

# parceiro

FILIA DA FACESP  
**ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL  
INDUSTRIAL**  
**ACIB BIRIGUI**



OS TEMPOS  
MUDARAM.  
**NOVO**  
**O PARCEIRO**  
**ACIB.**

MAIO/2015



## Acib lança oficialmente o site Balcão de Oportunidades

Com o objetivo de facilitar o acesso à procura e oferta de oportunidades de capacitação e ingresso no mercado de trabalho, o site “Balcão de Oportunidades” foi lançado oficialmente na quarta-feira (15), às 19h30, na Acib em Birigui. Na ocasião, estiveram presentes as entidades parceiras, autoridades e responsáveis pelo departamento de Recursos Humanos das empresas da indústria e comércio de Birigui.

Aliás, o maior benefício do portal é a centralização das informações sobre vagas de trabalho e cursos para profissionais e estudantes. A ferramenta foi desenvolvida através da parceria entre a Associação, Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui (Sinbi), Prefeitura Municipal, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação (Sedecti).

Os interessados podem enviar vagas ou currículos por meio do site [www.balcaodeoportunidadesbirigui.com](http://www.balcaodeoportunidadesbirigui.com). Os currículos ficarão ativos no portal por 30 dias, a partir da sua validação. Para reativar o cadastro, é importante que o candidato compareça pessoalmente na Sedecti, com os documentos pessoais, para garantir a segurança das informações.

### **BALCÃO DE OPORTUNIDADES**

O site “Balcão de Oportunidades” nasceu da carência do mercado em encontrar mão de obra. A ferramenta terá o cadastramento de currículos e encaminhamento para cursos, além de seleção do perfil de acordo com a solicitação das empresas para entrevistas de emprego. O portal oferecerá um espaço, para os empresários que pretendem divulgar vagas disponíveis.

Com essa finalidade, os parceiros pretendem também, incencitar os jovens a ingressar em cursos profissionalizantes.



## **Campanha Amor em Dobro começa em Abril**

A Acib (Associação Comercial e Industrial de Birigui) inicia neste mês a campanha "Amor em Dobro", que comemora ao mesmo tempo duas datas importantes para o comércio: o Dia das Mães, no dia 10 e o Dia dos Namorados, no dia 12 de junho. A ação terá sorteio de prêmios e horários especiais de atendimento.

Cerca de 310 mil cupons estão sendo distribuídos em todas as lojas participantes, as quais possuem também uma urna para serem depositados. Para se tornar válido é necessário que o consumidor compre qualquer produto no comércio da cidade. Será sorteada uma moto Sky Traxx 125 cc 0 km. O sorteio acontece no dia 14 de junho, às 20h, na praça Dr. Gama em Birigui.

Até o momento, a campanha conta com a participação de cerca de 300 participantes cadastrados. Há expectativa é que o número de adesões aumente, superando o do ano passado. Pensando nas pessoas que não têm disponibilidade para realizar as compras durante o dia, os estabelecimentos comerciais funcionarão em horário especial em maio. No dia 8, das 8h30 às 22h e no dia 9, das 8h30 às 16h.

A campanha foi legalizada pela Caixa Econômica Federal. O número do certificado de autorização é 6-0539/2015.



## **Pedidos de falência registram queda de 5,8% no 1º trimestre de 2015, revela Boa Vista SCPC**

Os pedidos de falência registraram queda de 5,8% no 1º trimestre de 2015, em relação ao mesmo período de 2014, de acordo com dados da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), com abrangência nacional. Em março de 2015, o número de pedidos de falências aumentou 59,8% na comparação com o mês anterior, e foi 16,5% maior em relação a março de 2014.

No 1º trimestre de 2015, as falências decretadas subiram 15,7%, em relação ao mesmo período do ano anterior. Na comparação interanual o aumento foi de 59,7% e permaneceram estáveis ante o mês anterior.

Os pedidos de recuperação judicial e as recuperações judiciais deferidas diminuíram no acumulado de 2015, mesmo que em menor intensidade, 15,2% e 23,3%, respectivamente.



