

Mala Direta
Básica

29.291.093/0001-32
CDL BARRA MANSA



O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 102- set out /2023
www.cdldm.com.br
Facebook.com/CDLBM
Instagram - @cdlbarramansa



Comércio e Prestação de Serviço:
Responsáveis por 60% de geração de emprego e renda!
Geramos energia e vitalidade! Abastecemos a comunidade com
produtos e serviços! E você, empresário faz parte dessa potência!



*O empreendedorismo
representa um importante
cenário de construção da
vida social.*

Páginas 10 e 11



A força que o comércio tem

Mais uma edição do O Lojista está nas ruas e no digital e traz matérias importantes para você, empresário e suas equipes diante ao que estamos vivenciando em relação à luta por melhorias em nosso setor no âmbito nacional e ações aqui em nossa cidade, que mostram a importância em estar atento, participativo e unido ainda mais agora.

O Brasil está em meio a uma das discussões mais importantes para o futuro do país. As tratativas sobre a tão esperada Reforma Tributária estão amadurecidas e, como acontece em qualquer revisão estrutural, carregam a esperança de um texto que possa garantir um sistema justo. Esse debate histórico não pode ser iniciado sem que as partes que compõem o sistema tributário brasileiro sejam ouvidas em sua totalidade e uma delas somos nós. O setor que mais emprega, gera renda e contribui para o Produto Interno Bruto e que, por muitas vezes, fica pra trás nas discussões: o setor de Comércio e Serviços.

Essa é uma tarefa árdua que depende de todos! Uma

bandeira da CDL BM e do nosso sistema CNDL que a todo momento atua em prol dos nossos benefícios.

E, nesse sentido de mostrar a força da nossa economia, nessa edição, trazemos assuntos que ajudam o empresário em seu dia a dia nos negócios. Aqui estamos mostrando o que está acontecendo nos bastidores do comércio, e que você e sua equipe, podem e devem participar para abrir os “olhares” empresariais e fazer o networking nos negócios.

E enalteçemos o nosso comércio barra-mansense. Sua história, sua configuração, seus desafios e sua importância em um contexto que vai além de simplesmente vender e abastecer a comunidade. Acompanhe todas as matérias! Interaja com suas equipes!

Informe-se, participe porque juntos trazemos mudanças aqui para nossa cidade e nossos negócios!

Somos a força empregatícia na cidade! Somos muitos! E somos fortes!

Gleidson Gomes
Presidente da CDL BM




Índice

As principais notícias desta edição



| | |
|---|----------------|
| As demandas de consumo e a relação cliente – vendedor. | 04 e 05 |
| O sucesso do evento para empresários: Conecta+ da CDL Jovem. | 06 e 07 |
| Datas comemorativas do último trimestre. | 09 |
| As funções do comércio na cidade. | 10 e 11 |
| CDL e CDL Jovem recebem homenagens na Convenção Estadual | 12 e 13 |
| A luta das entidades para atrair indústrias e reduzir impostos na cidade. | 14 |
| As dicas e orientações para usar o seu Plano de Saúde Unimax. | 15 |
| Lojista, prepare-se com o Natal da CDL 2023! | 18 |

Colunas

| | |
|---|----------------|
|  Novos Associados | 08 |
|  Produtos e Serviços CDL | 14 e 15 |
|  Click CDL | 19 |

Expediente

Presidente CDL Executiva
Gleidson Kelman Bragança Gomes

Jornalista Responsável
Redação:
Thaís Mattos - MTb 22776

Editoração eletrônica
Agência Communix
Tel: (24) 98864.1079

Impressão
Gráfica Drumond - 1.200 exemplares



CDL Centro

Rua Rio Branco, 70
Centro - Barra Mansa
(24) 3512-0124
(24) 99869-6165

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

Administração: (24) 3325-8171 (24) 98119-0874
Financeiro: (24) 3325-8155 (24) 99299-5755
Plano Unimax: (24) 3325-8158 (24) 99936-3864
Comercial: (24) 3325-8165 (24) 99299-6411

Site: www.cdldb.com.br
email: cdldb@cdldb.com.br
Facebook: CdlBM
Instagram: @cdlbarramansa

Empresário, associado da CDL, você que utiliza as Consultas em Banco de Dados do SPC, fique atento a essa informação!

Buscando acrescentar mais informações nas consultas realizadas ao Banco de Dados do SPC, trazendo, assim, mais segurança no momento de concessão do crédito, o SPC Brasil disponibiliza dentro da Consulta que você escolheu, diversos insumos, ou seja, outras opções de informações importantes de seu cliente.

Leia atentamente a opção de cada insumo e marque aquele que achar interessante ser feita.

As opções de insumos contemplam por exemplo:

- ✓ Riscos de créditos
- ✓ Perfis Comportamentais e Cadastrais
- ✓ Recuperação de Crédito
- ✓ Limite de crédito sugerido
- ✓ Comprometimento de Renda
- ✓ Entre outros que ajudarão à uma venda segura para sua empresa!

Uma vez marcados esses insumos, os mesmos já ficarão selecionados para sua próxima consulta. Caso não seja do seu interesse usá-los novamente, desmarque as opções.

O SPC Brasil costuma fazer campanhas de degustações, ou seja, concede gratuitamente insumos por prazo determinado. Fique atento às mensagens em seus acessos ao sistema!

Ao lado, divulgamos a imagem do informativo que enviamos a você, associado, para que fique atento e acompanhe e, em caso de dúvidas, fale com nosso Núcleo de Atendimento ao Cliente pelo whatsapp: (24) 99936. 3864

Informativo Importante

SPC: Consultas em Banco de Dados e Insumos Opcionais

Empresário, você que usa Banco de Dados fique atento a este Informativo.

Buscando acrescentar mais informações nas consultas realizadas ao Banco de Dados do SPC, trazendo assim mais segurança no momento de concessão do crédito, o SPC Brasil disponibiliza dentro da Consulta que você escolheu diversos insumos, ou seja, outras opções de informações importantes do seu cliente.

Leia atentamente a opção de cada insumo e marque aquele que você achar interessante ser feita. Lembrando que, cada insumo tem um custo adicional à consulta. (consulte a tabela de preços na CDL).



Uma vez marcados estes insumos, os mesmos já ficarão selecionados para a próxima consulta. Caso não seja de seu interesse usá-los novamente desmarque as opções. Lembre-se de que a cada consulta verificar se há insumos marcados.

O SPC Brasil costuma fazer campanhas de degustações, ou seja, concede gratuitamente insumos por prazo determinado. Assim, sempre verifique se há mensagens falando do término desta campanha de gratuidade e se é do seu interesse continuar utilizando os insumos.

Em caso de dúvida, consulte nosso Núcleo de Atendimento ao Cliente através do whatsapp (24) 99936-3864.

Barra Mansa, 04 de Setembro de 2023.



