

“Para ganhar um Ano Novo que mereça este nome, você, meu caro, tem de merecê-lo. É dentro de você que o Ano Novo cochila e espera desde sempre.” Pegamos emprestadas as palavras de Drummond para falar sobre a pessoa mais importante por trás dos grandes negócios: você, empreendedor.

Neste início de ano, deixamos de lado o planejamento estratégico, o desenho de metas e até os objetivos de negócio que a sua empresa tem para 2017 para falar sobre você. Afinal, empreender é uma relação mútua de criar e transformar a empresa, enquanto você também é transformado por ela.

É por isso que fizemos uma seleção de ideias e novos hábitos que podem ampliar seu potencial empreendedor neste ano reunimos inclusive ferramentas para facilitar e sistematizar o processo. Tudo isso, para você se desenvolver como líder e estrategista e dar o próximo passo na sua jornada empreendedora.



Propósito

1. Invista mais tempo se autoconhecendo, identificando suas forças, fraquezas e, principalmente, o que você pode realizar. Ninguém é capaz de liderar outras pessoas, se não souber se autoliderar.

2. Relembre qual é o seu propósito pessoal, aquilo que realmente o coloca em movimento. Essa razão provavelmente se alterou ao longo do tempo desde quando você começou seu negócio. Por isso, ter clareza dessa evolução e do porquê você empreende hoje amplia sua capacidade de ser resiliente quando os desafios baterem à porta.

3. Descubra o que faz você entrar em estado de fluxo. As ações que o deixam extremamente motivado e no ápice da sua habilidade pessoal são o caminho para você realizar feitos extraordinários como empreendedor.

4. Resgate as melhores versões de você mesmo que ficaram pelo caminho. No caso de Gustavo Ziller, Empreendedor Endeavor, isso só aconteceu depois que ele sofreu um apagão em seu carro, no meio de uma avenida de São Paulo. Acordou dois dias depois, decidido a se reinventar.

Foi então que ele revisitou seus “Gustavos” de muitos anos atrás para se tornar mais completo.

Inteligência Emocional

5. Cultive sua inteligência emocional com a mesma energia que busca conhecimento técnico. Trabalhe diariamente os cinco componentes: autoconhecimento, autocontrole, motivação, empatia e habilidades sociais.

6. Desenvolva a plasticidade. Plasticidade é saber se moldar diante de uma situação nova e desafiadora, mudar, se reinventar, saber ler o que está acontecendo a sua volta e aprender as respostas certas: plasticidade é transformação.

7. Saiba lidar com o sucesso. Quando o empreendedor acha que “está podendo”, existe uma grande chance de se machucar. Por isso, quando surgir uma espiral positiva, faça sempre essa pergunta: nós queremos crescer “por ego” ou “por vontade de construir”?

8. Para lidar com a pressão, encontre a sua própria válvula de escape. Procure sempre intercalar o dia a dia na gestão com hábitos e hobbies que lhe façam bem. Esportes, culi-



Você deveria meditar 20 minutos por dia, a menos que esteja muito ocupado. Nesse caso, deve meditar por uma hora

nária, atividades intelectuais, viagens... não importa quais sejam. O que vale é equilibrar. Pelo bem da gestão e da vida.

Gestão do Tempo

9. Acorde mais cedo do que todo mundo. Ou seja o último a dormir. Não importa se você é mais fã do dia ou da noite, o importante é encontrar espaços na agenda para trabalhar sem interrupções e se dividir entre a família, o negócio e suas paixões.

10. Na briga entre o que é importante e urgente, não deixe que os incêndios de todo dia o impeçam de olhar a estratégia maior da sua empresa.

11. Pare de estar ocupado e comece a ser produtivo. Descubra como reduzir as interrupções, fazer mais em menos tempo, criar sistemas de organização próprios e sempre executar primeiro o que for mais importante.

