

Mala Direta
Básica

29.291.093/0001-32
CDL BARRA MANSA



O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 87 - Jan fev/2021
www.cdldm.com.br
Facebook.com/CDLBM
Instagram - @cdlbarramansa



Vamos construir juntos esse 2021

Vamos inovar mais que inovamos no ano passado, vamos estar ainda mais mobilizados, motivados e conectados, fortalecendo nosso setor e os nossos negócios! Afinal saímos de 2020 mais fortes, veja nossa retrospectiva.

Págs. 06 e 07





2021 é o início de uma nova década e traz carga de esperança

Abrindo uma nova década, 2021 tem trazido o sentimento de esperança mundial!

Nessa primeira edição desse ano esperançoso, faremos uma retrospectiva 2020. Do tanto e o quanto foi possível a CDL agir. E vimos, como na prática vivenciamos mesmo, foram meses e meses incansáveis. De muito trabalho. Muitas reuniões, conversas, posturas a serem implantadas, articulações e busca de soluções para atender a nossa classe, os nossos associados e a população também.

Como todos, fomos surpreendidos por uma pandemia que nos obrigou a mudar nossos hábitos, reformular nossos planos, aprender sobre nossas fraquezas e testar nossas habilidades. A oportunidade que todos, em suas diferentes situações, tiveram de poder mudar foi imensa. Foram tempos de buscar ajudas. De novos olhares e novos métodos. Assim foi para nós na CDL também. E nessa edição, reunimos importantes matérias que norteiam 2021. Que reforçam que nosso setor é muito importante para o giro econômico. Que nos

sa cidade só tem a agradecer pela união que tivemos e pelo desejo de pensarmos no coletivo e no bem do município. Foram tempos difíceis. Ainda está sendo. Mas a chegada de um novo ano sempre traz ânimo e força para que as pessoas possam ir além da realidade e realizar aquilo que querem.

Então, nessa edição, convidamos você a fazer essa leitura e uma releitura do seu negócio por meio de informações aqui destacadas e que podem te ajudar desde já.

Esse é o nosso papel: estar por você e pelo seu negócio! Vamos continuar nossas articulações buscando soluções com as lideranças políticas, dando apoio efetivo aos associados e acompanhando todas as ações em prol da economia! Nosso muito obrigado pela confiança na CDL.

*Leonardo dos Santos
Presidente da CDL BM
presidencia@cdbl.com.br*

Índice

As principais notícias desta edição



Campanhas institucionais da CDL BM para o varejo	04
Comércio de BM na linha de frente da economia	05
Vamos juntos construir esse 2021	06 e 07
Perdi meus dados e agora?	10
Social Selling ou Venda Social	11
A importância do planejamento estratégico	12
10 dicas para usar o Unimax - Unimed	17
Como usar o PIX para vender mais?	18

Colunas

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

Expediente

Presidente CDL Executiva
Leonardo dos Santos

Redação
Thaís Mattos - MTb 22776

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 ☎ (24) 99869-6165
Administração: (24) 3325-8171 ☎ (24) 98819-0874
Financeiro: (24) 3325-8155 ☎ (24) 99299-5755
Plano Unimax: (24) 3325-8158 ☎ (24) 99936-3864
Comercial: (24) 3325-8165 ☎ (24) 99299-6411
Site: www.cdldm.com.br
email: cdbl@cdbl.com.br
Facebook: CdlBM
Instagram: @cdlbarramansa

Sistema CNDL



Natal Luz e Magia – “Nosso muito obrigada a todos que acreditaram no projeto!”

No mês de novembro e dezembro, Barra Mansa vivenciou momentos de muita magia, luz e emoção com a decoração natalina que enfeitou a cidade e contagiou o coração de muitas pessoas que estiveram na cidade. Apesar das restrições devido à Covid-19, houve um grande esforço conjunto para promover uma decoração atrativa que encantasse a população barra-mansense e os visitantes e isso, de fato, aconteceu!

Foi pensando em trazer esperança nos corações e alegria para a cidade que as entidades - CDL Barra Mansa, ACIAP e Sicomércio – se uniram e investiram no projeto Luz e Magia e na primeira edição da revista O Lojista de 2021, fica o registro de toda gratidão à cada um que participou e se dedicou a esse projeto.

A CDL agradece por acreditaram nesse sonho! Vocês fizeram tudo isso acontecer brilhantemente!



