

Contagem regressiva para o início da Campanha que mais premia em Igarapava e região



A Campanha Natal Mágico 2016 vem em ritmo de premiação acelerado e espera, no mínimo, 200 clientes contemplados este ano! Entre os prêmios estarão: O sorteio de 1 moto 0 KM, 1 Smartphone, muitos vales compras e uma novidade também estará entre os prêmios: Uma viagem- aéreo e hospedagem com direito a acompanhante. As empresas participantes estarão identificadas com o cartaz da promoção. Compre nas empresas participantes e boa sorte!

Maiores informações sobre regulamento ligue: 3172-1709.

EMPRESAS PARTICIPANTES

A RENOVADORA
AC ATACADO E CASA DE CARNES BELA VISTA
AÇOUGUE SÃO JORGE
AMARAL AREIA, PEDRA E ENTULHO
ÂNGELO PALACE HOTEL
BERTANHA MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
BETY PERFUMARIA E PRESENTES
BIOFARMA
BUONA PIZZA
CASUAL MODAS
CENTER FORT AFONSIÑO
CENTERCELL REVENDA AUTORIZADA TIM
CODEX ASSESSORIA CONTÁBIL E JURÍDICA
CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO HLMA
DARCI MODAS
DAVIDCOM
DELTA CARNES
DROGAMAX
DROGARIA POPULAR
ECONSA ASSESSORIA CONTÁBIL
EDINHO AUTO PEÇAS
ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE ORMENEZE
EXCLUSIVE
FARMÁCIA SANTA MARIA
FARMAIS

GMD GRÁFICA
IMPERIAL BEBIDAS - C/ VOCÊ NOS MELHORES MOMENTOS
IVETE MODAS
J ROBERTO SEGUROS
LABOR VITAE
LABORATÓRIO DE ANÁLISES CLÍNICAS DR RUDUEM JOSÉ
LINK NET
LOJA DA LENICE
LOJAS DO GILMAR
LOJAS DO JAIR
LOJAS É D+
LOTÉRICA BEM DE VIDA
M & M SEGUROS
MACONE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
MASSAS DONA IVONE
MERCADINHO SÃO JORGE
METALÚRGICA RIO GRANDE
MH CRIATIVA
MOTO ZEMA
MULTIDROGAS SANTA RITA
NOVO VISUAL
OFICINA RIO GRANDE
ÓTICA REAL VISÃO
ÓTICAS BRASILEIRA
PALÁCIO DOS PÃES

PHARMACOPÉIA
POSTO DA COOPERATIVA
POSTO DO CARLINHOS
POSTO JOSÉ FIRMINO
POSTO NOVO IGARAPAVA
PROGEMED
QUATRO ESTAÇÕES
RÁDIO ALIANÇA FM
REGINALDO SALGADOS
RG AUTO CENTER
RG CONFECÇÕES
RODE MAIS CAR CENTER
RUBI JÓIAS
S & E MATERIAIS ELÉTRICOS E ELETRÔNICOS
SALÃO DE BELEZA ESTILO ATUAL
SILVA E SILVA AUTOPEÇAS E POSTO DE MOLAS
SÍLVIO TINTAS E BATERIAS
SOMATEC MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO E RESIDENCIAL
SONHO MEU DECORAÇÕES
STOP CAR
SUPERMERCADO JUNINHO
SUPERMERCADO MARINHO
SUPERMERCADOS MEDEIROS
SUPERMERCADOS PEG MAIS
TUTTI FRUTTI MODA INFANTO JUVENIL
WEB MODA FASHION
ZEMA



ANUNCIE SUA EMPRESA NO JORNAL ACEIG E GARANTA BONS NEGÓCIOS!!

LIGUE : 3172-1709

JORNAL ACEIG A VOZ DO EMPRESÁRIO.

Veja ainda nesta edição:

10 dicas para vender mais na Black Friday
Oficina sobre finanças foi realizada na ACEIG no dia 18 de outubro **PÁG. 2**

Os 10 mandamentos do bom vendedor
2ª Caminhada” Passos que Salvam” acontecerá no dia 27 de novembro - Todos em direção à cura do câncer infanto-juvenil. **PÁG. 3**

“Gente que acredita” **PÁG. 4**

10 dicas para vender mais na Black Friday



acioná-los para ver o que tem disponível para a data.

5. Crie promoções verdadeiras: Quando for criar uma promoção, coloque-se no lugar do consumidor e se pergunte: será que ele vai ter a percepção que isso é uma promoção de verdade? É muito comum no Brasil o lojista achar que a promoção dele é uma promoção de verdade. Eu sempre digo que, quem tem que achar que a promoção é boa é o cliente, não quem está fazendo a promoção. Não pode ser 5% ou 10% em produtos que o consumidor não vê valor, tem que ser algo que o seu cliente veja como promoção real, que realmente faça a diferença no bolso. O consumidor brasileiro está cada vez mais antenado e informado. Então, atenção! Nada de resgatar a “Black Fraude” do passado.

