

JULHO/2017

parceiro



AMOR EM DOBRO: ACIB SORTEIA 2 IPHONES

MEU PAI, MEU HERÓI

LANÇAMENTO DA
CAMPANHA PARA O
DIA DOS PAIS

COMÉRCIO FORTALECIDO

ACIB PARTICIPA
DE ENCONTRO
EMPRESARIAL
NA REGIÃO

PODER AO CONSUMIDOR

PREÇO MAIS
BARATO PARA
PAGAMENTOS
À VISTA

AÇÕES PARA O COMÉRCIO DE BIRIGUI NÃO PARAM

A campanha “Amor em Dobro” realizada pela Acib para o Dia das Mães e Dia dos Namorados superou nossas expectativas. Esta foi a primeira vez que a associação sorteou smartphones.

Esta campanha mal acabou e já estamos lançando a próxima promoção para o comércio de Birigui: “Meu pai, meu herói”. Nesta ação o foco será totalmente voltado ao fortalecimento das vendas para o Dia dos Pais, no dia 13 de agosto.

Por isso, é importante que o lojista prepare seu estabelecimento e sua equipe de atendimento para receber os consumidores, principalmente nos dias que antecedem a data, pois são fatores que fazem a diferença na hora de o cliente escolher onde comprar.

Da mesma forma que a “Amor em Dobro”, esperamos que a “Meu pai, meu herói” traga resultados positivos. Para isso, a Acib trabalhará para divulgar a promoção e aumentar a visibilidade das empresas participantes. Os lojistas interessados em aderir à promoção devem entrar em contato com a associação. Mais novidades sobre o comércio biriguiense podem ser conferidas nesta edição do nosso informativo. Boa leitura!



Décio Marchi Júnior
Presidente da Acib

COLABORADORAS DA ACIB VISITAM LOJISTAS

Os lojistas associados à Acib receberam nos dias 9 e 10 de junho ações de divulgação da campanha “Amor em Dobro”. Em ambos os dias, quando as lojas da cidade funcionaram em horário estendido por conta do Dia dos Namorados (12 de junho), as colaboradoras da associação visitaram estabelecimentos comerciais com o iPhone Man.



Fantasiado de iPhone – prêmio oferecido pela campanha – um personagem esteve nas lojas que aderiram à promoção, acompanhado de palhaços e das profissionais da Acib. Juntos, eles interagiram com os consumidores no comércio, com o objetivo de divulgar a campanha e estimular as compras por parte dos clientes.

Os estabelecimentos visitados foram a Óptica e Relojoaria Pérola, Ótica Vendrame, Relojoaria Suíça, Ótica e Relojoaria Elite, Óticas Diniz, Racco, Ótica V+, Vera Modas, Multidrogas – Unidade Ivoninha, Stylles Modas, Casa de Carnes Millenium e Via Certa Cursos Profissionalizantes.

EMPRESAS ASSOCIADAS PARTICIPAM DE TREINAMENTO SOBRE VENDAS

O treinamento “Atendimento ao cliente e técnicas de vendas” promovido gratuitamente nos dias 26, 27 e 28 de junho pela Acib aos associados contou com a participação de 18 colaboradores de nove empresas. Este foi o segundo treinamento do tipo realizado pela entidade este ano.

“Esta foi a primeira vez que participei do treinamento e foi muito interessante. Já temos um pouco de experiência, mas é muito bom aprender mais”, informou o gerente de estoque do Supermercado Paulista, Osvaldir Rodrigues, 42.

“Aprendi muito em relação ao atendimento com o cliente. Vai ajudar bastante”, destacou Leandra dos Santos, 34, consultora de vendas da Ótica Elis, que também participou do treinamento pela primeira vez.

COMÉRCIO FORTALECIDO

“O objetivo do treinamento é tornar o comércio de Birigui melhor em qualidade no atendimento”, explicou o consultor empresarial da Acib, Fábio Ferreira.

De acordo com ele, o conteúdo abordado contempla temas como marketing, postura empreendedora, trabalho em equipe, motivação e excelência em atendimento, entre outros, por meio de atividades práticas e dinâmicas.