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

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

Gleudson Kelman Bragança Gomes

1º Vice-Presidente

José Paulo Nogueira

2º Vice-Presidente

Almir Esteves Corrêa

Diretores:

Secretários

Jânio Alves Pereira

Márcio Domingos da Silva

Tesoureiros

Leonardo dos Santos

Vivaldo Moreira Ramos

Patrimônio

Marcos Antônio Arantes Alves

Produtos e Serviços

Xisto Vieira Neto

Jair Francisco Gomes

Comercial

José dos Reis de Oliveira

Agnaldo Sebastião Raymundo

Eventos

Juliana Lanes Rolim

Mariana Ventura Alves

Propaganda e Promoções

Leandro Amaral de Albuquerque

Luiz Fernando Vasconcelos Magalhães

Departamento Jurídico

Rômulo Gonçalves Silva

Diretor de CDL Jovem

Willian de Souza Arantes Souza

Conselho Fiscal

Rilmo Vieira de Souza

Francisco Ramundo

Luís Antônio Nogueira Feris

Suplentes do Conselho

Paulo Roberto Barbosa de Castro

Enéias Moreira de Souza

Izamara de Jesus Bastos Vieira

Conselho Consultivo

Antônio Feris Filho

Almir Esteves Corrêa

Rilmo Vieira de Souza

Samir Jorge Arbex

Magno Andrade

Jair Francisco Gomes

Luís Antônio N. Feris

Juliana Lanes Rolim

Alicio José V. Camargo

Xisto Vieira Neto

Leonardo dos Santos

DIRETORIA CDL JOVEM

Presidente

Jéssica Alves Reis

Vice-Presidente

Caio Alves Gomide de Souza

Diretor Financeiro

Arthur Rigamont Fontes Gomes

Diretor Jurídico

Pablo da Silva Pereira

Diretor de Integração

Isaías do Nascimento de Almeida

Diretores de Mobilização e Eventos

Filipe Duarte Timburiba

Isabela Vicente Pinto

Victor Palmeira Landim

Diretoras de Capacitação

Anelise Rocha da Conceição

Jennifer Magalhães de Paula

Diretores de Comunicação

Marino Paula da Silva Júnior

Julie Magalhães Paula

Diretores de Planejamento

Jonas de Cnop Eccard

Jefferson Silva Ferreira

Você já parou para se perguntar o que o cliente espera ao entrar em sua loja?

No dia 15 de setembro, o setor empresarial comemorou e promoveu ações para o Dia do Cliente, e mais uma vez, analisa a importância da relação vendedor-cliente; atendimento-venda; metas-humanização.

Em meio aos estudos de posicionamento, público-alvo, marca e produto, esquecemos de perguntar, muitas vezes, o que o cliente realmente espera da sua empresa?

Ou seja, o que os clientes buscam ao comprar de você?

Muitas vezes esquecemos também de analisar os consumidores, com o mesmo rigor que avaliamos nossos fornecedores e empresas com quem nos relacionamos.

Será que estamos realmente focados em entregar para o cliente o que ele espera da nossa empresa?

Vender não é simplesmente trocar assinaturas em um contrato, ou um produto por dinheiro.

Esse é apenas alguns dos motivos pelos quais dizemos que vendas é um processo de relacionamento. É preciso aprender a se relacionar com o cliente.

E isso não é um simples atendimento.

Segundo pesquisa sobre Mercado e Consumo, o atendimento ao cliente é um fator muito importante.

94% das pessoas entrevistadas consideram o atendimento como o motivo mais importante para se tornarem fiéis a uma marca.

Clientes não procuram apenas um produto, eles buscam uma experiência!

E o processo envolve um suporte imediato sobre toda a jornada, desde a prospecção até o pós-venda.

Quando paramos para analisar os clientes que entram na loja...quando conseguimos um tempo para pontuar acertos e erros...conseguimos visualizar falhas e acertos comuns de acontecerem mas, que a todo momento, podem ser melhoradas, sempre!

Como tem sido a sua análise sobre seu cliente? Consegue ter uma percepção sobre para quem você vende ou atende?

15 de setembro

Dia do

Cliente

Obrigado
por prestigiar
o comércio de
Barra Mansa!



A desafiadora profissão de **VENDER**: promover uma experiência extraordinária é essencial, mas a humanização não pode ficar de fora!

Clientes! Estão longe de serem agentes constantes! A única característica que permanece é a de que estão sempre em transformação.

De acordo com o estudo “Consumidor do Futuro 2023” realizado pelo SEBRAE-RJ, os clientes buscam por experiências extraordinárias, plurais e que gerem alegria.

Ele indica que a todo momento é importante criar vínculos, valorizando cada um de maneira personalizada, com interações humanizadas em um alinhamento phygital, que é a integração entre o mundo físico e online. Afinal, o físico e o online – hoje, são as verdadeiras vitrines do seu negócio!

Diante desse horizonte, os desafios estão nas estratégias de venda e atendimento ao cliente no varejo.

Afinal, o vendedor deixou de ser apenas uma área operacional para se tornar um elemento estratégico vital para o sucesso do varejo – seja ele de forma física, seja ela pelo telefone ou pelo whatsapp e email.

A interação direta com os clientes em todos os canais de comunicação oferece uma oportunidade única para compreender suas necessidades, desejos e preferências.

Quando os clientes se sentem ouvidos e bem atendidos, a fidelização é natural e a lealdade à marca é fortalecida.

Todo comerciante sabe que um atendimento excepcional pode transformar clientes satisfeitos em promotores entusiasmados da marca, contribuindo para um crescimento orgânico dos negócios.

Mas para essa roda girar “perfeita”, é preciso muito treinamento, muito feeling da equipe junto à sua empresa, muita motivação, muita conversa, muita experiência e entrega ao atendimento!

Estamos falando de uma área super humanizada: atender é dar atenção; ouvir; responder ao chamado.

E para que a jornada de todo esse “caminhar” progrida de forma agradável e satisfatória para quem entra na loja por alguns segundos ou por muitas horas, muitas vezes, exige técnica. Exige conexão!

E são muitos os desafios! Os clientes estão cada vez mais exigentes e buscam experiências personalizadas.

Entra em cena então o famoso “bom senso” e equilíbrio entre falar e ouvir.

O desafio de entregar informações importantes, vendáveis e encantadoras sobre o produto a ser vendido, mesclado à importância de ouvir o cliente em relação à sua percepção e dúvidas.

Existe todo um conceito que sabemos que é o respeito em “estar atento ao outro”, equilíbrio entre saber vender e saber ouvir as demandas. Por vezes é bom falar e ajudar... por vezes é preciso calar-se e permitir que o consumidor se perceba na loja e tenha calma para decidir o que ele de fato está buscando e desejando.

Sabemos que todo o ambiente favorece e isso se refere a todas as questões sensoriais: layout, cores, cheiros... sensações que deixam o consumidor confortável no local.

Sabemos que atendimento em venda exige qualificação, treinamento, desejo de estar pelo outro muitas vezes se colocando no lugar dele.

E quando tudo se encaixa, tendo todas as técnicas acima sendo - dia a dia - praticadas e melhoradas, a satisfação de receber um “Muito obrigado! Você me ajudou bastante! Voltarei com certeza! Eu amo essa loja!” ...faz um bem danado para o coração! Sensação de missão cumprida e “ponto ganho pra venda”!

