

O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 61 - março / 2017
www.cdldm.com.br
Facebook.com/CDLBM



Pela força, garra, beleza, harmonia,
delicadeza, amor e sonhos que são
conquistados a cada dia!

Parabéns às mulheres!

E, especialmente para elas, esta edição
reserva as tendências para quem deseja
empreender no mundo dos negócios.

Pág. 06

de Março





O tempo voa!

Algumas vezes ouvimos o termo : “Como o tempo voa quando estamos nos divertindo!”. É bem verdade que é estranho pensar que nosso trabalho nos divirta quando passamos por momentos tão adversos, com necessidade de esforço extra, cortes, etc.

Precisamos mudar o ponto de vista, deixar de ser meros espectadores e assumir de vez a posição de protagonistas de nossa própria história.

Nesta edição falamos de “tempo”: já se vão 54 anos de trabalho, representação, lutas e crescimento da CDL em nossa cidade, sempre enfrentando os desafios, que se renovam a cada ano, com muita garra e dedicação. E mesmo assim continuamos nos reinventando, procurando atender melhor nossos associados, buscando novos produtos, conhecimento e soluções que facilitem o desenvolvimento de seu negócio.

Também falamos de “mudanças”, nas quais abordamos

temas importantes no nosso dia a dia como a cada vez maior presença feminina nas empresas, mostrando que muito mais do que “charme”, as mulheres deixaram para sempre sua marca na renovação e na forma de administrar uma empresa.

Pegando estes dois pontos como base podemos perceber que o tempo passa e isto é inevitável.

Sempre teremos dificuldades e isto também é inevitável.

Mas precisamos estar atentos às mudanças, olhar para fora, olhar para o novo.

Fazer do nosso trabalho uma diversão, na qual os desafios serão superados e virão conquistas e experiências do passado.

Ouse com sabedoria. Doe seu esforço. Aproveite a vida.

Uma ótima leitura.

Xisto Vieira Neto
Presidente da CDL BM

Índice

As principais notícias desta edição



Você anda praticando esporte?	04
5 dicas para sobreviver aos dois primeiros anos	05
O papel da mulher no mundo empresarial	06
Contratados da crise	07
7 passos para lidar com reclamações	09
SPC Conciliador: nova tecnologia	10
Será que você acertou na escolha do cliente?	13
CODEC BM se reúne com Prefeito Municipal	16
54 anos da CDL de Barra Mansa: reinventando-se	18

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.cdlbm.com.br
email: cdlbm@cdlbm.com.br
Facebook: CdIBM
Instagram: @cdlbarramansa

Consumidores não querem ajuda da tecnologia para comprar

A novidade atrai, é verdade. Mas a maioria delas não está funcionando, segundo um estudo realizado em Nova York, o “maior laboratório vivo” de tecnologias de venda no mundo.

Nova York – As lojas estão gastando bastante tempo e dinheiro para testar novas tecnologias sofisticadas, como espelhos sensíveis ao toque em provadores e assistentes-robôs nas prateleiras para tentar fazer os consumidores comprarem mais.

Os clientes não poderiam se importar menos com isso.

A loja de materiais de construção Lowe's Cos. tem uma “sala holográfica” que permite que os clientes projetem cômodos usando óculos de realidade virtual.

A Nordstrom tem um chatbot, o substituto automatizado do atendente humano, pensado para oferecer aos compradores ideias de presentes durante as festas de fim de ano.

A loja de roupas femininas Rebecca Minkoff tem paredes e espelhos futuristas onde é possível interagir para facilitar a experiência de compra.

Estas novidades atraem, é verdade, mas a maioria delas não está funcionando, segundo um estudo das empresas



GPSopper e YouGov.

Por exemplo, apenas 18% dos mais de 1.000 consumidores consultados acham que os espelhos inteligentes vão melhorar a experiência de compra.

Dentro de casa, assistentes virtuais como o Echo, da Amazon, e o Google Home também não estão exatamente revolucionando as compras. Apenas 21% disseram que seus aparelhos tecnológicos melhoram o processo de compra em casa.

Existe uma desconexão entre as lojas e os consumidores em relação à tecnologia.

“O consumidor só quer comprar o mais rápido e facilmente possível.”

Maya Mikhailov, cofundadora da GPSopper, explicou que as lojas se empenham muito para oferecer o último e mais sofisticado aparelho, mas que as pessoas querem apenas comprar produtos o mais rápido e facilmente

possível. Em muitos casos, os consumidores nem sabem que a tecnologia existe.

A maioria está familiarizada com realidade virtual, mas poucas pessoas conhecem, por exemplo, realidade aumentada como a tecnologia da IKEA que permite prever como ficam os móveis em sua casa.

Todos já tiveram experiências com atendentes de loja excessivamente zelosos que precisam ser driblados enquanto você decide qual jeans quer comprar.

Aparentemente os consumidores querem liberdade, também, no tocante aos aparelhos de compras sofisticados e não-humanos.

A única coisa que os consumidores realmente querem? Caixas automáticas (sem atendentes). Mais de 50 por cento afirmam que isso os ajudaria a comprar nas lojas também. Um lembrete para os comerciantes: simplesmente deixe-nos em paz.

Fonte PME – Exame



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
Alicio 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

Você anda praticando esporte?

Ele garante disposição e benefícios no trabalho.
E traz um "estado de espírito" positivo!

Que a prática de esportes proporciona qualidade de vida e saúde, não há dúvidas. Mas como o esporte transforma o dia a dia de trabalho das pessoas?

Os hábitos e a filosofia do esporte podem ser utilizados no cotidiano empresarial com benefícios para todos. As práticas esportivas desenvolvem o espírito de liderança, a motivação constante do grupo, a busca e a conquista de desafios coletivos com uma disciplina de treinamentos e práticas. Algumas modalidades destacam as atitudes colaborativas, essenciais para a melhoria de projetos desenvolvidos em parceria e que envolvam várias áreas da empresa. E quando as lições da atividade física são aplicadas na vida profissional, as competências e habilidades individuais do funcionário, como a capacidade de tomada de decisões, a proatividade, a resiliência, a confiança e a concentração



também geram resultados positivos.

