

Mala Direta  
Básica

29.291.093/0001-32  
CDL BARRA MANSA



# O Lojista

Barra Mansa  
RJ

edição 80 - nov dez / 2019

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

[Facebook.com/CDLBM](https://www.facebook.com/CDLBM)



## Estrelas do Natal

O Natal 2019 em Barra Mansa  
será movido pela solidariedade.

Pág. 10



Estrelas  
do Natal

Ilumine  
sua cidade com  
o sorriso de  
uma criança.

Participe  
fazendo a sua  
doação na  
Praça da Matriz,  
no Centro.





## Já é Natal.... preparados?

É...chegou a nossa hora de nos despedirmos...nos despedirmos de um ano cheio de mudanças e de boas expectativas para um futuro próximo. Um ano de muito, mas muito trabalho e empenho em nossos negócios.

Nos despedirmos também de um novo ciclo o qual eu escolhi e me comprometi por três consecutivos 12 meses: a presidência da CDL Barra Mansa.

Nessa última edição da nossa revista O Lojista, do ano de 2019 e de meu cargo como presidente da CDL, eu começo dizendo MUITO OBRIGADO. E continuo, dizendo: ATÉ BREVE, porque estarei junto nesse trabalho voluntário que une pessoas, que une ideias, que une forças em um movimento que MOVE o país, literalmente. Somos as maiores forças da economia, somos os grandes empregadores e fomentadores de emprego e renda. E estar atuante em nossos municípios, em nossos setores, promovendo e lutando por causas que beneficiem o varejo e os negócios como um todo, é uma tarefa que não pode ser abandonada.

Então, um até breve, sim!

E reforçando nossa energia em prol do que acreditamos ser produtivo para nossa economia e nossa cidade, convido vocês a conhecerem nossas ações nesse fim de ano.

A começar pela inovadora

Campanha de Natal da CDL "Estrelas do Natal", que esse ano será movida pela solidariedade. Com apoio de vocês, lojistas, e de toda população, vamos nos unir para presentear crianças de creches municipais da cidade. Elas vão ficar com aquele sorriso no rosto, o qual alegra e aquece nossos corações!

Destacamos aqui também negócios que chegam na cidade, negócios que o comércio espera fazer nesse fim de ano. Como se preparar para essas datas de grande movimento e lucratividade? Quais ferramentas – através de conhecimento e leitura, aqui mesmo em nossa revista – podem nos ajudar a não somente conquistar o tão desejado cliente, mas "trazer" ele para mais perto e mais constante em nossas empresas?

Enfim, esse é o papel de nossa entidade, que também busca suas melhorias a todo instante e, tenham certeza, tudo faz pensando em você!

Obrigado pela confiança em minha gestão, de toda minha diretoria e nos colaboradores da CDL e, mãos à obra que - seguindo o mantra de nossa palestra de fim de ano, do Rio + Varejo - "O Natal desse ano vai ser muito bom"!

*Xisto Vieira Neto*  
Presidente da CDL BM  
[presidencia@cdbl.com.br](mailto:presidencia@cdbl.com.br)

## Índice

As principais notícias desta edição



A importância do registro nessa época do ano.	<b>03</b>
Investimentos da sede da CDL Barra Mansa	<b>04</b>
Micro e pequenos empresários otimistas com futuro da economia	<b>06</b>
Black Friday – políticas de troca	<b>07</b>
Uma explosão de vendas – palestras Rio+Varejo	<b>09</b>
O Natal será movido pela solidariedade	<b>10</b>
Como promover sua loja usando a internet	<b>13</b>

## Colunas

 Novos Associados	<b>08</b>
 Produtos e Serviços CDL	<b>14 e 15</b>
Colunas Aciap e Sicomércio	<b>16 e 17</b>
 Click CDL	<b>19</b>

## 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](http://www.cdIBM.com.br)  
email: [cdbl.com.br](mailto:cdbl.com.br)  
Facebook: CdIBM  
Instagram: @cdblbarraMansa

# SPC Registros é ideal para acabar com a inadimplência da sua empresa

Com informações seguras e confiáveis, do banco de dados do SPC Brasil, é possível reabilitar o crédito para o mercado, principalmente nesse fim de ano.



## Como funciona?

Acesse o link SPC Consulta no site da CDL Barra Mansa e, sendo associado CDL, coloque seus dados e busque por:

- Notificação Simples (Registros de SPC e Cheque): após o registro ser inserido pelo associado no banco de dados do SPC Brasil, o consumidor inadimplente recebe uma carta para que ele regularize sua situação.

Sim, esse é um importante momento do ano para REGISTRAR os clientes inadimplentes a fim de que busquem a quitação de seus débitos no mercado.

Esta é a rotina do comércio estrategista que não “fecha as portas” das vendas para o bom pagador e aquece suas vendas trabalhando também com crediário e recebimento de cheques.

A CDL de Barra Mansa divulga esse serviço, pois, de acordo ainda com a entidade, muitos trabalhadores utilizam o décimo terceiro salário para quitar suas dívidas.

“Em caso de lojas menores, procure o seu devedor, mesmo os que estão registrados. Reavaliem os juros, facilitem as formas de pagamento. Assim como muitos querem colocar suas contas em dia, é importante ter esse cliente também de volta à loja, às

compras, consumindo novamente no mercado. Os acordos são a melhor forma de regularizar a situação”, explica Xisto Vieira Neto, presidente da CDL BM.

A CDL BM explica ao lojista a importância do registro de débitos de SPC e SPCheque no bando de dados do SPC Brasil:

As empresas de todo o país associadas ao SPC terão acesso às informações de crédito do consumidor. Essas empresas formam uma rede que, de posse de informações seguras e confiáveis, reabilitam o crédito para o mercado. Ou seja, todos têm em mãos, os dados de quem está em dia e quem não está, aprovando assim, as compras com mais segurança e, conseqüentemente, aquecendo o mercado. Outra importante vantagem: serviço ajuda a recuperar, em média 55%\*, do crédito no primeiro mês e até 89%\* do crédito em 120 dias.



## 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

Lúis 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  
Luis 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

#### Coord. de Comunicação

Rodolfo Pombo Menezes

#### Coord. de Sustentabilidade

Priscilla Oliveira Lima

#### Coord. de Mobilização

Leandro da Silva Almeida  
Wallace Rennan Gomes

# Mudanças, reformas, melhorias sempre para atender ao associado CDL

Finalizaremos o ano com muitas realizações, entre elas, estruturais em nossa sede! Venha conhecer!

