MAIO/2017

O parceiro

FILIADA FACESP
ACIB

ACIB LANÇA CAFÉ EMPRESARIAL COM NOVOS ASSOCIADOS

AJUDINHA PARA O DIA DAS MÃES

COMÉRCIO ABRE EM HORÁRIO ESPECIAL NOS DIAS 12 E 13 DE MAIO

NÃO PERCA ESTA OPORTUNIDADE

PELA QUINTA VEZ, ACIB VAI SEDIAR SEMINÁRIO EMPRETEC

ARTIGO DE ELYANDRA RIBEIRO

AFIXAÇÃO DE PREÇOS: COMO FAZER CORRETAMENTE?

PALAVRA DO PRESIDENTE

EXPECTATIVA POSITIVA PARA O DIA DAS MÃES

Segunda data comemorativa mais importante para o comércio depois do Natal, o Dia das Mães traz expectativas positivas para as vendas em Birigui.

Acreditamos que este ano haja um crescimento considerável no faturamento em relação ao ano passado, que pode chegar a 6%, já que estamos em um ano de retomada econômica. Os comerciantes estão esperançosos.

Para fortalecer ainda mais o comércio local, a Acib está realizando a campanha “Amor em Dobro”, que contempla ações especiais nos estabelecimentos da cidade na véspera do Dia das Mães. Por isso, os consumidores devem aproveitar para depositar os cupons da promoção nas urnas e concorrer a dois iPhones 7.

Já temos 30% de aumento no número de adesões à campanha este ano na comparação com o ano passado, totalizando 272 empresas até o momento. Os lojistas que ainda não aderiram podem entrar em contato com a associação para participar.

Mais informações sobre as ações realizadas pela Acib e pelo comércio, dicas e orientações para consumidores e empresários podem ser conferidas nesta edição do nosso informativo. Boa leitura!

Décio Marchi Júnior
Presidente da Acib

COMÉRCIO TERÁ HORÁRIO ESPECIAL DIAS 12 E 13/05

As lojas de Birigui abrirão em horário especial na semana que antecede o Dia das Mães, marcado no dia 14 de maio. Na sexta-feira (12), o comércio ficará aberto até as 22h. No sábado (13), as lojas abrem até as 16h.

O horário diferenciado é realizado para atender os consumidores que não têm disponibilidade para realizar compras no horário comercial.

A data faz parte da campanha “Amor em Dobro”, também promovida em comemoração ao Dia dos Namorados. Nesta edição, dois clientes serão presenteados com um iPhone 7 cada.

Para concorrer aos prêmios, os consumidores têm o direito de preencher cupons da campanha ao realizar compras nas lojas participantes e depositá-los na urna de cada estabelecimento.

O sorteio dos prêmios ocorrerá no dia 18 de junho, às 20h, na praça Doutor Gama, no Centro. Todos os consumidores podem participar.

Se você ainda não é associado, entre em contato e solicite a visita de um de nossos representantes:
(18) 3649 4222.

ACIB LANÇA CAFÉ EMPRESARIAL COM NOVOS ASSOCIADOS

A Acib lançou em abril um evento para apresentar às novas empresas associadas todos os produtos e serviços oferecidos pela entidade. Batizado de “Café Empresarial”, a iniciativa visa reunir mensalmente tanto associados recentes quanto antigos, a fim de também aproximá-los da instituição. A primeira edição ocorreu na manhã do dia 18 e reuniu diversos empresários no salão social da Acib.

Participaram do primeiro encontro aqueles que se associaram em janeiro, fevereiro e março deste ano. Os comerciantes que não puderam comparecer ao evento inicial poderão participar das próximas edições. “Vamos reunir também os empresários que se associaram no passado e que podem apresentar dicas e dificuldades em comum”, explica Josiane Mendes, gestora da Acib. No encontro são mostrados todos os serviços ofertados pela associação, bem como a equipe comercial, jurídica e gestora, responsável por todo suporte ao associado.