6. Invista em comunicação: Como grande parte do varejo brasileiro fará promoções neste dia, é importante chamar atenção para a sua loja com propaganda, principalmente na porta da loja. O consumidor vai pra rua em busca de boas promoções, então, coloque a sua melhor oferta estampada na entrada da loja para que ele se sinta atraído a entrar. Também é interessante divulgar suas promoções nas redes sociais ou na mídia tradicional, pois é muito importante que seu cliente saiba que você terá preços especiais para a data.

7. Programe um dia especial na loja: Se for possível, amplie seu horário de atendimento. Ações como abrir a loja mais cedo e fechar mais tarde contribuem para que as

vendam sejam ainda maiores. Atividades para crianças e degustações dos produtos também ajudam a trazer clientes para a loja.

8. Prepare e cuide bem da sua equipe: A sua equipe tem que estar treinada para receber os clientes, mostrar as promoções e reverter vendas de mercadorias que tenham maior lucro agregado. Então, faça um treinamento com seus colaboradores um dia antes, elencando tudo o que está em promoção e os pontos fortes dos produtos que serão liquidados. Ajude-os a driblar eventuais dificuldades que podem acontecer durante o dia e não esqueça de passar informações também dos produtos que não estão em promoção, mas que são interessantes para a loja. Assim, o seu vendedor pode aproveitar a vinda do cliente à loja para vender outros produtos que tenham maior valor agregado. Outra ação interessante é vestir sua equipe com camisetas pretas, com dizeres brancos. Além de dar todo o apoio para que a sua equipe consiga vender, que tal um pouco de motivação com mimos para quem cuida da sua marca? Ofereça um lanche, contrate alguém para servir água, café e suco. Vendedores motivados e valorizados atingem melhores resultados.

9. Reforce sua plataforma de e-commerce: A Black Friday no Brasil é tão forte no e-commerce que, hoje em dia, a grande reclamação em relação à data é a capacidade dos sites em absorver a grande entrada de clientes querendo aproveitar as promoções. Então, prepare a estrutura da sua loja virtual para receber um maior tráfego de acessos neste dia para evitar a queda do servidor e possíveis perdas de vendas relativas aos erros de sistema do site.

10. Faça os clientes voltarem depois da Black Friday: Aproveite o aumento do fluxo de clientes durante a Black Friday para oferecer descontos para datas posteriores, como em novembro para antecipar as compras de Natal. Ou se a loja estiver com um ótimo fluxo de caixa, aconselho oferecer cupom de desconto de 50% em algum produto para ser gasto em janeiro. Imprima pequenos cheques para esses clientes voltarem em Janeiro, mês normalmente fraco em vendas.

Fonte: administradores.com.br

Oficina sobre finanças foi realizada na ACEIG no dia 18 de outubro

A oficina “Sei controlar meu dinheiro” foi realizada no auditório da ACEIG na manhã de terça (18). Contou com a participação de empresários e funcionários de vários setores do comércio de Igarapava.

O objetivo principal da oficina foi fazer com que os participantes aprendam a aplicar conceitos básicos de finanças no dia a dia da empresa em que trabalham ou administram, estabelecendo práticas simples que podem fazer toda a diferença no fim do mês.

De acordo com dados do site do Sebrae: “82% dos MEIs (microempreendedores individuais) que fizeram a oficina acreditam que houve melhora na administração geral.”

Fonte: Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae Nacional.

De acordo com Anderson Cristiano consultor do Sebrae-Franca-SP: “A atitude dos microempresários de buscar conhecimento e aprimorar conceitos, principalmente na área de finanças que é um dos pilares de sustentação de uma empresa, é de suma importância para gestão saudável dos negócios. Os empresários de Igarapava estão de parabéns!”

A ACEIG agradece a participação de todos e deseja sucesso as empresas presentes.



MaCoNe
MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

(16) 3172-1115

Buona Pizza
Forno a Lenha

DIREÇÃO DO MARCÃO

Entregas em Domicílio
Variedade, Rapidez e Tradição

www.buonapizza2.com
Rua André Ribeiro de Mendonça, 451 - Vila Gomes - Igarapava - SP

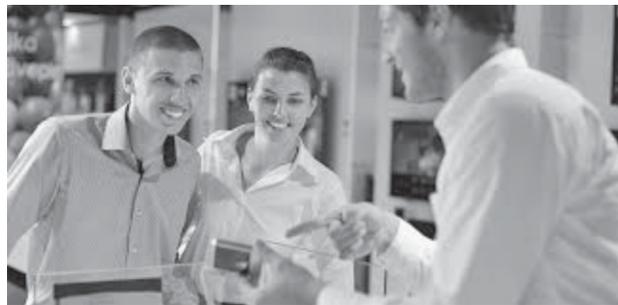
Pizzas e Lanches 3172-6598
9128-5880
98108-5009

JOMATEC

Bethânia Vieira - 3172.4963

Móveis Comerciais
e Residenciais

Os 10 mandamentos do bom vendedor



Manter os clientes satisfeitos e proporcionar experiências interessantes aumentam as chances de fidelização do cliente.