Não é verdade?!

Parabéns vendedor, desejamos todo sucesso e sabedoria nessa linda e desafiadora profissão!

Parabenizamos você, vendedor, pelo seu dia!

**1º de outubro
Dia do Vendedor!**



Conecta+ um evento da CDL Jovem que tem trazido bons frutos aos empresários!

Realizado na sede da CDL em parceria com o Sebrae, o encontro estimulou o networking e promoveu aprendizado empresarial.

O evento Conecta+, uma parceria entre a CDL Jovem Barra Mansa e o Sebrae, reuniu cerca de 100 participantes, entre empresários estabelecidos e jovens empreendedores, em busca de oportunidades de networking e aprendizado. Realizado no dia 15 de agosto, na sede da entidade no bairro Ano Bom, o encontro atraiu uma gama diversificada de público, desde os mais experientes até os novatos que almejam ingressar no universo dos negócios.

“Nosso objetivo com o Conecta+ é conectar mentes empreendedoras, proporcionando um momento enriquecedor de aprendizado, inspiração e compartilhamento de experiências. E foi isso que realmente aconteceu e que tem mexido com o dia a dia e os pensamentos em nossos negócios”, diz Jéssica Reis, presidente da CDL Jovem.

O evento contou com duas palestras simultâneas, apresentadas por renomados especialistas.

Marcello Souza, diretor de Soluções na Estratégia Rápida, Educação e Soluções Empresariais, compartilhou sua vasta experiência, fornecendo insights valiosos para o crescimento de negócios e desenvolvimento profissional. “Falamos sobre empreendedorismo, gestão, estratégia empresarial, marketing e inovação, uma combinação de elementos para tocar as pessoas com a ideia de que sairiam transformadas e prontas para aplicar o que discutimos”, disse Marcello.

Enquanto isso, Widnei “Wizoom” Eduardo, fundador/sócio-diretor corporativo e de operações no Grupo Wizoom,

trouxe sua expertise em empreendedorismo e inovação, incentivando os participantes a irem além de seus limites. “Apresentamos estratégias para impulsionar cada negócio online. No meu setor automotivo, não me limito a lavar carros, mas também ensino os clientes a cuidarem melhor de seus veículos. Isso, na internet, é fundamental”, destacou, fornecendo outro exemplo: “Se seu

negócio for uma loja de roupas, não basta só vender roupa, mas ensinar seu cliente a como se vestir melhor. A venda é só o resultado de um relacionamento bem executado”, resumiu.

Rodada de Negócios

Um dos momentos mais esperados pelos participantes foi a rodada de negócios mediada pelo Sebrae. Cada representante de empresa teve



a oportunidade de resumir seu negócio, promovendo uma rica troca entre lojistas de diferentes segmentos e a chance de conhecer potenciais clientes/fornecedores e estabelecer parcerias. Cristiana Oliveira, analista do Sebrae, mediou a sessão e reiterou o compromisso do serviço em apoiar micro e pequenas empresas em suas necessidades.

“Temos recebido o feedback positivo do evento que ajudou os empresários a conhecerem mais negócios que acontecem na cidade. Esse é o papel da CDL, uma entidade associativista: fazer com que o setor se una e se beneficie pelo tanto de potencial que ele traz em seus diferentes ramos”, explica o presidente da CDL BM, Gleidson Gomes.

Depoimento de quem participou!

Lícia Marassi trabalha com vendas e viu no Conecta+ uma chance de aprimorar suas habilidades em marketing digital. *“Hoje em dia, uma loja física enfrenta diversos desafios para se manter, e percebo uma crescente demanda pelas vendas online. Vim aqui justamente para me atualizar e aprender mais sobre o assunto, nessa iniciativa interessante oferecida pela CDL e o Sebrae”,* explicou.

Elemir Almeida, proprietária de um restaurante em Barra Mansa, também compartilhou suas metas: *“Meu foco é sempre ampliar meus conhecimentos e construir novos contatos, pois considero isso essencial em qualquer setor de atuação. Foi muito bom participar do Conecta +”.*

Até o fim do ano, novas ações da CDL Jovem de Barra Mansa irão acontecer e você, empresário e equipe, se preparem para participar! Uma delas será a tradicional Palestra de Fim de Ano, na CDL, que traz aquela motivação e muito conhecimento para que sua empresa esteja ainda mais motivada e preparada para o Natal que vem aí!




Conecta+


CDL
Barra Mansa


CDL
Jovem


SEBRAE



NOVOS ASSOCIADOS

Sejam todos bem-vindos!

JULHO / AGOSTO



ALGODÃO DOCE TIA RAFAELA



AQUINO'S SOLAR



CARMEM JOANA MAIA



CLUBE DE NEGÓCIOS



CRIS INSTRUTORA



DISTRIB. MATERIAL EVANGÉLICO MILTON



DOMINO'S BARRA MANSA



GESIN FARMÁCIA



JN FLEX



LASER VIP



ÓTICA VOLTA REDONDA



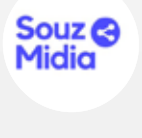
PUPA MODAS



RR PRESENTES



SERMEGE



SOUZ MÍDIA



AJ Ávila

CONTABILIDADE

MODERNA E EFICIENTE

O contador moderno é aquele que trabalha em parceria com seu cliente.

📍 Rua Jansem de Melo, nº 81 - Barra Mansa/RJ
☎ Telefone: (24)98829-1157 | (24) 3323-6862



📍 BARRA MANSA
Rua Jansem de Melo, 81 - Centro

📍 VOLTA REDONDA
Rua 18 - B, n. 45 - sala 101 - Vila Santa Cecília

Horário de Funcionamento
Segunda à Sexta: 08:00 às 11:30 - 13:00 às 18:00
☎ (24) 3323-6862 📞 (24) 98829-1157

Uma animada data se aproxima para o Varejo! É hora de planejar o Dia das Crianças!

Pesquisas revelam: sete em cada dez crianças influenciam a compra de presentes.

E como o varejo se prepara para mais essa oportunidade de vendas e movimento nas lojas?

Veja algumas dicas:

Capriche na vitrine com os produtos mais desejados, o chamado Visual Merchandising. Crie um visual colorido e personalizado, proporcionando uma experiência agradável e de interação com os seus produtos.

Crie estratégias de vendas, como promoções de itens que gerem competitividade, novidades, sorteios e ações para a fidelização da marca.

O mercado tem acompanhado que diversos setores, entre eles gastronomia, turismo, prestação de serviço e tantos outros tem aproveitado as datas comerciais para mostrar-se ao público. Então, independentemente se você vende ou não produtos infantis, prepare seu negócio para essa divertida ação de marketing! Boas vendas!



Outubro Rosa, uma das maiores campanhas em prol da saúde da mulher!

De acordo com o INCA, o câncer de mama é o tipo de câncer mais comum entre as mulheres, além de ser o segundo tipo mais frequente no mundo.

Não é possível prevenir o câncer em todos os casos, mas existem hábitos que, se incorporados à rotina podem ajudar a reduzir as chances desse tipo de câncer e é essa informação que a CDL deseja que você receba e...pratique!