## Conhecimento aumenta as vendas e qualifica o atendimento

Vender é uma das atividades mais importantes para as empresas. Mesmo que o empreendedor não seja um vendedor nato, é possível

se dar bem nesta área. O primeiro passo é estabelecer uma boa equipe de vendas. Em seguida, invista em treinamento de vendas e no portfólio de produtos do seu negócio.

O empreendedor deve mostrar que conhece e confia no que vende, ao passar isso para os outros. Quando os vendedores conhecem bem o estoque e os tipos de produtos oferecidos, fica mais fácil atender com sucesso a expectativa dos clientes.

Quando se pensa em abrir um negócio, há uma série de fatores que precisam ser analisados para que a iniciativa saia do papel e obtenha sucesso. Levantamento de capital inicial, definição do produto e planejamento financeiro são alguns exemplos.

O futuro empreendedor precisa definir adequadamente qual será o público-alvo que o seu mercado atenderá. Dependendo do tipo de negócio que se pretende implementar, pode ser importante identificar desde a faixa etária e o nível de renda dos possíveis clientes até o estado civil e se têm filhos.

O Funil de Vendas é um controle de vendas de um produto, serviço ou oportunidade de negócio, com o qual é possível fazer um levantamento da evolução das Oportunidades. O objetivo do funil é controlar as vendas, antecipar o desempenho da empresa, planejar e otimizar o tempo. Um dos pilares do atendimento eficiente é acompanhar o ritmo do cliente e evitar discordar dele. Caso o cliente diga que não gosta de uma marca específica, por exemplo, o vendedor não precisa concordar. Para contornar esta situação, basta dizer que outras pessoas também não gostam, mas que existem outras opções que podem agradá-lo.

O próximo passo para conquistar o seu público é melhor o atendimento. Peça ao gerente para abordar os clientes para pedir opinião e sugestão sobre o vendedor e sobre sua experiência de compra. Tão importante quanto a própria venda é o acompanhamento no pós-venda.



## **Nova tecnologia permite pagamento de contas com smartphones no Brasil**

A forma como o brasileiro paga as suas contas está mudando, conforme as novas tecnologias. Primeiro veio o cheque, depois os cartões de crédito e débito, e agora o pagamento de compras em lojas físicas por meio de smartphones.

Desde o ano passado, o banco oferece cartões virtuais para compras em sites eletrônicos. A ferramenta agora foi ampliada às lojas físicas e não apresenta risco de clonagem. Ao efetuar um pagamento, o sistema emite para a máquina uma chave de segurança que extingue qualquer probabilidade de captura do número do cartão do cliente.

Para ter acesso ao benefício, é necessário ter um telefone móvel com sistema operacional Android Kit Kat 4.4.2, função NFC e acesso à internet. Apesar da tecnologia estar em fase inicial, o banco divulga que 70% dos terminais nos pontos de venda estão preparados para a tecnologia NFC.

A facilidade só é possível por meio da solução NFC, tecnologia que permite que smartphones enviem informações da transação para um terminal eletrônico. Para realizar o pagamento por celular, o cliente tem de acessar o aplicativo Ourocard Visa Banco do Brasil, escolher a opção "Pagar", digitar a sua senha e aproximar o celular do terminal de venda habilitado. Para o lojista, a tecnologia diminui as filas nos caixas, porque as transações são mais rápidas que no sistema tradicional.



## Setor de brinquedos traz lançamentos para 2015

Neste ano, é esperado 1,5 mil lançamentos, a maior parte destinada às vendas do Dia das Crianças e Natal. Aliás,

setor de brinquedos registrou um grande crescimento. Em 2014, os lucros aumentaram 11%.

Os fabricantes apostam na tecnologia, sem deixar de lado a tradição. O público alvo vai desde aos recém-nascidos até colecionadores já na fase adulta. As alternativas são voltadas para o entretenimento, além do estímulo da criatividade, do desenvolvimento afetivo, intelectual e da interatividade.

Apesar do cenário favorável, continua concorrendo contra os produtos chineses. Entretanto, no ano passado, o governo aumentou a tributação para importação de 14 tipos de brinquedos, com o objetivo de frear a entrada dos chineses.

De acordo com a Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos (Abrinq), a elevação de 20% para 35% do tributo ao importado deve contribuir para um crescimento de 15% do mercado. A meta do setor para este ano é ganhar mais de 7% de participação sobre os produtos originados na China.