

O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 73 - set. e out./ 2018

www.cdldm.com.br

Facebook.com/CDLBM



Libere sua imaginação!

Confira nossa campanha para o Dia das Crianças, a agenda do Cedelinho visitando os bairros da cidade e dicas para promover as vendas voltadas ao público infantil.

Pág. 06



Momento importante do país

Seguimos caminhando firmes e brevemente chegaremos em mais um momento importante para o país: As eleições de 2018, em que, além do novo Presidente da República, escolheremos novos Governadores, Senadores e Deputados. Apesar de prezarmos sempre por ser uma instituição apartidária, cabe-nos enfatizar mais uma vez a importância do momento. É bom ter em mente que não existem salvadores da pátria e que a situação do país não mudará, instantaneamente, com uma “canetada” ou “sob nova direção”.

Há muito a ser feito. Agora teremos a oportunidade de escolher os mais capacitados a executar esta tarefa, ou ao menos iniciá-la. Estude os candidatos e escolha o que melhor represente suas idéias e esteja menos comprometido com a “política velha” e que defenda um estado enxuto e que interfira menos na economia e no livre mercado. Nossa economia está há décadas se engessando de tal forma, que empreender se torna uma missão quase impossível. Precisamos de um estado mínimo, cuidando, de forma eficiente dos focos que “mandam” a constituição: Saúde, segurança e educação. Deixe as empresas para os empresários. O Estado ajuda muito quando não atrapalha.

Estamos também, nesta edição, exaltando o valor dos nossos

ídolos verdadeiros : Os empreendedores. Aqueles que estão sempre, apesar das dificuldades, trabalhando sério, se capacitando sempre e investindo na empresa. O crescimento alcançado em momentos difíceis se solidifica nos momentos bons.

No nosso dia a dia a CDL já lança a campanha do Dia das Crianças, sempre uma boa data de vendas para o comércio. Faremos divulgação em várias mídias tradicionais e digitais. Então, prepare a sua loja para este momento.

Seguimos trabalhando na Campanha de Natal, a melhor data de vendas e temos um carinho todo especial por conta disto.

Estamos muito felizes, também, com o crescimento alcançado pela Certificação Digital na CDL, a seriedade e conforto que proporcionamos para este serviço é impar, não poderíamos ficar de fora de mais este passo rumo à modernidade.

É a CDL, trabalhando sério e em várias frentes procurando proporcionar um ambiente de trabalho cada vez melhor para os negócios de seus associados.

Xisto Vieira Neto
Presidente da CDL BM
presidencia@cdbl.com.br

Índice

As principais notícias desta edição



Eu Lojista: E quando um casal empreende junto? **04**

Descontos para o associado com o Clube de Vantagens **05**

Dia das Crianças vem aí com o Cedelinho **06**

Setembro Amarelo: CVV agora em Barra Mansa **07**

Campanha e capacitação para as vendas do Natal **09**

Eleições 2018 – pesquisa da Fecomércio RJ **10 e 11**

A relação entre a contabilidade e Certificação Digital **16**

Colunas

 Estatísticas e Novos Associados **08**

 Produtos e Serviços CDL **14 e 15**

Colunas Aciap e Sicomércio **16 e 17**

 Click CDL **18 e 19**

Expediente

Presidente CDL Executiva

Xisto Vieira Neto

Presidente CDL Jovem

Hellen Cristina Oliveira Lima

Redação

Thaís Mattos - MTb 22776

André Oliveira

Jornalista Responsável

Thaís Mattos - MTb 22776

Revisão de Texto

Agência Communix

Editoração eletrônica

Agência Communix

Tel: (24) 98864.1079

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.cdIBM.com.br
email: cdbl.com.br
Facebook: CdIBM
Instagram: @cdblbarraMansa

5 Dicas para fidelizar seus clientes

15 de setembro é o Dia do Cliente! Veja algumas dicas sobre como cuidar melhor da parte mais importante de sua empresa.



O Dia do Cliente é uma data a ser celebrada, mas ele é importante durante o ano todo. Vejamos aqui 5 dicas inspiradas no blog aldeia.cc para fidelizar o consumidor e garantir um bom relacionamento com a empresa.

1. Identifique e antecipe as necessidades dos clientes.

Entender as prioridades do cliente é um grande diferencial, afinal, ele não precisa de nenhum parceiro que se importe com ele somente quando quer vender. Conheça-o, se faça presente sempre que for importante e antecipe as soluções de que ele precisa.

2. Demonstre importância e faça uma surpresa inesperada.

A data de aniversário do cliente, do gestor ou da empresa pode ser uma boa oportunidade para mostrar que ele é um parceiro de negócio importante para a sua empresa. Uma ligação ou envio de um presente inesperado são positivos. Dê preferência para algo personalizado que atenda as particularidades dele.

3. Mantenha uma comunicação ativa.

E-mails, recados nas redes sociais, lançamento de con-

teúdo específico, há muitas formas de se fazer presente. Só não faça isso somente na hora de vender, isso deteriora a relação.

4. Tenha uma equipe de vendas treinada.

É importante criar um procedimento com dicas para um atendimento perfeito e dicas para fidelizar seus clientes envolvendo toda a equipe de trabalho, através disso, é possível reforçar todos os valores e a importância que um cliente fiel tem para a empresa.

Não cuidar disso é um erro comum entre as empresas.

5. Cliente fiel, merece atendimento VIP.

Cliente fiel merece um tratamento diferenciado.

Nesse caso, a empresa precisa investir em ações que o façam se sentir valorizado.

O diferencial entre a sua empresa e a concorrência pode estar no atendimento para fidelizar os clientes. Atitudes proativas, boa vontade em ajudar o cliente e a confiabilidade podem ser fatores decisivos nessa largada que define o vencedor nesse grande mercado competitivo.



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

Propaganda e Promoções

André Oliveira da Silva

Departamento Jurídico

Hugo Tavares Nascimento

Diretor 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. Financeira

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
Talita Borges de Souza

Coord. de Comunicação

Rodolfo Pombo Menezes

Coord. de Sustentabilidade

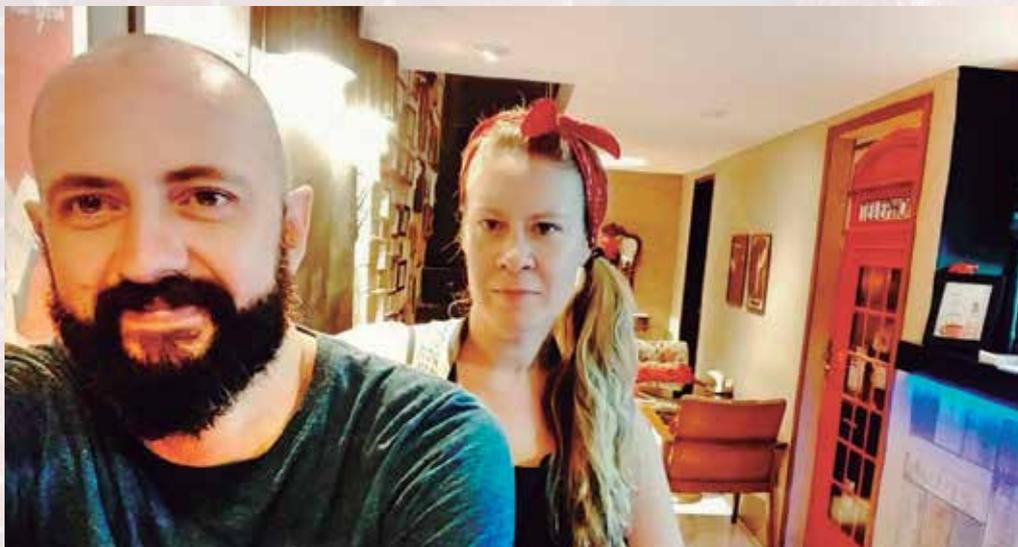
Priscilla Oliveira Lima

Coord. de Mobilização

Leandro da Silva Almeida
Wallace Rennan Gomes

Eu, Lojista: E quando um casal resolve empreender junto?

