

# O Lojista

Barra Mansa  
RJ

edição 63 - maio / 2017  
[www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)  
[Facebook.com/CDLBM](https://www.facebook.com/CDLBM)



Vestindo para o sucesso: O novo produto da CDL BM chega junto com uma nova estação para ajudar a esquentar as vendas.

Pág. 10



## Chegou o Outono

E segue o ano, agora entrando em uma que considere a mais agradável das estações: o outono. Aproveite as cores da estação para dar o clima que motivará as vendas e divulgue para seus clientes.

Falando de vendas e outono, você verá nesta edição detalhes da visita da caravana da CDL para o Veste Rio, evento já consagrado, no qual os participantes puderam ter contato com tendências de moda, ideias para serem aplicadas na empresa e possibilidade de contato com novos fornecedores. Agradou a todos.

Aconteceu no mês de abril a primeira edição do nosso já concorrido café da manhã. Mostramos alguns planos e projetos em andamento nesta diretoria, em especial para o trabalho de modernização e alinhamento com as mídias que usamos para divulgar tudo o que acontece no nosso dia a dia. Focando muito em mídias sociais, padronização de todo o material usado em

campanhas e a ideia de que, sem modernizar nossas ferramentas de comunicação, pagaremos cada vez mais caro e não alcançaremos nosso associado.

Um artigo muito interessante é sobre as ações do DLI (Dia da Liberdade de Impostos), no qual mostramos à população o peso dos impostos nos produtos do seu dia a dia.

O trabalho conjunto que a CDL tem feito, apoiando e participando das ações do CO-DEC - onde fizemos uma visita ao Tecnopolo de São José dos Campos -, os trabalhos para o Dia dos Namorados e o trabalho constante do Movimento Lojista sempre presente defendendo nossos interesses na Alerj. Ufa....e nem chegou o meio do ano.

Enfim, muita informação de qualidade para somar no seu negócio.

Boa leitura e viva o Outono.

*Xisto Vieira Neto*  
Presidente da CDL BM

# Índice

As principais notícias desta edição



Humanizar o atendimento	03
Projeto de Lei 1364/2017	04
Selo de Loja Credenciada: Cole na sua loja!	06
Propaganda no Facebook funciona?	07
Vem aí mais uma edição do DLI	09
Caravana Veste Rio e muito mais!	10
Chegou nas vitrines, o Outono Inverno	11
Benefícios em fazer parte da CDL BM	15
Inscreva sua empresa no Sebraetec!	19

## Colunas

 Estatísticas e Novos Associados	08
 Produtos e Serviços CDL	14 e 15
Colunas Aciap e Sicomércio	16 e 17
 Click CDL	19

## Expediente

**Presidente CDL Executiva**  
Xisto Vieira Neto

**Presidente CDL Jovem**  
Hellen Cristina Oliveira Lima

**Redação**  
Thaís Mattos  
André Oliveira

**Jornalista Responsável**  
Thaís Mattos - MTb 22776

**Revisão de Texto**  
Agência Communix

**Editoração eletrônica**  
Agência Communix  
Tel: (24) 3324.0684

**Impressão**  
Gráfica Ano Bom - 1.200 exemplares



## Contatos com a CDL

Câmara de Dirigentes Lojistas  
de Barra Mansa  
Rua Rotary Club nº26 - Ano Bom  
Barra Mansa - RJ - CEP: 27.323-290  
Recepção: 24 3325.8150  
Atendimento: 24 3325.8166  
Financeiro: 24 3325.8155  
Dep. Comercial: 24 3325.8158 / 8168  
Site: [www.cdlibm.com.br](http://www.cdlibm.com.br)  
email: [cdlibm@cdlibm.com.br](mailto:cdlibm@cdlibm.com.br)  
Facebook: CdIBM  
Instagram: @cdlbarramansa

# Humanizar o atendimento é a chave para a qualidade

**A seleção do atendente, o treinamento e o atendimento são etapas fundamentais que dependem da valorização do ser humano.**

Que o atendimento ao cliente é um dos pilares para o sucesso nas vendas, todos sabem. Mais importante do que isso, o cliente que se sente respeitado e bem atendido acaba voltando sempre ao estabelecimento e tem o poder de atrair novos consumidores indiretamente. Mas, na prática, o que significa atender bem e como fazer isso? Especialistas dizem que um bom atendimento é aquele humanizado e, para que isso aconteça, devem ser tomados cuidados desde a seleção do atendente até o atendimento direto na loja. Confira as dicas:

## Um bom atendimento começa na seleção do atendente

É importante entender que todo atendimento de qualidade tem início no processo de seleção do atendente. A primeira coisa levada em consideração é que, para lidar com o público, deve ser designado alguém que goste disso. É importante que o atendente seja comunicativo, educado, gentil, simpático, entre outras características relacionadas a



*O cliente na era digital sente falta do relacionamento caloroso da era dos mascates - hoje, um diferencial competitivo.*

essa atividade.

## Somente um profissional bem qualificado será um bom atendente

“Varejo é feito por gente atendendo gente e treinamento não é adestramento, não pode formar robôs”, destaca Fernando Lucena, sócio-diretor e consultor da GS&Friedman. Depois de selecionado o perfil adequado para a função, deve-se iniciar o treinamento, com base em um roteiro predefinido que contenha informações completas sobre a loja, opera-

ções, produtos e clientes. O ideal é fazer com que o atendente torne-se um especialista no assunto, para que se habilite a tirar todas as dúvidas que poderão surgir por parte dos clientes. Para auxiliar em um treinamento com foco em seu negócio, é interessante contratar consultores especializados.

## Humanizar o atendimento é dever de pequenos e grandes lojistas

Com um treinamento adequado e já conhecendo as técnicas de vendas, o aten-

dente está preparado para atender às necessidades do cliente de maneira personalizada. Nesse momento, as habilidades adquiridas no treinamento são postas à prova e o papel do atendente é auxiliar aquele consumidor, que não deve ser visto somente como alguém que irá comprar o produto, sendo tratado com educação e respeito, acima de tudo. Atitudes simples, como levar até a porta e agradecer pela compra, fazem a diferença. Buscar sempre encantar o cliente faz com que ele queira voltar à sua loja, resultando na fidelização.

Fernando Lucena lembra que essas boas práticas são acessíveis também aos varejistas menores e devem ser adotadas independentemente do tamanho da empresa. “Principalmente os pequenos devem buscar o diferencial por meio do bom atendimento, para se tornarem especiais para os clientes. Por outro lado, os grandes não podem se deixar levar pelo tamanho e desprezar a importância da atenção a cada cliente”, orienta.

*Fonte: Varejo S.A.*



## Trabalhando por você

Quem trabalha conosco em busca do melhor para você e sua empresa.