Os dez mandamentos do bom vendedor

- 1) Ter entusiasmo em vender;
- 2) Manter impecável a apresentação pessoal;
- 3) Ser persistente;
- 4) Possuir boa memória;
- 5) Falar fluente e claramente;
- 6) Ter ambição;
- 7) Ter tato;
- 8) Vestir a camisa da empresa;

- 9) Manter o autocontrole;
- 10) Falar a verdade.

Recomendações:

O empresário deve desenvolver estratégias e motivar os profissionais de vendas nos seguintes aspectos:

1. Crie uma política de qualidade voltada ao atendimento ao cliente e faça com que seja uma questão básica para fazer parte da equipe de vendas;
2. Desenvolva ações voltadas para a satisfação dos clientes, como melhorias no ambiente, adaptação às características e gostos pessoais;
3. Treine constantemente os vendedores buscando o desenvolvimento profissional;
4. Verifique se o sistema de recrutamento e seleção dos profissionais de vendas é adequado ao produto. Se necessitar, busque auxílio de empresas especializadas;
5. Crie uma equipe perene, evitando trocas constantes de vendedores;
6. Verifique continuamente o grau de satisfação e

motivação dos vendedores, buscando a causa e as soluções possíveis para melhorar as condições de trabalho;

7. Evite vendedores despreparados ou desqualificados profissionalmente. Se não houver condições de desenvolvê-los, o melhor é buscar outros mais adequados;

8. Estabeleça níveis de autonomia para que os vendedores possuam poder de decisão junto aos clientes, evitando que sempre tenham de solicitar apoio da gerência ou do proprietário do negócio para fechar a venda;

9. Dê condições adequadas de trabalho, tanto se as vendas forem internas (loja) quanto em vendas externas (por meio de deslocamento e apresentação junto ao cliente);

10. Envolver os vendedores nas estratégias e condições de venda. Se as decisões forem tomadas apenas pelo empresário ou pelo gerente, o resultado nunca será tão bom quanto o que pode ser obtido se toda a equipe estiver envolvida nas decisões que dizem respeito ao seu trabalho.

Fonte: Sebrae Nacional.

2ª Caminhada” Passos que Salvam” acontecerá no dia 27 de novembro Todos em direção à cura do câncer infanto-juvenil.



Histórico: O índice de cura do câncer infanto-juvenil é de somente 55% embora possamos elevar esse indicador de cura a níveis semelhantes aos obtidos nos Estados Unidos que é de 95%. Baseado nessa premissa, uma ação coordenada pelo Hospital do Câncer em Barretos, tenta atingir esse objetivo, esclarecendo, conscientizando e despertando a atenção de toda população para os primeiros sintomas e sinais do câncer em crianças e adolescentes.

Este movimento recebeu a designação de projeto “Caminhada Passos que Salvam” evento este que acontece, simultaneamente, em várias cidades brasileiras.

Há quatro anos foi realizada a primeira caminhada. 19 municípios do Estado de São Paulo e dois de Rondônia abraçaram a ideia, mobilizaram a sociedade, empresas e entidades e participaram do evento.

No ano passado foram 306 cidades de 12 estados que caminharam, comprometidos na luta contra o câncer infanto-juvenil.

Igarapava realizou a 1ª edição da caminhada no ano passado e este ano irá realizar a 2ª caminhada no dia 27 de novembro de 2016 as 8:00h tendo como ponto de partida o Hotel Ângelo Palace e seguirá até a Praça Sinhá Junqueira.

Para que a caminhada “Passos que Salvam” seja um sucesso, é necessário o empenho e apoio de toda a comunidade. Quanto maior o número de pessoas conscientizadas sobre a importância do diagnóstico precoce do câncer infanto-juvenil, maior é a chance de conseguir que o tratamento seja eficaz, podendo alcançar até a cura.

Adquira seu kit para compartilhar deste evento (camiseta, boné e squeeze) no valor de R\$ 30,00(trinta reais).

Contatos para compra do kit: Maria Helena Terra Fiod (coordenadora do evento): 3172.1849; Giselle Emilio Trincante: 3172.4747.