Em 56 anos da CDL Barra Mansa, em cada gestão que por ela passa, “constrói um tijolinho” de aperfeiçoamento e melhorias, em diferentes setores, entre eles os estruturais. O objetivo é manter a sede bem cuidada, sempre moderna, ativa para atender seus associados e população da forma mais confortável possível.

Nesses últimos anos, sob a gestão do presidente Xisto Neto, a entidade passou por reformas em sua infraestrutura, mediante a um projeto de arquitetura – algumas ainda em andamento - aos quais iremos divulgar para fechar – com chave de ouro – o ano de 2019, com a marca de 1000 associados.

Conheça um pouco sobre as mudanças e fica o convite para visitar a nossa sede!

## Sala de treinamento

Sala projetada para a realização de treinamentos, encontros, cursos e pequenas palestras para público de até 60 pessoas. Foi feito o investimento em troca de cadeiras, forro em gesso, nova sonorização, instalação de data-show, iluminação, janelas, portas novas em blindex e ar condicionado.

## Sala de reuniões

A empresa associada à CDL BM pode utilizar gratuitamente esse espaço, uma vez por mês, para pequenas reuniões

e encontros empresariais. Foi feito o investimento em novo layout com cadeiras e instalação de uma TV; e nova iluminação e ambientação externa com mural em pedras com a marca SPC.

## Setor Comercial e Atendimento

- Setor de atendimento ao consumidor: uma nova formatação de atendimento foi feita nos setores, para ajustes e maior privacidade e comercial. O setor comercial ficou na linha da frente, mais adequado ao atendimento ao empresário.

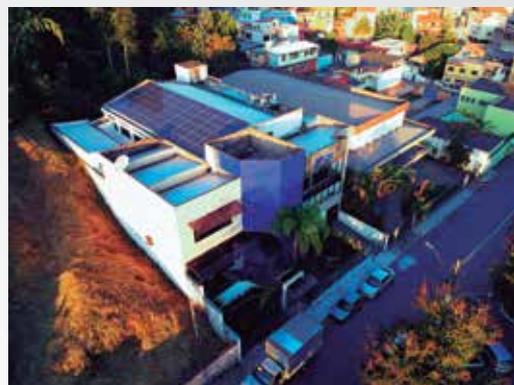
## Fachada

Revitalização de toda a fachada, desde o trabalho de jardinagem, muro, iluminação e aplicação da nova marca da entidade, deixando a fachada ainda mais linda e iluminada!

## Captação de Energia Solar

Um dos grandes e mais vantajosos investimentos da CDL BM: visando reduzir os custos com energia e preservação do meio ambiente, a CDL investiu no sistema de captação de energia solar.

Um grande legado que fará a diferença em sua história e com custo/benefício de mais de duas décadas pela frente.



# O tradicional Mercado Municipal ganha uma “repaginada” e traz boas expectativas de negócios para a cidade

**Mercado Célio de Souza Lima: um centro de compras moderno, mas com sutilezas culturais do município está para ser inaugurado na cidade.**

Quem é morador da cidade ou viveu por muitos anos aqui, irá lembrar dos “cheiros”, das delícias e da saudade de frequentar o Mercado Barra Mansa, de “sentir” e apreciar a diversidade de produtos, de “ouvir” as tantas conversas com os amigos e vendedores, de transitar por ali e, de fato, viajar no tempo e muitas vezes para outros lugares em meio aos produtos vendidos nesse espaço. O Mercado Municipal iniciou suas atividades por volta de 1950, através de empreendedores da iniciativa privada, sendo a propriedade da família de Célio de Souza Lima. Segundo o engenheiro Licelio de Miranda Lima, um dos herdeiros da família, este mercado que sempre funcionou na Rua Duque de Caxias, número 222, no Centro e bem em frente ao Jardim das Preguiças, irá representar o resgate da história da própria cidade, pois o mercado funcionou da década de 50, onde começou a ser construído em 1949 pelo seu pai Célio de Souza Lima e se manteve em funcionamento por 56 anos até 2006, quando iniciou os trabalhos de revitalização do local. A família de Célio de Souza Lima decidiu por investir na reforma e reestruturação do local pois acredita no potencial empreendedor da área.

Durante décadas o mercado foi referência no segmento e o setor retorna com esse foco no varejo.



**Mercado: um centro de negócios que nunca sai de cena!**

O Mercado Célio de Souza Lima está sendo planejado para ser um centro de compras moderno, mas com sutilezas culturais do município, assim como acontece em grandes capitais como São Paulo, Belo Horizonte e Rio de Janeiro. E a pretensão é transformar o local em um ponto de encontro de pessoas. Um lugar para contar histórias, com opções diversas de consumo...e um passeio sem propósito pelos corredores. Vai ser bom “sentir” e “reviver” tudo isso em Barra Mansa. Está marcado nosso encontro lá?

Contato: Segundo o corretor Ademir Braz Ferreira, responsável pela locação dos imóveis no novo espaço, ainda tem lojas para locação. O contato pode ser feito pelos telefones: 98153-1555; 3323-5119; 3323-1877 ou 99997-3571.

De acordo com um dos proprietários, a ideia deste projeto é transformar o local em um grande espaço gastronômico para Barra Mansa e do varejo na região, lembrando que de imediato o mercado irá favorecer em torno de 120 a 150 empregos diretos.

O mercado dispõe de três acessos, um pela Rua Duque de Caxias, outro pela travessa Mário de Almeida e um acesso pela Rua Oscar da Silva Marins através do estacionamento e é composto por 43 lojas com metragem entre 12 e 24m<sup>2</sup> na parte inferior e mais três lojas com área média de 30m<sup>2</sup> e um espaço comum de 280m<sup>2</sup> para utilização de mesas pelos lojistas na praça de alimentação e três salas, totalizando 49 espaços comerciais, além de um estacionamento para 35 veículos.

“A procura pelos comerciantes para locação está sendo muito grande e, por isso, estamos buscando selecionar para atender melhor a todos. E entre os produtos a serem comercializados, nós nos preocupamos em oferecer um espaço com véis ligado a todo tipo de gastronomia e alimentação, desde o comércio de grãos, produtos naturais, carnes, queijos, cafeteria, cervejas artesanais; e também para empresas do ramo varejista de forma geral”, explica Licelio de Miranda Lima.