As empresas participantes desta edição foram: Supermercado Paulista, Ciclo Peças Avenida, Sameka Modas, Ótica Elis, Shoppinginho, Gabriela Móveis, NJB Manutenção Elétrica, Ateliê Cores e Flores e Clima e Energia Ar-condicionado.

PRÓXIMA EDIÇÃO

A próxima edição ocorrerá nos dias 17, 18 e 19 de julho. O treinamento tem duração total de 12 horas, ocorrendo das 8h às 12h por dia, no salão social da Acib. A entidade oferece todo o material utilizado. O empresário contribui com o coffee break, oferecido aos participantes no intervalo das aulas. As empresas interessadas em participar devem entrar em contato com a associação pelo telefone (18) 3649-4222.



COMERCIANTE DESTACA MELHORIAS EM NEGÓCIO APÓS ORIENTAÇÃO EMPRESARIAL

Nos últimos meses, o comerciante Jorge Alves, 53, proprietário da loja Móveis Amorim, em Birigui, realizou mudanças no estabelecimento em busca de melhorias para o seu negócio. As medidas aplicadas nos setores de precificação, comunicação visual e exposição produtos, entre outras, foram estabelecidas por meio de orientação empresarial, serviço fornecido gratuitamente pela Acib aos empresários associados.

O consultor da associação, Fábio Ferreira, responsável pela orientação às empresas, explica que os preços dos produtos da loja estavam calculados de forma equivocada. “O primeiro passo foi alterar os preços e separar a pessoa física e a jurídica, organizando o fluxo de caixa, regras que valem para qualquer negócio”, explicou Ferreira. Daí em diante, segundo ele, foram estudadas e modificadas as áreas da loja ligadas à comunicação e exposição de produtos.

“Eu sabia a parte de vendas, mas não de gestão. Estava aprendendo sem um profissional, mas o trabalho do Fábio despertou este interesse. A orientação ainda está em processo, mas já deu para sentir uma certa melhora no lucro e numa redução maior das despesas para se ter mais tranquilidade para trabalhar”, informou Alves.



Atualmente ele conta com a colaboração da esposa Marilza Blanco, 51, na gestão da empresa. Recentemente, ela participou do treinamento “Atendimento ao cliente e técnicas de vendas”, também oferecido pela Acib aos seus sócios sem custo adicional. “A associação está fazendo um trabalho inédito para os associados em oferecer serviços bons”, destacou o comerciante. A Móveis Amorim fica rua Bahia, 779, Vila São Genaro.



ORIENTAÇÃO

Os associados interessados em receber orientação empresarial devem entrar em contato com a Acib para agendar horário de atendimento com o consultor. No primeiro encontro é feito um diagnóstico da empresa, inclusive presencial, se necessário. Na sequência, o empresário é direcionado para um dos cinco grupos que passam por orientação de acordo com a sua necessidade. “As orientações não têm duração específica. Nosso objetivo é resolver o problema para o qual o empresário buscava a solução, fazer que o negócio dele seja rentável e assim permaneça”, finalizou o consultor.

Mais informações pelo telefone
(18) 3649-4222.

ENCONTRO EMPRESARIAL EM BREJO ALEGRE

A Associação Comercial e Industrial de Birigui (Acib) e a Prefeitura de Brejo Alegre promoveram na noite do dia 6 de julho um encontro empresarial em Brejo Alegre. O evento foi realizado no Centro Comunitário da cidade vizinha de Birigui, com a participação de profissionais de diversos segmentos.

A gestora da Acib, Josiane Mendes, explicou que o encontro teve como objetivo mostrar aos empreendedores de Brejo Alegre todos os serviços e benefícios oferecidos pela entidade, visando o fortalecimento do comércio.

“Brejo Alegre não possui uma associação comercial, até mesmo por ser uma cidade pequena, por isso fomos mostrar aos empresários algumas das ações desenvolvidas pela Acib e os benefícios que elas podem proporcionar para o seu comércio”, ressaltou a gestora da associação.