### DIRETORIA EXECUTIVA

#### Presidente

Xisto Vieira Neto

#### Vice-Presidentes

Juliana Lanes Rolim  
Antônio Feris Filho

#### Diretores:

#### Secretários

Francisco Ramundo  
Enéias Moreira de Souza

#### Tesoureiros

Gleudson Kelman Bragança Gomes  
José Paulo Nogueira

#### Patrimônio

José Romário Morais Rocha

#### Produtos e Serviços

Carolina Paula dos Santos Ferreira  
Ana Cláudia Tressoldi

#### Comercial

Rafael Roxo de Souza  
Ana Paula Ferreira de Souza

#### Eventos

Maria Tereza Mohalem Corrêa

#### Propaganda e Promoções

André Oliveira da Silva

#### Departamento Jurídico

Hugo Tavares Nascimento

#### Diretora de CDL Jovem

Leonardo dos Santos

#### Conselho Fiscal

Márcio Domingos da Silva  
Almir Esteves Corrêa  
Jair Francisco Gomes

#### Suplentes do Conselho

Bruno Marini  
Luís Antônio Nogueira Feris  
Paulo Roberto Barbosa de Castro

#### Conselho Consultivo

Alberto Aldet  
Antônio Feris Filho  
Almir Esteves Corrêa  
Rilmo Vieira de Souza  
Samir Jorge Arbex  
Magno Andrade  
Jair Francisco Gomes  
Luís Antônio N. Feris  
Juliana Lanes Rolim  
Alício José V. Camargo

#### DIRETORIA CDL JOVEM

#### Presidente

Hellen Cristina Oliveira Lima

#### Coord. Financeiro

Christiane Mohalem Corrêa

#### Coord. Jurídica

Rafaela Maia Leite

#### Coord. de Responsabilidade Social

Jocarla Maia Leite  
Mariana Ventura Alves

#### Coord. de Capacitação

Rafaela Andréia Barbosa Maia  
Gabriel Rezende Dotta

#### Coord. de Comunicação

Rodolfo Pombo Menezes

#### Coord. de Sustentabilidade

Priscilla Oliveira Lima

#### Coord. de Mobilização

Leandro da Silva Almeida  
Wallace Rennan Gomes

# Vamos juntos lutar contra a emenda modificativa número 1 do Projeto de Lei 1364/2017

Para o Movimento Lojista do Estado do Rio de Janeiro, essa é uma causa de todos!

A FCDL RJ (Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro) convoca todos os empresários do Estado do Rio a lutarem contra à emenda modificativa nº 1, do PL 1364/2017 que está em tramitação na Alerj.

Para a Federação, surge um novo desafio no caminho e com ele, nasce a necessidade de, mais uma vez, unir forças, agora para combater esta emenda que onera o crédito afetando diretamente quem mais precisa dele.

“Não é de hoje que a trajetória de nossa classe nos tem ensinado que quanto maior for o desconforto do processo, mais resoluto será o nosso princípio militante. Tendo isso em mente, a FCDL Rio de Janeiro convoca a todos para o combate dessa causa”, afir-



ma o presidente da FCDL RJ, Marcelo Mérida que reforça que a luta já conta com um apoio significativo de muitos deputados e que por meio da união da classe, espera que

mais uma vitória será conquistada tanto para o empresariado fluminense, quanto para a população de forma em geral.

O manifesto contrário foi proposto pela FCDL RJ e teve o apoio das CDLs de todo o Estado do Rio, que também consideram a alteração como prejudicial aos clientes e ao comércio.

Os representantes das lideranças lojistas afirmam que a aprovação dessa emenda burocratiza e torna o procedimento mais penoso para o consumidor, uma vez que coloca a comunicação sobre dívidas a serem incluídas no cadastro de inadimplentes para ser realizada por meio de Aviso de Recebimento (AR).

Fonte: FCDL RJ

## Lojista e colaboradores da empresa, vocês têm plano de saúde?

Entre em contato com a CDL!  
Temos uma excelente proposta para você.



## CDL de Barra Mansa promove o primeiro café da manhã na nova gestão.

No dia 26 de abril, a CDL de Barra Mansa promoveu o primeiro café da manhã da nova gestão liderada pelo presidente Xisto Neto que apresentou as atividades que, desde o início do ano, estão acontecendo na entidade. A casa ficou cheia, com presença de 140 pessoas representando lideranças de diversas instituições, secretários municipais e representantes da Polícia Militar, Guarda Municipal e Tiro de Guerra.

Entre os assuntos divulgados estão, a modernização na comunicação com o associado, utilizando de forma mais adequada todos os meios de comunicação. Xisto também apresentou a todos o projeto de repaginação e padronização de toda a Identidade Visual da CDL também visando a melhor comunicação com o público.

Outra novidade, já em andamento nas campanhas promocionais da CDL, foi a



*Casa cheia e a equipe da CDL recepcionando todos.*

criação do Selo de Loja Credenciada.

A próxima ação que contará com esse selo será o Dia das Mães.

Para movimentar a data, serão instaladas duas cabines fotográficas na Praça da Liberdade, no sábado, na véspera do Dia das Mães, na parte da

manhã para que mães e filhos façam fotos e já recebam impressas como uma lembrança do comércio da cidade.

Durante a apresentação do café, o presidente Xisto ainda destacou produtos, serviços, convênios e instalações da CDL de Barra Mansa, e convidou o presidente do CODEC BM, Arivaldo Corrêa Mattos, para falar sobre o Conselho e a importância da parceria.

A presidente da CDL Jovem, Hellen Lima, em sua apresentação, divulgou o primeiro projeto do ano focado em moda: "Vestindo para o Sucesso" e o curso "Tô vendendo com o Facebook" com datas agendadas para os dias 16, 18, 23, 25 e 30 de maio.

O café da manhã encerrou com o sorteio de duas cestas de beleza com produtos do O Boticário para as mães presentes do evento, e que foram oferecidas pelo Sicoob, parceiro da CDL BM.

# E. Moreira

Peças e Serviços para Pick-ups Nacionais e Importadas, Caminhões e Ônibus



Entrega em toda Região

Único distribuidor na região:  
MWM International • Eaton  
Arvin Meritor • Sprint Service MWM

MOTORES









DISTRIBUIDOR











Oficina Equipada com aparelho de diagnóstico de motores diesel eletrônicos



**Nextel: 65\*765 / 65\*766 / 65\*1933 / 65\*638 / 65\*547 / 65\*2044**  
**Tel/Fax: (24) 3323-6226 / 3326-9072 / 3323-1670 / 3323-0203**  
 Rua Exp. José Leite Serrão, 32 - Boa Sorte - Barra Mansa - RJ - Cep: 27331-000  
 E-mail: e.moreirasouza@uol.com.br - emoreira@emoreira.com - Site: www.emoreira.com

## Selo de Loja Credenciada: Cole na porta de sua loja! A CDL BM fará uma campanha constante na internet para que seus clientes procurem por ele na hora das compras

Esta é mais uma peça do novo programa de promoção para os associados CDL nas redes sociais.



A campanha do Dia dos Namorados chega às ruas neste mês e, assim como no Dia das Mães, ela traz um novo elemento impresso: O selo de loja credenciada CDL.

**Sua melhor compra está aqui!**  
**Loja credenciada**  
**CDL Barra Mansa.**

Esta será nossa nova forma de incentivar seus clientes a procurarem sua loja na hora das compras. A partir de agora, todas as campanhas promocionais da CDL terão este selo. Seu cliente verá esta marca em outdoors, busdoors, cartazete nas lojas e, principalmente, na Internet.

Esta marca será veiculada durante todo o ano nas

mídias sociais, não somente nos períodos de campanhas, como acontece com as mídias impressas. Assim, o consumidor será permanentemente convidado a procurar as empresas com este selo, criando um novo diferencial competitivo aos associados CDL.