12. Encare o tempo como o seu melhor recurso. Se o jeito como enxergamos nossa agenda fosse igual ao modo como encaramos as despesas e o caixa da empresa, com certeza teríamos mais disciplina no gasto e menos desperdício.

Futuro

13. Ouça o conselho de Wellington Nogueira, fundador da Doutores da Alegria: não trabalhe para sobreviver, trabalhe para transcender. Para ele, trabalhar é como se plugar em uma tomada: você pode ter toda a sua energia sugada ou se sentir recarregado a cada minuto.

14. Questione o jeito como as empresas tratam os funcionários e faça diferente. Crie um ambiente menos centralizado, mais flexível, distribuindo o poder e as informações entre os colaboradores. Segundo Ricardo Semler, só assim poderemos criar organizações adaptadas ao futuro.

15. Por fim, questione o seu papel como agente de transformação do país. Troque as reclamações por uma reflexão mais profunda sobre o impacto que você tem nos seus funcionários, clientes, fornecedores e também na sua cidade.

Essas resoluções parecem tarefas para um ano inteiro, certo? Por isso, deixamos uma sugestão: dedique-se um dia para refletir sobre cada uma delas e criar seu próprio plano de ações para 2017. Mas, para não correr o risco desse plano nunca sair da gaveta, faça o seguinte: reserve um espaço na agenda para desenvolver práticas pessoais que vão te ajudar a ter mais equilíbrio, sabedoria e visão de futuro.



Leia mais em Endeavor @
<https://endeavor.org.br/17-ideias-para-motivar-sua-jornada-empresarial-2017/>

5 provocações que todo empreendedor deveria fazer sobre seu futuro

Hoje convidamos você para pensar sobre as decisões que tem tomado nos últimos tempos, sobre os caminhos que sua empresa tem tomado e o que você espera do futuro.

Sabe aquela famosa pergunta "onde você se vê daqui cinco anos?", que você cansou de ouvir ou fazer em entrevistas de emprego? Pode até parecer loucura, mas essa provocação é uma das mais importantes para o futuro do seu negócio. Por mais que o próprio presente possa parecer incerto e cheio de surpresas, se você não se perguntar isso, quem mais vai?



1. Você gostaria de trabalhar na sua própria empresa?

Imagine que, por um dia, você vai trabalhar na sua empresa. Pode ser em qualquer área — a ideia é imaginar o quão próximo de você o seu colaborador se sente. Seja sincero: será que ele lhe mandaria uma mensagem pedindo ajuda com algum problema ou teria medo da sua reação?

O papel do empreendedor é essencial para o sucesso de qualquer empresa, mas não é qualquer um que consegue exercer bem essa função. Por isso o perfil de "líder servidor" está tão em alta. Mais do que ouvir os colaboradores, o líder atua como um conector, trazendo à tona o melhor de cada um, garantindo que todos estão remando para uma mesma direção.

2. Qual foi a última vez que você e/ou seu time conversaram com um cliente?

Sem perceber, tomamos muitas decisões no alto de nossas salas de reuniões, cada vez mais distantes da realidade dos consumidores e da linha de frente de vendas. Sair do escritório por algumas horas, visitar seus pontos de venda, dar uma olhada na concorrência e ouvir seus clientes, além de ser um choque de realidade, dimensiona o impacto que as suas decisões têm lá na ponta na experiência de cada cliente com a sua marca.

Essa é uma prática bem comum de líderes como Claudia Senders, presidente da TAM, que costuma tomar

café com pilotos e visitar aeroportos do Brasil, e José Galló, CEO da Renner, que gasta a sola de sapato para visitar aos fins de semana, até três lojas da rede, de olho nas vendas, nos problemas e no jeito como os funcionários atendem os clientes. E não é só de empresas brasileiras que estamos falando. Phil Bryant, vice-presidente da Dell, conta que ele deixa bem claro para o seu time quem deve estar no comando: os consumidores.