Os benefícios, claro, refletem na melhoria da saúde. Melhora a circulação, os batimentos cardíacos, tonifica a musculatura e consequentemente, o sistema imunológico funciona melhor.

Exercitar-se de forma contínua reduz também sintomas característicos de depressão, fadiga, estresse, melhora a qualidade do sono, da pele, retarda envelhecimento e até minimiza dores agudas.

Quando você pratica uma atividade física regularmente causa aumento de endorfinas, substâncias atreladas ao estado de humor.

E nada como chegar na frente do balcão para atender um cliente com um "estado de espírito" positivo! Além de fazer bem ao próximo, faz com que se sinta bem consigo mesmo, causando uma sensação de bem-estar!

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

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





5 dicas

para sobreviver aos dois primeiros anos do negócio próprio?

Abrir um negócio próprio no Brasil envolve muito mais do que a vontade de investir em um hobby como profissão.

O volume de empreendedores iniciais por necessidade no Brasil passou de 29%, em 2014, para 43,5%, em 2015, uma tendência que se estendeu por conta da crise econômica. Segundo o Sebrae, são criados mais de 1,2 milhão de novos empreendimentos formais anualmente no País. Desse total, mais de 99% são micro e pequenas empresas e empreendedores individuais.

No entanto, este dado

não é tão promissor assim. A média de sobrevivência desses novos negócios é de dois anos, no máximo. A empresa de meios de pagamentos iZettle, elencou cinco dicas essenciais para os empreendedores se tornarem empresários de sucesso:

1ª A importância de se pedir ajuda:

Atualmente, existem consultorias e cursos gratuitos que ajudam o empreendedor inicial a aprender sobre administração, gestão financeira, concorrência, melhor ponto para abrir o negócio ou a melhor forma de divulgar o

serviço.

2ª Não ter medo de mudar:

É preciso acompanhar o movimento do mercado, ouvir o que os clientes pedem e estar sempre aberto a mudanças repentinas no negócio.

3ª Ter a tecnologia como aliada:

Usar e abusar dos aplicativos de gestão financeira, controle de estoque e cadastro de clientes.

4ª Aceitar, e principalmente monitorar, vendas em cartão:

Levantamento do Sebrae apontou que 42% dos empreendedores que passaram a aceitar cartão reduziram os calotes. O novo SPC Conciliador auxilia o lojista no monitoramento destas vendas e recebimentos.

5ª Buscar sempre o conhecimento:

Além de fazer tudo com dedicação, é preciso buscar conhecimentos e se aprimorar sempre, pois o varejo se transforma com velocidade cada vez maior.

Fonte:

Revista Varejo SA – CNDL.

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

O papel da mulher no mundo empresarial tem sido cada vez mais marcante

Além de conciliar as habilidades e rotinas, ela precisa estar por dentro das tendências de negócios. E quais são essas tendências para você, mulher empreender em 2017?

O papel da mulher no mundo empresarial tem sido cada vez mais significativo com visões diferentes de gestão dos negócios, e principalmente com a busca do equilíbrio entre os papéis profissional e pessoal.

A mulher que decide se tornar uma empreendedora, precisa começar logo o planejamento e estudo das melhores áreas para investir e alcançar o sucesso.

Além de conciliar suas habilidades, ela precisa estar por dentro das tendências de negócios. Tudo isso para conseguir entrar no mundo de empreendedorismo com segurança e estratégias eficazes.

E sobre as dicas de negócios, em qual você se encaixa mais? Essas são as tendências para 2017, fique de olho e planeje-se!

Negócios sustentáveis

A preocupação com o meio ambiente cresce cada vez mais. Ações sustentáveis e a oferta de fontes alternativas de energia é uma dessas tendências, movimentando diferentes empresas, com portes variados, direta e indiretamente.

Saúde valorizada

Cada vez mais, as pessoas se interessam pelo assunto e procuram alternativas que

ofereçam mais saúde no prato. Serviços de alimentação destinados a públicos específicos ganham força. E a boa notícia é que esse é um campo farto a explorar!

Esporte

A atividade física tem se modernizado para atender às demandas de um público de tempo escasso e que busca por resultados mais personalizados.

Vaidade masculina

Uma tendência para 2017 é apostar no mercado de cosméticos para homens, com produtos especialmente pensados para eles. Há alguns anos, o Brasil ocupa o segundo lugar em faturamento neste setor e os números positivos só crescem.

Soluções para os veteranos

Quando a aposentadoria chega, há algum conforto financeiro, e muito tempo livre e disposição para viver. Essa energia toda dá ao público da terceira idade um potencial consumidor impressionante. Eles querem viajar, se vestir bem, experimentar novas emoções e ter muita saúde. Qual solução você quer oferecer a eles em 2017?

Jovens no foco

Diversas pesquisas têm deixado algumas pistas aos

jovens: eles gostam de ofertas e descontos, valorizam negócios socialmente responsáveis e são majoritariamente acessados por mídias sociais. E o empreendedor que for criativo ao oferecer produtos e serviços tem tudo para sair ganhando.

Online sem limites

Há uma curiosidade que é quase uma certeza para quem iniciar um negócio em 2017: em algum momento, o mundo virtual fará parte da sua empresa. O comércio eletrônico já não é mais uma tendência, mas uma realidade que só cresce!

Amigos bichos

A quantidade de produtos e serviços voltados aos bichos de estimação cresce a cada ano. O que começou com serviços de banho e tosa, roupas, acessórios e produtos de beleza, evoluiu para hotéis, pet sitter (que cuida dos animais em suas casas) e dog walker (que passeia com eles).

Franquias de baixo custo

Além do bom momento, iniciar uma empresa que já conta com um modelo de negócio sólido e uma estratégia bem definida reduzem o risco de falência. Outro ponto interessante é que há opções para todos os gostos e bolsos. Se gosta da ideia, encontre o seu negócio preferido no site da ABF.



Planeje seu negócio próprio e concretize o seu sonho de ser uma Mulher Empreendedora!