## Mesmo com recuperação lenta, 70% dos micro e pequenos empresários estão otimistas com o futuro da economia, apontam CNDL/SPC Brasil

Entre os empresários que mostram-se confiantes, 40% apoiam medidas adotadas pela equipe econômica do governo e 33% dos MPEs relatam melhora no próprio negócio.



Imagem: Pexels

A CNDL e SPC Brasil divulgaram mais uma edição do Indicador de Confiança do Micro e Pequeno Empresário, pesquisa que leva em consideração 800 empreendimentos do setor comércio varejista e serviços, com até 49 funcionários, nas 27 unidades da federação, incluindo capitais e interior.

Apesar de o desempenho da economia ter frustrado boa parte do empresariado ao longo do ano, o ambiente é de otimismo entre os setores varejista e de serviços com o futuro do país. Dados do Indicador de Confiança da Micro e Pequena Empresa, apurados pela CNDL e o SPC Brasil, revelam que sete em cada dez (67%) micro e pequenos empresários estão confiantes com o cenário econômico para os próximos seis meses.

A razão que mais pesa para essa dose de ânimo é o fato de 40% concordarem com as medidas adotadas pelo governo. Outros 35% disseram não ter um motivo concreto.

### Boas perspectivas para os negócios

Quando se observa as perspectivas para seus negócios, 76% dos micro e pequenos empresários mostraram-se confiantes em algum grau, contra 6% de pessimistas. Os otimistas atribuem essa reação ao período do ano ser favorável às vendas (29%). Já 28% mencionaram estar investindo no próprio negócio, o que deve favorecer melhores resultados e 28% justificaram uma boa gestão do negócio como desempenho acima do esperado.

### Indicador de Confiança MPE marca 62,0 pontos em setembro, acima do registrado no mesmo período do ano passado

O Índice de Confiança alcançou 62,0 pontos em setembro — número bem acima do verificado no mesmo mês do ano passado, que foi de 51,0 pontos. Em contrapartida, na comparação mensal ficou abaixo do registrado

em agosto último, com 63,0 pontos. Ou seja, um recuo de 1,6%.

Destoando das expectativas para o futuro, a avaliação do momento atual, tanto da economia quanto dos negócios, mostra que, em setembro, 34% dos micro e pequenos empresários têm a percepção de que as condições gerais da economia pioraram. Outros 31% avaliaram que houve uma melhora na situação do país. Observa-se, assim, que os empresários estão divididos quanto ao desempenho da economia.

Quando a avaliação se detém sobre o desempenho atual dos negócios, um terço (33%) aponta que as condições gerais de suas empresas melhoraram nos últimos seis meses, enquanto para 27% as condições pioraram. Entre os principais motivos do otimismo estão o aumento das vendas (63%), melhoria na gestão (32%) e redução dos custos (18%). Aqueles que estão pessimistas, creditam as razões à queda das vendas (71%), ao aumento da concorrên-

cia (27%) e à alta dos preços de insumos e matéria-prima (23%).

### 64% dos empresários ouvidos esperam aumento do faturamento

A proximidade com uma das melhores datas para o comércio em termos de faturamento tem levado os empresários a apostar em um melhor desempenho nos próximos meses. Para 64%, a expectativa é de aumento nas vendas, ante apenas 4% que acreditam em uma queda na receita. Ainda há 31% que não esperam mudanças no faturamento.

Questionados sobre possíveis investimentos no negócio, mais da metade (56%) disse ter feito alguma melhoria, como compra de equipamentos (34%), reforma da empresa (29%), ampliação do estoque (24%) e qualificação da mão-de-obra (21%). Em contrapartida, 44% reconhecem não ter conseguido realizar nenhum tipo de investimento para melhorias nos negócios.

# Trocas na Black Friday: Qual é a regra?

Conheça os principais pontos do código de defesa do consumidor e deixe claras as regras de sua empresa no ato da compra.



Imagem: Pexels

As trocas e cancelamentos nas liquidações, especialmente na Black Friday, são motivo de polêmica em muitas empresas. Contudo, ao contrário do que muita gente imagina, o consumidor tem direito à substituição do item em todas as ocasiões.

A Lei nº 8.078/1990 - Código de Defesa do Consumidor (CDC) - rege as possibilidades de troca, devolução ou cancelamento.

## **A troca NÃO é obrigatória quando:**

Se o produto não apresentar vícios nem defeitos após a compra, o fornecedor não é obrigado, por lei, a fazer a troca, sendo facultativo à loja decidir comercialmente se irá, ou não, atender ao desejo do

cliente.

Contudo, se durante a venda o lojista garante a troca por insatisfação, ela deve ser feita.

Deixe a regra, muito clara, por escrito aos olhos do público na empresa.

## **Quando o cliente tem direito à devolução do dinheiro?**

- Quando o produto apresentar defeito durante a vigência da garantia e o fornecedor não for capaz de resolver o problema dentro do prazo legal;
- Se a loja não entregar os produtos comprados no prazo combinado - O atraso na entrega caracteriza o descumprimento de oferta;

- A desistência até 7 dias após a compra é possível apenas em compras via internet, telefone, catálogo ou similares, quando o cliente não tem o produto nas mãos no ato da compra.

Para as demais situações, o cancelamento da compra dependerá da vontade do fornecedor.

## **Quero outro produto igual. E agora?**

Um dos maiores conflitos em Black Friday é que, uma vez que o produto em liquidação apresente defeito, muitos não querem, fazer a devolução, mas sim querem trocar por outro produto da mesma marca, após o período de pro-

moção.

Vale destacar que, caso não haja mais produtos iguais ao reclamado em estoque, o cliente tem direito a exigir a devolução do dinheiro ou levar outro produto de mesmo valor. Ele não tem direito a levar outro produto da mesma marca, por exemplo, com preços fora da promoção, como muitos clientes comumente desejam fazer.

Reiterando, o segredo para uma boa relação de compra aqui é deixar as regras bem claras. Quanto mais transparente a loja for no ato da compra, maior será a confiança do cliente na empresa. Boas vendas!