> “Vamos reunir também os empresários que se associaram no passado e que podem apresentar dicas e dificuldades em comum.”
>
> *Josiane Mendes, gestora da Acib*

“Este café foi bem produtivo, pois tiraram algumas dúvidas, apresentaram as ferramentas e explicaram como elas funcionam. É uma equipe muito bem treinada e que consegue ver a parte corporativa de uma forma que, às vezes, não conseguimos enxergar”, destaca o empresário Ivan Willian dos Santos Martins, proprietário da QWeb Internet e que se associou em março.

Martins ressalta que a empresa está em fase de reestruturação, adequando-se às novas tendências do mercado e aderindo a novos projetos e que a parceria com a Acib visa dar mais base neste processo.

PELA QUINTA VEZ, ASSOCIAÇÃO VAI SEDIAR SEMINÁRIO EMPRETEC

Pela quinta vez, a Acib vai sediar em Birigui o Empretec, seminário que visa preparar empresários para oportunidades do mercado. O evento, que ocorrerá entre os dias 19 e 24 de junho, será realizado no salão social da associação, com a participação de aproximadamente 30 pessoas previamente selecionadas.

Promovido em cerca de 34 países, o Empretec aborda uma metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) voltada para o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócios.

O seminário tem duração de seis dias e carga horária de 60 horas. Durante a capacitação, o participante é desafiado em atividades práticas, cientificamente fundamentadas, que apontam como um empreendedor de sucesso age, com base em dez características comportamentais: busca de oportunidade e iniciativa, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, riscos calculados, estabelecimento de metas, busca de informações, planejamento e monitoramento sistemático, persuasão e rede de contatos e independência e autoconfiança.

O Empretec é realizado pelo Sebrae em parceria com a Acib, Sinbi (Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui), Sindicato dos Contabilistas e Prefeitura de Birigui por meio da Sedecti (Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação).

GRUPO MUFFATO APRESENTA NOVO HIPERMERCADO PARA ASSOCIADOS DA ACIB

O projeto do hipermercado Super Muffato, que está em fase de implantação em Birigui, foi apresentado no mês passado a empresários associados à Acib.

O evento foi uma iniciativa da associação e faz parte do processo de seleção de parceiros interessados em fazer parte do novo empreendimento em espaço destinado aos lojistas.

Chamado de Alameda Muffato, o local abrigará 35 lojas de segmentos diversos, oferecendo um mix de produtos e serviços aos consumidores, além de praça de alimentação. “Esta é a última geração da nossa loja e temos como filosofia prestigiar os empresários da região, oferecendo uma excelente oportunidade de negócio”, explica o gerente de expansão do Grupo, Renan Silva.

SEGMENTOS

O objetivo do Muffato é firmar parceria com empresários dos ramos de alimentação (restaurante, cafeteria, sorveteria, lanches, pastelaria etc.), moda (roupas e calçados masculino, feminino e infantil), acessórios (ótica, bijuteria, joias, celular) e serviços (pet shop, lavanderia, farmácia, lotérica, salão de beleza), entre outros.

“É uma grande oportunidade para os nossos comerciantes. A economia do nosso município será outra após o início das operações deste grande empreendimento”, destaca o presidente da Acib, Décio Marchi Júnior. Na ocasião, representantes do Grupo realizaram atendimentos individuais com os associados interessados em instalar seus negócios no hipermercado.

NEGÓCIOS

Entre eles estiveram a supervisora das lojas O Boticário, Lucilene Favaro Benasse. “Já temos dois quiosques em supermercados, fora as duas outras lojas do Centro. Esperamos agora abrir uma no Muffato”, informa. “É uma oportunidade interessante, pois eu já queria ampliar minha loja”, frisa o empresário Mailson Ivan de Sousa, proprietário da loja Racco, também na região central de Birigui.

O Super Muffato está sendo construído na rua Mário de Souza Campos, 350, no Centro, com infraestrutura de 19 mil metros quadrados. Desde a fase de construção até a abertura a expectativa é que o empreendimento gere aproximadamente 600 empregos diretos.

