

parceiro

FILIADA FACESP
ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
INDUSTRIAL
ACIB BIRIGUI



OS TEMPOS
MUDARAM
NOVO
O PARCEIRO
ACIB.

JULHO
2016



Acib e Sebrae-SP realizam primeiro Workshop do Varejo

Com o objetivo de promover aprimoramento nas vendas das lojas do comércio de Birigui, a Acib (Associação Comercial e Industrial de Birigui) em parceria com o Sebrae-SP (Serviço de Apoio a Micro e Pequenas Empresas), realizou entre os dias 12 e 14 de julho o I Workshop do Varejo.

De acordo com o presidente da Acib, Maurício Pazian, o objetivo do Workshop foi estimular as vendas do comércio local, por meio da atenção aos diversos elementos, inclusive os sensoriais. "Nossa intenção é conscientizar os empresários a se atentarem às necessidades do consumidor, investido inclusive em melhores ambientes. Tivemos palestras também voltadas aos colaboradores, com importantes dicas sobre como vender melhor", afirma o presidente.

A programação do evento foi a seguinte: Tendência e inovação no setor de imagem; Shoem em vendas, com César Frazão; e A estratégia de aumentar as suas vendas através dos cinco sentidos

Lillian Batoni Ferraz, da Mima Modas, participou da palestra com César Frazão. Ela afirma que já assistiu a algumas palestras conduzidas por Frazão.



Cliente de 88 anos é ganhador da promoção Amor em Dobro

O Comércio de Birigui fez mais um felizardo com o sorteio de uma moto 0km. O senhor Manoel Soares de Carvalho, aposentado de 88 anos, comprou na Lima Materiais para Construção, preencheu um cupom da promoção "Amor em Dobro" e levou uma Traxx 0km. A campanha foi realizada em comemoração ao Dia dos Namorados e Dia das Mães.

"Sempre preenchi cupons, mas nunca tinha ganhado nada. Estou muito feliz. Sou freguês da Lima há muitos anos", afirma o ganhador. Rosângela M. Lima é sócia-proprietária da Lima Materiais para Construção, loja que participa das promoções da Associação Comercial já há algum tempo. "O sentimento foi de muita alegria, pois presentearmos o cliente como forma de retribuir a confiança que há tantos anos ele tem em nosso trabalho".

A empresária ressalta a importância da Acib: "Fazer parte da Acib só ajuda a fomentar o crescimento de nossa empresa. A meu ver, todo comerciante deveria participar das atividades da associação, pois é uma forma de divulgar a empresa, contribuir com o desenvolvimento do município e estimular parcerias", afirma.

Empresários, participem das promoções da Acib e presenteie seus clientes! Mais informações: (18) 3649 4222.



Missão empresarial para a Summer Fancy Food

O Dia dos Pais está chegando e o comércio de Birigui, por meio da Acib (Associação Comercial e Industrial de Birigui), realiza a campanha "Meu Pai, meu Herói". O objetivo é presentear os consumidores que optam pelo comércio de Birigui, além de

estimular as vendas das lojas participantes, que são mais de 200.

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 dos Pais, 14 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. "É uma promoção de extrema importância, pois fomenta as vendas nas lojas participantes, que presenteariam seus clientes".

Lojistas que ainda não aderiram às promoções da Acib, façam parte e estimulem as vendas de sua empresa! Mais informações: (18) 3649 4222.



Como planejar as finanças da empresa familiar e não quebrar

As questões que envolvem a necessidade de planejamento financeiro estão presentes em todas as empresas, de todos os tamanhos, em qualquer ramo de atividade. E elas são constantes, contínuas e desafiantes, podendo ganhar diferentes nuances e prioridades que estarão relacionadas ao momento da empresa e do mercado.

Empresas em fase de nascimento e consolidação demandam dos empreendedores um cuidado especial na estruturação das finanças, na formatação do sistema de apuração e controle do caixa. É o momento em que a realidade confronta os planos iniciais que originam o projeto, tanto na capacidade de gerar caixa quanto em administrar os custos do negócio.