**Cole na sua vitrine!**

Para se beneficiar com a nova mídia, basta colar este selo na vitrine de sua loja. Escolha um local onde o cliente possa ver o selo antes mesmo de entrar em sua empresa, pois isso já sinaliza para o cliente que sua loja faz parte de nossa rede credenciada.

Uma equipe da CDL está nas ruas distribuindo o material ao longo de todo o mês.

Se sua loja ainda não tem seu selo, entre em contato conosco e peça o seu!

**Aplique em seu site e redes sociais!**

Existem, claro, aqueles lojistas ou prestadores de serviço que não tem loja nas ruas, que operam na internet, sem loja física. Neste caso, a CDL oferece uma versão digital do selo, para ser aplicado na página inicial do seu site, nas capas de Facebook de sua empresa, ou mesmo na assinatura de seus posts ou blogs. Basta pedir o selo junto ao Departamento de Atendimento ao Associado da CDL.

Esta versão também está disponível aos lojistas de lojas físicas, para utilização em suas mídias digitais.

O uso do selo é gratuito a todos os associados CDL, assim como a maioria das campanhas promocionais em datas comemorativas realizadas durante o ano. Se você deseja turbinar suas vendas usando as redes sociais, vale à pena conferir ainda o novo curso do Procape: "Tô Vendendo com o Facebook." Uma oficina de 5 dias onde o lojista aprenderá a usar a maior rede social do mundo para melhorar suas vendas e o relacionamento com seus clientes. Saiba mais na página 07 desta edição de O Lojista.

A propósito, siga nossa fanpage no Facebook para acompanhar outras novidades na promoção de nossos associados!

[www.facebook.com/CDLBM](http://www.facebook.com/CDLBM)

Chega neste mês às ruas nossa campanha do **Dia dos Namorados** com funcionamento do comércio em horário especial no sábado, dia 11 de junho.



# Propaganda no Facebook funciona?

A resposta para esta pergunta depende do real objetivo que o lojista almeja no uso da rede social. Captar clientes? Promover um produto? Estreitar relacionamento? Divulgar sua loja no bairro?

Direcione suas ações de marketing e, aí sim, elas funcionam.

## Tô vendendo com o facebook



É muito comum os lojistas procurem livros com uma fórmula perfeita sobre “como vender mais com o Facebook”. A grande questão neste caso é saber o que você vende, como vende e para quem vende.

Com um mercado cada vez mais diversificado, apontar canhões para todos os lados é cada vez mais caro e menos eficiente. Não existem mais fórmulas perfeitas, mas ter objetivo claro nas campanhas e uma segmentação bem feita de público são certamente a chave para um bom trabalho.

Antes de começar uma promoção no Facebook, é preciso definir seu principal alvo. Para cada objetivo existe uma ferramenta diferente na rede social atualmente.

As opções são muitas, mas se você deseja atingir um maior número de pessoas, com menor investimento possível, experimente criar um anúncio do tipo “Promover um Negócio Local”.

Esta modalidade de anúncio não permite curtidas nem compartilhamentos, como os posts tradicionais, mas elas alcançam um público cerca de 10 vezes maior, com o mesmo orçamento investido. Além disso, você pode incluir uma imagem do seu produto, um título para o anúncio, uma descrição de texto, um botão para curtir sua fanpage e um botão de ação do tipo “encontre minha loja na cidade, ligue para nós, mande uma mensagem entre outros.

### Aprenda mais na CDL

Neste mês de maio acontece a primeira oficina de Facebook para pequenas empresas da CDL Jovem de Barra Mansa. Participe!

O programa aborda desde o funcionamento das redes sociais e comportamento do cliente no Facebook, até a elaboração de conteúdos interessantes, criação, edição e publicação de anúncios livres e patrocinados para sua empresa. Confira no box ao lado os dados para sua inscrição!

Esta é uma excelente chance de aprender mais sobre a maior rede social do mundo, e elaborar boas campanhas para promoção de sua empresa.

Garanta sua vaga!

Quando?

Dias 16, 18, 23, 25 e 30 de maio na CDL

(terças e quintas-feiras)

Das 19h30 às 22h



Quanto custa?

**R\$120,00**  
para associados

**R\$200,00**  
para não associados

2 participantes por empresa



Inscrições:

(24) 3325-8150

sicoobes.com.br

### CRÉDITO SICOOB

Você, com dinheiro no bolso do jeito que tem que ser; de forma simples, rápida e econômica.

\* Consulte tarifas e condições comerciais.

Procure uma Cooperativa Sicoob.  
Quilóia: 0800 725 0996 | Atendimento seg. a sex. 8h às 20h  
www.ouvidoriasicoob.com.br  
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458

**SICOOB**  
Faça parte.

**ADEMIR FERREIRA IMÓVEIS**  
CJ 5992

Compra    Administra    Vende

End: R. São Sebastião, nº 88, Conjunto 2, Centro, Barra Mansa - RJ. CEP 27345-480  
Telefone: (24) 3323.5119 - TeleFax: (24) 3323.1877 - Celular: (24) 9997.3571  
E-mail: ademir@ademirferreiraimoveis.com.br