Realização



Patrocínio



Apoio



Trabalhando por você

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

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

Leonardo dos Santos

Vice-Presidentes

José Paulo Nogueira

Almir Esteves Corrêa

Diretores:

Secretários

Jânio Alves Pereira

Luiz Fernando Vasconcelos Magalhães

Tesoureiros

Gleudson Kelman Bragança Gomes

Vivaldo Moreira Ramos

Patrimônio

Marcos Antônio Arantes Alves

Produtos e Serviços

Xisto Vieira Neto

Jair Francisco Gomes (licenciado)

Comercial

Paulo Sérgio Françoço Ávila

José dos Reis de Oliveira

Eventos

Juliana Lanes Rollim

Propaganda e Promoções

Leandro Amaral de Albuquerque

Departamento Jurídico

Rômulo Gonçalves Silva

Diretor de CDL Jovem

Rafael Roxo de Souza

Conselho Fiscal

Rilmo Vieira de Souza

Francisco Ramundo

Luís Antônio Nogueira Feris

Suplentes do Conselho

Paulo Roberto Barbosa de Castro

Márcio Domingos da Silva

Alicia José Vilena de Camargo

Diretora Suplente

Natália Silva

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 Rollim

Alicia José V. Camargo

Calendário do Varejo: como usá-lo estrategicamente e vender mais

A CDL de Barra Mansa está preparando as campanhas que irão aquecer o comércio nas datas comemorativas.

2021 tem como promessa um ano de renovação e prosperidade.

Um ano de muito trabalho e foco nas ações. Pensando nisso, a CDL de Barra Mansa, está preparando as campanhas que entrarão em cena e ajudarão a fomentar o comércio local nas principais datas comemorativas como o Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dias das Crianças e Natal. "As datas comemorativas são de extrema importância para o varejo. Afinal, elas são responsáveis por impulsionar as vendas para qualquer empresa do setor, já que culturalmente elas acolhem momen-

tos importantes no dia a dia do consumidor. Vamos continuar fazendo essas ações que trazem muitos benefícios aos negócios dos nossos associados e engrandecimento para o comércio de Barra Mansa", acredita Leonardo dos Santos, presidente da CDL Barra Mansa.

E como você, empresário, pode usar o calendário do varejo e aproveitar essas ações?

Segundo pesquisas, ações de marketing que divulgam as datas comemorativas e fomentam os setores de vendas ajudam a trazer resultados imediatos no período em que

elas acontecem e também ajudam a atrair novos consumidores e a fidelizar os atuais. Sabendo que terá a CDL como parceira, realizadora e divulgadora dessas campanhas, e das peças que as envolvem, planeje em sua empresa como será cada uma das datas, quais recursos serão necessários e dar os primeiros passos para que a ativação não seja realizada em cima da hora e, assim, você perca a chance de usá-las de forma

estratégica para vender mais!

Divulgue em suas redes sociais, em seu relacionamento com o cliente seja na loja física, seja por mensagens. Faça o consumidor lembrar que a data está chegando e que sua loja tem produtos para presentear!

Novidades estão por vir, seja um associado CDL BM e participe dessas conquistas junto com a gente!



Agradecimento da CDL Barra Mansa aos patrocinadores e apoiadores do "NATAL PREMIADO 2020"

A Campanha "Natal Premiado", realizada pela CDL Barra Mansa, atingiu seu objetivo, ajudando a incrementar as vendas no comércio da cidade e presenteando o consumidor com prêmios diários de R\$ 200 e R\$ 500 em vale compras.

A entidade agradece às empresas que investiram e acreditaram nessa ação! Nosso muito obrigada!

Patrocínio:



Apoio:



O comércio na linha de frente da geração de emprego, renda e da economia em Barra Mansa

Conheça a história da Casa Glória que em 2021 comemora seus 80 anos no varejo e é mais uma empresa que representa a tradição e a força que o setor varejista tem em Barra Mansa.

No ano de 1941, Barra Mansa recebia a Casa Glória que, hoje, 80 anos depois, continua funcionando em pleno vapor e no mesmo endereço, na Avenida Joaquim Leite, 597, no Centro da cidade. A tradicional loja especializada em tecidos finos foi fundada pelo imigrante sírio Assad Daoud Nasr e atualmente é administrada por seus netos Maria Aparecida, Márcio, Henrique, Sérgio e sua nora Málacky, viúva de seu filho Daoud Nasr, falecido em 2006.