- O estilo de vida saudável em sua rotina é

importante!

- Esteja em dia com o sua saúde! Realize exames de rotina, como a mamografia e ultrassonografia, para detecção precoce do câncer de mama e colo do útero. O exame deve ser feito por todas as mulheres mesmo as que não apresentam os sintomas do câncer de mama, mas que se encontram numa faixa etária de risco e tenham propensão à doença. Todos juntos no combate ao câncer!



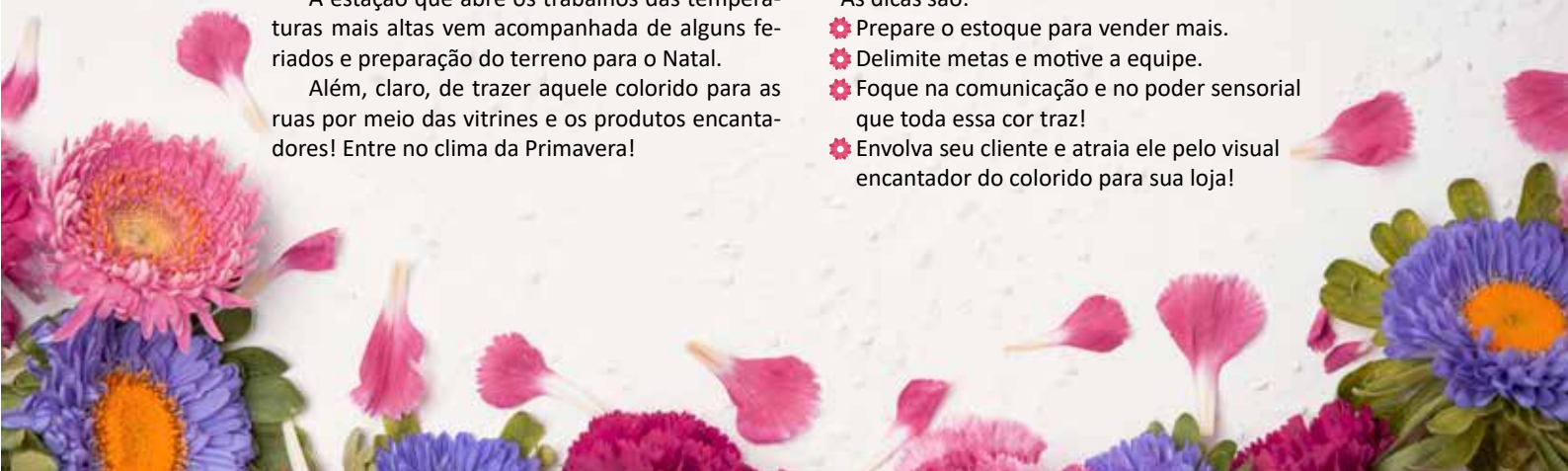
Primavera! Vamos turbinar as vendas na estação colorida?

A estação que abre os trabalhos das temperaturas mais altas vem acompanhada de alguns feriados e preparação do terreno para o Natal.

Além, claro, de trazer aquele colorido para as ruas por meio das vitrines e os produtos encantadores! Entre no clima da Primavera!

As dicas são:

- ✿ Prepare o estoque para vender mais.
- ✿ Delimite metas e motive a equipe.
- ✿ Foque na comunicação e no poder sensorial que toda essa cor traz!
- ✿ Envolve seu cliente e atraia ele pelo visual encantador do colorido para sua loja!





A função do Comércio na nossa cidade!

Muito além da função clássica de vender e abastecer a comunidade com materiais e serviço. O empreendedorismo representa um importante cenário de construção da vida social na comunidade.

Em 3 de outubro a cidade de Barra Mansa comemora 191 anos de fundação.

Há muito a comemorar, há muita história por aqui, há muitas gerações que ajudam e ajudaram a formar a característica do barra-mansense, um povo que acolhe os visitantes, que tem muitos amigos, que está sempre disposto a bater um papo.

Uma das grandes coisas de quem trabalha no atendimento ao público na cidade ouve é: “as pessoas em Barra Mansa são sempre muito receptivas! É um lugar gostoso de se viver!”

E o comércio faz parte dessa história! E traz uma função que vai muito além de vender e abastecer a comunidade com materiais e serviço.

O empreendedorismo representa, sim, um importante cenário de construção da vida social na comunidade.

Uma história viva, que se reconfigura, diante aos aspectos da economia, e que se reinventa e se fortalece a todo momento!

Por volta do ano de 1800, antes da emancipação de Barra Mansa, o local se tornou ponto obrigatório de passagem de tropas de viajantes a caminho de portos marítimos. E ali, então, pontos comerciais foram surgindo. O comércio foi sendo criado para servir de base a essa passagem.

Hoje, o setor industrial apresenta crescimento de micro e pequenas empresas, responsáveis por 60% da geração de emprego e renda no município.

Nos últimos anos, o centro comercial da cidade vem se reconfigurando, com a chegada a todo momento, de novas empresas e as demandas comerciais acompanham o fluxo da economia atual.

E o comércio de Barra Mansa e de todo o país, traz novos layouts justamente diante ao comportamento do consumidor que mudou e o qual sempre sofrerá mudanças.

Algumas atitudes mudaram, alguns gostos mudaram. E tanto quem está no mercado há muitos anos quanto para quem inicia um novo negócio, tem de ficar atento e mudar. Renovar-se em busca de oportunidades que os cenários trazem.

Os comerciantes de Barra Mansa – muitos deles presentes na cidade há mais de 50 anos, e outros que acabaram de abrir seu CNPJ – entram em cena, juntos, para “abastecer” o consumidor atual.

Muito além da função clássica de vender

Tendo-se em conta que as atividades comerciais influen-

ciam e são influenciadas pelas funções e configurações da cidade, contribuindo significativamente para o equilíbrio sócio-econômico, as relações da atividade comercial vão além de sua função clássica de abastecimento de materiais e de serviços necessários à população.

O comércio representa um importante cenário de construção da vida social ao fornecer efetivas oportunidades para a integração entre o indivíduo e sua comunidade local.

“Sempre que temos oportunidade para falarmos sobre o comércio de Barra Mansa, eu destaco o quão comprometida é a nossa profissão. Quando decidimos abrir um negócio, levamos para a casa das pessoas a dignidade. Muitas vezes, geramos um primeiro emprego. Geramos oportunidades de trabalho e sustento. O comércio tem e



sempre terá essa característica”, afirma o presidente da CDL Barra Mansa, o empresário Gleidson Gomes.

É preciso enaltecer o comércio, e Barra Mansa vive e respira o lado comercial e da prestação de serviço, pois por meio desse setor da economia, levamos conhecimento de outros estilos de vida, de modelos culturais e das atividades comunitárias.

O setor constitui-se um dos indicadores-chave para definir a vitalidade de uma cidade em seus diferentes aspectos. Com sua dinâmica e capacidade atrativa, os estabelecimentos comerciais,

sejam grandes ou pequenos, trazem vida ao centro da cidade e aos bairros beneficiando a própria cidade.

