

parceiro

FILIADA FACESP
**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
INDUSTRIAL**
ACIB BIRIGUI



OS TEMPOS
MUDARAM.
NOVO
O PARCEIRO
ACIB.

JUNHO/2015



Acib traz Caco Barcellos para ministrar palestra sobre empreendedorismo em Birigui

O jornalista e escritor Cláudio Barcellos de Barcellos, mais conhecido como Caco Barcellos, ministrará a palestra “Profissões Empreendedoras” em Birigui, no dia 15 de julho, às 19h30. O evento é organizado pela Acib (Associação Comercial Industrial de Birigui) e faz parte do Fórum Acibility.

Na ocasião, o jornalista abordará os desafios enfrentados ao longo da vida profissional e durante o programa Profissão Repórter. De acordo com Josiane Mendes, gestora da Acib, a palestra é relevante para o cenário atual de mercado. Nela, serão abordadas características importantes para o sucesso no empreendedorismo: persistência, ética, trabalho e respeito.

O bate-papo é destinado a empresários, colaboradores, estudantes, profissionais liberais e demais pessoas que se interessem pelo tema.

Fórum Acibility

A palestra de Caco Barcellos faz parte da 1ª edição do Fórum Acibility, realizado pela Acib. O objetivo do projeto é levar mais conhecimento para os empresários e colaboradores de Birigui e região. Pretende-se trazer, todos os anos, palestrantes que possam, de alguma forma, colaborar com a classe empresária da cidade.

Sobre o palestrante

Nascido na Vila São José do Murialdo, na periferia de Porto Alegre (RS), em 5 de março de 1950, Caco Barcellos formou-se em Jornalismo em 1975, na Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC/RS). Conhecido por seu trabalho em Jornalismo Investigativo, realiza documentários e grandes reportagens sobre injustiça social e violência.

É autor dos livros: Rota 66, a História da Polícia que Mata (Globo, 1992), sobre a Polícia Militar de São Paulo, ganhador do Prêmio Jabuti na categoria Reportagem e pelo qual teve que responder a 18 processos, sendo absolvido de todos eles; Abusado, o Dono do Morro Dona Marta (2004), reportagem romanceada sobre o tráfico de drogas nos morros cariocas, também vencedor do Prêmio Jabuti, na categoria Não-ficção, e do Prêmio Vladimir Herzog de Anistia e Direitos Humanos; e coautor de Conexões 2007 – Nova Dramaturgia para Jovens (Célia Helena, 2007), projeto do National Theatre de Londres para o qual contribuiu com a peça de teatro Osama, the Suicide Bomber of Rio (Osama, o Homem-Bomba do Rio).

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)

Mais informações: (18) 3649-4222.



Social media: grandes negócios para empresas

Em 2013, grandes e pequenos varejistas alavancaram seus negócios, tornando as mídias sociais uma prioridade. Ao contratar um Social Media, são utilizadas técnicas e ferramentas para divulgar de maneira mais eficiente a marca da empresa e agregar mais valor ao seu negócio. Quanto maior a exposição e o engajamento, maiores serão as chances do seu negócio alavancar.

Segundo o Ibope Media, a internet está cada vez mais presente na vida das pessoas, seja através de um smartphone, notebook ou tablete. A pesquisa ainda aponta que existem 94,2 milhões de usuários de internet no Brasil. Para os empreendedores, os dados correspondem a uma ótima oportunidade para atrair e conquistar novos clientes, porque além de usuários, essas pessoas também são consumidoras.

Para aproveitar todo esse potencial é necessário saber lidar com o seu público na web e utilizar ferramentas e estratégias corretas. Nesta ocasião, investir no Social Media é essencial para saber chegar a esses clientes. Através desse processo é possível desenvolver estratégias de marketing e aplicá-las neste novo ambiente.

Dentro dessas estratégias estão a otimização de sites (SEO), links patrocinados, marketing em mídias sociais, e entre outros. Cada uma dessas ações pode ser aplicada com o fim de aumentar os lucros, diminuir custo e fidelizar os clientes. Na hora de criar materiais de divulgação, saiba identificar quais são as preferências do público. Se a ideia é fazer uma divulgação mais personalizada, conheça o histórico de compra do cliente.