Camila Campbell e Leonardo Neri lançaram uma proposta cultural e intimista para o Mr Caffé.



Camila e Leonardo estão à frente do café: "Aqui é o seu segundo lar."

De locadora de filmes e lan house a um café intimista. Parece aquelas loucuras que passam na cabeça da gente domingo pela manhã, quando assiste a Pequenas Empresas & Grandes Negócios. Só que, desta vez, foi pra valer.

Em 2006, Camila Campbell e Leonardo Neri abriram sua locadora e lan house no bairro Estamparia. Mais tarde, o espaço agregou também um café e lanchonete e, com a experiência nesta convergência de negócios, logo veio a ideia: "E se a gente remodelasse tudo isso em um formato mais aprimorado?" Assim, há 3 anos surgiu o Mr Caffé: Um dos primeiros "pontos de encontro intimistas" de Barra Mansa.

Todos sabem. Se abrir um negócio não é tão fácil, mais difícil ainda é se manter operando. Ainda mais com uma proposta fora do convencional no município. Este era o maior desafio. "Recebemos muitas orientações de que algo nesse estilo não pudesse dar certo aqui, mas hoje vimos que falta é acreditar que dá certo...e arriscar fazendo sempre o melhor." - destacam os sonhadores atrevidos.

E o que a gente faz com o medo de dar errado?

Os motivos para não tentar eram muitos: A proposta

arriscada, o estacionamento deficiente, a baixa circulação de público alvo no local e mesmo o medo de não agradar o cliente. "Mas daí vem a necessidade de inovar, com ações que tragam o público." Além de algumas lições aprendidas em gestão: "Como todo comerciante, precisamos estar atentos em 'agradar mas em não acumular'. No nosso caso, era preciso ter produtos que atendam a um pequeno público com paladares e interesses diferenciados, mas com controle preciso de estoque e produção, para que isso não gere desperdício e perdas, por exemplo."

Seguindo esta premissa, o café trouxe linhas de produtos low carb, veganos, sem glúten e sem lactose. Fora do quadrado, atingiram uma demanda específica, conquistando uma fidelização muito particular junto ao seu público. O atendimento no melhor estilo "Aqui é o seu segundo lar, pode entrar!" também teve papel fundamental nisso.

Pontos de inovação que deram certo:

"No Mr Caffé a gente quis unir o que mais gostamos e entendemos", apontam Leonardo e Camila. Os filmes e músicas, espaço para um bate papo, para cultura, para sossego, para

animação... tudo isso aliado à gastronomia. Percebemos que era algo assim que muitas pessoas buscavam para os encontros entre amigos. Assim, cada canto do negócio foi montado pensando em momentos como esses, que nós gostamos tanto. Deu certo."

Redes Sociais: Um desafio

O lojista convive diariamente com seus clientes. Nesta relação olho-no-olho, as regras sociais são quase sempre de maior cordialidade e entendimento. Mas no ambiente digital, as relações podem ser diferentes. Aprender a lidar com o negócio nestes dois mundos é uma tarefa delicada.

Todo negócio é passível de erros ou desagradados ao cliente. Contudo é comum que, no trato pessoal, nada disso seja sinalizado. O julgamento nas redes sociais, por outro lado, não é bem assim. E isso dói no coração de um lojista que cons-

trói com amor seu negócio. E sobre essa relação, a Revista O Lojista também quis saber dos empresários a opinião. "O que é registrado nas redes sociais, muitas vezes, não nos é passado aqui na loja, perdemos a oportunidade de retratação, de conversa, de aprimorar o relacionamento e até mesmo de amadurecer opiniões diferentes. Acreditamos que aprimorar esta nova forma de relacionamento é, hoje, o maior desafio ao empresário." - conclui o casal.

Apesar dos desafios, o ponto de encontro cultural e intimista de Barra Mansa caminha para seu 4º aniversário. Em média, 6 em cada 10 empresas abertas no Brasil fecham as portas antes do 5º ano de vida. Estar a caminho de superar esta marca é uma vitória significativa. Fruto da experiência acumulada anteriormente e o amadurecimento do olhar sobre o mercado e o público.

Com seu pequeno, mas extremamente valoroso troféu nas mãos, Camila e Leonardo incentivam a todos: "Não aceite que alguém diga que pode não dar certo. Falta acreditar que dá sim. Com muito trabalho sempre."

Participe do Eu, Lojista!

Eu, Lojista é um programa da CDL de Barra Mansa que valoriza o empreendedor local. Histórias que amadurecem o olhar e incentivam outros desbravadores de seu próprio destino.

Você também tem uma história inspiradora a dividir conosco? Participe! Acesse www.cdldm.com.br e saiba como.

Eu, Lojista:

Como foi sua trajetória à frente da empresa?

Que experiências marcantes podem inspirar outros empreendedores?

A CDL quer entrevistar você!
Acesse o site da CDL Barra Mansa:
www.cdldm.com.br



LACS no Clube de Vantagens CDL BM com serviços e atividades da área da saúde com descontos de até 45% para o associado



O LACS é um centro de diferentes serviços e atividades localizado dentro do UBM aberto à comunidade de Barra Mansa. Esta é uma forma de interação entre o meio acadêmico e a sociedade, e uma oportunidade de oferecer à população um serviço de qualidade, com o apoio de modernos laboratórios equipados para exercício prático dos conteúdos estudados em sala de aula.

No mês de agosto, a diretoria da CDL de Barra Mansa foi convidada a conhecer a estrutura e, na oportunidade, foi revalidada a parceria com o LACS que conta com descontos especiais de até 45% na prestação desses serviços aos associados da CDL.

Dessa forma, com uma lista atualizada de associados ativos, o LACS – através de um comprovante de encaminhamento a ser fornecido às empresas – irá praticar uma tabela especial para os proprietários, colaboradores e dependentes.

“Ficamos muito felizes ao ver instalações e equipamentos excelentes, e um atendimento especial com que os coordenadores e os alunos



têm para com os pacientes e clientes que frequentam o LACS no UBM. Conhecimento aliado à prática a serviço da população e que está perto de todos, no centro da cidade. Esperamos que nossos associados usufruam desse benefício e garantam sempre uma melhora na qualidade de vida de uma forma geral”, explica Xisto Vieira Neto, presidente da CDL agradecendo ao gerente operacional do LACS, Marco Antonio C. de Sá e Benevides.

Marcos, que recebeu a diretoria da CDL durante a visita, apresentou o Laboratório de Análises Clínicas e as Clínicas de Fisioterapia, Nutrição e Psicologia e, agora, a novidade que é a Clínica de Estética,

também com serviços oferecidos com desconto aos associados por meio da parceria com a CDL.

No Laboratório de Análises Clínicas são realizados exames/resultados nas áreas de hematologia, bioquímica, sorologia, urinálise, microbiologia, toxicologia ocupacional, parasitologia, biologia molecular e análises de apoio forense com destaque na qualidade na execução, a agilidade na coleta e liberação de laudos, que podem ser obtidos até no mesmo dia para análises de rotina, ou no máximo no dia seguinte à coleta.

A Clínica de Fisioterapia oferece o serviço de hidroterapia (piscina aquecida), além de atendimentos em

traumatologia, ortopedia, fisioterapia neuro funcional, cárdio respiratória e vascular, oncológica. O centro também conta com a clínica de Podoposturologia que confecciona palmilhas ortopédicas sob medida.

“Aqui buscamos a interação, a prática de conhecimento, a ajuda ao próximo através do cuidado técnico e profissional. O nosso diferencial é o carinho que todos nós temos com os pacientes. Alunos e coordenadores estão todos envolvidos nesse mesmo sentimento de ajuda e cuidado ao próximo”, finaliza Marco Antonio C. de Sá e Benevides, gerente operacional do LACS.

