

parceiro

FILIADA FACESP
**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
INDUSTRIAL**
ACIB BIRIGUI



OS TEMPOS
MUDARAM
NOVO
O PARCEIRO
ACIB.

JULHO 2015



6 em cada 10 consumidores participam das Festas Juninas, revela Boa Vista SCPC

O consumidor brasileiro se prepara para as compras típicas dessa época do ano. Sondagem inédita realizada pela Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), em todas as regiões do país, revela que 59% dos consumidores participam dos festejos juninos. Desses consumidores, 71% gostam das comidas típicas, 13% das danças, 6% das fogueiras, 4% das brincadeiras e apenas 3% por devoção religiosa, e outros itens 3%.

Segundo o levantamento, 62% dos consumidores afirmam que comprarão comidas e bebidas neste ano para a ocasião, 18% roupas, fantasias e acessórios, 5% decorações, 5% fogos de artifício, 5% especiarias e temperos, e 5% pretendem comemorar viajando. As cinco comidas típicas preferidas pelos entrevistados são: canjica (20%); quentão (12%); pamonha (12%); milho verde (11%) e vinho quente (9%).

O gasto médio apontado pelos consumidores para as compras das Festas Juninas será de R\$ 209,10. Na faixa de gasto até R\$ 100 (52%); de R\$ 101 a 200 (24%); de R\$ 201 a 400 (13%); de R\$ 401 a 600 (5%); de R\$ 601 a 800 (3%); de R\$ 801 a 1.000 (2%); acima de R\$ 1.000 (1%).

A pesquisa revelou também que 36% vão comprar itens de Festas Juninas em lojas de rua/bairro, 35% em supermercados, 10% em shoppings, 12% em grandes redes varejistas, 7% em outros locais. E 78% vão comprar à vista, e 22% parcelado (67% até 3 parcelas e 33% em 4 ou mais parcelas).



Dicas para garantir a produtividade da sua equipe de vendas

O lucro de uma empresa é diretamente relacionado aos custos de execução e ao montante de vendas, ou seja, quanto a sua empresa gasta para operar e quanto ela vende. Para garantir e ampliar lucros, diversas questões devem ser levadas em consideração como a otimização de processos, medidas para redução de tempo de execução de tarefas e de mão de obra, além de produtos e serviços de qualidade, bem como a elaboração de estratégias de marketing.

Com o acompanhamento financeiro e produtivo é possível identificar fontes de desperdícios, investimentos desnecessários e processos que necessitam de otimização. Tudo isso contribui para deixar a "casa em ordem", poupando recursos ou reduzindo os custos de operação. Já para ampliar a receita, é necessário buscar formas de automatizar ao máximo o processo de vendas, bem como utilizar de alguns métodos para garantir a produtividade da equipe.

Uma equipe de vendas capacitada sabe lidar melhor com o questionamento dos potenciais consumidores e dos que já fazem parte da sua clientela. Além disso, prover o acesso ao conhecimento para os funcionários é reconhecido como uma prática de incentivo.

Desenvolva treinamentos internos que abordem os argumentos de vendas, o relacionamento com o cliente, táticas de persuasão e até mesmo questões técnicas do produto ou serviço ofertado. Em algumas situações, vale também buscar cursos no mercado, propiciando ao vendedor um conhecimento maior e uma visão mais ampla de táticas de vendas, que contribuirão com a inovação, o aumento da produtividade da equipe e até mesmo das vendas.

Você apenas conseguirá acompanhar a produtividade de sua equipe e, conseqüentemente, encontrar soluções para ampliá-la diante a um acompanhamento contínuo dos processos e resultados. Para isso, a definição de metas torna-se fundamental.

Com os objetivos estipulados, defina as metas para que seu time de vendas consiga alcançá-lo, bem como as estratégias para chegar ao resultado estimado. Esteja atento na definição para não priorizar ou burocratizar em excesso a rotina, além de certificar-se de que as metas definidas são palpáveis à realidade dos seus investimentos, recursos humanos, tecnológicos e até mesmo de mercado.

Motivação é a palavra-chave para gerar produtividade. Uma das formas mais comuns e eficientes para trabalhá-la em sua equipe de vendas é estabelecer uma política de incentivos e comissões.

Os incentivos não precisam vir necessariamente em dinheiro e devem ser providos através da meritocracia. Defina avaliações periódicas alinhadas às metas definidas. A cada conquista obtida, conforme a política estabelecida, contemple os vendedores de sua equipe com algum benefício. Eles podem ser diversos, como convites para eventos, passeios, viagens, eletrônicos, enfim, o que considerar mais próximo à realidade financeira de sua empresa.

Já as comissões devem vir, além da remuneração sobre as vendas realizadas, conforme a performance individual e conjunta. Um exemplo é definir o percentual a ser recebido pelas vendas realizadas e, caso as metas sejam superadas, premiá-los com uma bonificação extra ou o aumento da porcentagem sobre elas.

Outros diversos benefícios são providos através de soluções integradas. O melhor é que todas estas vantagens garantem o aumento da produtividade de sua equipe. Nesse caso, o melhor a fazer é identificar os pontos que precisam ser trabalhados para facilitar a rotina de seus vendedores.



Mercado de empréstimo online atrai investidores no Brasil

A escassez de crédito e a escalada da taxa de juros estão abrindo espaço, no Brasil, para um mercado que, lá fora, virou um fenômeno: o de empréstimos online para pessoas físicas e empresas. Só no

ano passado, nos EUA, duas das principais plataformas de crédito online movimentaram US\$ 5,98 bilhões em empréstimos. No País, o modelo de negócio já começa a atrair os primeiros empreendedores e investidores.