Talvez você pense que seja só 1. Mas o seu potencial somado a mais 1 e mais 1 e...mais 1 é o que forma a poderosa válvula impulsora da economia da cidade!

Com todas essas informações reunidas nessa matéria, o O Lojista enaltece você, empresário barra-mansense, pela sua energia, pela sua história construída e sendo formada na cidade, configu-

rando visualmente as ruas, abastecendo a população, trazendo suas novidades e principalmente a qualidade em seus produtos, e se firmando como um comércio forte.

Aqui, atraímos público de cidades vizinhas há quase 200 anos de história.

Um comércio que tem como característica o acolhimento pelo bom atendimento.

Existem pontos a serem melhorados? Sim, sempre existirão!

Existem aspectos que precisam ser alertados, alterados e visando o futuro do comércio da cidade? Sim, e a

força do associativismo, com presença de entidades fortes como a CDL, é fundamental para servir de norte e ações.

Existe o olhar crítico para mudanças e existe a gratidão pelo que até hoje foi conquistado?

Sim e esse equilíbrio é o que faz nosso setor empresarial, a todo momento, ser agente TRANSFORMADOR EM BUSCA DO MELHOR!

Essa ação é a engrenagem do sucesso! Foi nos anos de 1800...será hoje e sempre!

Porque o comércio estará sempre em MUDANÇA!

PARABÉNS BARRA MANSÁ PELOS 191 ANOS DE HISTÓRIA!

3 de outubro, aniversário de Barra Mansa.

Nós amamos Barra Mansa e nos orgulhamos de sua história e de todos que por ela lutaram!
Aqui está registrada nossa identidade! E é por ela que acreditamos!
Uma homenagem da CDL Barra Mansa

37ª Convenção Estadual do Comércio Varejista

Foco em ações pontuais, um olhar reflexivo sobre o futuro do setor e homenagens às CDLs e CDL Jovem de Barra Mansa

A 37ª Convenção Estadual do Comércio Varejista do Rio de Janeiro foi realizada em agosto, marcando um encontro histórico para o setor com a ilustre presença do presidente da Confederação Nacional, José César da Costa (CNDL).

O evento realizado em Petrópolis, reuniu mais de 200 líderes do comércio varejista, entre eles representantes das diretorias da CDL Barra Mansa e CDL Jovem, para discutir temas cruciais e estabelecer um manifesto de união em relação à reforma tributária.

A convenção foi promovida pela Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado do Rio (FCDL-RJ) em parceria com a CDL de Petrópolis.

A programação do evento abrangeu uma série de temas, desde tendências de consumo até sustentabilidade e inovação, com palestras de especialistas que exploraram as implicações econômicas no cenário varejista.

A delegação Barra Mansa esteve presente com diretores da CDL executiva, CDL Jovem e colaboradores. Sempre muito bom participar de eventos e integração, conhecimento e ações do Movimento Lojista e Empresarial!



Juntos, os desafios podem ser superados e um ambiente favorável ao crescimento pode ser conquistado!



Destaco a importância da convenção como um caldeirão de experiências compartilhadas e parcerias efervescentes entre empresários e gestores do setor. Um espaço para compartilhamento de experiências e parcerias frutíferas entre empresários e gestores do setor. A meta é clara: nutrir um terreno propício ao crescimento sustentável dos negócios. A 37ª Convenção vai ficar para a história pela qualidade das discussões que foram propostas.

(Fabiano Gonçalves – presidente da FCDL Rio de Janeiro)



Enalteço a força das entidades locais e a importância da troca de ideias para moldar o futuro do varejo mostrando a grandeza do setor – com 500 mil empresas e 1,4 milhões de pontos de venda – como gerador de empregos e segmento que não pode ser afetado com mais encargos tributários.

(José César da Costa - presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas)



Foi uma convenção que contou com uma programação completa, mesclando demandas importantes de todos nós, empresários, como a luta por uma reforma tributária que seja justa para nosso setor, bem como momentos de aprendizado, integração e networking. Parabéns a Federação do Estado do Rio de Janeiro pela realização desse evento marcante e que trouxe inspiração e estratégias que moldarão o futuro das empresas e do comércio, aqui em nossa cidade no estado do Rio de Janeiro.

(Gleidson Gomes – presidente da CDL Barra Mansa)



Os novos empreendedores tem a missão de fortalecer a atividade oxigenando o setor com o dinamismo inerente à juventude empresarial. Estar reunido com todos em um evento como esse, aprendendo, levando e trazendo experiências de negócios e de vida, faz a diferença para um olhar mais abrangente e real sobre o mercado empresarial.

(Jéssica Reis – presidente da CDL Jovem Barra Mansa)



CDL BM e CDL Jovem são homenageadas na 37ª Convenção Estadual do Comércio Varejista

Ao final da convenção foram entregues homenagens aos ex-presidentes da Federação, Odilon Martins, Jair Francisco Gomes (empresário barra-mansense, ex-presidente da CDL BM e da FCDL RJ) e Marcelo Mérida. Também receberam placas Cláudio Mohammad, José César da Costa e Fabiano Gonçalves.

Os presidentes das CDLs foram homenageados com troféus personalizados. A homenagem reforçou a importância da unidade e colaboração do setor, evidenciando que, juntos, os desafios podem ser superados e um ambiente favorável ao crescimento.

Homenagem à CDL Jovem de Barra Mansa pioneira no estado do Rio

Durante a Convenção, a FCDL Rio de Janeiro prestou uma homenagem à CDL Jovem de Barra Mansa, a primeira CDL Jovem criada no Estado do Rio de Janeiro e que, ao longo de 25 anos de história a serem comemorados nesse ano, realizou diversos projetos de negócios, de capacitação e ações sociais que se firmaram como case de sucesso pelas CDLs do país.



“Orgulho imenso em representar esse time com uma história tão relevante. Nosso grupo tem mostrado muito entusiasmo e um potencial de levar algo diferente para os jovens empresários de nossa cidade, e assim vamos construindo mais um tijolinho nessa história em prol do empreendedorismo”, agradeceu Jéssica Reis, presidente da CDL Jovem Barra Mansa, pela homenagem recebida da Federação.

Reforma Tributária: CDLs do estado do Rio entregam manifesto aos senadores

O documento assinala as reivindicações do setor ao Senado e foi entregue durante a Convenção Lojista realizada pela FCDL RJ.

Um dos pontos altos da 37ª Convenção Estadual Lojista foi o documento com manifesto dos empresários representados pelas CDLs do estado.

Eles enfatizaram a preocupação com a oneração do setor de comércio e serviços em favorecimento de outros segmentos em relação à Reforma Tributária que deverá ser votada em meados de outubro.

Foi entregue um manifesto, assinado por todos os presidentes das CDLs do Estado, além da Confederação e Federação Estadual das entidades aos senadores Efraim Filho e Carlos Portinho que estiveram presentes na convenção e ministraram palestra ao público presente.