A tabela de serviços e os valores, o associado CDL poderá ter acesso junto ao departamento comercial da entidade ou junto à administração do LACS. Os agendamentos de consultas e serviços são feitos diretamente do Centro de Saúde.

Aproveite mais esse benefício da CDL para sua empresa, seus colaboradores e dependentes!

Cedelinho vai às ruas em 4 regiões da cidade

Confira mais detalhes sobre nossa campanha do Dia das Crianças e mais dicas de promoção voltada ao público infantil.



O Cedelinho vai às ruas em 4 regiões da cidade:

Boa Sorte: Na sexta-feira, dia 28 de setembro das 16h às 19h, no centro comercial próximo ao Colégio Municipal Humberto Quinto Chiesse.

Vila Nova: No sábado, dia 29 de setembro das 10h às 13h, no centro comercial próximo à rua Osório Gomes de Brito.

Nove de Abril: Na sexta-feira, dia 5 de outubro das 16h às 19h, no centro comercial próximo à rua Lacyr Schettino.

Centro de Barra Mansa: No sábado, dia 6 de outubro das 10h às 13h, no centro comercial próximo à Avenida Joaquim Leite.

Com a chegada do dia das crianças o comércio tem mais uma oportunidade para aquecer as vendas. A CDL traz mais uma campanha promocional para celebrar a data e estimular o público a ir às compras. Desta vez, com a participação do Cedelinho.

A campanha conta com cartazete para decorar as lojas associadas à CDL, anúncios de rádio, outdoors e redes sociais. Além disso o Cedelinho vai visitar alguns bairros de Barra Mansa. Como o mascote é sensação entre as crianças toda vez que sai às ruas, a ocasião é ideal para mais um encontro com o público.

Além da campanha da CDL, vale a pena preparar a empresa para vender mais nesta data:

1. Agrupe os produtos por sexo e idade:

Ao agrupar os produtos por sexo e idade é possível que, em um só lugar da loja, os pais ou as crianças encon-

trem tudo que a loja pode oferecer a eles. Facilita a busca e permite que os clientes vejam produtos que eles nem sonhavam em encontrar na sua empresa.

2. Combine presentes:

Se vende roupas, componha o look completo. Se vende brinquedos, agrupe todos os personagens da coleção. Se for material esportivo, traga o kit completo com uniforme e equipamentos. Assim você aumenta a chance da venda agregada. Se o pai veio buscar a pista de corrida, pode levar também a nova coleção de carrinhos junto.

3. Lembre-se dos tios, padrinhos e avós:

Tios, padrinhos e avós costumam ficar em dúvida sobre o que escolher ou as tendências preferidas das crianças. Prepare a equipe para orientá-los neste sentido ou sinalize produtos na loja com mensagens do tipo: "Presente ideal para menina com 8 anos" ou "Perfeito para meninos que adoram jogar videogame."

4. Descontos progressivos:

Primeiro, tome cuidado para não "viciar" o comportamento dos seus clientes com promoções cíclicas. Mas descontos progressivos ajudam nesta ocasião. É comum os clientes precisarem de mais de um presente nesta data. Se o desconto aumenta junto com o número de peças, é mais provável que ele compre todos os presentes em sua loja.



4- Concursos Culturais

Poucos perfis de público são tão receptíveis a concursos culturais quanto o infantil. Concursos de desenho, histórias, dança ou atividades esportivas geram grande envolvimento entre o público e a empresa. Papelarias podem estimular a venda de material de pintura com um concurso de desenhos. Uma academia de artes marciais pode organizar um campeonato com as crianças e seus pais e, assim, ampliar o relacionamento com seus clientes ou até conquistar alguns novos.

Cuidado com as regras!

A publicidade no Brasil é severamente regulamentada quando direcionada ao público infantil. Tenha cuidado com alguns erros comuns:

- É proibido o uso de chamadas no imperativo como: "Peça para o seu pai!";
- Não use termos que gerem constrangimento ou medo por não consumir o produto, mesmo em tom de brincadeira;
- É proibido apresentar produtos que substituem refeições;
- Não pode encorajar uso excessivo de alimentos e bebidas ou menosprezar a alimentação saudável;

Setembro Amarelo: Fale sobre isso em sua empresa

Setembro é o mês de prevenção ao suicídio. Um tema delicado que, silenciosamente, atinge milhões de pessoas no Brasil e no mundo.

E segundo os especialistas no setor, a melhor solução é quebrar este silêncio e falar a respeito. Daí vem a importância da Campanha Setembro Amarelo, já que no dia 10 é celebrado o Dia Mundial de Prevenção do Suicídio.

De acordo com o CVV - Centro de Valorização da Vida, o suicídio é considerado um problema de saúde pública e mata 1 brasileiro a cada 45 minutos e 1 pessoa a cada 45 segundos em todo o mundo. Pelos números oficiais, são 32 brasileiros mortos por dia, taxa superior às vítimas da AIDS e da maioria dos tipos de câncer. Pelo menos o triplo de pessoas tentaram tirar a própria vida e outras

chegaram a pensar em suicídio. Apesar de números tão alarmantes, o assunto ainda é tratado como tabu.

E como forma de ajuda, de forma ampla, junto a população, o CVV - Centro de Valorização da Vida, uma entidade sem fins lucrativos que atua gratuitamente na prevenção do suicídio desde 1962 - vem atuando firmemente em todo o Brasil.

Como sua empresa pode participar?

A CDL está convidando todas as empresas a adotarem o uso da fita amarela em seus uniformes durante o mês. É uma forma simples mas eficaz de sinalizar sobre o tema junto a todas as pessoas que visitam a loja ou a empresa, utilizando as fachadas, cartazes, distribuindo a cartilha, divulgando em redes sócias.

Agora tem CVV em Barra Mansa:

O CVV - Centro de Valorização da Vida é uma instituição que realiza apoio emocional e prevenção do suicídio, atendendo voluntária e gratuitamente todas as pessoas que queiram e precisam conversar, sob total sigilo por telefone, email e chat 24 horas todos os dias.

A parceria em Barra Mansa veio por meio da Fundação Esperança Eurípedes Barsanulfo - organização sem fins lucrativos localizada em Barra Mansa e que tem como missão atender o ser humano como espírito imortal em suas necessidades físicas, intelectuais, morais e espirituais, tendo como foco principal a Educação dos sentimentos, cultivando o afeto e o interesse fraterno uns pelos outros.

"A Fundação está sempre focada na missão de atender o ser humano em sua totalidade e cedeu com muita alegria o espaço para o treinamento dos voluntários do CVV (Centro de Valorização da Vida). Cerca de 25 voluntários estarão trabalhando no NEBAM (Núcleo Esperança de Barra Mansa), núcleo presencial do CVV com sede no Edifício Pio XII, sala 508, Centro, Barra Mansa", relata Sérgio Justo.

Os contatos com o CVV são feitos pelos telefones 188 (24 horas e sem custo de ligação), pessoalmente (nos 93 postos de atendimento) ou pelo site www.cvv.org.br, por do chat e-mail.

Fonte CVV



CRÉDITO SICOOB

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

* Creditação sujeita à análise e aprovação Sicoob.

Procure uma Cooperativa Sicoob.
Dúvidas: 0800 725 0996 | Atendimento seg. a sex. 8h às 20h
www.suvidbarasicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0438

SICOOB
Faça parte.

cadastro
POSITIVO
SPC 

O bom pagador tem agora
o seu nome reconhecido no mercado.
Faça seu cadastro na CDL!