- Tenha a certeza de que você tem o perfil empreendedor
- Conheça a realidade do mercado em que deseja apostar
- Reúna informações e organize o seu plano de negócios
- Saiba como formalizar e quanto custa abrir sua empresa
- Capacite-se, pois nunca se sabe tudo antes de começar
- Avalie contar com um sócio experiente ou o auxílio de uma consultoria
- Separe as finanças pessoais do negócio e tenha capital de giro
- Não espere retorno imediato para o seu investimento.

Contratados da crise trabalham pensando no futuro

E você, empresário, tem conseguido aproveitar esses bons profissionais?

A realidade ainda mostra que bons profissionais estão disponíveis e com pretensão salarial abaixo do mercado diante às suas especialidades. Muitas vezes, é comum sim esses profissionais estarem em busca de emprego por um momento curto da vida. Afinal, essa tem sido uma alternativa e uma forma de se “adaptarem à crise” até que novas escolhas e novas chances apareçam.

Mas como o empresário também pode se beneficiar com essas oportunidades? Afinal, é hora de se pensar em investir em bons profissionais na empresa e aproveitar o que de melhor eles podem fazer pelo seu negócio!

O mais difícil para o empresário, de fato, é lidar com a alta rotatividade de profissionais, principalmente na área da prestação de serviço e comércio. E com oferta e demanda maior de profissionais, isso ainda se torna mais comum.

Mas o assunto em destaque é o que esse profissional capacitado pode trazer pra você e até mesmo para sua equipe?

Contratar um profissional com o nível de qualificação superior ao que a vaga exige pode ser muito bom para a empresa, pois as atividades são executadas com mais facilidade e qualidade por esse profissional. Mas é preciso que esse profissional seja motivado constantemente, pois ele certamente está acostu-

mado a desafios constantes!

O futuro dessa prática, segundo pesquisas, mostra que os profissionais que se destacarem na crise terão mais chances de receber promoções e compensações financeiras pelo bom desempenho e engajamento, por meio da maior experiência e qualificação profissional.

Para os empresários, a chance de, nesse momento, ter profissionais com tal capacidade técnica atuando

na empresa, é um degrau a mais a alcançar em benefício ao crescimento do negócio como um todo, seja para novas visões, novas soluções, novas ações e até mesmo para engrandecimento de sua equipe! Pense nisso, sem receios!



Promoção **Embarque no seu Sonho**

SICOOB
Faça parte.

Sicoobcard

Cadastre-se em sicoobcard.com.br/embarquenoseusonho e saiba mais!

Sicoob Barra Mansa (24) 3323 2004 (24) 3323 0412 | www.sicoobes.com.br

Imagem meramente ilustrativa. Campanha válida de 07/11/2010 a 10/11/2012. Autenticação SICOOB em Barra Mansa.

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



Novos Associados CDL

**Conheça nossos novos associados!
Eles têm bons negócios a fechar com você.**

Coliseum Academia

Academia e atividades de condicionamento físico



Bairro: Centro
Tel.:(24) 2106-1605
gabrielrdotta@hotmail.com

Espaço Lis

Estética, cabeleiros e manicure



Bairro: Vila Nova
Tel.:(24) 33326-1155
lisacanela@ig.com.br

Farmácia Santa Helena

Farmácia



Bairro: Centro
Tel.:(24) 3323-1177
cleusafarma@uol.com.br

Odontologia Integrada

Guedes

Odontologia e cirurgia



Bairro: Centro
Tel.:(24) 3323-1426
renataffguedes@hotmail.com

IBR Telecomunicações

Comunicação multimídia SCM



Bairro: São Luiz
Tel.:(24) 3323-2466
patrickfortes@gmail.com

Lar Doce Lar

Material de Construção



Bairro: Boa Vista
Tel.:(24) 3016-8995
lardocelarb@hotmai.com

Alfa

Bairro: Centro

Gestão Empresarial

Tel.:(24) 3348-2814

Consultoria e gestão

luciana.alves@alvesefagundes.com.br

Conserv

Bairro: Bracui - Angra dos Reis

Construções e Serv.

Tel.:(24) 9.8868-6391

Obras de urbanização

conserv@hotmail.com

Gigabyte

Bairro: Centro - Rio Claro

Informática

Tel.:(24) 3332-1910

Artigos de papelaria e informática

estilomodarc@gmail.com

Letycia Biancalana

Bairro: Centro

Perrone

Tel.:(11) 9.7395-4854

Cosméticos, perfumaria e higiene pessoal

le-biancalana@hotmail.com

Lourdes Conceição

Bairro: Getúlio Vargas

Moraes

Tel.:(24) 3324-7393

Moda e acessórios

lourdes231166@hotmail.com

MM Sales

Bairro: Ano Bom

Bijuteria e artesanato

Tel.:(24) 9.8809-2208

magpires@hotmail.com

Maria Emília

Bairro: Vista Alegre

Fonseca Vieira

Tel.:(24) 9.9986-6578

Confecção sob medida

emilia20vieira@gmail.com

Mercearia Belo

Bairro: Loteamento Belo Horizonte

Horizonte

Tel.:(24) 3322-8987

Mercearia

ph-carol@hotmail.com

PR dos Santos

Bairro: Verbo Divino

Informática

Tel.:(24) 3322-5580

Equipamentos e suprimentos de informática

paulosantos.spr@gmail.com

Rocha & Breves

Bairro: Ano Bom

Cimentos

Tel.:(24) 9.7401-5504

Materiais de construção

concreblocs@hotmail.com

Sindicato dos

Bairro: Ano Bom

Rodoviários de

Tel.:(24) 3323-1321

Barra Mansa

sindicatodosrodoviariorb@hotmail.com

Água Viva

Locação de Equipamentos,
Caminhão Munck, Caçamba e Retro
Escavadeira.

Bairro: Vila Maria

Tel.:(24) 3324-0117

aguaviva.financeiro@gmail.com

**Vetor Desenvolvimento Humano**

Treinamento e desenvolvimento
profissional e gerencial

Bairro: Ano Bom

Tel.:(24) 3401-1432

celsomoutinho@yahoo.com.br

**Royal Supermercados**

Supermercado

Bairro: Centro

Tel.:(24) 4009-3364

Instagram: @royalsupervoce

**Vidal e Araújo Empreendimentos Imobiliários**

Compra e venda de imóveis

Bairro: Centro

Tel.:(24) 3322-8965

carlosmagno@gmail.com

**Shalom Filmagem, Fotografia e Cia.**

Filmagem e fotografia de festas e
eventos

Bairro: Vila Nova

Tel.:(24) 3322-9414

shalomfv@gmail.com

**Viva Eventos**

Organização de festas, congressos
feiras e exposições.