O manifesto explicita as angústias do setor destacando que a defesa de uma reforma tributária ampla que corrija distorções e que permita o crescimento do setor produtivo para a geração de mais empregos e mais renda.

“Enfatizamos que a arrecadação tributária pode ser aumentada com o crescimento econômico, sem a necessidade de criação de impostos e aumento de alíquotas que pena-

lizem setores específicos, principalmente o setor do comércio de bens e serviços”, afirmam os empresários no documento.

Efraim Filho é coordenador do grupo da Reforma Tributária na Comissão de Assuntos Econômicos do Senado e durante a convenção destacou o modelo brasileiro como um dos piores no mundo e, além da tributação, a ‘concorrência desleal, formada pela sonegação e pirataria’.

Efraim citou ainda o comércio fronteiriço que torna os produtos ‘de fora’, mais atrativos em preços.

“Novo modelo tributário pode tornar Brasil mais competitivo”

“No mundo globalizado, sem fronteiras, com países com carga tributária menor e produtos mais competitivos precisamos nos adequar a um modelo que nos deixe em condições de igual para igual”, afirmou Efraim Filho.

Uma das transformações que pode fazer o Brasil ser mais competitivo é a mudança de modelo para o IVA (imposto sobre valor agregado), que é praticado nas

economias mais desenvolvidas.

Na Convenção Estadual Lojista, ele falou sobre essas situações que estão inseridas na reforma tributária: forma e conteúdo, acentuando que a primeira é consenso pela transformação e que a segunda é a que gera discussão.

“A mudança de modelo é bem vinda para que a gente se aproxime com o que é aplicado pelas maiores economias do mundo”, destaca Efraim.

A palestra foi completa e tirou a dúvida de muitos empresários presentes na Convenção e quem, assim como todos, aguardam os próximos passos a serem tomados.

“Essa é uma tarefa árdua que depende de todos! Uma bandeira da CDL BM e do sistema CNDL que estão acompanhando as tomadas de decisões nas esferas governamentais e lutando para que a voz empresarial seja ouvida! Essa palestra do senador Efraim foi muito aguardada por todos nós durante a Convenção e saímos de lá na certeza de que a luta e o associativismo forte e com união continuarão a fazer a diferença para que mudanças sejam feitas. Foi excelente!”, finalizou o presidente da CDL BM, Gleidson Gomes.



CLUBE DE VANTAGENS

Um bom negócio é ter benefícios.



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

SAÚDE / MEDICINA OCUPACIONAL

SEMARY

Descontos diferenciados para associados das empresas de grau de risco 1 e 2 (sem riscos ambientais).
(24) 3401-1342

UNIODONTO

Descontos especiais para associados (dirigentes, empregados e dependentes) - Mensalidade por pessoa: R\$ 34,39 e Taxa de adesão de R\$ 10,00.
(24) 3323-1583 | 98823-6894

UNIMED

Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$156,53*
(* Plano: Unimax Local empresa, faixa etária - 0 a 18 anos em Enfermaria.
(24) 3325-8176 ou 3325-8168

OCUPACIONAL

Descontos diferenciados para associados nas consultas clínicas, exames e outros serviços em Medicina do Trabalho. Empresas Grau de risco 1 e 2 (sem riscos ambientais que demandem levantamentos). (24) 3322-8982 / 3322-9015 / 99282-4367

GMG SOLUÇÕES EM MEDICINA DO TRABALHO

Descontos diferenciados para associados nos pacotes, consultas clínicas, exames e outros serviços de Medicina do Trabalho:
(24) 98112-6014 / 99845-3028

EDUCAÇÃO / CAPACITAÇÃO

OXFORD BARRA MANSA

Plano de descontos de até 50%, conforme tabela.
OBS: Os valores de cada curso, material e benefício podem sofrer alterações sem aviso prévio.
(24) 3323-5677 / 24 99871-2395

SEBRAE

Programa de capacitação e palestras motivacionais
(24) 3347-3481
3347-5845

CRECHE ESCOLA FAVO DE MEL

Desconto de 10% nas mensalidades para novos alunos abrangendo os sócios da empresa, seus colaboradores e dependentes.
(24) 3323-1436 / 98122-0452

ESTÁCIO DE SÁ

Para novos alunos, desconto de 40% nas mensalidades e inscrição gratuita no vestibular. Aplicação do vestibular nas dependências da empresa. Extensivo aos dependentes diretos.
(24) 3323-2733 / 98841-6621

UNIFOA

Desconto entre 10% e 15% nos cursos de graduação.
(24) 3340-8400
3336-7451

UNINTER

Desconto de até 10% para os cursos de Graduação e Pós Graduação nas modalidades a distância, presencial e semi-presencial e nas prestações de serviços Educacionais.
(24) 98128-4344
Polo Barra Mansa

SENAE

Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.
(24) 3323-9688

LAZER / ACADEMIA

SESI

30% de desconto na mensalidade do Club; 10% de desconto na Escola Sesi e nas atividades esportivas.
(24) 3345-4877 / 3345-4856
3345-4880 | 99208-6961

COLISEUM ACADEMIA

Descontos especiais em Musculação ou Spinning a partir de R\$ 69,00; Passaporte a partir de R\$ 82,00; Aulas Coletivas (Lutas, Funcional ou dança) a partir de R\$ 69,00.
(24) 2106-1506 / (24) 98159-7914

CONSULTORIA

ASSESSORIA JURÍDICA RONALDO SOUZA BARBOSA E ADVOGADOS ASSOCIADOS

Consultoria aos associados através de agendamento pela CDL BM, além de Assessoria Jurídica e Assistência na Defesa de Processos Judiciais, Juizado Especial Cível de Barra Mansa ou junto à Vara do Trabalho de Barra Mansa. (24) 3325-8171
(24) 98119-0874

CENTRO DE LPF-PILATES E NEO PILATES-GRAZI PORTO

Desconto no valor de R\$ 40,00 (quarenta reais) no valor Mensal em dinheiro, dentro do valor inteiro, na quantidade de 2x por semana nas aulas de Pilates e Neo Pilates.
(24) 99395-5117

BEST TRAINING

Valor de R\$ 75,00 (setenta e cinco reais), em dinheiro e R\$ 80,00 (oitenta reais) em crédito recorrente. 10% no plano mensal nas Atividades Aquáticas.
(24) 3323-8219 / 99921-4493
99942-4723

PULSO CONSULTORIA

Desconto de 30% nos serviços de consultoria em gestão de negócios. Diagnóstico gratuito. Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. (24) 2107-3771

ENTIDADES PARCEIRAS

SICOOB CREDIROCHAS

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. (24) 3323-2004

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.
(24) 3401-1437

ESTRATÉGIA RÁPIDA CONSULTORIA

Desconto de 35% nas seções avulsas de atendimento e 25% em todos os projetos, bem como diagnóstico empresarial de forma gratuita para os associados.
(21) 99586-3164

CIEE

Desconto de 20% sobre o valor de contribuição institucional para contratos de Estágio e Jovem Aprendiz.
(24) 3323-3916 / 99924-5438