www.ademirferreiraimoveis.com.br



<b>A1 SOLUÇÕES LOGISTICAS</b> <i>TRANSPORTE RODOVIÁRIO</i>	Bairro: VILA INDEPENDÊNCIA Tel.: (24) 3323-1980 luisalfredo@acemprendimentos.com.br	<b>LÍDER CONTABILIDADE</b> <i>ATIVIDADES DE CONTABILIDADE</i>	Bairro: CENTRO Tel.: (24) 2106-1839 jozidarloz@gmail.com
<b>BEAUTY &amp; BAUER</b> <i>CABELEIREIROS</i>	Bairro: NOSSA SENHORA DE FÁTIMA Tel.: (24) 3401-0268 marciabauerpaiva@hotmail.com	<b>MERCADO COMPRE AKI</b> <i>MERCADO</i>	Bairro: ROSELÂNDIA Tel.: (24) 3322-3253 mercadocompreaki@uol.com.br
<b>BUREAL DIGITAL</b> <i>GRÁFICA</i>	Bairro: ANO BOM Tel.: (24) 3323-1812 graficaanobom@graficaanobom.com.br	<b>PAIVA E CHEMINAND</b> COMÉRCIO E SERVIÇOS AUTOMOTIVOS <i>PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS</i>	Bairro: CENTRO Tel.: (24) 3323-7001 pcccoutinho67@yahoo.com.br
<b>CAMPOS MATERIAL DE CONSTRUÇÃO</b> <i>MATERIAL DE CONSTRUÇÃO</i>	Bairro: PITEIRAS Tel.: (24) 3324-6933 bruno-s-campos@hotmail.com	<b>PERSONAL CONSTRUÇÕES</b> <i>CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS</i>	Bairro: VERBO DIVINO Tel.: (24) 3323-1427 acscouto@yahoo.com.br
<b>DERLEI REBOQUE 24 HORAS</b> <i>SERVIÇOS DE REBOQUE DE VEÍCULOS</i>	Bairro: VILA MARIA Tel.: (24) 3328-4242 monicamachadokb@hotmail.com	<b>SVG PAULISTA DESMONTE E TERRAPLENAGEM</b> <i>TERRAPLENAGEM</i>	Bairro: CENTRO Tel.: (24) 2106-6640 svg@svgpaulista.com.br
<b>DETALI ACESSÓRIOS</b> <i>ACESSÓRIOS FEMININOS</i>	Bairro: CENTRO Tel.: (24) 3401-1204 lojabm@detaliacessorios.com.br	<b>SAFETY CAR</b> <i>FORMAÇÃO DE CONDUTORES</i>	Bairro: CENTRO Tel.: (24) 3323-4966 autoescola.safetycar@hotmail.com
<b>GERALDA APARECIDA FURTADO</b> <i>CONFECÇÃO</i>	Bairro: CENTRO Tel.: (24) 3323-6557 salvadorfurtado@gmail.com	<b>THAÍS SAPATILHAS</b> <i>CALÇADOS</i>	Bairro: CENTRO - BARRA MANSA Tel.: (11) 9.9629-3894 thaisdutra25@hotmail.com
<b>GRAMAQUINA FERRAMENTAS PEÇAS E TRANSPORTES</b> <i>FERRAGENS E FERRAMENTAS</i>	Bairro: NOSSA Sra. DOS REMÉDIOS Tel.: (24) 3323-4627 heidyfreitas@hotmail.com	<b>VALÉRIA DE ALMEIDA</b> <i>CABELEIREIROS</i>	Bairro: ANO BOM Tel.: (24) 3322-5462 atendimento@valeriadealmeida.com.br
<b>ICALBAM</b> <i>FABRICAÇÃO DE CAL E GESSO</i>	Bairro: Vila Coringa Tel.: (24) 3328-5735 brunochiere32@gmail.com	<b>VIA TROPICAL</b> <i>LANCHONETE</i>	Bairro: CENTRO Tel.: (24) 3320-3322 ad.rocha1981@bol.com.br
<b>IGREJA ASSEMBLEIA DE DEUS MINISTÉRIO BARRA MANSA</b> <i>IGREJA EVANGÉLICA</i>	Bairro: JARDIM PRIMAVERA Tel.: (24) 9.9695-2903 danielariquesarah@gmail.com	<b>VIP DECOR</b> <i>ARTIGOS DE TAPEÇARIA, CORTINAS E PERCIANAS</i>	Bairro: PITEIRAS Tel.: (24) 3328-7162 vanesbra2013@gmail.com
<b>JR FLORENZANO</b> <i>SERVIÇOS DE ARQUITETURA</i>	Bairro: VERBO DIVINO Tel.: (24) 3322-4784 ricardo.f28@yahoo.com.br	<b>WR TAVARES E FILHOS</b> <i>TRANSPORTE RODOVIÁRIO</i>	Bairro: MONTE CRISTO Tel.: (24) 3328-9251 waldir03@hotmail.com



## Vem aí mais uma edição do DLI – Dia da Liberdade de Impostos organizado pelas CDLs Jovens.

Mais uma ação que visa conscientizar a sociedade da alta carga tributária.

Mais uma vez, esse ano no dia primeiro de junho, as CDLs Jovens e CDLs de todo o país estarão unidas na luta contra as altas taxas tributárias e impostos no Brasil.

O contribuinte brasileiro trabalha até o dia 31 de maio, somente para pagar os tributos (impostos, taxas e contribuições) exigidos pelos governos federal, estadual e municipal.

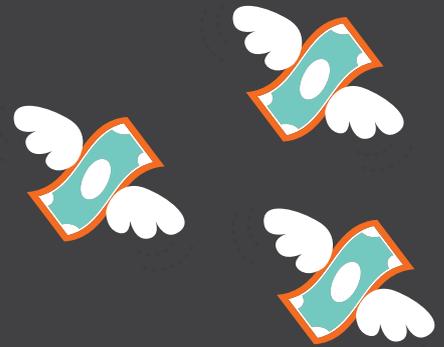
Tal tributação incidente sobre os rendimentos (salários, honorários, etc.) e é formada principalmente pelo Imposto de Renda Pessoa Física, pela contribuição previdenciária (INSS, previdências oficiais) e pelas contribuições sindicais. Além disso, o cidadão paga a tributação sobre o consumo – já inclusa no preço dos produtos e serviços – (PIS, COFINS, ICMS, IPI, ISS, etc) e também a tributação sobre o patrimônio (IPTU, IPVA, ITCMD, ITBI, ITR).

Arca ainda com outras tributações, como taxas (limpeza pública, coleta de lixo, emissão de documentos) e contribuições (iluminação pública,...).

Assim, no ano em curso, dos 12 meses do ano, o cidadão tem que trabalhar 5 (cinco) meses somente para pagar toda esta carga tributária.

**Dias médios trabalhados por ano somente para pagar tributos:**

Década de 70 = 76 dias ou 2 meses e 16 dias  
 Década de 80 = 77 dias ou 2 meses e 17 dias  
 Década de 90 = 102 dias ou 3 meses e 12 dias



*Neste ano vamos trabalhar 153 dias somente para pagar impostos.*

**01/Junho**  
**DIA DA LIBERDADE DE IMPOSTOS**  
 PELA SIMPLIFICAÇÃO TRIBUTÁRIA

### **Dia da Liberdade de Impostos – organizado pelas CDLs do Brasil!**

Esse ano a campanha traz como tema “Imposto não é Brincadeira”, porém iconizado com a imagem de um dinossauro, que além de ser pré-histórico (remetendo ao pouco avanço do país com uma prática tributária ultrapassada), é um animal feroz e voraz.

“O DLI é uma uma ação que visa conscientizar a sociedade da alta carga tributária e da necessidade de uma aplicação eficiente dos impostos para o desenvolvimento de um futuro melhor”, explica Hellen Lima, presidente da CDL Jovem de Barra Mansa que também promoverá ações nessa data através da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) em parceria com as Câmaras de Dirigentes Lojistas de todo o Brasil (CDLs). O grupo pretende mobilizar a sociedade para que juntos possam pressionar as classes políticas e o Estado para a aplicação correta dos impostos em benefício para toda a sociedade, ressaltando a imagem e a força do segmento varejista e dos micro e pequenos empresários.

# Caravana Veste Rio e muito mais!

Confira como foi e o que ainda te espera no programa especial de eventos do Sebrae e CDL Jovem para as empresas do segmento de moda.



Foi lançado no mês passado o programa Vestindo para o Sucesso, realizado pela CDL Jovem e Sebrae. Todo mês, uma programação exclusiva voltada aos lojistas do segmento de moda, calçados e acessórios na CDL de Barra Mansa.

Além de uma palestra sobre estratégias para o comércio de moda, os associados CDL participaram da caravana gratuita para a edição 2017 do Veste Rio, um dos maiores eventos de moda da capital fluminense.

No Salão de Negócios, os lojistas puderam fazer contato com fornecedores de diversas grifes do mercado. O destaque foi para os lounges da Fecomércio nos quais pequenos empreendedores do segmento, apoiados pela instituição, puderam expor sua produção aos compradores potenciais. A qualidade do material oferecido, além da variedade de opções - que foge do clichê no mercado convencional - agradaram muito os lojistas da caravana.

Boa parte do grupo também participou das concorridas palestras no evento, neste caso apresentando o cotidiano das "Personal Stylists" das celebridades.

O Outlet, com vendas no varejo a preços reduzidos, foi mais um destaque, como se esperava, oferecendo diversos produtos com até 80% de desconto.