DIFERENCIAÇÃO DE PREÇO PREVISTA EM LEI

A partir de agora comerciantes e empresários do segmento de serviços podem cobrar preços diferentes, para um mesmo produto, dependendo da forma de pagamento. Ou seja, na prática, podem oferecer descontos aos clientes que comprarem à vista ou pagar em dinheiro em espécie. A possibilidade é prevista na lei 13.455/2017, sancionada no dia 27 de junho pelo presidente da República, Michel Temer.

A lei é resultado de conversão da medida provisória (MP) 764/2016 em vigor desde o final do ano passado e que trata da diferenciação de bens e serviços oferecidos ao público em função do prazo ou da forma de pagamento utilizada pelo consumidor. Antes da MP, os varejistas não tinham permissão legal para cobrar valores menores em produtos pagos à vista, apesar deste modelo já ser praticado informalmente no comércio.

Qual o seu **óculos de sol** para o inverno?
Confira os modelos que vão fazer sucesso nesta estação.

Rua Barão do Rio Branco, 456 - Centro | Birigui/SP
☎ (18) 3642 4119 📞 (18) 9 9680 0302
www.oticavendrame.com.br

Facebook Instagram YouTube
Ótica Vendrame

ACIB SORTEIA DOIS IPHONES NA CAMPANHA “AMOR EM DOBRO”

Os aposentados Nercides Araújo Belancieri, 63, e Luiz Carlos Del Nery, 56, foram os ganhadores dos dois iPhones 7 sorteados na campanha “Amor em Dobro” promovida pela Acib. O sorteio, que marcou o encerramento da promoção, foi realizado na noite do dia 18 de junho, na praça Doutor Gama, em Birigui.

Nercides, que mora no Jardim Aeroporto, informou que o prêmio chegou em boa hora. “Eu estava precisando porque o meu celular tem pouca memória e já não funciona muito bem”, contou ela, que concorreu ao iPhone com cerca de seis cupons. O cupom sorteado foi entregue na loja de tecidos e confecções Gibran, em uma compra de roupas que a aposentada realizou.

“Todos os anos participamos das campanhas da Acib. Somos associados há cerca de 50 anos, que é praticamente a idade da loja”, informou o sócio-proprietário do estabelecimento, Gustavo Arjonas Gibran, 37.

Já Del Nery, que reside no bairro Thereza Maria Barbieri, diz que tem um celular comum e que o utiliza apenas para fazer ligações. “Quando me ligaram falando que eu tinha ganhado celular no sorteio, pensei que fosse trote”, brincou. Ele participou da promoção com cerca de oito cupons, sendo que o sorteado foi depositado na urna do posto de combustíveis Recreio.

“O posto é associado da Acib há mais de 10 anos e participamos de todas as campanhas para fortalecer o nosso comércio. Os cupons agregam nosso negócio, pois as pessoas acham um atrativo”, destacou o gerente administrativo do posto, Fábio Alessandro Soares, 42.

“Todos os anos participamos das campanhas da Acib. Somos associados há cerca de 50 anos”,

Gustavo Arjonas Gibran, 37.

ModusCOM

Sistema para Comércio e Prestação de Serviços

O Modus COM é um sistema completo para gerenciamento de comércio e prestadores de serviço. Possui característica de ser multiempresas, multifiliais, multidepósitos e controle financeiro multidocumentos. Possibilidade de customização e gestão remota.



Parceiros



CONSUMIDORES RECEBEM SMARTPHONES DO PRESIDENTE DA ACIB

Os consumidores sorteados na campanha “Amor em Dobro” receberam os dois iPhones logo após o sorteio. Os prêmios foram entregues na sede da Acib pelo presidente e pela gestora da associação, Décio Marchi Júnior e Josiane Mendes, respectivamente.

Cada smartphone, da marca Apple, está avaliado em aproximadamente R\$ 3 mil. “Nós escolhemos este prêmio por serem produtos úteis e por acreditarmos que agradariam nossos consumidores”, explicou o presidente da Acib.