MAIS DE 300 EMPRESAS ACEITAM BIRICARD

Mais de 300 empresas de diferentes segmentos de Birigui aceitam cartão Biricard como forma de pagamento. É uma alternativa que facilita o processo de compra, promovendo a integração entre empresa, loja e consumidor.

O cartão é isento de anuidade e pode ser utilizado nas centenas de estabelecimentos credenciados à Associação Comercial e Industrial de Birigui. As empresas não têm ônus ao firmar convênio com a Acib para a aquisição do cartão para seus colaboradores.

Utilizando o Biricard, o valor da compra pode ser parcelado e é debitado em folha de pagamento. Entre os segmentos que aceitam o cartão em Birigui estão alimentação, saúde, fitness, confecções, papelaria e posto de combustíveis, entre outros.

Ficou interessado? Entre em contato e solicite a visita de um de nossos representantes: (18) 3649 4222.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL PARA VENDEDORES É TEMA DE PRÓXIMA PALESTRA COM CÉSAR FRAZÃO

O Ciclo de Palestras com o especialista em vendas, César Frazão, promovido pela Acib, traz no dia 16 deste mês o tema “Planejamento financeiro pessoal para vendedores”. Na oportunidade, o palestrante discutirá sobre plano de renegociação e de ação.

Frazão também falará sobre o estrago e o poder dos juros, cartões de crédito, cheque especial, investimentos para vendedores e atendentes e construção de meta financeira.

O palestrante explicará ainda sobre oportunidades de ganhos e cinco segredos de pessoas ricas e bem-sucedidas.

PALESTRANTE

César Frazão é graduado em Administração de Recursos Humanos, tem especialização em vendas para mercados competitivos pela Bell South of Atlanta (EUA) e em formação de instrutores, pela Universidade de São Paulo (USP). É autor de diversos livros que abordam técnicas de vendas.

PROGRAME-SE

Data: 16 de maio.

Horário: às 19h30.

Local: salão social da Acib, na praça Governador Pedro de Toledo, 262, no Centro.

Garanta a sua participação e da sua equipe pelo telefone: (18) 3649-4222.

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.

INOVA
Sistemas de Gestão
18.3643 7330
comercial@inovatreina.net

Parceiros
Via Regra Sistemas de Gestão
BiriSoft Sistemas

ACIB PARTICIPA DE ENCONTRO EMPRESARIAL

A Acib participou de encontro que reuniu centenas de empresas em Birigui, com o objetivo de ampliarem seus contatos e gerarem novos negócios na noite do dia 12 de abril.

O evento, promovido pela Solutudo, franquia de central de informações em diferentes plataformas de comunicação, foi realizado na sede do Sinbi (Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui).
No estande instalado pela Acib no local, os visitantes tiveram a oportunidade de conhecer todos os benefícios e serviços ofertados pela instituição aos seus quase 800 associados.

“Foi um ótimo evento, pois conseguimos contato com empresas que não são associadas à Acib”, informa a gestora da associação, Josiane Mendes. Na ocasião, houve ainda distribuição dos novos folders da entidade, composto por todas as vantagens direcionadas aos associados, como orientação empresarial, cursos e capacitações, promoções comerciais e convênios, entre outros.

LANÇAMENTO
Durante o evento ocorreu o lançamento da revista da Solutudo, publicada anualmente com informações sobre empresas, serviços, eventos, empregos e classificados do município.

INÍCIO DA SEGUNDA FASE DE CAMPANHA DE RESULTADOS

Os colaboradores da Acib iniciaram em abril a segunda fase da campanha de resultados da associação. A apresentação da nova etapa do trabalho foi feita pela gestora Josiane Mendes, em um café da manhã realizado na entidade.

Ela apresentou todas as ações desenvolvidas pela equipe na primeira fase da campanha (janeiro, fevereiro e março), os resultados obtidos e metas a serem alcançadas.

Na sequência, os colaboradores conheceram um pouco sobre a história de Walt Disney. “Decidi mostrar esta história por ser uma empresa exemplo em atendimento, o que é essencial para o sucesso”, explica Josiane, ressaltando que os funcionários também ganharam livros para conhecerem melhor este caso de sucesso.