A avaliação do evento foi muito positiva segundo os participantes. Ao final, foram coletadas várias sugestões de melhoria junto aos lojistas, que deverão ser encaminhadas pela CDL aos realizadores - Fecomércio RJ - para implementação das próximas edições.

## Novos Eventos

A programação continua com uma oficina sobre Gestão Visual de Loja, sobre abordagem profissionalizada de vitrines, layout interno e disposição de produtos no interior do ponto de venda para maximizar as vendas.

Em seguida, terá o curso Gestão Financeira de Loja, voltado para a realidade cotidiana das empresas do segmento fashion.

Faça contato conosco! Saiba mais e garanta sua vaga! Todos os eventos são gratuitos ou têm desconto exclusivo aos associados da CDL de Barra Mansa.



**Reserve já a sua vaga nos primeiros eventos!**

## 10 de junho Gestão Visual de Loja

Oficina sobre elaboração de vitrines e apresentação dos produtos no ponto de venda.  
Local: CDL BM.

## 15, 22 e 29 de junho Gestão Financeira para Moda

Curso de gestão financeira para lojistas e responsáveis pelo setor em lojas de moda.  
Local: CDL BM

# Chegou nas vitrines, a estação mais fria e com mais estilo do mundo da moda: o Outono Inverno.

Confira as tendências de moda para o outono-inverno 2017 e dicas para sua vitrine!

Apesar de o Brasil ser um país tropical, a temporada de frio, chuva e baixas temperaturas já começou e trouxe a chegada a chegada do outono-inverno. Com elas, os casacos, botas e cachecóis que ganham espaço no armário e na produção dos looks no dia a dia.

## É QUE TAL, PREPARAR TAMBÉM A SUA LOJA?

O público conhece mais a tendência e o que vem de novidade, quando passa pelas ruas e se encanta com as vitrines e o que vem por trás delas!!!

- A vitrine é, sem dúvida, a grande janela do seu negócio. É a partir desta janela que você convida os consumidores a conhecerem as novidades e todo universo do seu negócio.

- No universo da moda, as novidades surgem em uma velocidade intensa. Portanto, é preciso saber deixar a sua loja sempre preparada para os novos momentos. Um bom exemplo é a virada da estação.

- Mudam-se as cores, cortes e estilos. Por isso mesmo, é muito importante montar

uma vitrine que esteja adequada a este momento.

- Aposte nos elementos. Quando pensamos na chegada do Outono, sempre nos vem à cabeça o cair das folhas, os galhos secos e aquela mistura de laranja, marrom e amarelo. Vale à pena explorá-los na sua vitrine. A ideia é criar aquele clima da chegada do frio e de um momento mais acolhedor e tranquilo.

- A troca de cores, estampas e elementos convidam e estimulam o consumidor a descobrir todas as novidades do seu negócio.

- Mesmo quem não é tão ligado à moda sabe que o que vemos nas lojas é o reflexo das chamadas tendências.

Se o consumidor quiser saber o que vai bombar nas estações mais frias de 2017, é só andar pelas ruas e conferir!!

## TOP TENDÊNCIAS DA MODA 2017:

- Puffer Jackets - Esse tipo de jaqueta é bastante usado por quem faz esportes na neve, e para chegar as ruas passou por uma pequena transformação que tornou seu shape mais sequinho.

- Tom rosa pastel - Para quem é adepta da doçura de tons pastel, como o rosa, o outono/inverno 2017 promete.

- Gola alta - Será também tendência da moda para outono/inverno 2017. Com estilo...afinal, o básico não terá espaço nessa tendência.

- Os sapatos com estilo mais confortável, como tênis, tem ganhado cada vez mais espaço nas principais tendências de moda.

- Tendência militar - Os cortes das peças lembram cortes de fardas, e o verde oliva está cada vez mais presente nas passarelas e no street style. Reinvente essa tendência adicionando sensualidade.

- Moletom - Você verá muitas combinações intrigantes de blusas de moletom com saias e salto ao melhor estilo fashion.

- Veludo Molhado - O veludo molhado foi deixado de lado pela moda por algum tempo, mas para a temporada de outono inverno 2017 retorna com tudo.





# Rapidinhas!



Dezenas de cursos bons e grátis.

Bota a preguiça de lado!

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

Vendas, atendimento, gestão financeira, vitrine... São diversos temas que fazem parte do cotidiano da empresa em cursos gratuitos no portal Sebrae. Inscreva-se! Inclua-os na rotina padrão de treinamentos de sua empresa!

“Quem trabalha muito não tem tempo para ganhar dinheiro”  
O ditado antigo tem agora uma versão em livro perfeitamente adaptada ao mundo conectado de hoje.  
Fenômeno mundial em vendas que tem transformado a vida de muita gente.



Trabalhe 4 horas por semana  
de Timothy Ferris,  
Editora Planeta  
415 páginas



Imagem: Carta Capital - Foto de Henrique Meirelles, Ministro da Fazenda

Em meio a um turbilhão político como nunca visto em nosso país, o aumento de impostos, taxas e tributos continua rondando nossas cabeças como uma ameaça constante.

***Moral da história: Em briga de elefante, quem apanha é a grama.***



Rio de Janeiro recebe nova edição do Programa Nacional de Desenvolvimento do Varejo

No dia 03 de maio, o Rio de Janeiro recebeu mais uma edição do Programa Nacional de Desenvolvimento do Varejo (PNDV).

A FCDL RJ se reuniu mais uma vez com representantes de todo o estado para o levantamento de novas políticas públicas para o desenvolvimento do varejo. Lançado em outubro do ano passado, o convênio foi desenvolvido com o objetivo de melhorar o ambiente de negócios e acelerar o desenvolvimento de vantagens competitivas no setor varejista.



Para bilionário que apostou em negócios como Twitter, Hotmail, Skype e Tesla, é hora de investir nas startups do Brasil.

Tim Draper, o megainvestidor, aposta agora na América Latina: Ele criou uma nova rede de investimento, chamada Draper Venture Network Beta, apenas para startups em estágio inicial da região.

E você? Vai ficar aí reclamando da crise?

(Fonte PME Exame)

# R\$ 500 de desconto no Salão de Festas da CDL!

Reservando em abril e maio, para eventos em qualquer data, ganhe um desconto especial!  
Promoção válida também para não-associados.



Com arquitetura moderna, o nosso Salão Principal oferece espaço e comodidade para a realização da sua festa ou confraternização!

- CASAMENTOS
- FESTAS DE 15 ANOS
- ANIVERSÁRIOS INFANTIS
- FORMATURAS
- PALESTRAS

**Ligue agora e aproveite!**  
**Desconto somente para os meses de abril e maio!**

**(24) 3325 8150**  
**Rua Rotary Club, 26, Ano Bom Barra Mansa/RJ**

## Um lugar pronto para o seu evento:



Zelador à disposição



Comporta até 400 pessoas



Ar condicionado



Gerador de energia



Internet Wi-Fi



Promoção válida para contratação do Salão Principal da Sede da Câmara dos Dirigentes Lojistas de Barra Mansa, durante os meses de abril e maio de 2017, para realização de eventos em datas futuras. Consulte a secretaria para informações sobre disponibilidade e pagamento.

Saiba mais informações no site  
[www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)

**CDL**  
Barra Mansa

## UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

Associados da CDL Barra Mansa e seus colaboradores têm muito mais!