3. O desafio é novo, mas os erros são os mesmos?

Na pressa de lidar com um fracasso ou algo que deu errado no caminho, tratamos de colocar as falhas embaixo do tapete e partir para a próxima, deixando ir com elas qualquer chance de reflexão, amadurecimento e aprendizado. Osvaldo e Carla, fundadores da Gigalink, sentiram isso tudo na pele.

Até o casal chegar no que a Gigalink é hoje foi um caminho árduo: além de empresas quebradas, eles adquiriram uma dívida de mais de R\$ 300 mil reais.

Depois de alguns altos e baixos, os empreendedores encontraram seu norte, aprenderam com seus erros e agora faturam R\$15 milhões. E eles não foram os únicos a encarar o fracasso antes do sucesso. Alexandre Serodio, fundador do Beleza na Web, quebrou na pessoa física para conseguir fazer com que sua empresa ainda tivesse chances. Por mais que esse lado menos glamoroso do empreendedorismo fique de lado, o

risco e a falha são fundamentais para a evolução de todo empreendedor.

Afinal, como sabiamente disse o empreendedor em série Brad Feld, "depois de fracassar em alguma coisa, deixe-se experimentar o que você tiver que experimentar."

4. O que vai ser da sua empresa daqui a alguns anos?

Mais do que trazer uma solução ou produto inovador para o mercado, os empreendedores devem estar de olho no futuro. Um erro fatal que muitos empreendedores cometem, principalmente os que estão em pleno crescimento, é perder o foco e se ver perdido no mar, sem um bote salvas.

A sexta, e última pergunta, deixamos na forma de um manifesto, para homenagear todos os empreendedores que, como você, investem tempo, conversas e muitos cafés para responder às perguntas que vão te levar a um novo patamar nos negócios.

5. Qual é o seu papel na transformação do Brasil?

O futuro da sua empresa e do Brasil depende, em grande parte, do modo como você vai agir nos próximos anos. Já parou para pensar nisso?

Texto retirado do site Endeavor @ <https://endeavor.org.br/dia-do-empreendedor/>

Os Micro-momentos



Eduardo Begnami Gestor de Clientes SMS Digital em Araras e Leme - Porque o Mundo é MÓVEL

Sabemos que o comportamento do consumidor mudou e vem mudando diariamente. Hoje, a batalha das empresas pela conquista dos corações dos consumidores é vencida ou perdida em micro-momentos, que são aqueles minúsculos momentos de intenção de tomada de decisão e formação de preferências que ocorrem durante a jornada do consumidor.

Cerca de 94% dos usuários de smartphones procuram por informações em seus aparelhos enquanto estão em meio a tarefas e 80% dos brasileiros que possuem esses aparelhos usam seus dispositivos para saber mais sobre algum produto ou serviço que querem comprar. É aqui que reside o ponto que muitas marcas ainda não prestaram a devida atenção. Isso mudou o hábito de consumo das pessoas. Ninguém se prende mais a determinados momentos para pesquisar e tomar decisões. Vivemos na era do imediatismo.

Em meio a tudo isso, vemos esses pequenos momentos de engajamento digital, em que o dispositivo mais próximo é usado para resolver uma necessidade específica naquele mesmo momento. A esses chamamos de micro-momentos, que são: o "momento eu quero saber", o "momento eu quero ir", o "momento eu quero fazer" e o "momento eu quero comprar".

MOMENTO EU QUERO SABER

Antes, tínhamos que esperar para procurar as informações, agora, podemos tê-las nas pontas dos dedos a qualquer momento. 65% dos usuários de smartphone os utilizam para aprender mais sobre algo que viram na TV. São instantes de real intenção em que decisões são tomadas e preferências são moldadas em questão de minutos ou segundos.