Nas empresas mais maduras, os desafios se transformam na constante busca de melhoria, nos ganhos de produtividade, na racionalização de recursos e na busca de sua otimização. Muitas vezes essa busca é motivada pela perda de rentabilidade e de competitividade.

Pelo lado do bom desempenho, o planejamento financeiro irá apoiar um plano de crescimento. Então as questões focarão a demanda por mais capital, seja o próprio, quando a geração de caixa da empresa mostra sua capacidade de crescer organicamente, seja por um aporte adicional dos seus sócios.

Contudo, podem ser avaliadas outras alternativas, como a realização de uma captação via dívidas ou atraindo investidores externos, que poderão se tornar sócios do negócio ou do projeto específico.

Esta última alternativa traz uma questão delicada, que é a recomposição do quadro societário e de todos os detalhes que impactarão a relação entre todas as partes envolvidas.

No que se refere especificamente às empresas de controle familiar – que representam a grande maioria das empresas brasileiras de todos os portes e setores da economia – além dos fatores apontados anteriormente, também existem preocupações e problemas sobre a maneira como os familiares relacionam-se com a empresa.

É muito comum nesse ambiente a mistura entre o profissional e o pessoal, quando empresários utilizam recursos financeiros e profissionais da empresa para solucionarem demandas pessoais e de sua família.

O caixa da empresa, além de pagar fornecedores, impostos e salários dos colaboradores, também paga despesas da casa dos donos, cartões de crédito pessoais, investimentos particulares, entre outros.

Essa mistura de funcionalidade é prejudicial à boa gestão financeira da empresa. Não permite a clareza necessária para identificar o quanto a empresa consegue realmente ser sustentável com sua geração de caixa, ou as carências que exigem correção de rota.

Muitas vezes encontramos familiares que trabalham no negócio, mas não têm um salário formal, compatível com sua função. Suas despesas pessoais são pagas pelo caixa da empresa, e ainda alguns donos criam alguns parâmetros particulares, tanto para controlar quanto para equiparar os gastos entre seus familiares.

Por um lado pode parecer que esta situação traz conforto, mas também pode criar um sentimento de total dependência, pois, quando alguém quiser comprar um imóvel, ou um automóvel, por exemplo, terá de recorrer à compreensão e às benesses de quem lidera a empresa e a família.

Para um profissional, uma das piores sensações que pode existir é não ter certeza de sua real capacidade de gerar recursos financeiros, por meio de seu trabalho.

Por Luiz Marcatti: sócio da consultoria Mesa Corporate Governance.

FONTE: Revista Exame



Confiança do empresário do comércio cresce 2,1%

O Índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec), medido pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), cresceu 2,1% em junho deste ano, na comparação com o mês anterior, alcançando 82,3 pontos.

É o melhor resultado dos últimos 11 meses. Apesar disso, houve uma queda de 4,8% em relação a junho de 2015.

Na comparação com maio, a avaliação dos empresários do comércio se manteve praticamente estável, ao registrar taxa de -0,1%.

Já as expectativas em relação aos próximos meses cresceram 4,3%. A intenção de investimentos e avaliação de estoques teve alta de 2,3%.

Já na comparação com junho de 2015, houve quedas de 15% na avaliação do empresário sobre o momento atual e de 9,4% nas intenções de investimentos e avaliação de estoques.

E as expectativas em relação aos próximos meses tiveram aumento de 2,2%.

Para a CNC, a confiança dos empresários tem evoluído de forma positiva nos últimos meses. Apesar disso, ainda não há fatores que indiquem a retomada do desempenho positivo das vendas no comércio varejista, já que a demanda continua baixa em função da deterioração do mercado de trabalho e do encarecimento do crédito.

Fonte: Diário do Comércio



Brasileiros já pagaram R\$ 700 bilhões em impostos em 2016

O valor pago pelos brasileiros em impostos neste ano já alcançou R\$ 700 bilhões, segundo o "Impostômetro" da Associação Comercial de São Paulo (ACSP).

O presidente da ACSP, Alencar Burti, destaca que o Brasil já tem uma das maiores cargas tributárias do mundo e que não suportará novos aumentos.