Bairro: Ano Bom

Tel.:(24) 3328-5192

financeiro@gvivavr.com.br



7 passos para lidar com as reclamações sobre a sua empresa nas redes sociais



O rápido e contínuo crescimento das redes sociais tem trazido uma série de vantagens para os lojistas. Por outro lado, essa facilidade de contato também traz o desafio de saber lidar com eventuais reclamações ou notícias negativas.

Nenhum negócio está blindado contra esse tipo de crise. O segredo é lembrar que, apesar de as redes sociais serem uma plataforma de comunicação, o cliente do outro lado é o mesmo que o seu negócio já conhece faz tempo e deve ser tratado com transparência, respeito e atenção sempre.

Para evitar situações indesejáveis, separamos 7 dicas de ouro para a sua empresa:

1. Pontos vulneráveis:

Verifique situações que possam causar desconforto com os clientes. Você pode levantar essas informações com os seus funcionários que estão na linha de frente.

2. Guia de Respostas:

Com esses dados, prepare um rápido guia de perguntas/reclamações e respostas recomendadas. Esse material servirá para as redes sociais e também para reclamações em outros canais, como telefone, por exemplo.

3. Monitore a Rede:

Monitore as suas redes sociais e sites de reclamação para poder localizar e responder rapidamente uma eventual queixa.

4. Seja Transparente:

Em todas as situações,

lembre-se de tratar o cliente com transparência e respeito, agradecendo por ajudar a melhorar a comunicação da sua empresa e os processos. Peça desculpas pelo ocorrido e mostre tudo o que a sua empresa faz ou fará para que situações como essa não ocorram mais.

5. Não ignore:

Não apague ou ignore as mensagens indesejadas. Vale a pena ocultar as reclamações e responder diretamente, via mensagem, para o cliente.

6. Mantenha contato:

Aproveite para incluir essas pessoas em sua comunicação periódica, para que vejam tudo o que a sua marca faz positivamente, o cuidado com os produtos e serviços, qualidade, processos etc.

7. Comunicação Positiva:

Antes que as crises apareçam, invista na sua comunicação de forma positiva. Trabalhe a sua marca nas redes sociais e em outros canais de comunicação de forma que as pessoas possam conferir, o tempo todo, que a empresa é séria e dedicada a fazer o melhor.

Mostre investimentos em melhorias, traga depoimentos de clientes satisfeitos, reforce as ações sociais e outros temas que tragam uma avaliação positiva para a sua marca. Se a sua imagem já for forte e positiva nas redes sociais, será mais fácil lidar com as reclamações.

Fonte: Portal PME Exame

SPC Conciliador: uma nova tecnologia que ajudará os empresários a conciliar vendas nos cartões de débito, crédito e ticket benefícios.

Segundo pesquisa da CNDL, 65% ainda fazem controle manual.

Segundo estudo do SPC Brasil, as vendas no cartão já geraram problemas para 29% dos comerciantes e prestadores de serviços.

Três em cada dez (29,0%) comerciantes e prestadores de serviços já enfrentaram algum tipo de problema ao realizarem vendas nos cartões de crédito e débito, vale alimentação ou por meio de pagamentos online. A constatação é de um levantamento feito pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) nas 27 capitais e no interior do país. As principais queixas, segundo os empresários ouvidos, são cobranças indevidas (11,1%) e pagamentos não creditados após a transação da venda (9,2%).

Segundo a pesquisa, vender no cartão é uma realidade para a ampla maioria dos varejistas: sete em cada dez empresários já oferecem aos seus clientes a possibilidade de pagar no cartão de crédito (72,3%) e no débito (70,1%). Apesar da consolidação dos meios eletrônicos de pagamentos entre os empresários do varejo, 28,7% desses empresários não realizam qualquer controle ou mecanismo de conciliação de vendas feitas no cartão. A conciliação de cartões, consiste, basicamente, em verificar se o valor recebido pela venda a débito ou crédito corresponde ao valor correto (descontando as taxas) a ser repassado pela operadora. Ela permite, por exemplo, saber se as taxas cobradas pelo uso desses meios de pagamento estão corretas.

Para auxiliar sobretudo o pequeno e micro varejista, o SPC Brasil, através das CDLs

“Com tantas transações diárias, como o lojista pode ter a certeza de que os recebimentos estão corretos ou que as taxas aplicadas e descontadas em cada venda de fato correspondem ao que foi negociado com as operadoras? Além disso, é importante evitar fraudes, como vendas em duplicidades e cancelamentos indevidos. Esse tipo de controle só funciona efetivamente se for automático e não de modo manual, que é sujeito a falhas”

Roque Pellizzaro Junior

Fonte Varejo SA

de todo o país, lançou o ‘SPC Conciliador’, uma nova solução tecnológica que simplifica a comunicação entre as operadoras de cartões de crédito, débito e também de benefícios e os lojistas e prestadores de serviços de todo o país.

A principal funcionalidade do ‘SPC Conciliador’ é permitir a conferência automática das transações efetuadas em diversos tipos de cartões e bandeiras, facilitando as conciliações bancárias com rapidez e segurança. “O SPC Conciliador é sinônimo de ganho de produtividade. Erros que podem acontecer num processamento de venda impactam diretamente no fluxo de caixa das empresas. São poucos centavos por venda, mas quando há um volume grande de transações, o prejuízo é considerável e o empresário passa a perceber a importância desse tipo de controle”, explica o presidente do SPC Brasil, Roque Pellizzaro Junior.

De acordo com o estudo, 85,0% dos empresários exer-

gam benefícios na conciliação de vendas com cartões, principalmente pelo melhor controle do fluxo de caixa (50,0%), permitir a visibilidade sobre recebimentos futuros (29,7%) e o fato de terem em mãos informações confiáveis para auxiliar na tomada de decisões (27,7%). Entre quem faz conferência das vendas, 66,7% ainda é de modo manual.