CAMPANHA

A “Amor em Dobro” teve início em março deste ano e contou com a adesão de mais 250 empresas. De acordo com a gestora da Acib, foram distribuídos aproximadamente 300 mil cupons.

Realizada tanto em comemoração ao Dia das Mães quanto ao Dia dos Namorados, a campanha contemplou diversas ações de divulgação da Acib para estimular os consumidores a comprarem no comércio de Birigui. Tradição no comércio, as lojas também abriram em horário estendido na véspera das duas datas, funcionando até as 22h nas sextas-feiras e até as 16h aos sábados.

“Nós escolhemos este prêmio por serem produtos úteis e por acreditarmos que agradariam nossos consumidores”,

Décio Marchi Júnior, presidente da Acib.

MEU PAI, MEU HERÓI: ACIB LANÇA CAMPANHA PARA O DIA DOS PAIS

A Acib lança este mês sua nova campanha para o comércio de Birigui: Meu pai, meu herói. A ação visa fortalecer os estabelecimentos comerciais da cidade para o Dia dos Pais, comemorado em 13 de agosto. O prêmio desta promoção será uma moto Traxx 150 cilindradas, cujo sorteio ocorrerá no dia 13 de agosto, às 20h, na praça Doutor Gama, no centro de Birigui.

“Sempre escolhemos um prêmio que esteja relacionado à data comemorativa da campanha, mas entendemos que uma moto poderá beneficiar diversos tipos de consumidores”, informou Josiane Mendes, gestora da Acib. Para concorrer ao prêmio, os consumidores devem preencher os cupons e depositar nas urnas, nas lojas participantes, ao efetuarem compras.

Até o momento 250 empresas aderiram à promoção. Foram distribuídos 76 mil cupons personalizados com os nomes das empresas participantes e 250 mil em branco, totalizando 326 mil cupons.

ATENDIMENTO ESPECIAL

Para atender os consumidores que não têm disponibilidade para comparecer às lojas no horário tradicional, o comércio abrirá em horário especial na véspera do Dia dos Pais. Na sexta-feira (11), os estabelecimentos funcionarão até as 22h. No sábado (12), o atendimento ocorrerá até as 16h. Em ambos os dias, os colaboradores da Acib reforçarão a divulgação da campanha, visando estimular os consumidores a comprar. A promoção recebe o apoio das empresas Traxx e Viviane Motors.

MANTER A CHAMA ACESA

POR FÁBIO FERREIRA, CONSULTOR EMPRESARIAL



Em um momento de muitas incertezas políticas e que de certa forma influenciam diretamente na economia e estabilidade do País, nos deparamos com um cenário de incertezas e retração econômica, que proporciona a diminuição do consumo, afetando diretamente as empresas, porém temos que lutar contra todos estes aspectos e também manter a competitividade.



Devemos considerar também que são nessas crises que surgem grandes oportunidades para fazer a diferença no mercado. Para tanto, torna-se necessário cada vez mais o investimento no capital humano (colaboradores) e também nos gestores das empresas.

Ante ao exposto, gostaria de mencionar como exemplo o crepitar de uma vela, que deve ser alimentada em todos os momentos para que continue a brilhar e produzir luz, ou seja, precisamos nos capacitar e estar preparados para os desafios e uma das formas que podemos adotar seria apostar na capacitação e o desenvolvimento de nossas equipes.

E quais as vantagens isso pode trazer para o seu negócio? Três fatores, citados no *Veler*, blog voltado para a educação corporativa, podem ajudar a responder tal questionamento:

Vantagem competitiva: ter vantagem competitiva é possuir um diferencial que os concorrentes não possuem e o treinamento possibilita conseguir melhores posições no ambiente organizacional, entregar produtos e serviços de qualidade e atendimento diferenciado. A busca por colaboradores mais preparados e adequados aos objetivos da empresa gera não só mais resultados, como também coloca a empresa à frente da concorrência.