MOMENTO EU QUERO IR

As sofisticadas ferramentas de localização disponíveis nos smartphones estão ajudando consumidores a encontrar o que querem e a levá-los aonde querem. As buscas nos smartphones por "próximo de mim" crescem a cada dia. O varejo é um bom exemplo de setor que tem passado por uma grande mudança por causa dos dispositivos móveis. Um em cada três consumidores prefere consultar seu celular dentro da loja a pedir informações a um atendente. Dos usuários de smartphones, 74% consultam seus telefones enquanto estão em pé numa loja decidindo qual produto comprar.

MOMENTO EU QUERO FAZER

Os consumidores não precisam mais esperar para descobrir como fazer alguma coisa. É possível procurar na hora que a necessidade aperta como consertar um carro ou criar um penteado para uma festa, ou fazer uma receita na cozinha. Basta você pesquisar por "como fazer" no YouTube e você encontra praticamente tudo que quiser. Nesses micro-momentos, as expectativas dos consumidores são mais altas que o normal. De fato, 69% dos consumidores online concordam que a qualidade, o tempo ou a relevância da mensagem de uma empresa influencia sua percepção sobre uma marca.

MOMENTO EU QUERO COMPRAR

Seja repor algo quebrado, comprar um novo produto ou simplesmente pegar informação de algo que pretende comprar, momentos estão acontecendo com mais frequência. 79% dos consumidores brasileiros dizem que estão tomando decisões de compra mais rápido agora do que há alguns anos, graças às pesquisas online. Portanto, nesse novo e definitivo cenário, as marcas de sucesso de amanhã serão aquelas capazes de atender a essas demandas, de entender e conectar-se com seus clientes, exatamente onde eles estão, nesses micro-momentos.

Programa Acil - Cejusc e a importância da conciliação e mediação

Bate-papo apresentado por José Luis Cunha e Silva com o Juiz de Direito da 2ª Vara Cível e Coordenador do Cejusc - Dr Fábio Evangelista de Moura.

Confira alguns trechos transcritos

Lu - O que significa Cejusc?

Dr Fábio: O Cejusc é um Centro Judiciário de Solução de Conflitos. Ele é resultado de uma política judiciária que foi implantada pelo Conselho Nacional de Justiça desde 2010. O Centro de nossa cidade foi inaugurado no mês de novembro de 2013, e oferece à população, meios alternativos para solução de controvérsias, através de dois mecanismos: mediação e conciliação.

Lu - Como ele funciona? Ele só atende grandes empresas?

Dr. Fábio: O Cejusc está apto a resolver qualquer tipo de conflito dentro da competência da nossa Justiça Estadual. Uma vez formalizado o acordo, ele é submetido ao Juiz Coordenador que irá homologá-lo e este tem que ter competência para isso. Por isso, matéria de outras justiças, seja Trabalhista, Eleitoral, Militar e Justiça Federal, não pode ser objeto de transação de acordo no Cejusc.

Nós trabalhamos diversos tipos de conflitos, seja de família, relações de contrato, conflitos societários, relações entre empresas, entre outros.

Então tudo aquilo que de alguma forma concretiza um conflito, pode ser submetido ao Cejusc, basta que a matéria esteja dentro de nossa competência e a natureza do conflito admita a transação, pois existem determinados tipos de conflitos que por uma questão de ordem pública, nem que as partes envolvidas queiram, não é possível fazer acordo. Por exemplo: na área criminal, quando uma pessoa comete um crime não adianta pedir um acordo, pois se trata de um direito de origem indisponível.

Lu – Agora um detalhe interessante. As decisões têm força de Lei?

Dr Fábio – Isso, todo acordo feito no âmbito do Cejusc é submetido ao Juiz para homologação, passando pelo crivo

do dele, até para que ele examine se o acordo é legal e não foi feito um acordo com bases ilegais. Uma vez homologado, se torna um título executivo, isso significa dizer que se uma das partes envolvidas no acordo descumprir o que foi acordado, a outra vai usar esse documento homologado judicialmente já como título executivo e já vai entrar em uma fase de execução.

Mas muitas vezes, vem se tornando cada vez mais frequente, essas partes conseguirem chegar a um consenso sem precisar ingressar em juízo.