<b>UNIMED</b> Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$72,00* (*): Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.	<b>SESC</b> Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço e EI.	<b>UNIODONTO</b> Descontos de até 53% nas mensalidades para o associado e seus colaboradores.	<b>CNA</b> 40% de desconto para associados e seus colaboradores.
<b>STUDIO DE PILATES</b> Studio de Pilates Cristina Monleved, Desconto de 5% sobre a mensalidade de seus serviços aos associados CDL.	<b>UNIFOA</b> Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.	<b>SESI</b> 30% - SESI Clube; 10% - Escola SESI e Consultas Médicas e Odontológicas.	<b>CIEE</b> Desconto de 25% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.
<b>SEBRAE</b> Programa de capacitação, palestras motivacionais exclusivas para o associado e seus colaboradores.	<b>PORTO SEGURO</b> Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.	<b>FAVO DE MEL</b> Creche escola com 10% de desconto para novos alunos.	<b>TV BAND</b> 95% a 98% de desconto na grade de programação para os associados da CDL.
<b>SEST SENAT</b> Convênio para utilização pelo empresário do comércio varejista, prestador de serviço e MEI. Descontos especiais em todos os procedimentos.	<b>SEMART</b> Desconto de até 33% para o associado nas consultas clínicas em Medicina do Trabalho.	<b>SENAC</b> Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.	<b>TRAT SPA URBANO</b> Desconto de 10% sobre o valor de seus serviços de pacotes de massagens, cabelos, tratamentos faciais e Dia da Noiva aos associados CDL.
<b>ORTHOPRIDE</b> Desconto de aproximadamente 40% do valor integral da mensalidade aos associados e colaboradores.	<b>PROQUALITY</b> Desconto de 15% sobre o valor da mensalidade/pacote para musculação e spinning da unidade Barra Mansa aos associados e seus colaboradores.	<b>ATOS CONSERVADORA</b> Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de limpeza empresarial, conservação, portaria e manutenção de área verde.	<b>PULSO CONSULTORIA</b> Maximize os resultados da sua empresa. Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. Associados CDL contam com 30% de desconto.
<b>SÓBRANCELHAS</b> A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços. Consulte.	<b>COLISEUM ACADEMIA</b> Oferece desconto de 10% em suas atividades.	<b>UNPLUGGED IDIOMAS</b> 40% de desconto para associados e seus colaboradores.	<b>UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SÁ - VR</b> Para novos alunos desconto de 35% nas mensalidades. Inscrição gratuita no vestibular. Aplicação do vestibular nas dependências da empresa. Extensivo aos dependentes diretos.

# Benefícios em fazer parte da CDL BM

Todo grande negócio começa com uma oportunidade. E com o apoio da CDL Barra Mansa, sua empresa vende mais, correndo menos riscos, porque você conta com produtos e serviços especializados. O Departamento Comercial da CDL está à sua disposição para apresentar o Mix de Produtos e Serviços que sua empresa, como associado da entidade, pode já utilizar! E confira ao lado o que a CDL Barra Mansa pode fazer por você e pelo seu negócio!

## Aproveite as vantagens de quem mais entende de Varejo!

Acesse nosso site:  
www.cdldm.com.br  
Redes sociais:  
facebook.com/cdldm  
Instagram: cdldbarramansa.  
Contatos atendimento geral:  
24. 3325-8150 / Núcleo de Atendimento ao Associado:  
24. 3325-8168

**Reivindicação do movimento lojista** como exemplo as solicitações realizadas através de uma carta pelo "Sistema CNDL" (Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas) encaminhada ao setor de políticas públicas imediatas **voltadas à sua proteção** em alguns segmentos pertinentes à categoria e consequentemente auxiliando no estímulo da economia nacional e justiça fiscal.

Participações de campanhas institucionais, para **motivação** dos clientes em épocas próprias como Páscoa, Dia das Mães, Dias dos Pais etc...

O associado pode contar com **assessoria prestada pela Entidade para quaisquer dúvidas** que ele possa ter.

Prestação de **serviço moderno como Certificação Digital, para facilitar a vida do empresário** com atendimento e conforto para nossos associados além de preços diferenciados.

**Está sempre bem informado sobre as novidades de mercado através da revista "O Lojista"** que é entregue mensalmente gratuitamente a todos os associados.

**Campanhas de Natal com grandes premiações**, motivando o movimento na cidade na melhor época de vendas do ano.

01

**Aquisição de descontos e benefícios dos convênios CDL** como (plano de saúde, odontológico, cursos profissionalizantes, clubes, instituições educacionais, faculdade e etc...).

02

03

**Capacitação para sua equipe e empresários através de cursos** (atendimento, vendas, planejamento orçamentário etc...) com um pequeno investimento, além de palestras gratuitas para todos os associados com assuntos pertinentes a categoria.

04

05

**Fazer parte do maior banco de dados (SPC BRASIL) que no atual momento é o maior instrumento de proteção ao lojista** na aprovação de crédito do país, pois hoje o associado tem um milhão de cobradores pelo Brasil. Levando em consideração o fator de parceria com o banco de dados da SERASA.

06

07

**Encontros mensais como nosso café da manhã para que o associado tenha um momento de descontração e fortalecimento de vínculos da classe lojista.** Além de ser um momento para saber das novidades que a Entidade tem a oferecer.

08

09

**Campanhas nacionais realizadas em todo Brasil, como exemplo "Não morra no Trânsito" e "Mais Brasil, Menos Impostos"** que demonstram a preocupação dos cedelistas com a vida da população e o desenvolvimento econômico-social do Brasil.

10

11

Instalações confortáveis à sua disposição para locação de espaços para eventos, cerimoniais, treinamentos e palestras. **Um desconto exclusivo para o associado no aluguel do salão Jorge Elias Arbex** com capacidade de até 250 pessoas, acomodadas em mesas e cadeiras, ou mais de 400 pessoas no layout para palestras. Além de contar com uma **sala para pequenas reuniões também climatizada e totalmente gratuita** para nosso associado.

12

### Sala de Reuniões

Locação gratuita exclusiva ao associado CDL de Barra Mansa.

### Salão de Festas

Descontos exclusivos de até 50% para os associados em um dos mais bem equipados salões de festa da cidade.

### Certificação Digital

Atendimento agendado, com conforto, segurança e o melhor preço do Sul Fluminense.

### Campanhas Promocionais

Promoção ao longo de todo o ano sem custo adicional ao associado.

### Treinamento

Descontos exclusivos nos cursos do Procape e para locação da Sala de Treinamento da CDL. Ambiente amplo, estruturado e climatizado para realização de palestras e treinamentos.





Espaço  
SICOMÉRCIO

### Entidades fecham calendário de campanhas de funcionamento do comércio aos sábados

Representantes do Sicomércio, CDL e ACIAP de Barra Mansa se reuniram no dia 20 de abril, na sede do Sindicato do Comércio Varejista para discutir o calendário de campanhas de funcionamento do comércio aos sábados em horário estendido. A campanha tem acontecido uma vez por mês, quando as lojas são estimuladas a funcionar até as 18h.