Novos Associados CDL

- ADRIANA FARIA MARTINS
- ALBERTINA TUR
- ALQUIMIA SABOARIA ARTESANAL
- ARMARINHO E PAPELARIA UNIÃO
- ATAUALPA REPRESENTAÇÃO
- BM CASA DO PASTEL
- CONCREBLOCOS CIMENTOS EIRELI ME
- CONSTRUBRAVO MATERIAL DE CONSTRUÇÃO
- E P PRUDENTE CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL
- ELAINE DE OLIVEIRA GARCIA
- ELIMPAR LAVANDERIA
- ELISANGELA APARECIDA SILVA SOUZA
- GASTROCENTER
- HERNIQUE E CIA
- IVONETE DE JESUS VALÉRIO
- JR GALOCHA OFICINA MECÂNICA
- L J VIDAL ROUPAS E ACESSÓRIOS
- L S GRUPO EDUCACIONAL
- MÁXIMO BARRETO DE JESUS
- MUNDO 7 SOLUÇÕES M INFORMÁTICA LTDA
- NOVO CLIMA REFRIGERAÇÃO LTDA
- PADARIA MORADA DO SOL
- PH PARMA
- PLASTBAMA INDÚSTRIA E COMÉRCIO
- SHIVA TRANSPORTES LTDA
- URM SERVICE ALOJAMENTO EIRELI
- VIGORITO
- WELLINGTON PEREIRA DOS SANTOS
- ZICO MATERIAL DE CONSTRUÇÃO
- HAIR
- JORNAL VALESUL ONLINE
- LOCAR LOCADORA DE AUTOMÓVEIS
- MALTAS SOLUÇÕES EM AÇO COM. E IND.

Faça como eles!

Associe-se à CDL, tenha acesso a dezenas de serviços e benefícios para sua empresa e amplie sua rede de contatos!



Reta final do ano para as vendas de Natal

E você, lojista está preparado? Sua loja também faz parte da Campanha de Natal?

Mais uma vez, a CDL de Barra Mansa promete movimentar o comércio local no final de ano e aquecer a economia no município. A Campanha de Natal 2018, tem por objetivo estimular o setor e preparar o clima na cidade para a data comercial mais importante do ano.

A estrutura e premiação da campanha, assim como no último ano, abrangerá as cidades de Angra dos Reis, Barra Mansa, Quatis, Porto Real, Resende, Itatiaia, Volta Redonda Três Rios e Pinheiral. Terá início em novembro e se encerrará em 06 de janeiro de 2019, e sorteio dos prêmios

está programado para o dia 07.

A ação ainda está em fase de estruturação da arte e ajustes finais.

Como funcionará a Campanha?

A ação vai contemplar consumidores que realizarem suas compras de Natal nas lojas participantes com a chance de faturar um carro zero e vale-compras no valor de R\$ 200.

A cada R\$ 60 em compras, o consumidor ganha um ticket para participar da ação.

O kit de mídias para cada

lojista conta com anúncios na TV, cartazes, adesivos, tags, flyers, bandeirolas, outdoor, busdoor e spot em rádio, além das mídias digitais.

Expectativa de vendas e preparação para vendas de fim de ano:

A Confederação Nacional do Comércio espera crescimento de 4,3% nas vendas de fim de ano em relação ao ano passado.

De acordo com o Sebrae, para tentar convencer os consumidores a optarem por uma marca ou produto, em meio a tantas ofertas, o empresário

precisa investir na qualidade do relacionamento com os clientes e em estratégias de marketing diferenciadas. O consumidor busca, acima de tudo, transparência, confiança e um bom atendimento.

E com esse propósito, a CDL Jovem de Barra Mansa e o Sebrae, lançam ações de capacitação para lojistas e seus colaboradores a fim de se prepararem para essa data tão esperada pelo varejo. Acompanhe abaixo a programação e prepare-se para as vendas de Natal!

Prepare sua empresa e sua equipe para o NATAL!
Participe das palestras e oficinas GRATUITAS realizadas na sede da CDL BM. Garanta sua inscrição!

“Se prepare para as vendas de Natal”

Fique por dentro de técnicas de vendas e de relacionamento, e saiba mais sobre a definição do preço do seu produto ou serviço, considerando variáveis como qualidade, desempenho, prazo e garantia.

Dia 11 de setembro às 18h30 na CDL

“Sei Clicar”

Aprenda a utilizar a internet, ferramenta fundamental na atualidade, para aumentar a visibilidade e as vendas do seu negócio. Serão trabalhadas ferramentas que a internet disponibiliza para expandir o seu negócio; Gestão de negócios na web; Como adequar sua loja de forma que ela atenda às necessidades do cliente e possa passar uma experiência agradável de compra; Como anunciar na internet produtos e/ou serviços sem custos adicionais entre outros assuntos.

- Dia 26 de setembro às 18h30 na CDL

“Como usar as vendas de Natal para fidelizar Clientes”

O esforço necessário para “atrair e conquistar” clientes deve ser complementado com ferramentas de retenção e manutenção de relacionamento, garantindo uma base permanente de vendas e faturamento. A palestra será dividida em cinco temas.

- Dia 30 de outubro às 18h30 na CDL

*a programação completa dos cursos está no site da CDL: www.cdldm.com.br

Toda essa capacitação atrelada a uma grande oportunidade de agradar e fidelizar seu cliente por meio de uma grande Campanha de Natal com prêmios certamente trarão chances de saldos positivos para as vendas. Aproveitem...preparem-se e até o Natal!

Eleições 2018 – uma força tarefa para colocar o país no trilho

Nessa matéria, a Revista O Lojista, faz um resumo sobre uma grande e importante pesquisa feita pela Fecomércio RJ a ser apresentada aos postulantes ao cargo de governador do Estado do Rio de Janeiro.



As eleições gerais no Brasil ocorrerão no domingo, 7 de outubro de 2018. Neste pleito, serão eleitos o Presidente do Brasil e o Vice-presidente, assim como membros do Parlamento. Serão 513 deputados federais e 54 senadores, além dos vinte e sete governadores dos Estados e do Distrito Federal.

Você conhece as propostas de cada um? Ou que pode fazer pela região, estado e até mesmo município em que vive?

Mesmo não sabendo ao certo o que cada candidato, na prática irá desenvolver em seu trabalho, o dever do cidadão é se informar para votar de forma consciente. É ajudar o país a – por meio de escolhas assertivas – andar no trilho. A lutar pelo que se acredita ser o melhor, com voz, com presença com representatividade.

As instituições procuram fazer sua parte!

Por isso, a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Rio de Janeiro – Fecomércio RJ, em conformidade com a sua responsabilidade institucional, valorizando e estimulando as boas práticas democráticas, promove uma série de encontros com os postulantes ao cargo de governador do Estado do Rio de Janeiro e, neles, demonstra a importância do setor na economia fluminense apresentando os pleitos do comércio de bens, serviços e turismo.

Veja nessa matéria, um resumo desses dados:

O cenário do Estado

Com um cenário adverso na sociedade, assim como em segmentos da economia, o comércio acumulou prejuízos nos últimos anos, tendo como consequência o fechamento e falência de muitos negócios. A crise econômica vivida pelo Rio de Janeiro neste período tem sido uma das piores de sua história, por conta desta conjuntura perversa que envolveu também questões políticas e que revelou uma economia extremamente dependente de royalties. Até então, o Rio vivia cenário de crescimento, impulsionado pela realização dos Jogos Olímpicos, que alavancaram, principalmente, a prestação de serviços.

Desemprego e violência

Com o cenário de crise instalado de forma mais aguda e contundente, o resultado foi o fechamento de 241 mil postos de trabalho de 2015 até o momento, nos setores de comércio, serviços e turismo. Os anos de 2016 e 2017 tiveram os piores índices de empregos formais da década no Estado do Rio de Janeiro. Empresas tradicionais que faziam parte da cultura fluminense buscaram alternativas para a manutenção do negócio: passaram a abrir em novos horários, alteraram a comercialização de produtos, ou seja, tentaram através da reinvenção atrair novos clientes, nem sempre com êxito.