## Novos Associados CDL - Setembro e Outubro

- A. NAVES PISOS
- ADEGA SANTA CLARA
- ADRIANO REZENDE SOARES
- AKPRINT
- ALINE FERNANDA RODRIGUES BRITO
- ALLTEC ENGENHARIA
- AMF SERVICOS ADMINISTRATIVOS
- ANA PAULA COSTA
- ATELIÊ RINART
- BEATRIZ XAVIER DO NASCIMENTO

### COMUNICACAO INTEGRADA

- BOOM FOGOS
- CENTRO EDUCACIONAL GR
- CINTTIA COSTA
- CYLTEST
- DELICATTO
- DOCE & MEL
- ELIANE TORRES ARQUITETURA
- ELISABETE DE NAZARE GUIDO
- FABRICARNE
- HEMOLAB LABORATORIO DE HEMAT E

### ANALISES CLINICAS LTDA

- IVANILDA CABELEREIRA
- J M GOL
- JOCELIA TALMA FERREIRA
- LAR DOCE LAR MATERIAL DE CONSTRUCAO
- MAESTRO DOS SABORES
- MARCIO VALERIO DELGADO
- MARIA CRISTINA DE SOUZA BHERING DE PAULA
- MARIA IRENE LOPES RODRIGUES
- MARTA NOGUEIRA FARIA MIRANDA
- MMJ TURISMO
- MULTIPLA DISTRIBUIDORA
- OTICA CAROL
- OTICAS LUVI

- PACIFICO EDUARDO DE SOUZA MATTOS
- PADARIA E CONFEITARIA RAIANE II
- PAMPAS GRILL
- PAROQUIA SAGRADO CORACAO DE JESUS
- PROJETO OUTLET
- QUALIVIDA
- QUASE TUDO
- RCA COMERCIO
- REJANE KOYAMA DE ASSIS
- ROMACS
- RONALDO DA SILVA PEREIRA
- SUL FORTE
- SUPERA SERVICOS E COMERCIO
- TECHNO TRUCK SOLUCOES TECNOLOGICAS
- TRANSTERRA
- UNION DISTRIBUIDORA
- UNION DISTRIBUIDORA VAREJO
- WELINGTON MANOEL DE SOUZA

**Faça como eles!**

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



# “O Natal desse ano vai ser muito bom!”

E vocês, o que esperam dessa oportunidade em vendas, contato, mudanças? Está preparado para uma “Explosão de vendas”?



“Prepare-se para uma explosão de vendas”, esse foi o slogan das três ações do Rio+Varejo, um programa em parceria com Sebrae e as entidades CDL BM, Aciap e Sicomércio, e que despertou, durante três dias do mês de novembro, as equipes do comércio para Natal e Black Friday.

As palestras, que aconteceram na sede da CDL Barra Mansa, trabalharam planejamento de atendimento para fidelização dos clientes, o fortalecimento da marca da empresa, a capacitação para o uso dos meios digitais para promover vendas até mesmo antes do período de vendas natalinas e ajudou a formar equipes para aproveitar todas as oportunidades de converter cada visita de cliente em vendas lucrativas.

No dia 6 de novembro, a Palestra Master, com Claudia Azevedo, da equipe de Edmour Saiani, lotou a casa para ouvir o P.H.D. de Vendas para o Natal na era Exponencial: Physical, Human e Digital.

Como em todo fim de ano, o público estava ali buscando se energizar, se motivar e se preparar para um “boom” de trabalho, de oportunidades e negócios nessa reta final de ano.

E a palestrante Claudia, iniciou perguntando os desafios do comércio hoje. E são tantos...não é verdade? E, como ela mesma destacou “o que a gente acha que não muda, na verdade, muda o tempo todo. Então “Aja enquanto é tempo!”.

“Não repete nada, INOVA!”, “Não controle, promova a confiança”, “Não dá tempo de pesquisar muito, então, testa já”.

O PHD em questão, envolve muitos desafios, muitas experiências, muitas práticas...e, muita mão na massa mesmo. E dentre tantas informações, dicas e motivação que Cláudia levou ao público na noite do dia 6, as que fizeram muitos ali refletirem e, certamente, mudarem pequenas condutas para vendas foram:

- O cliente bom não é só aquele que vai comprar. Ele quer ter, ser, fazer, aparecer, aprender, ver, tocar, sentir, experimentar, escolher, se divertir, comparar, levar, ser reconhecido, doar, avaliar, criticar, curtir, elogiar e recomendar. Essa última, sim, segundo Cláudia, a mais desejada por todo lojista e vendedor!

- Sobre colocar a mão na massa, e isso desde já, fica a dica: O que é preciso parar de fazer para passar a fazer? Isso vale para pequenos detalhes também! Aja, essa é a hora!

- Segundo Warren Buffet, investidor americano, o varejo é um negócio difícil. O varejista precisa permanecer esperto, dia após dia. Então, vamos ser práticos? Gerar experiências? Vamos nos colocar diariamente no lugar dos clientes e buscar perguntas e respostas sobre o que vendemos? Vamos agradecer de toda forma? Vamos mudar cada vez mais?

- Em meio a tantas mudanças, vamos enxergar o potencial na nossa empresa e focar: qual produto só é encontrado na sua loja no Natal? Dá pra vender diferente?

Afinal, o melhor indicador para o sucesso de cada dia é.....ELOGIOS por DIA!

“Não deixe ninguém sair triste de sua loja”, Cláudia finalizou assim seu conteúdo que provocou pensamentos, reflexões e ânimos a essa turma que espera, sim, concretizar o mantra da palestra, “O Natal desse ano vai ser muito bom!!!”

“Nunca é demais aprender. Essa oportunidade que temos aqui na CDL nos faz muito bem. E aprender dessa forma nos fez pensar se estamos no caminho certo ou não. Foi maravilhoso!” (Luana Souza - Adailton Joias).

“Particpei dos três dias do Rio+Varejo e os desafios que temos que cumprir são muitos, mas vamos conseguir aplicar e mudar sempre que necessário. Vimos como aprender é necessário principalmente quando o assunto é marketing e tecnologia”. (Josiane Pires – JP Lanches e Burger).

**RIO + VAREJO**

SEBRAE



## Campanha “Estrelas do Natal” da CDL BM

O comércio de Barra Mansa, em 2019, vai ser movido pela solidariedade. Convidamos a todos, lojistas e consumidores, a também “aquecerem os corações” e a cidade inteira com a nossa nova Campanha de Natal.

Acompanhem os detalhes dessa Campanha e participem, convidem seus clientes...será uma grande festa!