“Essa medida tem como objetivo fazer com que os consumidores sem tempo durante a semana pra fazer suas compras no comércio de Barra Mansa, tenham essa possibilidade aos sábados, quando têm tempo livre”, disse o presidente do Sicomércio, Alberto dos Santos Pinto. Veja o calendário de campanhas de funcionamento do comércio aos sábados:

\* Maio, dia 13, véspera do Dia das Mães; \* Junho, dia 10, próximo ao Dia dos Namorados; \* Agosto, dia 12, véspera do Dia dos Pais; \* Outubro, dia 07, próximo ao Dia das Crianças.

Além dos sábados, durante a reunião ficou decidido que as entidades realizarão campanhas conjuntas de funcionamento do comércio nos dias de Corpus Christi (quinta-feira, dia 15 de junho) e da Consciência Negra (20 de novembro). “Também fechamos a campanha de divulgação da Black Friday, no dia 24 de novembro, e o funcionamento em horário estendido no mês de dezembro, em função do Natal”, comentou Alberto.

Por *Christine Mello*

## CODEC BM visita Parque Tecnológico de São José dos Campos

Em busca de mais conhecimento em prol do desenvolvimento econômico para Barra Mansa!



Uma caravana representada por integrantes do CODEC BM (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa), entre eles os conselheiros, Arivaldo Corrêa Mattos (ACIAP BM) e Xisto Vieira Neto (CDL BM), diretores da Firjan, Edvaldo Xavier de Carvalho (Fafal), o prefeito Rodrigo Drable, secretários municipais Aginaldo Raymundo e Adilson Rezende visitaram no dia 12 de abril, por meio da Firjan, o Parque Tecnológico de São José dos Campos (SP).

O objetivo do encontro foi conhecer o funcionamento do parque tecnológico paulista e saber mais como foi seu processo de criação a fim de

buscar ideias para otimizar a implementação do PqTec Sul Fluminense, em Barra Mansa. O grupo foi recebido pelo secretário de Inovação e Desenvolvimento Econômico de São José dos Campos, Alberto Marques Filho, e pelo ex-ministro de Ciência e Tecnologia e ex-diretor do parque, Marco Antônio Raupp.

Durante a visita, a comitiva acompanhou a apresentação institucional do parque paulista, mostrando sua importância como maior complexo de inovação e empreendedorismo do Brasil, e também pode conhecer suas instalações.

De acordo com Fafal, um projeto de captação de recur-

sos para a construção do prédio administrativo e custeio operacional inicial já foi aprovado para o Parque Tecnológico do Sul Fluminense mas os recursos ainda não foram liberados. “O espaço vai oferecer uma ampla estrutura de desenvolvimento tecnológico voltada para indústrias dos setores metalmeccânico, automobilístico e nuclear”, explicou Fafal.

O parque será instalado em um terreno de aproximadamente 200 mil metros quadrados, às margens da Rodovia Presidente Dutra, em Barra Mansa.

Fonte: Assessoria CODEC BM



O Sindpass reúne mais de 30 empresas de transporte coletivo respondendo por 15% do transporte público regular do estado do Rio de Janeiro, com mais de 1300 ônibus com idade média de 05 anos, transportando milhões de pessoas entre pagantes e em 300 linhas entre o transporte municipal e o intermunicipal, oferecendo acessibilidade, mobilidade urbana, preocupação com o meio ambiente, bilhetagem eletrônica própria, transporta seus passageiros com segurança e comodidade atendendo a região sul fluminense e costa verde.

ACESSE NOSSO SITE:  
[www.sindpass.com.br](http://www.sindpass.com.br)

EM 2017  
COMPRA E VENDA  
NA METADE DO PAÍS COM O  
TRANSPORTE  
GENEROSO

12 ESTADOS    3.200 CIDADES    200 UNIDADES

TRANSPORTE GENEROSO

f /transportegeneroso  
@ www.generoso.com.br

## Geração em que tudo é possível



Muito tem se falado das gerações que são identificadas por letras X, Y, Z. Cada letra, na verdade, corresponde a um período temporal que é marcado por comportamentos no campo das artes, trabalho, consumo, estilo de vida, etc.

Ao tratar de gerações, precisamos entender que vivemos em uma era em que tudo corre tão rápido.

Isso significa que com a Internet e a democratização da tecnologia, o que é moda neste instante em que você está lendo esse artigo, terá tempo muito curto para nascer, madurar e morrer.

### Como conversar com essa nova geração?

O primeiro passo é entender que as prioridades mudaram e se refletem em novas tendências de comportamento.

Essa nova geração é formada por consumidores voltados para valores e propósito. Eles são muito exigentes, e precisam ter marcas que criem conexões. É preciso falar a língua deles. Não adianta impor, precisa andar em conjunto. É uma geração que constrói conhecimento. Portanto, é necessária uma relação verdadeira. Não adianta mentir, fingir, prometer e não cumprir. Em dois segundos eles acessam o "Reclame Aqui" ou postam um meme irônico nas redes sociais que acabam com a sua marca, ser-

viço ou produto.

Mas ao mesmo tempo quando criam aderência ao seu negócio, o defendem e promovem seu produto ou serviço, em vários grupos, em grande público...e de graça! Viram fãs! E criam verdadeiros fansites ávidos por conteúdo promovido pela sua empresa. O caminho será sempre o da descoberta das tendências.

Esta geração está aí consumindo, divulgando conteúdo...basta saber pesquisar, apropriar-se e transformar todas essas postagens em conhecimento para planos de comunicação e negócios.

Entre na rede e pesquise!"

Por Hilaine Yaccoub – revista Varejo SA



Espaço  
ACIAP

### ACIAP Barra Mansa tem nova diretoria

A ACIAP BM realizou no dia 27 de abril, eleição de sua nova diretoria. A nova presidente da entidade é a comerciante Denyse Singulani. Ela assume a vaga ocupada durante dois anos por Rafael Milton Teixeira Júnior e é a segunda mulher, em 84 anos da entidade, a assumir a presidência.

A assembleia geral ordinária foi conduzida pelo presidente do Conselho Superior, José Francisco Medeiros. Os associados presentes aprovaram o relatório de atividades, as contas do período 2015/2017 e, em seguida, por aclamação, elegeram a chapa encabeçada por Denyse.

"Ingressei na ACIAP BM em 2013, pois sempre tive o desejo de participar e contribuir para o crescimento do nosso município. Agradeço ao Conselho Superior e aos associados a oportunidade e a confiança depositadas em mim e na minha diretoria. Herdo uma entidade organizada e cada vez mais participativa. Acredito que temos potencial humano para dar continuidade e realizar um excelente trabalho", afirmou a nova presidente, que fica no cargo até 2019.

Por Flávia Resende



## SEMPRE AO SEU LADO

Atendimento Sebrae/RJ aos empresários

Local: CDL de Barra Mansa (bairro Ano Bom)  
Com hora marcada pelo telefone:  
(24) 3347-5845  
Todas as Quintas-feiras  
Procure o Sebrae/RJ!



Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

GRÁFICA E EDITORA  
**Ano Bom**  
QUALIDADE EM IMPRESSOS

Tels.: (24)  
3323.1812  
3323.0894

Av. Presidente Kennedy, 1843  
Ano Bom - Barra Mansa - RJ  
graficaanobom@valgraph.com.br  
www.graficaanobom.com.br



# Inscriva sua empresa no Sebraetec!

Programa de diferenciação do Sebrae oferece incentivos para investimentos e inovação nas empresas. A loja conceito da Modelo Mais, a ótica fácil em Barra Mansa, foi um dos projetos desenvolvidos pelo programa e já colhe bons frutos.