Evolução do emprego no setor do comércio de bens, serviços e turismo



Fonte: Análise e Raio-x Fecomércio Iets

PIB – O potencial econômico do Rio é grandioso

O Estado representa o segundo maior PIB do país, atrás somente de São Paulo. São R\$ 623 bilhões, o que significa 9,5% do PIB do Brasil, segundo o Centro Estadual de Estatísticas e Pesquisas do Rio de Janeiro (Ceperj). A densidade econô-

mica fluminense (PIB por área) é cerca de duas vezes a de São Paulo e 17 vezes a de Minas Gerais, embora os dois estados tenham áreas territoriais maiores que o Rio de Janeiro (Fonte: IBGE).

São números que impressionam, mas poderiam ser melhores, pois chegamos a representar 12% do PIB, há pouco mais de dez anos.

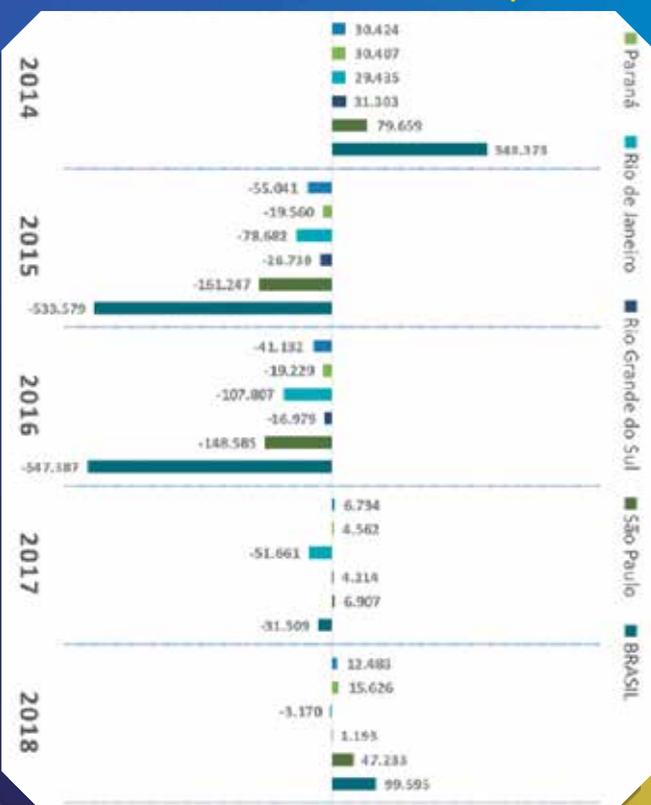
A notícia boa é que este ano apresentou os primeiros sinais de que o pior da tempestade está passando. O setor de serviços é o que mostra melhor reação bem como a sua força! Os números por si só mostram como é inegável a necessidade de atenção e apoio por parte do poder público ao setor.

Levantamento do Ministério do Trabalho aponta que em maio o saldo entre admitidos e desligados perdeu intensidade e é o menos desfavorável desde 2015, quando a crise começou a se refletir de forma mais intensa no mercado de trabalho do Rio de Janeiro.

Dados do IBGE sobre consumo mostram que um dos segmentos que mais reflete a renda do consumidor, o de supermercados, produtos alimentícios e bebidas, teve crescimento em relação a 2017, até maio, mesmo considerando os impactos provocados pela crise dos caminhoneiros no comércio.

Já a Intenção de Consumo das Famílias (ICF) cresceu 14,2% em julho no Estado, de 2017 para 2018, o que indica um cenário mais favorável. O acesso ao crédito também melhorou,

Evolução do desemprego no setor de comércio de bens, serviços e turismo nas unidades da Federação com as maiores economias do país



Fonte: Análise e Raio-x Fecomércio Iets

fazendo com que o índice que mede a intenção de compra de bens duráveis tenha aumentado 27,9% em um ano.

Os setores de comércio de bens, serviços de turismo foram responsáveis, ainda, por 64,5% da arrecadação de ICMS do Estado em 2017.

Neste cenário, como foi passado pela Fecomércio aos candidatos, assim como é o pensamento de outras entidades do comércio, entre elas a CDL de Barra Mansa, é primordial que o poder público olhe na mesma direção do empresariado, pois o interesse é comum: gerar ganhos para o Estado e sair definitivamente do quadro em que se afundou a economia. Assim, ganha o comércio, ganha o Governo e ganha a população e a sociedade como um todo.

Panorama do Setor

A Fecomércio RJ disponibilizou um documento com análise ampla dos principais indicadores sociais do Estado do Rio, segmentados em seis temas: pobreza e desigualdade social; mercado de trabalho; educação; saúde, segurança pública e políticas urbanas na Região Metropolitana do Rio de Janeiro. A partir da análise dos dados selecionados, estão alguns pontos de atenção que **podem** compor parte da agenda do próximo Governo do Estado do Rio de Janeiro.

Caso você empresário, tenha interesse em acompanhar item por item desse estudo, a CDL de Barra Mansa poderá encaminhá-lo via email.

Finalização – A proposta é que os indicadores também auxiliem na tomada de decisão mais assertiva, pois definem parâmetros e priorizam ações e recursos.

A intenção da entidade, na elaboração desse documento, é para que haja uma compreensão dos candidatos em relação à complexidade e vocações do setor e de sua importância para geração de trabalho, renda e oportunidades para a população fluminense e sobre sua capacidade de adicionar valor à economia estadual e nacional.

Por meio dos indicadores é possível traçar o perfil dos demandantes e realizar diagnósticos de forma a subsidiar a formulação de políticas, sobretudo quando há restrição orçamentária. Neste caso, os indicadores também auxiliam na tomada de decisão mais assertiva, pois definem parâmetros e priorizam ações e recursos.

Segundo a pesquisa, o momento, portanto, ainda é de equilíbrio instável. Políticas para diminuir a desigualdade são fundamentais para acelerar o efeito de diminuição da pobreza do crescimento do PIB puro. Crescimento é necessário, porém não suficiente para o combate expedito à pobreza.

Cabe a cada um - políticos e população - fazer a sua parte no que se deseja para um país melhor e promissor!

Fonte: Fecomércio RJ

Fundo Clima: BNDES e outras fontes de crédito para economizar com energia solar em sua empresa.

Conheça as principais fontes de financiamento disponíveis hoje e os dados mais relevantes para definir se o uso da energia solar é vantajoso para sua empresa.



Imagem: Portal Elysia Energia Solar

No começo de junho o BNDES criou o “Fundo Clima”, que permite o financiamento de até 80% dos custos para instalar sistemas de energia fotovoltaica, a juros a partir de 4,03% ao ano. Mas o acesso a este crédito ainda gera dúvidas.

Pessoas físicas também podem aderir, com crédito para instalar sistema de energia solar em casa. Empresas com renda de até R\$ 90 milhões por ano também podem aderir.

O crédito do BNDES é concedido via bancos públicos como o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal, mas uma verificação feita pelo portal G1 aponta que os interessados têm reportado dificuldades em acessar esse crédito junto aos bancos. Muitas vezes, o cliente vai no banco, fala dessa linha e a agência não está preparada.

O que os bancos já oferecem?

O BB e a Caixa ainda avaliam como vão trabalhar a nova linha do Fundo Clima,

mas já existem outras linhas de financiamento disponíveis hoje.

Como verificado pelo G1, a Caixa possui linhas como Construcard, o Crédito Imóvel e o Crédito Pessoal Inteligente. As taxas de juros partem de 1,45% a.m. e o prazo máximo pode chegar a 240 meses, com até 06 meses de carência.

Já o Banco do Brasil possui o programa Agro Energia, destinado aos produtores rurais e suas cooperativas. As taxas e prazos de pagamento variam.