A CDL de Barra Mansa traz, neste ano, uma das inovações mais significativas desde a chegada da Casa do Papai Noel na cidade. O comércio de Barra Mansa, em 2019, vai ser movido pela solidariedade. Como divulgado no café da manhã - que aconteceu em outubro na sede da CDL - a Campanha de Natal “Estrelas do Natal”, promovida pela entidade, traz um formato, totalmente inovador!

A ideia é praticar, no comércio da cidade também o espírito de solidariedade como acontece em tantos grupos da sociedade no fim de ano. E isso nunca é o suficiente...Sendo assim, o “Estrelas do Natal” vai aquecer os corações e o comércio de Barra Mansa, contagiando a cidade inteira com a nossa nova Campanha de Natal.

### Como vai funcionar?

No dia 22 de novembro, a CDL vai acender e inaugurar a árvore de Natal da Campanha na Praça da Matriz, no centro de Barra Mansa, em um clima de contagem regressiva para essa data tão esperada por todos. Preparem-se!!!!

Nesse ponto, o público poderá retirar, no quiosque da CDL, as estrelinhas com o perfil de cada uma das 711 crianças. As crianças que serão contempladas com essa Campanha compõem os quadros de alunos matriculados em creches municipais e têm idade de 0 a 4 anos de idade.

Você gostaria de presentear uma dessas crianças da Campanha “Estrelas de Natal”?

Cada estrelinha terá o nome da criança, idade, tamanhos de roupas e calçados.

Durante 30 dias, todos poderão ir até a árvore (quantas vezes preferir), e colher quantas estrelinhas desejarem. Depois de comprarem seus presentes para estas crianças, a entrega deverá ser feita nesse mesmo ponto de coleta da CDL localizado na Praça da Matriz.

### Divulgação no comércio da cidade

Todos os associados da CDL no setor de varejo receberão gratuitamente, a sinalização decorativa para suas lojas. Este material indicará que essa loja é uma das responsáveis por esta grande mobilização social e convida o público a comparar nela seus presentes.

Com a chegada do Natal, a CDL se comprometerá a fazer a entrega de todos estes presentes a cada creche o que, com certeza, tocará o coração de todos que doam e recebem nesta ação de amor e solidariedade. A entidade também vai monitorar cada cartão, para que nenhuma destas crianças fique sem seu presente.

“Acreditamos que uma ação social, além de fortalecer a solidariedade e enaltecer tudo de bom que representa, irá estimular vendas diretas no comércio da cidade. Por tantas vezes a CDL Jovem praticou atividades nesse sentido e quantos sorrisos vimos pela frente. Sem nenhum custo adicional ao lojista, com número muito maior de beneficiados, esperamos que a solidariedade de nossa população movimente o Natal da cidade. Contamos com todos para essa divulgação”, explica Xisto Vieira Neto, presidente da CDL Barra Mansa.



Imagem ilustrativa da árvore que será montada na praça da Matriz.



# Estrelas do Natal

# Preparados para viver a magia do Natal? Chegou a hora!

O clima natalino invadirá Barra Mansa com apoio das entidades representativas do comércio em conjunto com a prefeitura municipal.

O Projeto Luzes de Natal, realizado pelo Sicomércio de Barra Mansa, com o apoio da prefeitura, CDL e ACIAP, será responsável pela iluminação da antiga Gare da Estação e da Praça da Matriz, no Centro; da Árvore de Natal do bairro Vila Nova e da Praça do bairro Ano Bom. Paralelo a isso, o Sicomércio tem feito um trabalho de mobilização para que os lojistas decorem suas vitrines, fachadas e calçadas com temas natalinos e muitas luzes.

## JÁ A PROGRAMAÇÃO CULTURAL DE FIM DE ANO E DE ABERTURA DO NATAL EM BARRA MANSA SERÁ:

**22 de novembro** – Inauguração da árvore da CDL com acendimento das luzes da árvore na Praça da Matriz.

**29 de novembro** – A prefeitura municipal realizou o serviço de pintura externa e interna do Centro de Cultura Estação das Artes e as melhorias serão entregues à população no dia 29 de novembro, juntamente com a abertura da “Casa do Papai Noel”, atração do calendário de fim de ano do município. Em uma parceria entre as entidades CDL, Aciap e Sicomércio, durante o período de festas e movimento do comércio, o Papai Noel estará presente no Centro de Cultura recebendo as crianças e toda a população.

## PROGRAMAÇÃO DO NATAL – DIVULGAÇÃO DA PMBM

Semana da Cultura Barra-mansense 21, 23, 24 de novembro e 01 de dezembro

**22 e 29/11**- Feira da Estação

**04/12** - bairro Vila Nova

Festival da Família: O Festival reúne ações de cultura, esporte, lazer, educação, saúde e serviços nos bairros de Barra Mansa.

Uma vez por mês com atividades gratuitas

**17/11** – bairro Boa Sorte

**24/11** - bairro Vila Independência

**06, 13, 16, 17, 18 e 19/12** - Feira da Preguiça e Praça da Matriz

## LAZER NA LESTE – 14/12

Ação que visa o fechamento de ruas para receber atividades diversas de cultura, esporte, serviços e comércio. Evento realizado pela PMBM com apoio da Associação de Moradores dos bairros da região leste.

## LAZER NO CALÇADÃO - 01/12

Calçadão Dama do Samba, Centro

O projeto Lazer no Calçadão no dia 1 de dezembro, transformando o Calçadão Dama do Samba Paula de Jesus Francisco, localizado no centro da cidade em um espaço de convivência familiar com arte e cultura, uma programação diversificada, com show, oficina de fotografia, performances, exposição de artesanato, praça de alimentação e brinquedos.

## SEMANA DA CULTURA BARRA-MANSENSE

A Prefeitura Municipal, por meio da FCBM em parceria com SESC Barra Mansa realizará a Semana da Cultura Barra-mansense. Um projeto que oferece aos barra-mansenses e turistas atrações culturais variadas. Além de diversas apresentações musicais, de dança, teatro e exposições, também estão disponíveis algumas oficinas.

O evento consta no Calendário Cultural Lei nº 4602/2016 e conta com a parceria da Secretaria Municipal de Educação, Projeto Dança & Magia, Orquestra Sinfônica de Barra Mansa e Clube do Rock e Blues nos dias 21, 23, 24 de novembro e 1 de dezembro no Parque da Cidade Natanael Geremias, embaixo do pavilhão.