MP MAGALHÃES E DE PAULA ADVOGADOS

Tira dúvidas totalmente gratuito. Desconto de 70% nos cálculos da revisão do INSS e 10% nos honorários advocatícios contratuais nos processos judiciais.
(24) 99956-7743 | 99311-6046

ESTÉTICA

SÓBRANCELHAS

A Unidade de Barra Mansa oferece 10% de desconto em produtos e serviços.
(24) 3323-6663
99314-0995

SERVIÇO

MARIA BRASILEIRA

Desconto de 40% sobre serviços de sanitização de ambientes. Desconto de 6,5 até 11% sobre o valor de seus serviços de Limpeza Residencial, Empresarial, Pós obra e Passadoria de Roupas. (24) 3401-0435 / 98838-3951
99202-2447

PLENATRAN

Desconto de 10% para associados e colaboradores: Vistoria periódica do GNV, Vistoria de Inclusão de Kit GNV, Vistoria de Modificação e de Sinistro em veículos leves e pesados, Laudo Técnico e de Opacidade, Linha Mecanizada e Análise de Gases.
(24) 3028-8748 / 99937-1135

SEGURO E CONSERVAÇÃO

TULIP ADM. DE SEGUROS

Desconto de 5% sobre o prêmio líquido do seguro escolhido.
(24) 3323-4310
98821-0823

TRAT SPA URBANO

Desconto de 10% sobre o valor de seus serviços de pacotes de massagens, tratamentos faciais entre outros. (24) 98821-0328
3322-6903

BENEFÍCIOS EM FAZER PARTE

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 que sua empresa, como associado da entidade, pode já utilizar! E confira abaixo o que a CDL Barra Mansa pode fazer por você e pelo seu negócio!

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

Aproveite as vantagens de quem mais entende de Varejo!

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

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.

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.

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

Participação em campanhas nacionais realizadas em todo Brasil, junto ao Sistema CNDL, demonstram a preocupação dos cedelistas com a vida da população e o desenvolvimento econômico-social do Brasil

Estar sempre bem informado sobre as novidades de mercado através da revista impressa "O Lojista" que é entregue a cada dois meses gratuitamente a todos os associados. E informações na Revista Digital pelo site, Facebook e Instagram da entidade.

Encontros 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.

Reivindicação do movimento lojista em ações para melhorias do nosso segmento, nas esferas municipais, estaduais e nacionais, junto à CNDL e FCDL Rio de Janeiro. A CDL de Barra Mansa atua como porta voz do empresário para diversas ações.

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

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.

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

PRODUTOS



Atendimento personalizado e Descontos Exclusivos em todos os certificados. E mais: Faça seu Certificado Digital por Videoconferência. Nossa equipe faz o contato com você onde você estiver e, em alguns minutos, o cliente já tem seu certificado em até 24h.



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

ESTRUTURA

Salão de Eventos | Atendimento ao Associado | Sala de Reunião | Sala de Treinamento



CANAIS DE INFORMAÇÃO

O Lojista

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



Portal CDL
www.cdldb.com.br

Redes Sociais
@cdlbm



Redução de impostos para atrair indústrias para Barra Mansa

CDL BM e entidades da região externam preocupação com o atraso na votação do Projeto de Lei que modifica a Lei 6979/2015



Em reunião das entidades na sede da Aciap Barra Mansa, no mês de agosto, com o Deputado Munir Neto, os empresários enviaram um pleito entregue ao presidente da Alerj, externando a preocupação com o atraso na votação do Projeto de Lei que modifica a Lei 6979/2015. A lei contribui para a instalação e expansão de polos industriais e, portanto, para o crescimento econômico dos municípios. Tais entidades de Barra Mansa e Volta Redonda, que se reuniram no dia 7 de agosto para tratar deste tema, pedem empenho sobre esse assunto que impacta diretamente a economia local, que tanto sofre com a

perda competitiva de alíquotas com outras cidades e estados. No documento enviado à Alerj, elas solicitam, quando possível, que o status de tramitação do referido PL seja enviado para informação de seus associados-empresários.

“Estamos em igualdade fiscal, e os municípios do Sul Fluminense certamente têm boas condições de impulsionarem seu desenvolvimento econômico, fazendo a região crescer e se desenvolver ainda mais”, explica Gleudson Gomes, presidente da CDL BM e que esteve presente em reunião.

De acordo com o Deputado Munir Neto, o governo do estado enviou uma alteração da Lei, para ser votada na Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro, que agrada muito aos empresários e comerciantes mas a votação ainda não aconteceu, pois foi sugerida a inclusão de outros municípios que não estavam sendo contemplados. “Vamos conversar com o presidente da Alerj solicitando a inclusão da matéria na pauta. Estamos à disposição também para levar uma co-

missão que represente o Médio Paraíba”, destacou Munir Neto. As entidades se colocaram à disposição do deputado e da casa legislativa para somar esforços no intuito de buscar o melhor pelo desenvolvimento econômico e crescimento da região e aguardam os retornos sobre a questão.



ESTE ANÚNCIO VALE 5%
DE DESCONTO ARENAS PARA A LOJA DO ANO BOM

TOTI TINTAS ANO BOM!

TRABALHAMOS COM OS MELHORES FABRICANTES DE TINTAS! E SOMOS REVENDA MASTER SHERWIN WILLIAMS, A MAIOR FABRICANTE DE TINTAS DO MUNDO.

VENDA DE TINTA IMOBILIÁRIA, AUTOMOTIVA, E INDUSTRIAL ALEM DE ACESSÓRIOS E EQUIPAMENTOS DE PINTURA

TOTI TINTAS | RETIRO - VR
Av. Sávio Cota de Almeida Carne, 1273
Retiro, Volta Redonda - RJ (24) 99987-7614

TOTI TINTAS | ANO BOM - BM
Av. Presidente Kennedy, 628
Ano Bom, Barra Mansa - RJ (24) 99829-6533

GRÁFICA DRUMOND 33 ANOS
INOVAÇÃO • TECNOLOGIA • QUALIDADE

(24) 3325-8024
(24) 97404-1475

Gráfica Drumond
graficadrumond

contato@graficadrumond.com.br
www.grficadrumond.com.br

Rua Antônio Alves Amorim,
nº 51 - Saudade, Barra Mansa - RJ



UniMax
Plano de Saúde Empresarial

Dicas para um uso consciente do seu Plano de Saúde!

O Unimax é o Plano de Saúde da CDL Barra Mansa e Unimed que atende à classe empresarial e oferece descontos com preço exclusivo para os associados da CDL, muitos deles microempreendedores, prestadores de serviço, comércio varejistas e MEIs.

Nele, a empresa pode escolher um plano com abrangência local, aproveitando, assim, toda a estrutura da Unimed Barra Mansa, com o menor custo-benefício da região.

O plano é coparticipativo, ou seja, garante mensalidades reduzidas – com valores a partir de R\$ 156,53 ao mês para o cliente que participa no pagamento de coparticipações quando forem utilizadas.

Nessa matéria trouxemos orientações de utilização consciente do seu Plano Unimax para evitar alta sinistralidade.