Segundo a pesquisa, 66,7% dos comerciantes e prestadores de serviços que não fazem conciliação bancária se veem em desvantagem por não adotar esse tipo de controle interno em suas empresas, principalmente por não saberem o quanto recebem com cada meio de pagamento (22,0%) e estarem expostos a fraudes das operadoras e de vendedores mal intencionados, que podem simular vendas para depois cancelá-las (13,6%).

Outros riscos sentidos por esses empresários são perda de dinheiro em virtude de pagamentos não realizados

pelas operadoras (12,5%), cobranças de taxas maiores do que as acordadas com as operadoras (12,1%), impossibilidade de acompanhar o quanto custa manter as maquininhas de cartão (12,0%) além de cobranças indevidas, débito duplicado ou cobrança por uso de tecnologia que não foi contratada pelo estabelecimento (10,7%).

Entre os empresários consultados que adotam algum tipo de controle de vendas por cartões, 65,2% o fazem de forma manual, principalmente através de planilhas no computador (38,8%) e caderno de anotações (26,4%).

Saiba mais sobre o SPC Conciliador com a CDL de Barra Mansa e como você poderá inserir essa nova ferramenta de segurança e controle nas vendas. Entre em contato pelo telefone: 24. 3325.8150.



SPC CONCILIADOR

Com o SPC Conciliador, o empresário confere automaticamente o recebimento de todas as vendas realizadas por cartões de crédito, débito e de benefícios, controlando o seu fluxo de caixa e facilitando a gestão de:

- Antecipações de parcelas
- Cancelamentos de vendas
- Taxas de operadoras
- Indícios de fraude



GANHE
60 dias
para
experimentar!

É GRÁTIS!

ADOR
A AUTOMÁTICA
DITO



Sistema CNDL





Rapidinhas!



Jovens criam portal de oportunidades de emprego para quem passou dos 50 anos de idade:

Maturijobs.com

A ideia, que já foi premiada surgiu quando o empreendedor Mórris Litvak acompanhou a saída de sua avó de 80 anos do mercado de trabalho após um acidente.

É hora do MEI fazer sua declaração de renda na Receita Federal



Imagem: Disney - Rei Leão

Apesar de isento da cobrança de Imposto de Renda, o MEI também precisa fazer sua declaração de rendimentos à Receita até o dia 31 de maio. O processo é bem simples e pode ser feito pelo próprio empresário no www.portaldoempreendedor.gov.br

“Todos veem o que você parece ser, mas poucos sabem o que você realmente é. E estes poucos não se atrevem a desafiar a opinião dos muitos.”



Nicolau Maquiavel

Ácido e incomodamente coerente, o filósofo que viveu há 500 anos ficou conhecido por lidar com as pessoas como elas são, e não como elas deveriam ser.



Os 50 melhores aplicativos e ferramentas digitais para auxiliar o lojista na gestão, vendas, divulgação e relacionamento de sua empresa

Você precisa conhecer estes aplicativos testados e agrupados pela CDL Jovem em 5 categorias. A maioria de uso gratuito com versões prêmio pagas. Confira!

www.inovavarejo.org.br

Robôs substituindo pessoas: Estamos a um passo da nova revolução industrial



Este tem sido o grande tema no debate do mundo business. Parece ficção delirante, mas já está ocorrendo. Um usuário norte-americano colocou dois aparelhos Google Home (imagem acima) para conversarem entre si e transmitiu tudo pela internet. Eles são dispositivos de inteligência artificial projetados para interagir com as pessoas em casa, responder perguntas, fazer compras para elas etc. E poucas horas eles estavam, entre outras questões, deliberando sobre a possibilidade de eles serem robôs. Mas calma! Estudos indicam que só devemos entrar em pânico quando eles aprenderem a dizer: “Hasta la vista, baby.”

Será que você acertou na escolha do seu tipo de cliente?

Descubra com uma pausa para o café.



Como faço para saber se estamos no caminho certo com a escolha do nosso público-alvo?

Uns se perguntam se poderiam estar vendendo mais. Outros se questionam por que não estão vendendo tanto. Alguns, se vale mesmo à pena atender àquele público-alvo.

Para encontrar um pouco mais de paz, felicidade e sentimento de realização na relação com as pessoas que formam o seu público-alvo, empreendedores precisam criar um “vendômetro” muito fácil de ser entendido.

Crie um “Vendômetro”!

É preciso classificar cada cliente que compra seu produto ou serviço em três níveis:

1. Só de ver;
2. Só de explicar;
3. Só de demonstrar.

O ideal é aquele cliente nível 1, que compra só de ver o produto ou algo relacionado ao serviço. Ele bate o olho, já enxerga como aquilo resolve a sua dor e nem pensa duas vezes: compra.

O segundo nível não é tão incrível quanto o primeiro, mas o cliente compra após

ter acesso a alguma forma de explicação. Não é o ideal, pois nem todos têm tempo para ficar prestando atenção em uma explicação.

Muitas empresas podem perder mais de 50% do seu potencial de venda por conta de o cliente não perceber o valor só de ver, precisando receber alguma explicação para entender que aquilo resolverá a sua dor.

O pior é o nível 3, em que o cliente só compra após vivenciar uma demonstração, pois a empresa perde mais de 90% de clientes que não veem valor ou não têm paciência para ouvir uma explicação.

Um empreendedor sabe que acertou em cheio a relação [produto > solução > dor do cliente > compra] quando parcela majoritária compra o produto ou serviço só de “vê-lo”, pois vê aí uma solução clara, eficaz e vantajosa para a sua dor.

É importante destacar que muitas pessoas têm um determinado problema que a sua empresa pode resolver. Mas apenas uma parcela muito pequena deles tem, de fato, uma dor tão incômoda que precisa ser sanada imediatamente.

Aliviando a dor do cliente.

O empreendedor também precisa sempre refletir sobre qual dor está querendo resolver de fato e quanto se orgulha em resolver esta dor.

O professor Clayton Christensen definiu melhor esses tipos de dores, que chamou de Jobs to be Done - *tarefas a serem feitas para o cliente*.