Uma das últimas a estrear no mercado foi a plataforma Biva, idealizada pelo advogado Paulo David, de 26 anos, e pelo administrador financeiro Eduardo Teixeira, de 22 anos. Nos últimos três meses, a Biva realizou cerca de 40 empréstimos, conectando online pequenas e médias empresas a investidores pessoa física - modelo de negócio que é inédito no Brasil, conhecido por "peer-to-peer lending", ou empréstimo de pessoa para a pessoa.

No mercado de crédito online, entretanto, a empresa não está sozinha. O Simplic, correspondente bancário da financeira Sorocred, oferece crédito online para pessoas físicas desde julho de 2013. E a plataforma Geru, correspondente bancária do Banco Bracce, também iniciou sua operação em março deste ano.

Lá fora, as operações de peer-to-peer são realizadas sem a intermediação de uma instituição financeira, mas no Brasil, por causa das regras do sistema financeiro nacional, isso não é possível. Para se adequar às regras do Banco Central, a plataforma atua como um correspondente bancário, ao ajudar na estruturação do empréstimo que é realizado, de fato, pelo banco parceiro, cujo nome não pode ser revelado por causa da confidencialidade do contrato.

As informações são do jornal O Estado de S. Paulo.



Mercado Pet dribla a crise econômica

Estando na segunda posição do mercado pet global, atrás somente dos EUA, o Brasil não sofre grandes oscilações neste setor há anos, tendo previsão de crescimento na casa dos 8% para o ano de 2015.

O motivo desta atual tranquilidade e do otimismo para o futuro está num hábito cada vez mais comum dos brasileiros: a adoção de animais como reais membros das famílias. Por mais que a atual conjuntura econômica nos force a economizar em determinados aspectos, a alimentação, o bem-estar e a saúde dos nossos bichinhos nunca são deixados de lado por conta do amor incondicional que eles nos oferecem, como se fossem realmente filhos, sangue do nosso sangue.

O mercado pet brasileiro é atrativo para grandes empresas internacionais, isso mostra que agora é hora de investir, de arriscar, de ampliar e explorar oportunidades. Duas gigantes globais têm novas fábricas de rações em diferentes fases de desenvolvimento e uma das líderes no varejo especializado pretende ampliar o número de lojas em mais de 30%.



Oportunidade única: Caco Barcellos em Birigui

A Acib traz a Birigui pela primeira vez o jornalista e escritor Caco Barcellos. Será no dia 15 de julho, a partir das 19h30, no Birigui Pérola Clube. Barcellos compartilhará seus conhecimentos discorrendo sobre o tema "Profissões empreendedoras".

É a oportunidade ideal para você que deseja aprender mais sobre os desafios da vida profissional. E tudo a partir da ótica de um jornalista cuja atuação profissional sempre foi marcada por intensos desafios.

O bate-papo integra o Fórum Acibility, realizado pela Acib, cuja intenção é levar conhecimentos que façam a diferença na atuação profissional.

Não perca esta oportunidade! Os ingressos são limitados.

Serviço

Palestra "Profissões Empreendedoras", com Caco Barcellos

Data: 15 de julho

Horário: 19h30

Local: Birigui Pérola Clube (Rua Mario de Souza Campos, 665 – Centro. Birigui-SP)

Convites: R\$ R\$80 para associados da Acib e R\$95 para não associados

Ponto de venda: Acib - Av. Gov. Pedro de Tolêdo, 262, Birigui (SP)

Telefone: (18) 3649-4222.



Comércio de Birigui realiza campanha para o Dia dos Pais

O dia dos pais se aproxima e a Acib (Associação Comercial e Industrial de Birigui) realiza até o dia 9 de agosto a cam-

panha "Meu Pai, meu herói". A iniciativa é do comércio biriguiense, de modo que 250 lojas participam.

A ação consiste no sorteio de uma moto 0 Km. Todas as pessoas que comprarem no comércio de Birigui têm direito de preencher os cupons e depositá-los em urnas especificadas com o conceito da campanha. O sorteio será no dia 9 de agosto, a partir das 20h, na praça Dr. Gama.

De acordo com a gestora da Acib, Josiane Mendes, a promoção é um grande estímulo ao consumidor. "Em tempos de desaceleração econômica, uma ação que dá a possibilidade do consumidor ganhar uma moto é um grande estímulo. E Birigui é um dos únicos polos que presenteia o consumidor", afirma.

Serviço

Campanha "Meu pai, meu herói"

Sorteio: 9 de agosto, às 20h na praça Dr. Gama

Consumidor, exija seu cupom!



Atualize-se já está no ar

Já está no ar o novo hotsite da Acib, o Atualize-se. O canal foi criado exclusivamente para divulgar a você as diversas oportunidades de obtenção de conhecimento oferecidas em Birigui. Afinal, não existe desenvolvimento sem conhecimento.

Como o próprio nome expressa, a plataforma possibilita ao empresariado local ficar por dentro de tudo o que acontece na cidade em termos de capacitação profissional.

Birigui é uma cidade empreendedora e, por isso, é necessário oferecer aos gestores e colaboradores possibilidades de aprimorarem sua atuação. Com isso, a cidade só tem a ganhar, visto que o acesso a novos conhecimentos aguça a criatividade e amplia a visão.

A Acib, juntamente aos parceiros, apresenta uma vasta gama de cursos, palestras, workshops e capacitações, conduzidos por renomados profissionais e instituições. As áreas são diversas e atendem às demandas do empresariado local: Atendimento ao cliente, técnicas de vendas, Campanhas de marketing, Mídia Social, Técnicas de negociação, Planejamento comercial e muito mais.

Tudo pode ser conferido na nova plataforma. Acesse atualize-se.com e mantenha-se atualizado.