Lu – Mediação e Conciliação, qual é a diferença?

Dr. Fábio: Tanto a Mediação quanto a Conciliação são métodos alternativos para solução de conflitos, podemos chamar de solução consensual de conflitos. A diferença entre os dois está na forma de abordagem. Os dois são conduzidos por profissionais capacitados que se submeteram a cursos.

A diferença básica é que na mediação, as partes que estão em conflito, de alguma maneira já tiveram algum vínculo anterior, como por exemplo, relações de família e relações societárias. Então essas pessoas já conviviam e já tinham um relacionamento, e quando o conflito tem esse componente é mais indicado que a solução venha por intermédio do mediador, pois ele atua de forma diferente do conciliador, atuando sem sugerir nenhum tipo de solução para o conflito, ele apenas media com orientação e esclarecimentos. O papel do mediador é confortar as partes para que elas se sintam seguras, confiantes e elas próprias vão tecer o acordo e construir uma comunicação que vai levar possivelmente a solução do conflito.

Já o conciliador é exatamente o contrário, ele atua no conflito em que as partes nunca tiveram algum tipo de relação, por exemplo, acidente de trânsito, algo muito comum, e geralmente com pessoas que nunca se viram. Ele já tem uma abordagem diferente, ele está autorizado a propor soluções para o caso, utiliza técnicas que o mediador não utiliza. Portanto, tudo depende da natureza do conflito, e isso não é por acaso, existem estudos científicos e toda uma disciplina para produzirmos o melhor resultado possível.

Lu – Então o Cejusc tem os mediadores e conciliadores? E os advogados, qual é a atuação deles?

Dr. Fábio: Os advogados são muito importantes na atuação do Cejusc, pois uma orientação jurídica faz a diferença. Por vezes encontramos essa situação, a parte até quer fazer o acordo, mas ela está insegura e se sente desconfortável sem a orientação de um advogado, então qualquer uma das partes envolvidas em um conflito e que procurem o Cejusc, elas estão autorizadas a comparecerem acompanhada dos seus respectivos advogados ou, por exemplo, quando ela não puder comparecer, ela pode passar uma procuração outorgando poderes para que o advogado transacione em nome dela.

Lu – E o empresário? Como ele pode utilizar os serviços do Cejusc?

Dr. Fábio: Ele pode utilizar como qualquer pessoa física, se a empresa dele, seja de pequeno, médio ou grande porte se envolver em alguma situação conflituosa, ele pode procurar o Cejusc e se ele nos procurar e a parte que estiver envolvida no conflito também aceitar se reunir no Cejusc, ele terá um ganho muito grande, pois irá resolver o problema mais rápido e sem ter que onerar sua atividade comercial com custos.

Pois se ele for para a via judicial, para sustentar uma demanda ela custa dinheiro, tirando os casos de gratuidade processual, que geralmente não alcançam os empresários, é necessário pagar para litigar em juízo. Esse é um ganho ao meu ver, essencial e muito gratificante. E nós temos visto muito isso em Leme, como eu sou Coordenador. Eu que homologo as decisões do Cejusc, tenho visto uma procura crescente do empresariado daqui, dos mais variados portes e atividades.

Assista o Programa completo em nosso canal no youtube (mais informações na página ao lado).

CEJUSC:

R. Antonio Mourão, 549 - Centro
(19) 3554-6569

Horário de funcionamento:
das 9h às 17h, de segunda a sexta-feira

Acompanhe nosso canal no Youtube

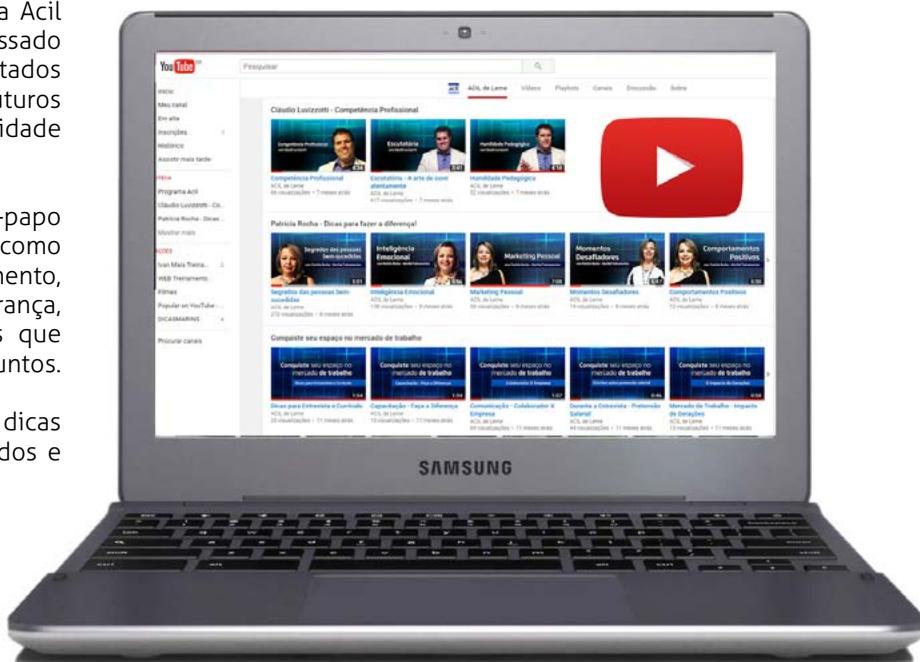
Programa Acil - conteúdo para você e sua empresa

É importante sempre se atualizar para aprimorar a carreira, conseguir melhores resultados nas empresas e também ficar por dentro do que acontece em nossa comunidade, mas por vezes tanto os empresários quanto seus colaboradores não têm disponibilidade, pensando nisso a Acil criou um Canal no Youtube, que pode ser acessado a qualquer hora e que traz conteúdos voltados aos empreendedores, colaboradores, futuros profissionais, desempregados e comunidade leonesa.

O Canal é repleto de programas de bate-papo sobre diversos assuntos da atualidade, como por exemplo, Marketing Pessoal, Atendimento, Cadastro, Educação Financeira, Segurança, Contratação de Funcionários, Ferramentas que podem ajudar sua Empresa, entre outros assuntos.

Além disso, periodicamente conta com dicas pontuais de diversos profissionais renomados e parceiros da Associação.

Dicas com palestrantes e profissionais renomados em diversas áreas, bate-papo sobre temas atuais.



www.youtube.com/Acildeleme



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

Você é um empresário do segmento da Indústria?

Gostaria de receber capacitação e oferecer à sua Empresa oportunidade de ter uma gestão qualificada?

Quer alcançar condições de vender seus produtos/serviços para outros países, e, portanto, trazer mais recursos para sua Empresa e para a cidade?

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



PEIEX
Projeto Extensão Industrial Exportadora

O que é o PEIEX?

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

Como sua Empresa pode se beneficiar?

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

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

Como fazer para participar?

É necessário informar à Fundação Vanzolini seu interesse. Após esse primeiro passo, a Fundação Vanzolini avaliará e dará devolutiva se sua Empresa está em condições de receber o atendimento.

Para obter mais informações, entre em contato através dos e-mails peiex@vanzolini.org.br ou Luciana_oliveira@vanzolini.org.br

A Acil receberá palestra de sensibilização e orientações nos dias 04 de Maio e 26 de Outubro.

Desenvolve SP

A Desenvolve SP – Agência de Desenvolvimento Paulista é uma instituição financeira do Governo do Estado de São Paulo que oferece as melhores opções de financiamento para transformar o projeto de crescimento da sua empresa em realidade.

Com prazos longos e as taxas de juros mais competitivas do mercado, a Desenvolve SP apoia o desenvolvimento das pequenas e médias empresas paulistas, incentivando o crescimento da economia e a geração de emprego e de renda em São Paulo.