Nessa abordagem, todo cliente que compra uma solução está comprando tarefas que podem atingir até quatro fases:

a) Funcional:

É tarefa mais básica de um produto ou serviço. No caso da cafeteria, seria uma bebida, um café, um chá etc.

b) Operacional:

Tarefa que o cliente compra para tornar o job funcional mais conveniente. No exemplo, o cliente está comprando a facilidade de localização da cafeteria, a facilidade para pedir, pagar, sentar, consumir.

c) Emocional:

Tarefa que faz com que o cliente se sinta melhor ao consumir o produto ou usar serviço. No caso dessa cafeteria, o cliente percebe a atenção no atendimento, a

bebida revigorante e até mesmo para fazer reunião pelo tempo que desejar sem que nenhum funcionário venha incomodá-lo.

d) Social:

É o estágio mais sutil de ser atingido, onde o cliente se sente melhor perante os demais quando consome o produto. No caso da cafeteria, ela em geral está associada como um símbolo de status.

É bacana marcar uma reunião lá. Sempre aparece em cenas de filmes. O logo gigante no copo de café é uma forma de comunicar para os demais que você esteve lá. Quanto mais uma empresa consegue entregar e o cliente valorizar o job social, menos terá que investir em comunicação para atrair novos clientes. Isso será feito gratuitamente pelos seus clientes atuais.

Um empreendedor deveria se sentir muito realizado quando percebe que está vendendo só dos clientes virem a sua oferta e também quando percebe que entrega os jobs emocionais e sociais com bastante consistência, a ponto de não ter que investir muito para ter vendas crescentes.

Fonte: Portal PME Exame

UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

UNIMED
Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$72,00*
(*): Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.

SESC
Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço e EI.

UNIODONTO
Descontos de até 53% nas mensalidades para o associado e seus colaboradores.

CNA
40% de desconto para associados e seus colaboradores.

STUDIO DE PILATES
Studio de Pilates Cristina Monleivad, Desconto de 5% sobre a mensalidade de seus serviços aos associados CDL.

UNIFOA
Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.

SAV
Contratação de sistema de automação com desconto de 10% nas mensalidades durante a vigência do contrato.

SESI
30% - SESI Clube; 10% - Escola SESI e Consultas Médicas e Odontológicas.

SEBRAE
Programa de capacitação, palestras motivacionais exclusivas para o associado e seus colaboradores.

PORTO SEGURO
Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.

FAVO DE MEL
Creche escola com 10% de desconto para novos alunos.

CIEE
Desconto de 25% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.

SEST SENAT
Convênio para utilização pelo empresário do comércio varejista, prestador de serviço e MEI. Descontos especiais em todos os procedimentos.

SEMART
Desconto de até 33% para o associado nas consultas clínicas em Medicina do Trabalho.

SENAC
Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.

TV BAND
95% a 98% de desconto na grade de programação para os associados da CDL.

ORTHOPRIDE
Desconto de aproximadamente 40% do valor integral da mensalidade aos associados e colaboradores.

PROQUALITY
Desconto de 15% sobre o valor da mensalidade/pacote para musculação e spinning da unidade Barra Mansa aos associados e seus colaboradores.

ATOS CONSERVADORA
Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de limpeza empresarial, conservação, portaria e manutenção de área verde.

TRAT SPA URBANO
Desconto de 10% sobre o valor de seus serviços de pacotes de massagens, cabelos, tratamentos faciais e Dia da Noiva aos associados CDL.

PULSO CONSULTORIA
Maximize os resultados da sua empresa. Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. Associados CDL contam com 30% de desconto.

Ganhe tempo! Altere os seus dados cadastrais na Receita via site.

VOCÊ SABIA?

Agora é possível realizar alterações no cadastro do CPF pela internet, via site da Receita Federal, sem custo algum. Anteriormente o procedimento de alteração só poderia ser feito de forma presencial nas agências da Receita Federal, Banco do Brasil, Correios ou Caixa Econômica Federal.

PODERÃO SER SOLICITADAS AS SEGUINTE ALTERAÇÕES:

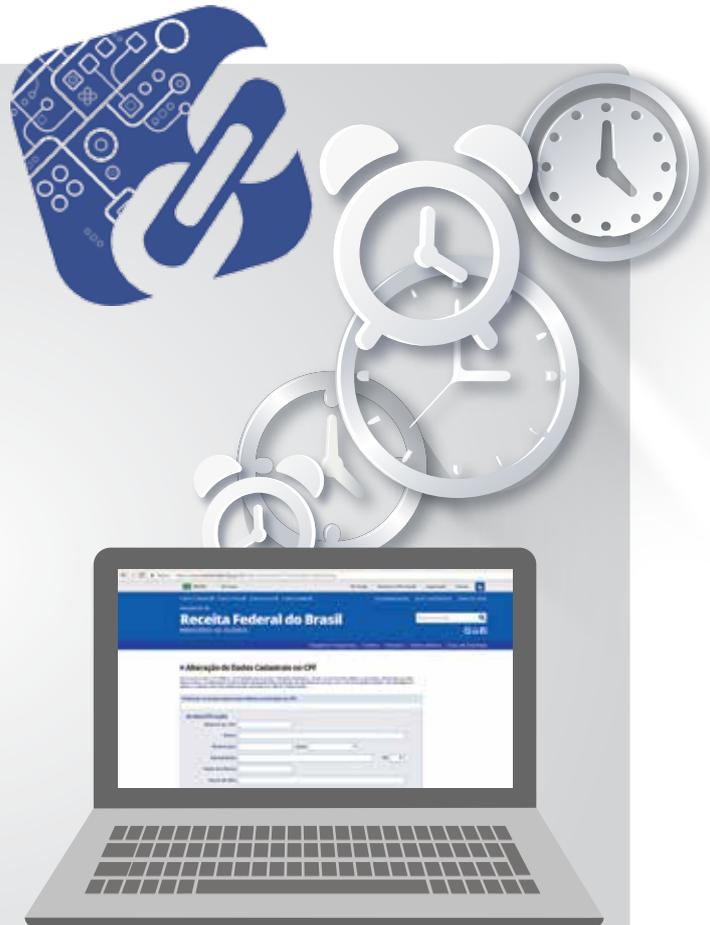
- Mudança de endereço
- Mudança de nome (por motivo de casamento ou divórcio, etc.)