Inscrições abertas para o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

Como incentivo ao empreendedorismo feminino, o Sebrae criou uma premiação especialmente para que empreendedoras contem suas histórias e compartilhem

experiências. Promovido desde 2004, o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios é uma parceria entre Sebrae, Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres (SPM), Federação das Associações de Mulheres de Negócios e Profissionais do Brasil (BPW Brasil) e Fundação Nacional da Qualidade (FNQ).

A ideia por trás da iniciativa do Sebrae é incentivar e ajudar a profissionalizar o empreendedorismo feminino. O prêmio é um reconhecimento pelas trajetórias de mulheres que conseguiram superar adversidades geográficas e o preconceito de gênero. Essas empreendedoras, com seus exemplos, servem de estímulo para outras tantas mulheres que sonham em abrir uma empresa, mudar de vida e transformar a realidade de suas famílias e da sua comunidade.

Atualmente, a premiação está com inscrições abertas para o público feminino no empreendedorismo brasileiro. As candidatas concorrerão a um troféu, ao selo de vencedora e a uma capacitação em território nacional, além de uma viagem internacional. O prazo final para se inscrever é 31 de julho de 2015.

O prêmio é dividido em três grandes categorias: Microempreendedor Individual (MEI), Pequenos Negócios e Produtora Rural. Para participar da disputa, é preciso que a empresa seja liderada por uma mulher e que esteja registrada formalmente. Então, a empreendedora deve escrever e enviar sua história para o Sebrae. Os interessados podem obter mais informações no site www.mulherdenegocios.sebrae.com.br.



Em julho, entra em vigor oficialmente a lei que determina o detalhamento de impostos na nota fiscal

A lei que determina que o valor dos impostos seja detalhado na nota fiscal, entra em vigor oficialmente a partir do dia 1º de julho. Entretanto, a norma é válida como caráter educativo e informativo desde o dia primeiro de janeiro deste ano até agora. Neste período, os órgãos de fiscalização, como os Procons, precisarão orientar as empresas para que elas cumpram a nova legislação.

Essa regra serve apenas para notas fiscais decorrentes da venda de mercadorias e serviços diretamente para o consumidor final, pessoa física ou jurídica. Uma das propostas é fazer com que os estabelecimentos que não tenham máquina registradora, usem cartazes com os preços dos produtos e o valor dos impostos. A medida tem como objetivo, garantir o direito do consumidor de saber o valor dos impostos e serviços que estão sendo pagos, e cobrar seus direitos.

A regulamentação é facultativa para os microempreendedores individuais (MEIs). Já as microempresas e empresas de pequeno porte podem informar apenas a alíquota em que estão enquadradas no Simples Nacional. Empresas de porte médio e grande têm obrigatoriedade de detalhar os impostos em valores absolutos ou percentuais, por entes tributantes, ou seja, federal, estadual e municipal. Os estabelecimentos que desrespeitarem a norma serão multados.



Acib inaugura o Escritório Regional da Jucesp em Birigui

O escritório Regional da Junta Comercial do Estado de São Paulo - JUCESP, de Birigui, foi inaugurado na

quinta-feira (14) às 11h na Acib (Associação Comercial Industrial de Birigui). O convênio para a abertura do Escritório é uma parceria entre a Acib, o Sindicato dos Contabilistas, o Sinbi (Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui), além da Prefeitura Municipal de Birigui.

Localizado na Avenida Governador Pedro de Toledo, 262 - Centro, o escritório realizará o registro público de sociedades empresariais, além de receber, protocolar e devolver documentos, proferindo decisões sobre inscrição, alteração e extinção do registro de empresário. O registro na JUCESP é o primeiro passo para o empreendedor iniciar as atividades empresariais.

Para atender o público, o escritório conta com quatro funcionários, sendo um cedido pela Prefeitura e os outros três contratados pela Junta. A unidade, que atenderá 19 cidades da região, atenderá de segunda à sexta-feira, das 9h às 16h. Informações podem ser obtidas pelo telefone (18) 3649-4222.

JUCESP

A Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP) - que tem 25 escritórios regionais e 55 postos de atendimento no Estado - é um órgão subordinado à Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia seu objetivo consiste no Registro Público de empresas mercantis e atividades afins. Cabe ao Escritório Regional, também, o registro de constituições, alterações e baixas das sociedades empresárias; a busca de nome comercial e o recebimento de pedidos de fotocópias, certidões e fichas de Breve Relato.