Elevar os níveis de qualidade: o sucesso de qualquer empresa está diretamente ligado à qualidade de sua equipe de funcionários. Quanto mais preparados e eficientes, melhor o nível de qualidade de seus processos e serviços, bem como no relacionamento entre funcionários e no atendimento ao cliente.

Aumentar a produtividade: o aumento da produtividade deve seguir a seguinte lógica: profissionais preparados geram resultados quando são treinados, pois ele resultará em profissionais que atuam em áreas de interesse comuns com suas habilidades gerando, assim, satisfação pessoal. Como se percebe, o investimento em treinamento e desenvolvimento de pessoal é atual e imprescindível para as organizações que almejam crescimento.

Investindo neste caminho acredito que se focarmos nossos objetivos em transformar nosso cenário local em um comércio que seja não o maior, mas o melhor da região, fortalecido em qualidade e com estratégias que possibilitem atrair novos clientes e, principalmente, atingir suas expectativas, necessidades e demandas de consumo, teremos condições de maximizar nossos resultados e principalmente fortalecer nossas equipes.

Desta forma, manter a chama acesa do interesse em desenvolvimento e capacitação é proporcionar um comércio cada vez mais forte e pujante. Ratifico a posição da Acib em proporcionar a seus associados ferramentas de treinamento e desenvolvimento, que possam contribuir com os aspectos anteriormente elencados. Para tanto, nos colocamos à disposição para auxiliar sua empresa neste processo de mudança e preparação para o crescimento.

DIFERENCIAÇÃO DE PREÇO POR FORMA DE PAGAMENTO

POR ELYANDRA RIBEIRO OAB/SP 339.651



No início deste ano falamos sobre o pacote de medidas adotadas pelo Governo Federal objetivando o aquecimento econômico, dentre elas a Medida Provisória (MP) 764/2016. A novidade quanto ao tema foi a publicação no Diário Oficial da União em 27 de junho de 2017, da conversão da MP na Lei nº 13.455/2017.

Assim, por autorização legislativa, poderá haver a diferenciação de preços de bens e serviços oferecidos ao público em função do prazo ou do instrumento de pagamento utilizado. De forma prática, significa que poderá haver descontos pela opção da forma de pagamento que se deseja estimular.

Evidente o reflexo direto para consumidor, que poderá pagar menos pelo que deseja e aumentará seu poder de barganha quando optar pelo pagamento em dinheiro, por exemplo. O comércio, por sua vez, aumentará seu giro e terá uma importante estratégia econômica que poderá forçar a redução das taxas cobradas pelas administradoras de cartão de crédito.

A nova lei não obriga que os valores sejam sempre diferenciados, por isto a importância em negociar. Mas quando o comércio optar por oferecer o benefício de preços diferenciados, o texto legal determina que o fornecedor exponha em local e formato visível ao consumidor o desconto oferecido em função do prazo ou do instrumento de pagamento utilizado. Assim, desde o início saberá que, se optar por determinada forma de pagamento, poderá receber descontos atrativos.

Lembre-se que a MP foi convertida em lei por trazer benefícios ao comércio, portanto falamos de preços menores para a opção de pagamento estimulada pelo fornecedor. Sendo assim, não poderá haver prática de sobrepreço dos produtos e serviços oferecidos na tentativa de transferir encargos administrativos ao consumidor.

“Evidente o reflexo direto para o consumidor, que poderá pagar menos pelo que deseja e aumentará seu poder de barganha quando optar pelo pagamento em dinheiro.”