Nos bancos privados também é possível obter financiamento. No Santander, há uma linha que cobre custos com painéis, inversores e instalação. As taxas vão de 1,69% a 1,9% ao mês, e o prazo é de até 36 meses.

Já no Bradesco, existe a linha de financiamento para compra e instalação de equipamentos, tanto para pessoa física quanto para pessoa jurídica. As taxas são entre 1,80% e 1,86% ao mês, conforme o prazo da operação, que pode ser de até 60 me-

ses. Dependendo do perfil do cliente, o banco financia até 100% do valor da instalação.

Como saber se vale à pena?

Para isso é preciso uma avaliação técnica. Em média, o empreendedor tem o retorno do valor investido no sistema após 4 a 6 anos de uso. Um sistema de painéis dura 25 anos em média. Com o sistema ligado à rede de distribuição de energia, o usuário pode ter a conta de luz reduzida em 80% em média, pois deve continuar pagando a taxa de disponibilidade de energia cobrada mensalmente pela distribuidora local – Light em Barra Mansa.

O sistema é extremamente vantajoso para empresas com alto consumo de energia. Entre elas os mercados, padarias e pequenas indústrias, devido ao uso intenso de fornos, máquinas e equipamentos de refrigeração.

Produza em casa e consuma na empresa:

O sistema de produção da energia fotovoltaica pode ser instalado em um endereço para que a energia seja consumida em outro. Para isso, basta que os dois imóveis sejam cobertos pela mesma distribuidora – Light em Barra Mansa – e suas contas de luz sejam nominadas ao mesmo CPF ou CNPJ. A alternativa é ideal para lojistas que têm grandes áreas disponíveis para instalação dos painéis solares em casa ou no sítio, mas a empresa é alugada em um imóvel sem telhado no centro da cidade, por exemplo.

Saiba mais em www.americadosol.org

O projeto América do Sol é um portal mantido por várias instituições de incentivo que atuam no segmento de energia solar. Conta inclusive com um simulador solar que auxilia nos cálculos de custo de instalação de um sistema fotovoltaico em sua empresa.

Imagem: Pexels

Por que você deveria usar o Twitter?

A rede que funciona como os “fóruns gregos da era moderna” é amplamente utilizada ao redor do mundo, mas não tanto pelos lojistas e o público geral em Barra Mansa.

O Twitter é uma rede social que permite apenas 280 caracteres em cada publicação. Sem espaço para “textões”, é uma das mais ágeis redes sociais atualmente. Seu diferencial é que ele é mais usado para comunicação direta entre pessoas, personalidades e empresas. Com uma hashtag “#” e o nome do programa de TV, é possível o apresentador comentar ao vivo sobre as opiniões do público a respeito do programa exibido naquele momento.

Bom para o empreendedor:

Seguindo seus fornecedores, canais sobre empreendedorismo ou empresas do seu segmento, o empreendedor recebe diariamente milhares de informações sobre o seu setor. Novas tendências, tecnologias, experiências fracassadas ou bem-sucedidas... Toda sorte de informação que não estaria nas outras redes sociais circula por ali.

Além disso, quando um ídolo pop ou guru dos negócios postar um aviso que virá a Barra Mansa em breve, todos podem comentar ou perguntar algo imediatamente



te. Possivelmente, o próprio ídolo vai responder minutos depois.

Enquanto você assiste a uma palestra em algum evento, várias pessoas já comentam sobre o tema durante a apresentação. Assim, já se pode conhecer a opinião do público durante a própria palestra. Tudo em tempo real. É uma verdadeira “Babel” às vezes, mas é divertido.

Como faço para usar o Twitter?

A forma mais comum de usar a rede é assim: Clique no ícone de busca na tela do Twitter (a lupa) e digite um tema de seu interesse. Pode ser a hashtag que fica no can-

to da tela, no programa de TV que você assiste agora. Mandar buscar e, imediatamente, surgem na tela os comentários de todos a respeito daquilo.

Para participar da conversa, pode responder a uma postagem, comentar ou você mesmo publicar algo sobre o assunto. Mas é preciso incluir aquela hashtag inicial no texto, se não ninguém vai ver.

No Twitter também se substitui o nome das pessoas pelo seu nome de usuário, aqueles que vêm “@” na frente. Se você quiser mandar uma mensagem para o padre Fábio de Melo, por exemplo, escreva @pefabiodemelo (o nome de usuário dele) e digite o texto. Ele será notificado

sobre sua mensagem e aqueles que o seguem também poderão ver.

Cuidado com as “lacações”

E toda essa liberdade e agilidade tem seus efeitos colaterais. O mais comum são as “lacações”. Com comunicação rápida e espaço reduzido para texto, o Twitter é o paraíso das frases de efeito. Os mais antigos problemas da humanidade são, quase sempre, resolvidos em uma frase simplista e arrebatadora escrita por um gênio que não sabe nada sobre o assunto. O volume de bobagens é enorme, assim como a fofoca: Se o “nude” de algum famoso vazou em algum lugar, é no Twitter que vai aparecer primeiro e se espalhar pelo planeta em cerca de 8 segundos.

Cuidado com o uso da rede. Publicar injúrias ou calúnias é crime, assim como compartilhar fotos íntimas de qualquer pessoa, por exemplo. O ambiente é virtual, mas as regras são as mesmas do mundo real. Respeite a todos, aprenda com as diferentes opiniões e amplie seu universo.

Sua empresa mudou a Razão Social e o CNPJ?

Então, entre em contato conosco para manter sua atualização do cadastro em dia com a CDL!

Esse procedimento evita a suspensão dos serviços aos quais o associado CDL tem direito a utilizar e os benefícios do clube de vantagens que a entidade oferece em parcerias.

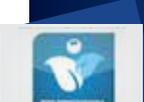
Além de receber corretamente nossas notícias e comunicados que ajudarão no dia a dia de seu negócio que são promovidos pela entidade e até mesmo que acontecem na cidade e no país.

As alterações podem ser enviadas para o e-mail: atendimento@cdlbm.com.br.
Outros esclarecimentos, entre em contato com o Núcleo de Atendimento ao Associado: 3325-8150.



UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

 <p>UNIMED</p> <p>Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$78,09* (*) Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.</p>	 <p>SESC</p> <p>Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço e EI.</p>	 <p>UNIODONTO</p> <p>Descontos de até 53% nas mensalidades para o associado e seus colaboradores.</p>	 <p>CNA</p> <p>40% de desconto para associados e seus colaboradores.</p>
 <p>CAA</p> <p>40% de desconto para associados e seus colaboradores.</p>	 <p>UNIFOA</p> <p>Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.</p>	 <p>SESI</p> <p>30% - SESI Clube; 10% - Escola SESI e Consultas Médicas e Odontológicas.</p>	 <p>CIEE</p> <p>Desconto de 20% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.</p>
 <p>SEBRAE</p> <p>Programa de capacitação, palestras motivacionais exclusivas para o associado e seus colaboradores.</p>	 <p>PORTO SEGURO</p> <p>Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.</p>	 <p>TV BAND</p> <p>Descontos especiais para associados da CDL BM.</p>	 <p>TRAT SPA URBANO</p> <p>Desconto de 10% sobre o valor de seus serviços de pacotes de massagens, cabelos, tratamentos faciais e Dia da Noiva aos associados CDL.</p>
 <p>SEST SENAT</p> <p>Convênio para utilização pelo empresário do comércio varejista, prestador de serviço e MEI. Descontos especiais em todos os procedimentos.</p>	 <p>SEMART</p> <p>Desconto de até 33% para o associado nas consultas clínicas em Medicina do Trabalho.</p>	 <p>SENAC</p> <p>Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.</p>	 <p>PULSO CONSULTORIA</p> <p>Maximize os resultados da sua empresa. Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. Associados CDL contam com 30% de desconto.</p>
 <p>ORTHOPRIDE</p> <p>Conheça a OrthoPride e aproveite nossa parceria com a CDL de Barra Mansa para seus sócios, funcionários e dependentes. Tratamento ortodônticos para todas as idades. Aparelhos fixos, móveis e estéticos.</p>	 <p>PROQUALITY</p> <p>Desconto de 15% sobre o valor da mensalidade/pacote para musculação e spinning da unidade Barra Mansa aos associados e seus colaboradores.</p>	 <p>ATOS CONSERVADORA</p> <p>Desconto de 5% sobre o valor de seus serviços de limpeza empresarial, conservação, portaria e manutenção de área verde.</p>	 <p>TIRA DÚVIDAS JURÍDICO</p> <p>Plantão de esclarecimentos ao associado CDL sobre questões judiciais ligadas à empresa.</p>
 <p>SÓBRANCELHAS</p> <p>A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços. Consulte.</p>	 <p>COLISEUM ACADEMIA</p> <p>Descontos Especiais. Musculação a partir de R\$58,50 e Passe Livre (12 atividades) a R\$ 125,00. Spinning, Artes Marciais, Zumba e muito mais.</p>	 <p>UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SA-VR</p> <p>Para novos alunos desconto de 40% nas mensalidades. Inscrição gratuita no vestibular. Aplicação do vestibular nas dependências da empresa. Extensivo aos dependentes diretos.</p>	 <p>UBM / LACS</p> <p>Oferece os serviços na área de saúde para os associados e dependentes por meio do laboratório de análises clínicas e da clínica de fisioterapia, com valores especiais.</p>
 <p>ALDEIA DAS ÁGUAS</p> <p>Desconto de 25% em hotelaria; Desconto de 50% para locação de qualquer sala ou espaço do Centro de Convenções; Isenção total da taxa de adesão para a cessão de uso tipo Familiar, Casal ou Individual; Compra de ingressos para o parque com 25% de desconto no valor total do ingresso atual.</p>			

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.cdldbm.com.br
Redes sociais:
facebook.com/cdldbm
Instagram: cdldbarramansa.
Contatos atendimento geral:
24. 3325-8150 / Núcleo de Atendimento ao Associado:
24. 3325-8168

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.

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.



SERVIÇOS



Serviço de consultas sobre questões jurídicas empresariais incluso no pacote de serviços do associado.



Atendimento personalizado e Descontos Exclusivos em todos os certificados.



Resultados para sua empresa com segurança e credibilidade do SPC Brasil. Consultas e informações do sistema.

CANAIS DE INFORMAÇÃO

O Lojista

Revista bimestral com notícias da cidade do mundo no setor do varejo e Movimento Lojista.



Portal CDL
www.cdldbm.com.br



Redes Sociais
@cdldbm

ESTRUTURA - Salão de Festas | Atendimento ao Associado | Sala de Reunião | Sala de Treinamento



A relação entre contabilidade e certificado digital

São muitas as vantagens, entre elas a economia de tempo e a agilidade, pois tudo se realiza através da internet.

Nesses últimos tempos, diversos artifícios ganharam versão digital, a fim de acompanhar o crescimento e a popularização da Internet para os negócios. O certificado digital é uma dessas inovações tecnológicas que já são abraçadas pelo mundo empresarial.

No mundo contemporâneo, interligado pela internet e por seus variados recursos, o fluxo de informações está maior e mais intenso. Para várias empresas e instituições, é essencial resguardar diversas informações sigilosas, e a própria existência do negócio depende disso.

O sistema de certificação digital foi desenvolvido a partir dessas necessidades. Ele tem como objetivo confirmar a autenticidade das informações declaradas, sejam elas relacionadas à pessoa jurídica ou à pessoa física. Assim, o sistema de certificação digital garante a origem das informações, sua veracidade e ainda

agiliza o processo de autenticação dos documentos.

A contabilidade tem como finalidade cuidar da escrituração das empresas, ou seja,

Os principais certificados digitais são:

E-CNPJ: versão eletrônica do CNPJ, que serve para emissão de Nota Fiscal Eletrônica, transmissão de Escrituração Fiscal Digital e obrigações acessórias;

E-CPF: substitui o CPF das pessoas físicas no ambiente virtual, servindo inclusive para a entrega de declarações do Imposto de Renda.

lançar toda a sua documentação nos livros contábeis. Essa é a forma mais eficaz de registrar todos os atos e fatos contábeis, a totalidade das operações comerciais, financeiras e

fiscais da empresa.

Com a Certificação Digital, a Escrituração Contábil Fiscal é realizada eletronicamente e só pode ser enviada depois de ser assinada digitalmente. Essa assinatura precisa ter validação por meio de um certificado digital.

Por isso, é fundamental que todo profissional de contabilidade aproveite bem um sistema de configurações atualizadas, para poder identificar a existência e a validade dos certificados digitais utilizados pela empresa.

Faça sua Certificação Digital na CDL com tranquilidade e segurança.

**Agende conosco:
(24) 3325-8156**

**3325-8150 / 99299-6411
(WhatsApp)**

Fonte BLB Brasil

Faça a sua Certificação Digital na CDL de Barra Mansa!

Entre as atividades que podem ser garantidas por um certificado digital destacam-se:

Assinatura e envio de documentos pela internet; Transações em bancos; Envio de declarações da empresa; Assinatura de Notas Fiscais Eletrônicas (NF-es), Conhecimentos de Transporte Eletrônicos (CT-es) e Manifestações de Destinatário; Login em ambientes virtuais.

São muitas as vantagens de usar a certificação digital!

A CDL de Barra Mansa parabeniza os contadores pelo dia 22 de setembro, agradecendo sempre a confiança no serviço de emissão de Certificação Digital prestado pela entidade!

COMUNICADO

O SINDPASS - SINDICATO DAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS DE BARRA MANSÁ E VOLTA REDONDA, vem comunicar que está, em nome de suas associadas, solicitando o envio de currículos de portadores de deficiência, para que as mesmas possam, se necessário for, adequarem seus quadros de funcionários em atendimento a Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991, bem como ressaltando a consciência social.

Para tanto, informamos que está disponível em nosso site (www.sindpass.com.br), um canal para envio de currículos de pessoas portadoras de deficiência, visando contribuir com suas associadas no preenchimento das respectivas vagas.

Dúvidas entrar em contato pelo telefone
(24) 2106-5672.



EM 2018
COMPRA E VENDA
NA METADE DO PAÍS COM O

TRANSPORTE GENEROSO

12 ESTADOS | 3.200 CIDADES | 200 UNIDADES

TRANSPORTE GENEROSO

[/transporlogeneroso](https://www.instagram.com/transporlogeneroso)
www.generoso.com.br



Espaço
SICOMÉRCIO

Presidente eleito do Sicomércio fala das metas e projetos da nova diretoria

Desde o dia 10 de julho deste ano, o Sicomércio de Barra Mansa, Quatis e Rio Claro tem uma nova diretoria, eleita no último dia 30 de maio. Tendo como presidente o comerciante Hugo Tavares Nascimento, a nova diretoria tem como principal meta trazer o associado para dentro do sindicato. “Durante o período que antecedeu a eleição, conversamos com muitos comerciantes e sentimos a vontade de participarem mais. Nosso projeto é fazer com que os associados compartilhem das ideias e soluções, que tenham voz”, disse Hugo, informando que essas ações farão parte de um Planejamento Estratégico que irá mapear todas as demandas dos associados e do comércio: “Vamos unir esforços e traçar juntos o caminho para alcançarmos as melhorias que desejamos para o comércio da nossa cidade”.