Em breve, eles se reunirão novamente para debater e refletir o conteúdo do exemplar. A campanha de resultados da Acib começou em janeiro deste ano e já apresentou resultados positivos na primeira etapa. Da meta de 775 associados, a associação atingiu 777 no primeiro trimestre de 2017. Pelo bom desempenho, os funcionários recebem premiações.

DATAS COMEMORATIVAS: OPORTUNIDADES OU AMEAÇAS?

POR FÁBIO FERREIRA, CONSULTOR EMPRESARIAL

Todos os empresários aguardam ansiosos as datas comemorativas - Dia das Mães, Namorados, Pais, entre outras -, com o objetivo de maximizar suas vendas e, consequentemente, aumentar seu faturamento, possibilitando maior lucratividade. Obviamente é uma grande oportunidade, porém também pode ser uma grande ameaça.

Quando pensamos em aumento de fluxo no comércio, naturalmente nos vêm à cabeça a oportunidade de também aumentar nossas vendas e de fazer alguma ação promocional para isso. Realmente devemos aproveitar estas datas para intensificar nossas vendas, mas desde que tenhamos nos preparado para atender um possível aumento significativo de demanda. Para tanto, devemos investir em qualidade no atendimento, no foco das necessidades de nossos clientes e, principalmente, em efetuar vendas eficazes.

É justamente neste momento que podemos nos deparar com ameaças. Será que nossos preços estão corretos? Estamos dispostos a tratar nossos clientes com a importância que eles merecem? O ambiente de nossas lojas está condizente com o momento e agradáveis aos nossos consumidores?

As ameaças listadas demonstram o quanto temos que estar atentos ao nosso modelo de gestão, pois nem sempre o que é oportunidade é o melhor para o nosso negócio, especialmente se não tivermos nos preparados para isso.

Hoje é muito comum nos perguntarmos a respeito de nossos preços, se estão corretos ou não, se estamos ou não obtendo lucro, se prestamos um bom atendimento ao nosso cliente, se nossas lojas estão convidativas e agradáveis para recebê-lo.

> “Todo dia deve ser um dia comemorativo, pois os nossos clientes são a razão do nosso negócio.”

Pensando nestes questionamentos que por várias vezes você tem feito, é que afirmo que devemos estar preparados sempre. Todo dia deve ser um dia comemorativo, pois os nossos clientes são a razão de nosso negócio ou deveriam ser. Sendo assim, as datas comemorativas oficiais deveriam ser apenas um “plus” para o nosso negócio.

Neste sentido, a Acib vem implementando propostas de mudanças em nossa cidade, com o objetivo de ter um comércio cada vez mais forte e preparado para ser o melhor de nossa região, com foco em nossos clientes, preços ajustados e lojas convidativas. Que as ameaças sejam transformadas em oportunidades e que nossos associados possam ser muito mais prósperos, contribuindo de maneira direta para o crescimento de nossa cidade.

AFIXAÇÃO DE PREÇOS: COMO FAZER CORRETAMENTE?

POR ELYANDRA RIBEIRO OAB/SP 339.651

Datas especiais se aproximam e é hora de o lojista preparar estratégias para elevar a comercialização de seus produtos. Este é o momento ideal para ele conferir se detalhes exigidos pela legislação do consumidor estão sendo atendidos.

As normas indicam a forma correta de realizar a afixação de preço do produto ou serviço comercializado, no interior ou vitrine de loja, e devem ser seguidas pelo fornecedor, visando fornecer informações com clareza, precisão, ostensividade e legibilidade.

São elas: colocar etiquetas ou similares diretamente nos bens expostos à venda e em vitrines; uso de relações de preços dos produtos expostos; afixação de código referencial ou de barras.

A opção pelo código referencial ou de barras possui algumas exigências, como a necessidade de vínculo visual entre código e produto, além de trazer descrições que especifiquem a que produto se refere, sempre com uso de contraste de cores, prezando pelo destaque e de tamanho que permita a rápida identificação pelo consumidor.