"Qualquer tentativa de elevação de impostos irá aprofundar a recessão. Esperamos que o governo comece a revisar seus gastos para ajustar o orçamento. Só assim será possível recuperar a confiança do consumidor e do empresariado, juntamente com a desaceleração da inflação que se avista", afirma.

O Tesouro Nacional estima que a carga tributária brasileira cresceu em 2015 e atingiu 32,71% do Produto Interno Bruto (PIB) ante a 2,43% do PIB em 2014.

Recorde em 2015

No dia 30 de dezembro de 2015, foi alcançada pela primeira vez em um ano a marca inédita de R\$ 2 trilhões que foram pagos pelos brasileiros em impostos.

O Impostômetro completou uma década no ano passado. O painel eletrônico que calcula a arrecadação em tempo real está instalado na sede da associação, na Rua Boa Vista, região central da capital paulista. Outros municípios instalaram seus próprios painéis, como Florianópolis, Guarulhos, Manaus, Rio de Janeiro e Brasília.

O objetivo da ferramenta é conscientizar o cidadão sobre a alta carga tributária e incentivá-lo a cobrar os governos por serviços públicos de qualidade.

Pelo portal www.impostometro.com.br, é possível descobrir o que dá para os governos fazerem com todo o dinheiro arrecadado. Por exemplo, quantas cestas básicas é possível fornecer, quantos postos de saúde podem ser construídos. No portal também é possível levantar os valores que as populações de cada estado e município brasileiro pagaram em tributos.



5 formas de melhorar sua empresa com WhatsApp e Messenger

A maneira como negócios têm sido fechados por meio de mensagens de texto está apaixonando os adeptos da tecnologia. Abaixo, separamos cinco dicas para você começar a utilizar melhor esta ferramenta. Surpreenda-se e saiba como os aplicativos mais usados do momento podem melhorar sua empresa!

1- Dê assistência os seus clientes

Conversas privadas no WhatsApp e Messenger são uma excelente forma de prestar assistência aos seus clientes. Um bom exemplo disso é loja Outfittery, que ajuda homens sem tempo (ou paciência) a criar looks completos da cabeça aos pés. De certa forma, ter um assistente de loja online a torna mais parecida com uma loja física, o que também serve para aumentar a confiança que os seus clientes depositam na sua empresa.

2- Apoio ao cliente direto

Os aplicativos de mensagem permitem que você assista e apoie o seu cliente de forma direta e sem filas de espera, o que é ótimo em situações em que cada minuto conta. Imagine que você tem uma empresa de tecnologia e um dos seus clientes teve um problema com o seu computador – você pode ajudar passo a passo, e inclusive pedir fotos e screenshots do que o usuário vê.

3- Fazer encomendas online

Já pensou quantos dos seus clientes não gostariam de poder encomendar os seus produtos enquanto estão no metrô ou no ônibus? Então, por que não dar a eles essa oportunidade? Muitas empresas já aceitam encomendas feitas através de Facebook, Messenger e WhatsApp e, nos Estados Unidos, há até serviços como o Magic (literalmente “Mágica”) em que você pode encomendar tudo o que precisa – desde uma viagem de avião às suas compras de mercado.

4- Serviço Pós-Venda

Hoje em dia, ninguém envia cartas e até os e-mails começam a ficar obsoletos. Por que não perguntar aos seus clientes se ficaram satisfeitos com o serviço que obtiveram através de WhatsApp? Peça-lhes, por exemplo, que avaliem o seu serviço de 1 a 9 – e espere que lhe respondam, clicando apenas num número, quando lhes for mais conveniente.

5- Comunicação Interna

Ainda não há muita informação sobre este tema, mas temos visto que o WhatsApp e outros aplicativos também são um excelente método de melhorar a comunicação entre os seus colaboradores. Não só permite enviar pequenas mensagens de texto de funcionário para funcionário sem perturbar os restantes, como também permite criar conversas em grupo entre os membros de cada setor. Isto é especialmente bom para equipes a trabalhar em supermercados ou empresas que oferecem uma grande variedade de produtos.

* Leandro é o fundador e CEO do Aladim.com, uma plataforma para você atender seus clientes e vender seus produtos usando os aplicativos de mensagem mais usados