Conheça mais sobre a Desenvolve SP: www.desenvolvesp.com.br

A Acil recebe periodicamente, Consultores da Desenvolve SP, que através de horários agendados atendem os empresários interessados.

Próximas rodadas de atendimento: 27/04; 27/07 e 26/10

MAIS INFORMAÇÕES 3573-7100



DESENVOLVE SP
Agência de Desenvolvimento Paulista



CENTRAL DE RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

Conheça a Central de Recuperação de Créditos

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;

- Promove retorno de clientes inadimplentes ao crédito;

- Negociação feita por profissional qualificado e realizada diretamente na Acil.



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

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.

Confira abaixo:



Unimed Araras
<http://portal.unimedararas.com.br/>



Gati
<http://www.gatiemergencia.com.br/>



são francisco

São Francisco
<http://www.saofrancisco.com.br/site/hsf/>



Tradição ao seu alcance

Desde 1984 ANS N° 40436-5

Odonto Saúde
<http://www.odontosauade.com.br/>

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



Juntos somos mais fortes e unidos conseguimos chegar mais longe.

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

Essas são algumas delas:



ACCERTIFICA



CONHEÇA UM NOVO CONCEITO EM FORMAÇÃO EMPRESARIAL



Parceiras Institucionais



Parceiras de ensino:





Conheça todas as
Vantagens. Acesse:
www.acileme.com.br



NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Pizzaria Bella	(19) 3554-1118	Play Kids Brinquedos	(19) 3321-1551
Funcel	(19) 3571-1350	Tania Cabeleireira	(19) 3572-1450
Escritório Contabil Baccarin	(19) 3571-3942	Sushi Gourmet	(19) 99830-3291
SNP Engenharia e Topografia.....	(19) 3571-8213	Fernando Begnami Studio	
Carvão Bonelli & Natal.....	(19) 3571-4888	Treinamento Personalizado.....	(19) 99102-4422
Vaz de Lima - Sociedade Individual.....	(19) 3571-2147	Santo Antonio Supermercado.....	(19) 3573-7089
Posto São José Do Lago	(19) 99888-0055	Sítio Santa Anézia.....	(19) 99697-9819
Luiz Gonzaga Ribaldo Filho	(19) 3572-1922	Diverworld Entretenimentos	(19) 3573-8086
Ferro Velho Sidney	(19) 3554-7412	Depósito De Bebidas Ceara	(19) 98212-6654
Lopes Auto Mecânica	(19) 3555-2930	Juliana Geralda Baldin Lopes	(19) 3571-9197

ATENÇÃO ASSOCIADO Atualize seu cadastro

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



Fique ligado em nossa Agenda de Eventos

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

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

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

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



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

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

- Guarde seu código e senha em local seguro;
- Habitue-se a trocar sua senha periodicamente;
- Troque de senha sempre que ocorrer mudança de funcionários;
- Selecione os funcionários que realizarão consultas e somente estes devem ter acesso ao código e senha da sua empresa. Solicite um treinamento à ACIL, pois com este você saberá como:
- Cadastrar senhas individuais para as pessoas autorizadas de sua empresa;
- Definir a quantidade e quais tipos de consultas seus colaboradores poderão realizar, evitando com isso, possíveis gastos com consultas desnecessárias;



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

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

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

Lembre-se:

A responsabilidade pela utilização e sigilo do código e senha de consultas ao SCPC é da empresa associada e as consultas realizadas com esses dados não podem ser canceladas, gerando a obrigação do pagamento das consultas no boleto mensal à ACIL.

A ACIL não faz ligações aos Associados solicitando senha, alteração, dados e nenhum tipo de informação relacionada ao SCPC.

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



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



Material Escolar



Capital de giro



Antecipação de recebíveis



IPVA | IPTU

*Sujeito a análise de crédito

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