Em especial, aquele que faz uso do código de barras para afixar preço deve observar a necessidade de disponibilizar equipamento de leitura ótica, localizado na área de vendas e em outras de fácil acesso e em perfeito estado de funcionamento. O leitor também deve ser indicado por cartazes suspensos no estabelecimento que informem a sua localização, observada a distância máxima de quinze metros entre qualquer produto e a leitora ótica mais próxima, pois é uma forma de facilitar a consulta para o consumidor.
É importante ressaltar que o uso de código referencial ou código de barras não afasta a necessidade de etiquetar ou informar o preço na gôndola, pois é a forma mais acessível de verificação para o consumidor. Independente do formato escolhido pelo lojista, o preço à vista será o descrito e, caso seja realizado financiamento ou parcelamento, é essencial que conste o valor total a ser pago, o número, a periodicidade, a quantia das prestações, os juros praticados e os eventuais acréscimos e encargos que incidirem sobre o valor. Desta forma, não existe indução do consumidor ao erro.

> “Vale lembrar que quando o fornecedor optar por realizar ofertas, é fundamental que esteja visível o seu período de vigência.”

Outra observação é para a venda de produtos fracionados. Neste caso, a etiqueta deve possuir o valor referente ao fracionamento e ao integral do produto.

Não menos importante, vale lembrar que, quando o fornecedor optar por realizar ofertas, é fundamental que esteja visível o seu período de vigência. Seguir a legislação pode evitar aborrecimentos com órgãos fiscalizadores e com o próprio cliente, além de gerar uma experiência de compra positiva para o consumidor, tendo em vista a praticidade para obter as informações necessárias, o que potencializa as chances de fidelização.

ATUALIZE-SE: DÊ UM F5 EM SEUS NEGÓCIOS

Desenvolvido pela Acib, o portal Atualize-se tem o objetivo de atender às demandas do empresariado local em relação ao acesso por conhecimento.

Por isso, a plataforma é composta por cursos, palestras, workshops e capacitações, on-line e presenciais, possibilitando que o empresário seja informado e participe de eventos de aperfeiçoamento profissional realizados pela própria associação, bem como os demais promovidos na cidade.

Junto aos seus parceiros, a Acib oferece uma vasta gama de capacitações conduzidas por renomados profissionais e instituições. São abordados temas diversos e que atendem a várias demandas, como atendimento ao cliente, técnica de vendas, campanhas de marketing, mídia social, técnicas de negociação e planejamento comercial, entre outros.

Acesse atualize-se.com e aprimore seu negócio.

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
Lillian Batoni Ferraz
Marcelo Risson Theodoro
Marcos Luiz Gibran
Osmar Bruno
Silas de Aguiar Gaeti
Wilson Cesar Flamarini
Umberto Vignardi Filho

MEMBROS SUPLENTES
Antonio Carlos Esperança
Edmilson Cesar Catarin
Francisco C. dos Santos
Marcos Minoru Moriyama
Seiji Takada

CONSELHO FISCAL
MEMBROS EFETIVOS
Altamir Mafizoli
Elias Gimaiel
Marcelo Teixeira Duarte

MEMBROS SUPLENTES
José Hamilton Villaça
Sergio Sanches Costa
Youssef Elias Nakad

REDAÇÃO
PROJETO GRÁFICO
FOTOGRAFIA
Dls/ Comunicação
dlscomunicacao.com.br

IMPRESSÃO
VRA Brasil - Birigui/SP

TIRAGEM
1.000 Exemplares

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
NÃO JOGUE ESTE FOLHETO EM VIAS PÚBLICAS

FILIADA FACESP ASSOCIAÇÃO COMERCIAL INDUSTRIAL ACIB BIRIGUI

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

18 **3649 4222**
www.**acibirigui.com.br**

facebook.com/**acib.birigui**

BiriCard · BoaVista Administradora do SCPC · ACCERTIFICA BIRIGUI · PLANOS DE SAÚDE E ODONTOLÓGICO · PLATAFORMA ATUALIZE-SE! · Eco Birigui · RC RECUPERADORA DE CRÉDITO · CONSULTORIA EMPRESARIAL