*Modelo de inovação proposto pela ótica de Barra Mansa permite "montar" um óculos perfeito para as necessidades do seu cotidiano.*

Cliente mudou, mercado mudou, pagamento mudou, produto mudou, propaganda mudou, fornecedor mudou, concorrente mudou, problema mudou... e as suas soluções continuam a mesmas?

É incrível mas, para a maioria das empresas, a resposta é SIM.

Mudar nunca foi fácil. Em um ambiente tão instável como a economia atual, é mais difícil ainda. Mas existe uma ferramenta excelente para o auxílio do lojista neste sentido: O Sebraetec. Um programa mantido pelo Sebrae, que oferece suporte à inovação e desenvolvimento das empresas em diversos aspectos. Na modalidade "Programas de Diferenciação", o Sebrae investe verba nos projetos de desenvolvimento de sua empresa. Não são empréstimos, estes valores são doados pelo Sebrae para que as empresas realizem projetos relevantes.

## Como participar?

Basta ter uma boa proposta de inovação para a empresa, seguindo diferentes critérios de inovação que o Sebrae estabelece a cada ano. A grande questão é que, para ter um bom projeto em mãos, é preciso começar desde já sua elaboração na empresa. Não ficar esperando a abertura do edital para começar.

## Exemplo em Barra Mansa

Um bom exemplo do programa é a loja Modelo Mais, no centro de Barra Mansa. A Ótica Modelo encarava problemas típicos do seu segmento no mercado local: Área saturada de concorrentes, as dificuldades do cliente para escolher seus óculos ideais e o alto custo de capacitação da mão de obra.

Tendo isso em vista, sua

equipe se reuniu para idealizar um novo modelo de negócios usando a técnica do Canvas. O resultado desta proposta foi inscrito em uma seleção de Projetos de Diferenciação do Sebraetec, conquistando o 2º lugar no estado do Rio entre dezenas de empresas concorrentes. Depois de um ano de trabalho surgiu a Ótica Fácil: Um novo modelo de venda onde o cliente tem livre acesso aos diversos tipos de armações e lentes, podendo ele mesmo "montar" óculos personalizados que atendam às demandas específicas do seu cotidiano.

A loja conceito está aberta no edifício Pio XII, no centro de Barra Mansa, desde dezembro do ano passado. Todas as ferramentas de venda idealizadas estão em teste de desempenho real para validação de suas propostas. A partir de então inicia-se a etapa de franquimento da marca, oferecendo esta tecnologia a outros empreendedores que desejam investir no setor.

## Até 350 mil reais em apoio para sua empresa

Neste ano o Sebraetec vai investir em projetos de inovação tecnológica para micro e pequenas empresas, MEI e Startups de base tecnológica. Os proponentes podem inscrever projetos a serem realizados em até 24 meses com custo de financiamento de até R\$ 400 mil. Se você tem alguma boa ideia de melhoria para sua empresa, usando alguma ferramenta de base tecnológica, esta é a sua oportunidade de tirar isso do papel.

Entre em contato com os técnicos do Sebrae pelo telefone (24) 3347-3481 e peça o suporte que você precisa para organizar sua proposta e inscrever seu projeto!

Se você preferir, pode também tirar dúvidas com a equipe da Modelo Mais - a ótica fácil. Basta entrar em contato e agendar uma visita pelo telefone (24) 3323-6060.



**Modelo Mais**  
ótica fácil

*Quer saber mais sobre como funciona o Sebraetec? Agende uma visita na Modelo Mais! Eles se disponibilizam a dividir sua experiência com outras lojas para que você também possa modernizar sua empresa.*



# Click CDL

Todo destaque merece um click



A CDL de Barra Mansa parabeniza os 75 anos de História do Colégio Nossa Senhora do Amparo. Parabéns e sucesso sempre!



Integrantes do CODEC, da Firjan, Prefeito Municipal de Barra Mansa e Secretários Municipais em visita técnica ao Parque Tecnológico de São José dos Campos.



Homenagem ao Dia do Jornalista feita pelo Sicomércio: a CDL parabeniza a todos!!!!

foto divulgação



CDL Barra Mansa, CDL Jovem e Sebrae organizam Caravana com empresários da cidade para visitar o evento Veste Rio. Um dia de aprendizados e integração!



Sicoob, parceiro da CDL BM, sorteou duas cestas de beleza com produtos do O Boticário para as mães presentes do evento. Parabéns às contempladas



O presidente da CDL BM, Xisto Neto, recebe no café da manhã os representantes da Polícia Militar, Guarda Municipal e Tiro de Guerra de Barra Mansa



Primeiro café da manhã na gestão da CDL Executiva de Barra Mansa e CDL Jovem. Vem mais eventos por aí!



O presidente Xisto Neto ladeado pelos representantes do CODEC BM, Aciap e Sicomércio.



Presidente Xisto Neto recebendo os representantes da CDL Volta Redonda - presidente Adriano e o diretor Jairo - em café da manhã.



Mais uma vez a CDL de Barra Mansa esteve presente no Rio de Janeiro, para o Programa Nacional de Desenvolvimento do Varejo (PNDV). Novas políticas públicas para o desenvolvimento do varejo!

SÓ A BAND RIO INTERIOR PODE OFERECER PARA VOCÊ!

DESCONTOS ESPECIAIS  
PARA ASSOCIADOS DA  
CDL BARRA MANSA

Jornalismo

Notícias, serviços,  
economia e política

04/02/2017 às 08:14:36

## Jornais de rede crescem Ibope em um ano; "Jornal da Band" é o que mais sobe

[Comentários](#)

[Reportar erros](#)

Por Gabriel Vaquer

Compartilhe »

Compartilhar 5,1 mil

Twitter

G+

0



Paloma Tocci e Ricardo Boechat apresentam o "Jornal da Band" - Divulgação

## Audiência qualificada que cresce a cada dia!

### Pesadelo na Cozinha bate recorde no Ibope

Programa comandado de Erick Jacquin alcançou seis pontos na última quinta-feira

De Redação - 02/02/2017 - 16:52



Erick Jacquin visita a Hamburgueria Burg One (Foto: Cortez/News/Band)

O episódio da última quinta-feira, dia 16, de **Pesadelo na Cozinha** alcançou seis pontos de audiência, mostrando um crescimento de 45% em relação ao primeiro episódio exibido em janeiro. O programa apresentado por Erick Jacquin registrou cinco pontos de média, seu melhor resultado desde a estreia do programa. O episódio completo pode ser assistido no aqui (<http://entretenimento.band.uol.com.br/pesadelonacozinha/videos/assista-aos-episodios/pesadelo-8/16164062/parte-1-hamburgueria-carioca-e-o-novo-desafio-de-jacquin.html>).

Variedades

Entretenimento, cultura,  
turismo e gastronomia

Anuncie com a gente!

A MAIOR COBERTURA DO INTERIOR DO ESTADO, SÃO 72 MUNICÍPIOS



Rede Bandeirantes do Rio de Janeiro / Interior  
Rua 9, 12 Alto Cristo Redentor - Santa Rosa - Barra Mansa - RJ  
Cep 27325-010 Tel (24) 7811 0251 [band.com.br/riointerior](http://band.com.br/riointerior)