“Gente que acredita”



A coluna mensal “Gente que acredita”, traz para o leitor uma entrevista com o associado e ex-presidente da ACEIG **Gélío José Precioso**.

Lembramos aos leitores que a coluna “Gente que acredita” tem a intenção de trazer a cada mês uma entrevista com um associado de nossa entidade, onde possam descrever e abordar suas respectivas opiniões sobre o mercado, economia e empregabilidade.

“Gente que acredita” entrevista **Gélío José Precioso** proprietário da empresa Oficina Rio Grande.

Jornal ACEIG: Sr. Gélío qual ramo de atividade em que sua empresa atua e quais tipos de serviço e ou produtos ela oferece?

Temos a Manutenção Agrícola, devido à tecnologia no campo com a colhedora de cana, vimos à necessidade de montar outro segmento que é a linha completa de Locação de Equipamentos para Construção Civil.

Jornal ACEIG: Há quantos anos a empresa está em atividade no município? Quantos colaboradores ela possui?

Manutenção Agrícola a 26 anos e a Locação de Equipamento de Construção Civil a 6 anos no mercado. Contamos hoje com 4 colaboradores.

Jornal ACEIG: Como presidente da ACEIG entre 2012-2014 quais os principais desafios enfrentados

tanto na ACEIG quanto no comércio em geral neste período?

Pegamos a ACEIG correndo tudo bem, conseguimos trazer várias palestras e cursos para os associados e também participei dos congressos.

Jornal ACEIG: O Sr. acredita que o papel da ACEIG no município ainda pode ser mais explorado pelo poder público?

Sim, a ACEIG é muito forte e muito importante para os associados e pode sim ser feita uma união mais forte com o Poder Público. Acredito que junto com a secretaria de Indústria e Comércio quando estiver pronto o Distrito Industrial estaremos mais agregados com o fortalecimento de indústria e empregos.

Jornal ACEIG: Na sua opinião qual incentivo que falta para o município alavancar economicamente no ano de 2017?

Teremos que criar novas fontes de renda para o município sendo ele no fortalecimento das pequenas empresas e também para o pequeno agricultor que hoje também falta incentivo.

Jornal ACEIG: Faça suas considerações finais.

Agradeço a ACEIG pelo convite desta entrevista, e aproveito para dizer que a ACEIG é um lugar onde pude buscar muitas informações e conselhos profissionais, obtive muitas palestras e cursos o que me ajudou a fortalecer como empresário abrindo oportunidade para o crescimento da empresa.

Você sabia? Lei Estadual 14955/2013

O Conseg de Igarapava alerta os comerciantes do município sobre a lei 14955/2013. A lei estabelece que os motociclistas devem retirar capacete, bem como touca ou qualquer adereço que cubra a face antes de entrar em locais comerciais, como bares, restaurantes, supermercados, entre outros, bem como em locais públicos e postos de gasolina. Neste último, o motociclista deve retirar o capacete antes da faixa amarela que circula o estabelecimento.

Os adereços proibidos são aqueles que cobrem parcial ou totalmente a face e suas características, ficam permitidos qualquer adereço que não atendem a essa característica, como bonés, toucas e gorros por exemplo.

Como Sinalizar Corretamente?

De acordo com a lei o estabelecimento fica obrigado a sinalizar a proibição com placas de sinalização, com a inscrição “É proibida a entrada da pessoa utilizando



capacete ou qualquer tipo de cobertura que oculte a face”, bem como as informações da lei, como número e data. As placas devem ser fixadas na entrada do estabelecimento, em um local de alta visibilidade.

Portanto comerciantes e empresários de Igarapava sinalizem corretamente o seu estabelecimento para evitar multas.

A confecção das placas de aviso é de fácil localização na internet, ou, nas gráficas da cidade.

Para maiores informações sobre a lei acesse:

<http://www.legislacao.sp.gov.br/legislacao/dg280202.nsf/69aaa17c14b8cb5483256cfb0050146e/251c954e97e6b22a83257b2d0060a114?OpenDocument>

ECONSA
Contabilidade

Soluções em gestão Contábil
Tributária e Recursos Humanos

www.econsa.com.br

Rua Cel Joaquim Alves Ferreira, 483 - Igarapava/SP - (16) 31723900

Organize e fortaleça sua empresa

OXCON
Soluções Empresariais

www.oxcon.com.br

Rua Cel Joaquim Alves Ferreira, 483 - Sala 2 - Igarapava/SP

LOCAÇÃO
EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

A SOLUÇÃO PARA SUA REFORMA OU CONSTRUÇÃO

(016) { 3172-3439
9 8132-1966
9 8861-5611

Atendemos: Igarapava e Região

R Nicolau Nassif, 223 - Jd. madrugada - Igarapava/SP
E-mail: oficinariograndegelio@hotmail.com

OFICINA RIO GRANDE