NOVAS EMPRESAS PARCEIRAS

MEL & LIMÃO
ORTOFITNESS
NOTA CONTROL
SAPECA
SILVA TOLEDO PANIFICADORA, CONFEITARIA E RESTAURANTE
CASA DE CARNES TOSELAR
SINTONIA BABY STORE
DRA. JAQUELINE ROSSI
AKAZZO
GABRIELA MÓVEIS
MARCOTEC SERVIÇOS CONTÁBEIS
ALTAS MODAS BOLSAS
CLIMA E ENERGIA AR-CONDICIONADO
SILVIA FASHION
MARBINE CALÇADOS
CAPITÃO JACK
DINIZ SPORT
MÁRCIA DE SOUZA
CLOSET MODA FEMININA
ATELIÉ ELIS ARTEIRA
LANCHONETE A CASA DO PAPAÍ
GS CAR FUNILARIA & PINTURA
CARDOSO TRANSPORTES RODOVIÁRIOS
STYLLES MODAS
LOJÃO DOS CALÇADOS
LOJÃO DOS CALÇADOS II
ATACADÃO DOS CALÇADOS III
ATACADÃO DOS CALÇADOS IV
ATACADÃO DOS CALÇADOS V
MERCEARIA DO ANTÔNIO
SABADÃO SERVIÇOS
RESTAURANTE BELISCÃO
CARDASSI
FRITTO
MARMORARIA PORTAL
STUDIO NEIA
PREMIUM ESCAPAMENTOS
ELLES & ELLAS
POINT DOS AMIGOS
JL CELULARES
SERDIESEL
BICHO MIMADO
ANGEL KIDS
FORT MIX ATACADO
ÓTICA V+
SERRALHERIA SOARES
MARIKOTA COSMÉTICOS
CARÇAÇAS AMORIM
M & J CONFECÇÕES
CAROLETA
COMIDA DA VÓ

EXPEDIENTE

PUBLICAÇÃO MENSAL DA ACIB VOLTADA AO COMÉRCIO E À INDÚSTRIA DE BIRIGUI

ADMINISTRAÇÃO:
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE BIRIGUI (ACIB)

Avenida Governador Pedro de Toledo, 262, Centro Birigui/SP - Telefone: (18) 3649-4222.

PRESIDENTE

Décio Marchi Júnior

1º VICE-PRESIDENTE

Maurício Pazian

2º VICE-PRESIDENTE

Elcio Cleber F. Sanches

1º SECRETÁRIO

Fábio Franzói

2º SECRETÁRIO

Sérgio Luiz Marquette

1º TESOUREIRO

Osmar Biassi

2º TESOUREIRO

Rosângela Monteiro Lima

DIRETOR

ADMINISTRATIVO

Hélio Galera Filho

CONSELHO

DELIBERATIVO

MEMBROS EFETIVOS

Agnaldo José Rossetto

Amauri Nakad

Ana Maria S. Peruzzo

Filha

Antonio Carlos Vendrame

Aroldo Branco

Elizio Pereira

José Carlos Taldivo

José Francisco P. Sevioli

PRESIDENTE

Lillian Batoni Ferraz

Marcelo Risson Theodoro

Marcos Luiz Gibran

Osmar Bruno

Silas de Aguiar Gaeti

Wilson Cesar Flamarini

Umberto Vignardi Filho

MEMBROS SUPLENTE

Antonio Carlos Esperança

Edmilson Cesar Catarin

Francisco C. dos Santos

Marcos Minoru Morigama

Seiji Takada

CONSELHO FISCAL

MEMBROS EFETIVOS

Altamir Mafizoli

Elias Gimaiel

Marcelo Teixeira Duarte

MEMBROS SUPLENTE

José Hamilton Villaga

Sergio Sanches Costa

Youssef Elias Nakad

REDAÇÃO

PROJETO GRÁFICO

FOTOGRAFIA

Dls/ Comunicação

dlscomunicacao.com.br

IMPRESSÃO

VRA Brasil - Birigui/SP

TIRAGEM

1.000 Exemplaes

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

NÃO JOGUE ESTE FOLHETO EM VIAS PÚBLICAS

APRIMORE SUAS VENDAS ATRAVÉS DO CONHECIMENTO.



Acesse:
atualize-se.com

ENTRE EM CONTATO:

18 3649 4222

WWW.ACIBIRIGUI.COM.BR

facebook.COM/ACIBIRIGUI

AV. GOVERNADOR PEDRO DE

TOLEDO, 262

CENTRO - BIRIGUI/SP



Av. Governador Pedro de Toledo, 262
Centro - Birigui/SP

18 3649 4222
www.acibirigui.com.br

facebook.com/acib.birigui