As empresas que podem se registrar na Jucesp são: Empresário (antiga Firma Individual), Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI), Sociedades Empresárias: Limitada, Anônima, Cooperativas, Consórcios, Grupos e Filiais de Sociedade Estrangeira e Empresa Pública.



Prêmio MPE abre inscrições

Estão abertas as inscrições para a edição 2015 do Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas - MPE Brasil. Promovida pelo Sebrae, a iniciativa reconhece conceitos inovadores e boas práticas de gestão em diversos setores da economia. A participação é gratuita e as inscrições podem ser feitas até o dia 31 de julho pelo site: www.mbc.org.br/mpe.

As empresas participantes são avaliadas pela qualidade da gestão e a capacidade inovadora por meio de um questionário de autoavaliação. Mais do que indicar o amadurecimento dos negócios, o prêmio pretende incentivar a prática de análise de mercado e a visualização de possíveis oportunidades em diferentes nichos.

Todos os empreendimentos inscritos recebem, gratuitamente, um relatório personalizado com pontos fortes e oportunidades de melhoria na gestão. Com base nesse diagnóstico, o Sebrae também indica soluções e cursos. Assim, os empresários têm a perspectiva de aumentar a competitividade e melhorar seus produtos e serviços, contribuindo para o desenvolvimento econômico da sua empresa e do Brasil.

Estão aptas a concorrer empresas com, pelo menos, um ano fiscal e receita bruta anual até R\$ 3,6 milhões. Os interessados precisam se encaixar nas categorias: indústria, comércio, agronegócio, turismo, TI, saúde, educação e serviços, além dos destaques em responsabilidade social e em inovação.



Venda mais no Dia dos Namorados

O Dia dos Namorados traz desafios e oportunidades para o varejo, com a demanda levando o faturamento a uma variação positiva. Para que essa ocasião possa trazer grandes resultados para sua loja, você precisa preparar sua equipe para fazer uma abordagem de acordo com o clima do momento.

Faça sua loja ter cara de romance. Enfeite-a com corações, balões vermelhos, fitas, flores e tudo que possa representar o amor. Além disso, crie programas para motivar os vendedores para que eles estejam sempre alegres, passando boas energias aos apaixonados que buscam uma ajuda para expressar seu amor por meio de presentes especiais.

É importante preparar a equipe para entender a diversidade do seu público e evitar constrangimento para o consumidor e para o vendedor. Todo detalhe faz a diferença para conquistar a confiança do cliente. Uma dica simples, e que acaba com esse problema, é perguntar o nome de quem vai receber o presente. Assim, será mais difícil cometer gafes que podem deixar o cliente irritado e até magoado.

Veja abaixo algumas dicas para os empreendedores:

1) Conte uma história: para quem possui uma loja física, a vitrine é o seu cartão de visitas. Se você não encantar o consumidor, ele provavelmente não entrará no seu estabelecimento e você perderá a oportunidade de venda. Com manequins ou outros objetos decorativos, conte uma história de amor.

2) Seja diferente: nesse período, é fundamental ser notado. Por isso, surpreenda seus clientes! Seja ousado, criativo e ultrapasse a linha do previsível.

- 3) Use formas diferentes e cores fortes: não é preciso ser especialista em vitrines para atrair os consumidores. Use bastante papel de seda colorido em volta de mostruários de jóias, por exemplo. 20% a mais das pessoas são atraídas por vitrines coloridas.
- 4) Mantenha um visual limpo: mas também não adianta encher a vitrine com todos os produtos da loja. Para chamar a atenção, use uma dúzia de itens de um mesmo modelo.
- 5) Pense em planos visuais: antes de começar a expor os itens na vitrine, marque o vidro com uma fita na altura dos olhos das pessoas. Isso facilita a organização. É importante manter alguns itens suspensos no teto e outros na base, próximos ao piso, mas o foco da vitrine deve estar na altura média da visão dos consumidores.
- 6) Iluminação: pense na vitrine associada a luzes, que devem ser direcionadas aos pontos de atenção. É importante ficar atento a sombras, que não devem existir nesse jogo de luz extra. À noite, deixe as luzes acesas. Se sua loja for a única com iluminação, receberá atenção extra de quem passar pela rua.

Fonte: Sebrae - SP