- Inclusão de título de eleitor (ex.: pessoas que não eram obrigadas a possuir o documento na época da inscrição)

O próprio contribuinte poderá solicitar a alteração, desde que seja maior de 16 anos. Consulte os documentos necessários para solicitação da alteração disponíveis no site da Receita Federal.

ACESSE O SITE:

<https://www.receita.fazenda.gov.br/Aplicacoes/SSL/ATCTA/cpf/alterar/default.asp>



QUE TODOS OS DIAS SEJAM CELEBRADAS A FORÇA, A GARRA, A DELICADEZA E O ENCANTO DE SER MULHER!

A CDL de Barra Mansa parabeniza a mulher, e suas associadas, pelo Dia Internacional da Mulher - 8 de março - e deseja todo o sucesso, sempre!



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.

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.

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.





Espaço
SICOMÉRCIO

Fecomércio RJ obtém liminar contra novo imposto

A Fecomércio RJ, da qual o Sicomércio Barra Mansa é filiado, obteve liminar no Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro (TJ-RJ) para suspender a exigência de um novo imposto criado no ano passado só para as mercadorias vendidas pelas empresas que tivessem redução do ICMS no Estado, diante da ilegalidade na lei que o instituiu.

Com o argumento de equilibrar as contas públicas, o governo do Rio de Janeiro queria cobrar esse novo tributo para o Fundo Estadual de Equilíbrio Fiscal (FEF), de caráter temporário, com prazo de dois anos, com base em uma porcentagem sobre a redução do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços de Transporte e de Comunicação (ICMS). A medida, se efetivada, acarretaria em aumento de preços para os consumidores, por exemplo, de frutas, verduras, caixas de leite e outras bebidas.

A decisão do Desembargador Custódio de Barros Tostes, que entendeu a urgência e a necessidade de garantir a segurança jurídica, mostra que mesmo na crise as normas devem ser respeitadas e que o Estado não pode criar impostos sem previsão na Constituição. Por ter sido a liminar concedida em Representação de Inconstitucionalidade perante o Tribunal de Justiça, beneficiará todas as empresas do Estado do Rio de Janeiro.

O processo, nº 0063240-02.2016.8.19.0000, é eletrônico, e o andamento do processo e a decisão podem ser acessados no site do TJRJ no link <http://www4.tjrj.jus.br/ejud/ConsultaProcesso.aspx?N=201600700292>

Por Chrystine Mello

CODEC BM se reúne com prefeito Rodrigo

Entre os assuntos debatidos estiveram segurança pública, coleta de lixo

No dia 2 de março, os conselheiros do CODEC BM (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa) se reuniram com o prefeito Rodrigo Drable, em seu gabinete. O encontro contou também com a presença do secretário municipal de Desenvolvimento Econômico, Agnaldo Raymundo. Entre os

assuntos debatidos estiveram segurança pública, coleta de lixo e pátio de manobras.

Ao final do encontro, Arivaldo Corrêa Mattos, presidente do CODEC BM agradeceu a receptividade do prefeito e cobrou a criação do CODEC BM por meio de legislação municipal. “Já temos a minuta inicial do projeto

de lei aprovada pelos Conselheiros. Estamos acertando apenas algumas questões e pretendemos entregá-la ao Executivo ainda este mês para avaliação”, finalizou.

A seguir, o “O Lojista” destacou tais assuntos, acompanhe:



Conselho de Desenvolvimento Econômico - Barra Mansa

CODEC BM

Compromisso com o desenvolvimento sustentável



Pátio de Manobras:

As obras de remoção do pátio de manobras estão paralisadas há mais de dois anos. De acordo com o prefeito, o DNIT (Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes) e o TCU (Tribunal de Contas da União) já deram o aval para o pagamento das indenizações às famílias que residem às margens da ferrovia e terão suas casas atingidas pela obra. “A previsão é que sejam liberados, ainda neste semestre, R\$ 9,8 milhões para o pagamento das indenizações, a finalização das obras do viaduto da Barbará e a construção da ponte metálica sobre o Rio Barra Mansa”, informou Drable.

O presidente do CODEC BM destacou a necessidade de revisão no projeto de tráfego alinhado às obras de remoção do pátio. “O projeto inicial prevê o fechamento das passagens em nível. Defendemos que essa posição seja revista, uma vez que isso vai causar problemas na fluidez de veículos e pedestres”, defendeu Arivaldo.



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

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

go Drable

o pátio de manobras.

Segurança pública:

Já sobre o sistema de monitoramento das vias por câmeras, o Prefeito disse que o contrato com a empresa responsável pela instalação e manutenção dos equipamentos já foi reestabelecido. "As 72 câmeras instaladas em diversos pontos da cidade estão em pleno funcionamento", ressaltando que a prefeitura vai adquirir dois quadriciclos para realizar rondas no Ano Bom e Centro.



Coleta seletiva de Lixo:

Segundo levantamento do Saae BM (Serviço Autônomo de Água e Esgoto de Barra Mansa), são gastos cerca de R\$ 200 mil por mês com a coleta de resíduos de grandes produtores, como supermercados. "A legislação federal regulamenta que os municípios são responsáveis por coletar até 100 litros de lixo/dia por unidade. Quem ultrapassa esse montante deve ser responsável por dar a destinação adequada. Hoje, 33% do que o Saae BM coleta, por dia, são oriundos de grandes produtores. Estamos pagando uma conta que não é nossa", argumentou Rodrigo Drable.

O prefeito também convidou os membros do CODEC BM para conhecerem projetos de coleta de resíduos em Curitiba e Florianópolis, municípios considerados referência no país. "O descarte de lixo é preocupante e temos que nos envolver nessa questão que é não só ambiental, mas também ligada ao desenvolvimento. Vamos montar um grupo de trabalho dentro do CODEC BM para tratar dessa questão junto à prefeitura", garantiu o conselheiro Luiz Antônio Roxo, que representa a Sociedade Médica de Barra Mansa no conselho.



Espaço
ACIAP



ACIAP BM visita unidade da Faetec

A convite da secretaria de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa, a diretoria da ACIAP BM visitou as instalações da Faetec, no bairro Barbará, em fevereiro. Os diretores conheceram as salas de aula e laboratórios da unidade e conversaram com alguns professores. Membros do CODEC BM (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa) também acompanharam a visita.