21/11 MOSTRA SME DE DANÇA - 18h às 22h

23/11 FESTIVAL TONS DA DANÇA - 10h às 22h

24/11 ESPETÁCULO DANÇA & MAGIA E OSBM - 20h às 22h

01/12 CLUBE DO ROCK E BLUES - 13h às 22h

# Maior reforma fiscal da história do país começa agora

Conheça detalhes e saiba da importância de se inteirar sobre o assunto e trabalhar para o sucesso das propostas.

O ministro da Economia, Paulo Guedes, declarou que as propostas de reforma apresentadas pelo governo federal têm por objetivo transformar o Estado brasileiro, confirmando um novo pacto federativo e criando o que chamou de “uma cultura de responsabilidade fiscal”.

O pacote, apelidado pelo Executivo de “Plano Mais Brasil”, é formado por cinco Propostas de Emenda à Constituição (PECs) e um Projeto de Lei.

As reformas, que Paulo Guedes definiu como “pacotes”, atingem a organização do Estado e do serviço público; alteram regras e obrigações relacionadas ao orçamento público e reconfigura as formas de repartição de recursos entre união, estados e municípios.

## Situação Fiscal do país:

Uma das propostas cria o



Conselho Fiscal da República, formado por representantes do Executivo, Câmara, Senado, TCU, STF e associação dos tribunais de contas dos estados. O colegiado se reuniria a cada três meses para avaliar a situação fiscal do país, identificando o que o ministro chamou de desequilíbrios e discutindo medidas para lidar com elas.

## Mudanças no serviço público

Em caso de estado de emergência fiscal decretado, haveria limitações em

pagamentos aos servidores, concessão de reajustes, progressões automáticas, reestruturação de carreiras, novos concursos e em verbas indenizatórias. O estado de emergência fiscal também permitiria aos governantes reduzir a jornada de servidores públicos em até 25%, com ajuste correspondente na remuneração; entre outras questões.

## Privatizações

O titular da Economia elencou uma nova legislação com a flexibilização das regras

para que o Executivo possa promover a privatização de empresas estatais.

## Tramitação

“Ao contrário do que ocorreu na reforma da previdência, se por um lado havia ambiente mais maduro houve enfrentamentos, os líderes na Câmara e no Senado nos ajudaram a calibrar as propostas. Estamos construindo juntos uma agenda para a transformação do Estado brasileiro”, ressaltou o ministro.

A PEC do Pacto Federativo foi encaminhada ao Senado, assim como a da Desvinculação dos Fundos e da Emergência Fiscal. A quarta é a da Reforma Administrativa e vai para a Câmara. A Reforma Tributária será examinada por uma comissão mista. Já o Projeto de Lei das Privatizações será repassado para avaliação pela Câmara.

Fonte: Agência Brasil



# Dicas práticas para promover suas vendas no Natal

“Chegou o Natal, e agora?” Diante de tantas opções, escolher a ação de vendas ideal para aquecer as vendas de Natal é sempre um dilema para o lojista. Por isso selecionamos 8 ações simples que a franquia de presentes Uatt indica para suas lojas.

Antes de mais nada, escolha o objetivo principal de sua campanha. Eles vão ajudar a direcionar as ações e medir os resultados:

- Vender produtos fora de linha;
- Aumentar o ticket médio da loja;
- Aumentar o número de peças por atendimento;
- Limpar o estoque de determinados produtos;
- Atrair clientes;
- Fidelizar clientes;
- Ajudar uma instituição;
- Crescer X% no período natalino.

Com o objetivo em mãos, hora de escolher as ações ideais para sua empresa

## 1. Combos de Produtos

Selecione alguns produtos e crie conjuntos com duas ou mais peças que, se compradas em conjunto, recebem um desconto especial no valor total da compra. Então, é bom que este combo tenha um preço fixo. Lembre-se de escolher os produtos que farão parte do combo, caso o cliente queira trocar os produtos por outros que não estarão no combo, o valor ficará cheio, sem descontos.

## 2. Cupom de desconto para a próxima compra

Esta ação cai muito bem no Natal justamente porque, no início do período de vendas de Natal, os consumidores saem à procura do presente de amigo secreto da empresa, e logo depois precisam encontrar presentes para a família e o restante das pessoas especiais que desejam presentear na data. Ou seja, mais de uma compra no mesmo mês!

## 3. Ação e desconto solidário

A ideia aqui é dar um desconto para o cliente que levar um produto para doação. Existe boas vantagens de aplicar essa ação como melhorar a visibilidade da sua loja, expor sua responsabilidade social e a possibilidade de gerar mídia orgânica regional além, claro, de ajudar quem precisa!

## 4. Cupons nas redes sociais

O lado bom de apostar na ação de cupons de descontos divulgados nas redes sociais é que seus perfis ganham mais seguidores; seu empreendimento pode ficar mais famoso e suas vendas crescerem.

Primeiramente, você escolhe um valor ou uma porcentagem de desconto, define um período de validade do cupom (super importante) e comunica em suas redes sociais. Depois é só pedir para seus clientes tirarem um print e apresentarem na hora da compra para ganharem o desconto.

O objetivo de publicar o cupom de desconto é levar

peças diferentes a conhecerem seu estabelecimento. Então, não exagere nas informações, seja direto!

## 5. Compre dois e leve três!

Essa é uma ação muito comum de se ver em supermercados, mas que também dá muito certo em lojas de presentes ou de outros segmentos!

Vale lembrar que antes de divulgar essa ação de Natal para os seus clientes, é preciso selecionar os produtos participantes da ação, calcular a margem de lucro e a quantidade disponível no estoque.

## 6. Destaque do dia

A ideia aqui é colocar um produto em promoção por dia!

Para esta ação vale a pena escolher produtos bons e que tenham boa saída de vendas, despertando o senso de urgência nos clientes. Então, divulgue que “caso ele não compre hoje, amanhã o preço voltará ao normal, sem desconto.”

## 7. Balões surpresas

Crie desejo e expectativa no cliente ao promover a ação de balões surpresa! Ao estourar um balão, o cliente ganha uma surpresa, que pode ser um desconto, um brinde e até ingressos para teatros e cinemas... O ideal é ter uma grande variedade de brindes!

Porém, para que essa ação impacte positivamente no seu faturamento, é preciso estipular um valor mínimo de compra para o cliente participar da ação.

# Clube de VANTAGENS

## UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

### SAÚDE / MEDICINA OCUPACIONAL

**UNIMED**  
Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$88,09\*  
(\*): Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.