O novo presidente ressaltou que a missão da diretoria eleita é o respeito aos associados e à entidade. “Para sermos fortes temos que seguir os princípios da ética, moral e legalidade, como já acontecia com as diretorias anteriores e continuará sendo feito por nós”, frisou, acrescentando que os serviços de Medicina do Trabalho e Assessoria Jurídica, que já existem, serão ampliados. Hugo informou também que a parceria com o Sesc e Senac está sendo reforçada, utilizando ainda mais os serviços disponibilizados por eles, como palestras e cursos. “Já está prevista para o dia 25 deste mês, uma palestra patrocinada pelo Senac sobre eSocial, para atualizar os associados sobre o assunto”, comentou Hugo, informando que a palestra será na sede do sindicato, às 19h.

Por *Christine Mello*



Espaço
ACIAP

ACIAP BM integra Conselho Comunitário de Segurança

O Conselho Comunitário de Segurança (CCS) de Barra Mansa foi reinstaurado no dia 23 de agosto, durante cerimônia realizada na sede da ACIAP BM. Na ocasião, os novos conselheiros foram apresentados à comunidade: Bruno Paciello, como presidente; Janio Viana, no cargo de vice-presidente; Matheus Gattás e Belmiro Cardoso, como primeiro e segundo secretários; para o cargo de diretor social, Paulo Porto; e Geraldo Magela, como conselheiro.

De acordo com o novo presidente do órgão, Bruno Paciello, uma das metas do Conselho será atuar na prevenção ao crime. “As entidades vão continuar a apoiar a polícia e a guarda no excelente trabalho de segurança pública que tem sido feito em Barra Mansa. Mas também queremos ouvir a comunidade e investir em educação, esporte e quaisquer atividades que, comprovadamente, têm o poder de influenciar a juventude a se manter no caminho correto”, declarou Paciello.

Estiveram presentes inúmeras autoridades do setor de segurança pública municipal e estadual. Uma delas foi o capitão Gustavo Matheus, coordenador estadual dos CCS do Instituto de Segurança Pública (ISP). Para ele, a parceria entre os conselhos municipais e a polícia é de suma importância. “Os Conselhos de Segurança Pública são pontes que ligam à sociedade ao poder público. Eles quebram paradigmas, facilitam a comunicação e são um espaço onde o cidadão pode realizar denúncias. Temos ótimas expectativas para a questão de segurança em Barra Mansa com a reabertura do CCS. A cidade está no caminho certo”, disse o capitão.

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
f b t w /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

Facebook ou Instagram: Qual é melhor para sua empresa?

As duas redes mais utilizadas têm perfis de público bastante distintos. Use isso a favor da sua loja.



Imagem: Pexels.

Facebook ou Instagram? Apesar de muito parecidos, os dois têm ganhado espaço junto a perfis muito distintos de público e é importante saber se comunicar em cada um deles.

Elas nasceram como concorrentes, mas hoje o Instagram é uma propriedade do Facebook, e esta diferenciação de público é levada em conta nos objetivos comerciais da gigante do Vale do Silício.

Com o passar dos anos, o Instagram tem se consolidado junto aos jovens. Com o foco em imagens apenas, a rede social tem uma operação muito mais ágil, o que agrada este perfil de público. Em 4 cliques o usuário fotografa, edita, escreve duas frases e publica. Poucos segundos depois vêm os comentários e o ciclo está feito.

Quem disse que terceira idade não gosta de internet?

O Facebook, por sua vez, tem perdido o acesso aos jovens e ganhado terreno junto aos adultos. Especialmente, a terceira idade. Já é comum

ver campanhas com maior índice de sucesso entre o público com mais de 65 anos. Como as postagens possuem mais conteúdo de texto e vídeo, esta dinâmica mais cadenciada permite a reflexão, mais agradável ao público maduro, além de se tornar palco para as “tretas” – discussões acaloradas e nem sempre muito educadas sobre os mais variados temas.

Vantagens e desvantagens de cada rede social

O Facebook é interessante para quem vende ideias e não só produtos. Prestadores de serviços e empresas com produtos pouco convencionais têm vantagem aqui. Especialmente no uso de vídeos. Além disso, ele permite posts com links que levam direto para o site da sua empresa, seja ele um blog com notícias, promoções ou mesmo a página de compra de seu e-commerce.

Por outro lado, a plataforma praticamente “esconde” o conteúdo que as empresas publicam. Os índices de visualizações espontâneas

costumam ser baixíssimos. Para melhorar isso normalmente é preciso compartilhar as postagens em perfis pessoais, pagar a plataforma ou contratar influenciadores digitais como blogueiros, por exemplo.

Já o Instagram mexe profundamente com a vaidade e a autoimagem do seu usuário. É quase como uma competição velada pela pose mais curtida ou a foto mais incrível. Assim, é ideal para produtos ou serviços onde a autoimagem do cliente está envolvida: moda, estética, viagens, fitness entre outros. Além disso, a maioria dos seguidores realmente recebe as postagens, sem que seja preciso pagar por isso.

Esta superficialidade também tem seu lado negativo. Com o perfil de público mais ansioso, as visualizações são muito rápidas. Frações de segundo às vezes (sem exagero). Isso rende muitos cliques, muitos likes, mas pouco envolvimento real. O usuário raramente se aprofunda sobre algo. É preciso trabalhar para contornar isso em suas promoções.

“Digital Influencers” funcionam?

Os influenciadores digitais são uma profissão recente. Com milhares de seguidores eles são o “Faustão da era moderna”: O que eles mostram o público compra. Certo? Nem sempre.

Sem dúvida podem catapultar os acessos à sua empresa, mas o real efeito disso varia. Há vários casos de postagens que rendem milhares de curtidas e nenhuma venda sequer.

O influenciador tem que estar alinhado ao perfil de público da sua empresa. Influenciadores que interagem e comentam sobre os seus produtos também trazem resultados melhores do que aqueles que simplesmente postam a foto em seu perfil.

Também é importante não parecer “fake” - “falso” na linguagem da rede. As pessoas buscam opiniões sinceras de pessoas em quem se espelham. Pensando bem, a propaganda na internet é, lá no fundo, um grande boca-a-boca potencializado pela tecnologia.



Click CDL

Todo destaque merece um click



Presidente Xisto Neto (CDL BM) ladeado pelo presidente licenciado da FCDL/RJ, Marcelo Mérida e José Cesar, presidente da CNDL em integração em Búzios.



Presidentes e diretores de CDLs de todo o Estado do Rio de Janeiro participaram da Integração regional da FCDL/RJ em Búzios no mês de agosto.



Cedelinho já já em ação para o Dia das Crianças!



Registro da abertura da 20ª Flumisul que aconteceu no mês de agosto em Barra Mansa.



Baile da OAB com presença do diretor da CDL BM José Paulo e sua esposa



Equipe CDL marcando presença na palestra com o consultor Edmour Saiane em Volta Redonda.



Presidente Xisto Neto em entrevista do Programa Tai para Todos, na Band, junto a economista Paloma de Lavor Lopes.



Encontro Pacto por Barra Mansa: um despertar de valorização pela cidade.



Previsão Orçamentária para 2019 realizada pela diretoria da CDL Barra Mansa



O secretário da CDL, Francisco Ramundo fazendo a leitura da ata em assembleia orçamentária junto ao presidente e conselheiro da entidade.

Crédito divulgação



JÁ PENSOU EM REALIZAR SEUS EVENTOS NOS SALÕES DA CDL BARRA MANSA?

Nova reformulação amplia a capacidade de acomodação.
E novo projeto da cozinha industrial, traz praticidade
e agilidade para os buffets.

O salão Jorge Elias Arbex conta com uma arquitetura moderna,
climatizada, projetada para realização de diversos eventos como:
Festas de Casamento, Aniversários, Formaturas, Palestras,
Seminários, Treinamentos entre outros.

Agende seu evento em um dos locais com melhor estrutura e
conforto em Barra Mansa!

Reservas: 24. 3325 8150 ou pelo site: www.cdlbm.com.br