"A intenção da direção da Faetec e da prefeitura é estabelecer parcerias com as empresas da cidade para capacitação de mão de obra na escola. A unidade conta com infraestrutura e equipamentos para ministrar diversos cursos", revelou Agnaldo Raymundo, secretário municipal de Desenvolvimento Econômico.

Para a vice-presidente da ACIAP BM, Denyse Singulani, a falta de qualificação é um dos empecilhos que dificulta a inserção no mercado de trabalho. "Nossos jovens precisam investir em formação técnica para facilitar a busca do primeiro emprego. É necessário formar um ciclo: qualificação, emprego e formação universitária. Dessa maneira, o jovem já empregado tem condições financeiras de buscar aprimoramento na faculdade, com a oportunidade de conseguir bolsas de estudo por meio de programas federais", argumentou Denyse, completando: "A ACIAP BM vai colaborar para aproximar a Faetec das empresas da cidade. Os empresários que tiverem interesse podem procurar a entidade.

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!



0800 570 0800
www.sebrae.com.br
@sebraerj

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@graficaanobom.com.br
orcamento1@valgraph.com.br



www.graficaanobom.com.br

CDL BM completa 54 anos reinventando-se!

Mais de meio século representando a classe que tanto fomenta o desenvolvimento de negócios em Barra Mansa. Onde há comércio, há emprego, renda e desenvolvimento.

Em 25 de março de 1963 foi fundada por um grupo de empresários, a Câmara de Dirigentes Lojistas de Barra Mansa, um dos mais autênticos movimentos da classe lojista. A entidade tem muito a comemorar e agradecer aqueles que contribuem para o fortalecimento dela e acreditam em sua força.

E esse ano traz ainda um novo momento: o de reinventar-se, com revoluções através de novas demandas, novos produtos, novos serviços que, junto ao sistema SPC Brasil, trarão novidades e oportunidades de mais tecnologia e aperfeiçoamento ao dia a dia empresarial.

Esse é o grande presente, nesse aniversário para a CDL de Barra Mansa e seus associados!

A cada novo ano, muitas são as ações realizadas em busca do progresso social e econômico na luta em favor da classe. Na luta do empresário e tudo o que envolve o dia a dia dele, seja em âmbito

social, político e econômico.

A gestão da CDL de Barra Mansa incansavelmente está envolvida, através de sua Confederação Nacional, Federação Estadual e entidades parceiras, na representatividade nas esferas governamentais na luta pelos direitos, realização de cursos e palestras que trazem maior capacitação ao comércio local, promoção de eventos e campanhas que ajudam a atrair o consumidor, fortalecer o comércio de Barra Mansa e oferecer segurança, produtos e serviços que auxiliam o dia a dia de venda e negócios. E as ações esse ano prometem novidades!

“São muitos estudos, conhecimento do que, de fato, o associado precisa, e pela experiência de uma diretoria ativa e também pertencente à classe empresarial – que entende essas demandas – junto aos profissionais capacitados que atuam em nossa sede, que as atividades são projetadas a fim de trazer benefícios ao comerciante,



ao empresário em geral. Esse sempre será o nosso esforço contínuo e esse ano estamos trabalhando para revoluções em produtos e serviços”, explica Xisto Neto, presidente da CDL Barra Mansa

Nesse sentido que o trabalho dessa entidade torna-se imenso e respeitado, em todo o Brasil.

E é com esse compromisso que há 54 anos e pelos próximos que ainda virão, que a CDL se compromete a

estar próxima dessa classe, trazendo novas ferramentas, novos conceitos, ouvindo, representando, sendo a voz do empresário, a classe que fomenta o desenvolvimento nos negócios do país e, especialmente no município de Barra Mansa.

É um orgulho imenso a todos que estão envolvidos com ela e por ela!

O convite que fica é: Vamos nos reinventar juntos em busca do melhor sempre!





Click CDL

Todo destaque merece um click



Aconteceu na CDL BM: Palestra "As finanças são o motor da sua Empresa" do Programa Gestão Financeira - Do Controle a Decisão, uma realização do Sebrae em parceria com a CDL e CDL Jovem.



Uma das reuniões semanais de diretoria da CDL BM: em pauta, assuntos que trazem benefícios para as empresas associadas a CDL.



Os conselheiros do CODEC BM (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa) em reunião com o prefeito Rodrigo Drable, em seu gabinete. Entre os assuntos debatidos estiveram segurança pública, coleta de lixo e pátio de manobras.

Divulgação



No dia 22 de fevereiro, foi empossada a nova diretoria do SOS (Serviço de Obras Sociais) de Barra Mansa sob a liderança do empresário e administrador Alexandre Pereira Caneda.



Registro de parte da nova diretoria do SOS, instituição que foi fundada em 1979. Desejamos parabéns e sucesso à nova diretoria eleita para o mandato de 2017/2018.

Divulgação



Presidente Xisto Neto, diretor de marketing - André Oliveira, e diretor de CDL Jovem - Rodolfo Pombo - junto aos executivos da TV Band, Diego Carvalho (Gerente Geral) e Luiz Fernando Vidal (Executivo de Contas) em visita para conhecer as instalações e projetos da Band, em Barra Mansa.



Reunião do conselho SPC em Volta Redonda



Presidente e membros da diretoria da CDL BM prestigiando o evento de posse da CDL Volta Redonda.



A presença feminina da CDL BM na posse da CDL VR.



Foto oficial da posse da nova diretoria da CDL Volta Redonda liderada pelo presidente Adriano Santos para o biênio 2017/2018. A CDL BM deseja sucesso na gestão!



A CDL Jovem também está com nova liderança, tendo no comando de sua diretoria, o presidente Gilberto Paiva. Parabéns a todos!

Divulgação

Divulgação



DESCONTO ESPECIAL DE ANIVERSÁRIO DA CDL BARRA MANSA

20%

No mês de abril,
agende sua festa
para qualquer dia
do ano, com 20%
de desconto

*confira o regulamento com a CDL BM. Promoção válida até 30 de abril.