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

**UBM/LACS**  
Valores especiais para os associados e dependentes no laboratório de análises clínicas e da clínica de fisioterapia.

**ORTHOPRIDE**  
Parceria em tratamento ortodôntico para todas as idades. Aparelhos fixos, móveis e estéticos. Associados, funcionários e dependentes.

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

### EDUCAÇÃO / CAPACITAÇÃO

**CNA**  
40% de desconto para associados e seus colaboradores.

**SENAC**  
Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.

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

**CCAA**  
40% de desconto para associados e seus colaboradores.

### ESTÉTICA

**SOBRANCELHA**  
A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços.

**ESTÁCIO DE SÁ**  
40% de desconto nas mensalidades para alunos novos; Inscrição gratuita no vestibular e Aplicação do vestibular nas dependências da empresa. Extensivo aos dependentes diretos.

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

**ACHIEVE LANGUAGES**  
Descontos de até 50%, conforme tabela. OBS: Os valores sofrer alterações sem aviso prévio.

**FAVO DE MEL**  
Desconto de 10% nas mensalidades para novos alunos abrangendo os sócios da empresa, seus colaboradores e dependentes.

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

### LAZER / ACADEMIA

**ALDEIA DAS ÁGUAS**  
Desconto de 25% em hotelaria; 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; 25% de desconto no valor total do ingresso.

**SESC**  
Convênio para associados, comércio varejista, prestação de serviço, MEI.

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

**COLISEUM ACADEMIA**  
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.

### ENTIDADES PARCEIRAS

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

**SICOOB**  
Descontos especiais para associados em diversos produtos como: Financiamentos, Cheque Especial, Máquina Sipag, Antecipação de recebíveis, Cartão de crédito, Capital de giro, Tarifa de conta corrente, entre outros.

**SICREDI**  
Condições especiais exclusivas como: Investimento Empresarial, Antecipação de Boletos, Manutenção de conta, Preço diferenciado para TED, Isenção para anuidade de Cartões de Crédito entre outros.

**CIEE**  
Desconto de 20% sobre o valor de contribuição institucional mensal por estudante ativo.

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

### CONSULTORIA

**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.

**TIRA DÚVIDAS JURÍDICO**  
Plantão de esclarecimentos ao associado CDL sobre questões judiciais ligadas à empresa.

### SEGURO E CONSERVAÇÃO

**TULIP ADM. DE SEGUROS/PORTO SEGURO**

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

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

### MARKETING

**TV BAND**  
Descontos especiais para associados da CDL BM.

# Benefícios em fazer parte da CDL BM

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

Aproveite as vantagens de quem mais entende de Varejo!

Acesse nosso site:  
[www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)

Redes sociais:

[facebook.com/cdldm](https://www.facebook.com/cdldm)

[Instagram: cdlbarramansa](https://www.instagram.com/cdlbarramansa)

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.

**Estar 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 conseqüentemente auxiliando no estímulo da economia nacional e justiça fiscal.

01

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

02

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

03

04

05

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

06

07

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

08

09

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

10

11

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

12

## SERVIÇOS

**TIRA-DÚVIDAS JURÍDICO**

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

**CERTIFICAÇÃO DIGITAL SPC**

Atendimento personalizado e Descontos Exclusivos em todos os certificados.

**SPC BRASIL**

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 e do mundo no setor do varejo e Movimento Lojista.



Portal CDL  
[www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)



Redes Sociais  
[@cdldm](https://www.instagram.com/cdldm)

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



# DROPS

Startup de nossa região foi selecionada e disputa o pódio no reality show da Band



Imagem: divulgação

Toca Logo, uma Startup da região do Sul do Estado do Rio, foi selecionada e participa do Planeta Startup! O primeiro reality show dedicado a empresas de tecnologia na emissora Band.

A Toca Logo nasceu no primeiro Startup Weekend do sul do estado, no final de 2017. Gustavo Kengen, Ivonaldo Soares, Jeferson Carvalho e Luís Otávio Emerenciano

desenvolveram um marketplace que conecta músicos de todos os estilos à pessoas e empresas que precisam de seus serviços.

Aprovada na primeira etapa do projeto, a Toca Logo vai passar por alguns desafios e lutar por sua vaga na grande final do programa. Você pode acompanhar tudo às quintas-feiras às 22h30 na TV Band.

Imagem: Pexels

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 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.



**SINDPASS**

**O SEU PRODUTO  
E A SUA MARCA  
VÃO LONGE COM  
A GENEROSO**

Além de receber, **você também pode enviar** pela Generoso. Toda segurança, confiança e a certeza do atendimento que você já conhece!

LIGUE AGORA!  
4020 - 3567  
(24) 9 8182-9582

12  
ESTADOS

200  
UNIDADES

3.200  
CIDADES

FAÇA UMA COTAÇÃO AGORA PELO SITE!  
[WWW.GENEROSO.COM.BR](http://WWW.GENEROSO.COM.BR)

**VAI ENVIAR?  
VÁ PELA GENEROSO!**



## Google para PMEs: Google lança site que cria plano de negócio online para pequenas empresa



Segundo a gigante das buscas, o site foi desenvolvido para ajudar empreendedores a darem os primeiros passos na hora de começar um negócio na internet.

### Como funciona?

Para usar o novo site, o empreendedor precisa seguir três passos: preencher as informações básicas do negócio; determinar seus objetivos; e, por fim, receber um plano personalizado com um passo a passo de como usar ferramentas do Google para atingir seus objetivos e expandir sua presença online. Entre

elas, Google Meu Negócio, Google Ads e G Suite.

40% das PMEs brasileiras não têm presença na web, deixando de aproveitar uma grande oportunidade de acelerar seus negócios.

### Conteúdo para as PMEs

Além de dados sobre as ferramentas da plataforma, o Google para PMEs também possui informações de treinamentos presenciais.

O Google para PMEs é gratuito e está disponível em <https://g.co/GoogleparPMEs>

Fonte: Portal ecommerce Brasil.

## Motoristas de Uber, 99, Cabify e outros aplicativos podem ser MEI



Os motoristas de aplicativo agora podem emitir o CNPJ como microempreendedor individual.

Com CNPJ, o motorista pode emitir nota fiscal a pessoas jurídicas e pleitear linhas de crédito, como financiamentos e empréstimos, para pessoa jurídica.

Desde maio, os motoristas de aplicativo já podiam contribuir para a Previdência Social, e assim ganharam direito à seguros sociais como auxílio-doença, caso o acidente ou doença o impeça de trabalhar, e salário-maternidade, no caso das mulheres.