É muito importante fazer um uso consciente dele para cuidar de si mesmo da melhor forma e aproveitar ao máximo os benefícios disponíveis, mas fazendo isso de acordo com a necessidade.

O uso consciente do Plano de Saúde evita prejuízos para a Operadora e, conseqüentemente, reajustes muito altos no valor da mensalidade de seus segurados.

Usar o Unimax de forma consciente faz bem para sua saúde e a de seu bolso!

O cartão Unimed é o seu documento de identidade para o atendimento.

01

Escolha no Guia Médico o especialista para sua consulta. Se tiver dúvidas, consulte um Clínico Geral.

06

Caso haja uso indevido você poderá sofrer penalidades.

02

Leve seus exames recentes às consultas, dessa forma você agiliza o diagnóstico médico.

07

Conheça as datas de vencimentos de suas carências.

03

Guarde sempre seus exames, evitando refazê-los repetidamente.

08

Não falte às consultas marcadas.

04

Nunca assine guias em branco.

09

Se possível, evite consultar vários médicos na mesma ocasião.

05

Após a consulta você possui 30 dias para revisão com o mesmo médico sem que haja uma nova cobrança.

10

Dicas:

1. Faça um acompanhamento de rotina
2. Organize seu histórico médico
3. Priorize a rede credenciada do Plano de Saúde
4. Use o atendimento de pronto socorro apenas se for necessário
5. Mantenha uma dieta equilibrada e pratique atividades físicas

FAÇA SORTEIOS OU CRIE CUPONS DE DESCONTOS DENTRO DO APP CDLBM



APROVEITE ESSA
FERRAMENTA GRATUITA
PARA VOCÊ ASSOCIADO.



Planos

a partir de

R\$ 156,53
ao mês



Ampla rede credenciada



Sem limites de vidas

CDL
Barra Mansa

Unimed
Barra Mansa

Faça já sua cotação:
☎ (24) 99936-3864



Vem aí mais uma edição da Campanha de Natal da CDL BM e sua empresa já pode se preparar!

Falta pouco para a comemoração de uma das datas mais importantes do ano no varejo e novamente a CDL em breve lançará sua Campanha Promocional 2023.

Diante a tantas organizações para que a melhor data do calendário comercial seja bem aproveitada para todos os setores, a diretoria da CDL Barra Mansa há alguns meses tem alinhado, em suas comissões de trabalho, as ações do Natal 2023.

A CDL Barra Mansa já está em fase final de formatação da tradicional Campanha Promocional de Natal.

Natal Premiado da CDL BM

A CDL BM realizará mais uma edição da campanha "Natal Premiado", com sorteio de vale-compras para o consumidor utilizar nas lojas participantes da campanha.

Após os últimos anos desafiadores, o setor está com uma grande expectativa de vendas no comércio e prestação de serviço para o Natal 2023.

As datas comemorativas realizadas durante o ano, em especial as desse segundo semestre, tem sido termômetro para o Natal e os resultados tem sido positivos. É chegado o momento de preparar seu negócio para aproveitar todas as oportunidades que uma data forte, como o Natal, é capaz de trazer para sua empresa! Diante ao sucesso e elogios dos associados no ano passado, a CDL BM novamente lançará a campanha "Natal Premiado", com sorteio de vale-compras para o consumidor utilizar nas lojas participantes da campanha.

Movimentar a economia aqui da nossa cidade. Esse é o objetivo da CDL com a realização de uma campanha como essa, totalmente gratuita para o empresário associado.

"Percebemos o setor com muita energia em fazer acontecer. Os lojistas estão engajados em seus negócios, reformando suas lojas, investindo em seu marketing, trazendo novidades e gerando ações para atrair o consumidor. São muitos setores que a todo momento se reinventam e trabalham muito. Uma campanha como essa, faz o dinheiro circular aqui em Barra Mansa. O consumidor é premiado e usa o vale nas lojas participantes. E sabemos que, muitas vezes, o prêmio atrela uma nova venda ou ajuda o cliente a conhecer novas lojas. A hora é essa! Convidamos os empresários a participarem porque as vendas em breve estarão com o termômetro aquecido!"
(Gleudson Gomes – presidente CDL Barra Mansa.)

Acompanhe em nossos canais de comunicação e participe do Natal 2023 em Barra Mansa!
Sua loja não pode ficar de fora!



Click CDL

A CDL por Barra Mansa! Acompanhe aqui as ações em que estivemos envolvidos nesses meses!



Homenagem da CDL BM ao empresário e ex-diretor da entidade, Ronaldo Maia Salgado Ferreira, com uma placa de nomeação do posto avançado de atendimento.



Conecta+CDL Jovem: Jéssica Reis (presidente CDL Jovem) e os palestrantes e empresários Widnei Eduardo e Marcello Souza. O evento foi um sucesso!



Homenagem da CDL Jovem BM na Convenção Estadual: a primeira CDL Jovem criada no Estado do Rio de Janeiro.



Foi um sucesso a 37ª Convenção Estadual Lojista realizada em Petrópolis pela FCDL Rio de Janeiro. CDL Barra Mansa marcou presença! Na foto, homenagem às CDL do Estado do Rio presentes do evento.



Parabenzamos a empresa associada Transporte Generoso patrocinadora da Convenção Lojista Estadual realizada em Petrópolis.



Os diretores Xisto Vieira Neto e Julie Magalhães Paula (CDL e CDL Jovem) tomaram posse na nova diretoria do Conselho Comunitário de Segurança de Barra Mansa realizada na Aciap.



Diretores da CDL BM e CDL Jovem prestigiam a comemoração dos 50 anos da Unimed Barra Mansa.





Parabenzamos os empresários Xisto Vieira Neto (diretor da CDL BM) e sua esposa Paula Dias que inauguraram recentemente um prédio empresarial na cidade.



Vice-presidente da CDL Jovem Caio Gomide, presidente da CDL Gleidson Gomes e o reitor da Nova UBM, professor Bruno Lemos. Reunião sobre projetos e parcerias.



PARA EMPRESÁRIOS E COLABORADORES

 cdlbarramansa
 www.cdlbm.com.br

Planos de Saúde

a partir de

R\$ 156,53 ao mês*

Melhor custo-benefício em qualidade de vida



Ampla rede credenciada



Sem limite de vidas



Melhoria da segurança no trabalho



Valores únicos para contratações de Associados da **CDL Barra Mansa**




Unimed Barra Mansa


UNIMAX é o Plano de saúde empresarial com tabela exclusiva para empresas associadas à CDL incluindo proprietários, sócios, equipe de colaboradores e dependentes.

Melhor custo-benefício em qualidade de vida: uma parceria de sucesso.

CDL Ano Bom

 (24) 99936-3864


 (24) 3325-8150 | (24) 3325-8158

 Rua Rotary Club, 26, Ano Bom, Barra Mansa/RJ

CDL Centro

 (24) 99869-6165

 (24) 3512-0124

 Rua Rio Branco, nº 70, (Rua do Lazer) Centro, Barra Mansa/RJ

MUITO MAIS VANTAGENS E MENOR CUSTO PARA VOCÊ.