A história da Casa Glória teve início com a chegada de Assad Daoud Nasr a Barra Mansa. Imigrante árabe da cidade de Yabrud, Daoud chegou ao Brasil e instalou-se na cidade de Carrancas, no Sul de Minas Gerais, onde trabalhava como mascate. Pensando em oferecer melhores condições de vida a sua família, optou por vir para Barra Mansa, pois enxergou a cidade com grande potencial de crescimento. Então, em 11 de janeiro de 1941 foi fundada a Casa Glória, atuando no segmento de armário, tecidos, sapatos, entre outros. Quatro anos depois, Assad Daoud faleceu e a loja foi assumida por sua esposa, Maria, e seu filho Daoud Nasr.

“Meu pai sempre foi conhecido como o ‘Senhor Daoud da Casa Glória’. Ele foi sempre o nosso mentor, nosso guia, nosso amigo e, acima de tudo, nosso pai. Ele veio a falecer em 2006, dentro da loja, pois o amor que tinha por ela era incondicional. Chegamos a pensar que não teríamos como continuar, mas, com seus ensinamentos de honestidade, firmeza e fé em Deus, seguimos firmes e estamos aqui por ele”, conta a filha, Maria Aparecida Nasr.



“Somos um comércio forte, que veio de um passado glorioso, de um polo metalmeccânico muito forte ao redor. A nossa estratégia sempre foi um diferencial, pois estamos na linha de frente sempre.”

Com mais de 500 itens catalogados, o segredo para a loja se manter há oito décadas está na união. “Nós somos a terceira geração. Nessas oito décadas, passamos por muita coisa. Tristezas, alegrias, vitórias, empreendimentos. Mas a nossa união, acima de tudo, foi o que nos deixou de pé até hoje, além, é claro, dos ensinamentos do nosso pai, que é trabalhar com honestidade, clareza, seriedade e responsabilidade”, explica.

Em meio a tanta concorrência e diversas dificuldades, especialmente no último ano, a empresária cita algumas estratégias para manter o público fiel e conquistar novos clientes.

“As dificuldades foram imensas. Mas é na dificuldade que a gente cresce, é na dificuldade que a gente cria novas opções e vê novos horizontes. Passamos a atuar nas redes sociais para interagir com nossos clientes e aderimos ao delivery como alternativa para que as vendas não parassem. Foi um ano diferente, cheio de desafios, mas estamos ultrapassando as dificuldades com muita força e fé em Deus”, ressalta.

O apoio das entidades para a classe varejista

“O comércio é um pilar da economia da nossa cidade e do sul do estado. Por isso, as entidades têm um grande papel, tanto a CDL, que apoia o comerciante; o Sicomércio; a Prefeitura; e todos os órgãos que estão de braços abertos a nos apoiar, através de palestras, de campanhas e dos recursos que nos oferecem”.

A tradição do comércio de Barra Mansa

A cidade conta com um comércio forte e com boa oferta de serviços. Dados apontam que o comércio local representa atualmente cerca de 60% de emprego e renda no município, influenciando diretamente no progresso econômico da cidade e na manutenção de muitas famílias. Isso é possível com o trabalho de empreendedores dedicados e perseverantes. Assim como a família Nasr, da Casa Glória, o município abriga outras tantas histórias de sucesso, que ajudam a manter o comércio barra-mansense forte, vasto e cada vez mais crescente.

Como foi passar pelo ano de pandemia e como está sendo:

2020 foi um ano atípico, repleto de desafios, sobretudo para o comércio. Maria Aparecida nasceu no comércio e conta nunca ter visto situação semelhante, com tamanha dificuldade. “Mas nosso pilar é muito forte e nosso comércio resistente. Tentamos driblar todas as dificuldades possíveis. Tivemos um período de comércio fechado, mas pudemos abrir por sermos considerados loja essencial, pois vendemos tecidos que confeccionam as máscaras. Mesmo assim, as di-



Vamos construir juntos esse 2021!

Acompanhe a retrospectiva CDL 2020 na qual mostramos nossas mobilizações, ações, inovações e reforçamos que, estamos a cada dia, fazendo o melhor para o setor, afinal saímos de 2020 ainda mais fortes.