Antes da regulamentação do MEI, os motoristas conseguiam recolher para a Previdência como autônomo, tanto no plano simples quan-

to no completo. No MEI, o pagamento é de 5% do salário mínimo vigente e dá direito a aposentadoria por idade.

O MEI também pode se tornar associado à CDL de Barra Mansa, contando assim com todos os benefícios de nosso Clube de Vantagens, como Plano de Saúde Unimed Unimax com tabela exclusiva, descontos em clubes, instituições de capacitação, ensino entre outros.

A inscrição como MEI pode ser feita pelo Portal do Empreendedor. Entre as profissões que já estão no MEI estavam sapateiro e pintor independente, por exemplo.

Fonte INSS



## 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!

**SEBRAE**

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](mailto:graficaanobom@graficaanobom.com.br)  
[orcamento1@valgraph.com.br](mailto:orcamento1@valgraph.com.br)

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

# Já parou para pensar se sua empresa tem uma marca realmente forte?

**Veja como sair da guerra de preços e lucrar de verdade.**



Imagem: Depositphotos

Em que um cliente pensa quando ele ouve o nome de sua empresa? O atendimento é bom? É fácil trocar? Ele fica confortável no ambiente? Tem coisas chiques? Tem produtos falsificados?

Todas as lembranças que um cliente tem quando ouve o nome de sua empresa são a sua “Marca”. A Marca é tudo aquilo que a empresa deixa gravado no meio social onde ela existe e é o principal motivo pelo qual as pessoas escolhem comprar lá. O ambiente da loja, a forma como as pessoas são atendidas, a maneira como os produtos são apresentados, as músicas que tocam na empresa.... Tudo isso deve estar em sintonia perfeita com o perfil de cliente que a empresa deseja atender. Se ela falha nisso, não há conexão e a loja torna-se apenas “mais uma” na imensidão de opções do mercado.

Esta “síndrome da mesma coisa” é um problema comum nas PMEs, e isso não é à toa.

Identidade visual, campanhas promocionais, atendimento, regras para vendas e trocas, clima interno da empresa... Alinhar tudo isso dá muito trabalho e o pequeno empresário prefere deixar estes cuidados de lado para cuidar do que lhe parece mais urgente.

Mas como ter uma marca forte com poucos recursos?

**Os seus concorrentes de sucesso não são perfeitos em nada, mas são excepcionais naquilo que importa.**

Criar uma marca forte é simples, mas não é fácil.

Primeiro, escolha algum diferencial muito importante que sua empresa pode ter para seu perfil de cliente. Mas atenção, deve ser algo importante para ele, o cliente! Não a sua empresa. Entrega super-rápida? O melhor preço sempre? Produtos de primeira linha? Capacidade técnica no time de atendimento? Sempre antenado com as últimas

tendências de moda?

São muitas as possibilidades. Escolha uma e seja a melhor empresa possível neste quesito. Se a rapidez na entrega for fundamental para seu cliente, ele topa pagar um pouco mais para ter certeza de que o produto não vai atrasar. Se o apelo fashion é determinante para fotos do Instagram de sua cliente, ela deixa a loja mais barata de lado para comprar na sua, que está alinhadíssima com as passarelas da estação.

Uma vez que você identificou seu diferencial exclusivo e tornou-se excepcional naquilo que faz, agora é só “contar pra todo mundo”. Invista em propaganda, mas não perca tempo com descontos, descontos e mais descontos. Fale sempre sobre aquilo em que sua empresa é forte. Construa um nome forte até que sua empresa seja sinônimo daquilo que ela oferece na cidade. Quando você chegar a este patamar, você de fato

terá uma marca valiosa, um bom posicionamento no mercado e, por fim, ganhará uma blindagem valorosa contra a guerra de preços.

Existe uma ramificação do Marketing que cuida especificamente disso, o Branding. Como nós vimos, cuidar da marca não é apenas desenhar um bom logotipo. O logo é fundamental, pois trata-se do símbolo visual que identifica todo este conjunto de memórias que construímos junto ao público. Mas ele é só um elemento na construção da marca. É claro, isso é um trabalho longo. Mas ele garante um retorno muito valioso para sua empresa.

Por favor, esqueça aquela história antiga de que sua empresa tem qualidade e atendimento. Isso não é diferencial, é obrigação de quem atua no mercado hoje e o consumidor sabe bem disso. Pense nisso! Olhe com carinho para sua empresa!



# Click CDL

Todo destaque merece um click



Caravana de empresários à Feira do Empreendedor, em São Paulo – parceria entre CDL e SEBRAE.



Sicoob Barra Mansa – nosso parceiro na Campanha Estrelas de Natal.



Café da CDL – entrega dos títulos de Sócios Efetivos da CDL. A entidade registra a marca de 1000 associados!



Futsal da CDL Jovem – mais uma edição do Torneio de Futsal Infantil aconteceu, no Clube Municipal. Parabéns aos participantes e à CDL Jovem!!!!



Entrega das Moções de Congratulação da Câmara de Vereadores de Barra Mansa (vereador Wellington Pires), feita na CDL BM, em homenagem aos inspetores da Polícia Civil e delegado Dr Ronaldo Brito.



O diretor Gleidson Gomes, da CDL BM, tomou posse como membro do Conselho Municipal contra Álcool e outras Drogas.



Homenagem da Câmara de Vereadores com o título cidadão barra-mansense ao empresário e diretor da CDL BM, Almir Esteves Corrêa. Parabéns!

# Tai

PARA TODOS



**Tai para Todos** é um programa de entretenimento voltado para todos os públicos. Nele você encontra diariamente matérias de moda, saúde, bem estar, dicas, turismo, músicas e muitos outros assuntos, apresentado de maneira objetiva e descomplicada. De Segunda a Sexta das 13h30 às 14h.

Quer anunciar no Programa Tai para Todos?

Conheça todos os espaços disponíveis e entre em contato conosco!

Oferecimento  
Merchandising  
Conteúdo  
Coberturas  
Lançamento de Produto

Beijo no corpo que a alma agradece!

#taiparatodosaovivo  
#olhardequemacredita  
#bandriointerior

**Contato:** (24) 2106-4700 (24)  
3328-8700

**E-mail:** [taiparatodos@band.com.br](mailto:taiparatodos@band.com.br)