Muito mais que uma entidade representativa. A CDL de Barra Mansa sempre teve como característica ouvir o empresário e atender suas demandas. Em 2020, a entidade vivenciou as “dores” e demandas do setor e, no início do ano, em março, o desafio bateu à porta e foi preciso Inovar mais, Mobilizar mais, Articular soluções, Atender o associado e a classe empresarial em Barra Mansa que tiveram a CDL como porta voz das notícias, dos relacionamentos e ações

Janeiro e Fevereiro

A CDL BM iniciou 2020 com uma nova presidência e diretoria. E o ano começou com muitos trabalhos inclusive com presença de secretários de governo e lideranças do Movimento Lojista, como a vinda no presidente da FCDL RJ na sede da CDL para falar sobre assuntos de desenvolvimento e do cotidiano do

comércio na cidade e no estado do Rio. Nessa época a entidade também promoveu o Liquida Verão.

Março

Já na primeira semana da notícia mundial do coronavírus, a CDL BM esteve reunida com o prefeito Rodrigo Drable para debater ações visando minimizar os impactos da pandemia na cidade. E desde então, a entidade divulgou constantemente os decretos municipais sobre fechamento e abertura do comércio bem como as medidas preventivas para o comércio seguro.

Abril

Enquanto o comércio não abria suas portas, a entidade trabalhava nos bastidores em ações em prol dos associados: - fez a doação de alguns kits de máscaras e álcool gel para que comerciantes, equipes e suas lojas estivessem preparadas para quando o comér-

cio fosse autorizado a reabrir; - suspendeu as mensalidades administrativas por 2 meses - reunião com o deputado Marcelo Borges para tratar da reabertura do comércio - ao final do mês, após reuniões junto ao governo municipal, a CDL e entidades acordaram recomendações de segurança e ações em conjunto com a prefeitura para reabertura parcial do comércio.

Maio

O trabalho de articulação da entidade continuou junto aos parceiros, por exemplo, em busca de linhas de créditos e benefícios práticos ao associado nas questões financeiras, e constantes reuniões junto à prefeitura municipal, a fim de orientar os empresários em meio ao cenário de pandemia bem como a população. Junto ao Sebrae trabalhou em programas online – Lives – sobre vendas, dicas, e auxílio aos lojistas. A entidade lançou a Assesso-

ria Jurídica gratuita ao associado.

Junho e Julho

Como forma de alavancar as vendas na cidade, a CDL promoveu suas campanhas como Dia dos Namorados e Dia do Comerciante. Nos bastidores, a diretoria trabalhou muito para demandas do comércio como a preocupação sobre o comércio ambulante irregular e campanhas sobre medidas de prevenção no combate ao coronavírus.

Agosto e Setembro

Campanhas comemorativas como Dia dos Pais, Projeto Sebrae para diferentes áreas do varejo e gastronomia, divulgação de lives e campanhas da CNDL como a Semana Brasil e Jeito Disney de Vender entre outras, foram realizadas nesse período.



2021

Outubro

Por meio da CDL, nasceu o projeto Natal Luz e Magia, e com a liderança da entidade junto à Aciap e Si-comércio, foi apresentado à população o grande projeto de decoração natalina com investimento das entidades. A CDL também participou da reunião junto às CDLs do estado e a FCDL, com o presidente da Alerj para tratar demandas da classe, como a redução da taxa de protesto de cartório. Nesse mês, a CDL promoveu a Campanha do Dia das Crianças movimentando as vendas locais.

Novembro

A entidade, por meio de sua diretoria, visitou o comércio da cidade, dando boas vindas às dezenas de lojas que foram se instalando, entre elas franquias nacionais. A CDL se reuniu com a prefeitura para tratar sobre retorno do estacionamento rotativo e começou a insta-

lação das peças do Natal Luz e Magia em Barra Mansa. Nessa época também o movimento lojista conquistou as demandas solicitadas à Alerj. Nesse mês, CDL lançou a campanha Natal Premiado para mobilizar ainda mais as vendas.

Dezembro

A magia do Natal cheio de luz e decoração – um investimento na decoração feito pelas entidades – encantou a população. Novos convênios foram firmados sempre pensando em benefícios ao associado. A CDL continuou sua constante participação junto ao poder público frente às questões de combate à Covid-19, segurança na cidade no fim de ano, liberação de ruas para melhor fluxo de veículos e tantas questões que a CDL continua a trabalhar por você!

Presidente Leonardo dos Santos faz uma avaliação de 2020



“Foi assim que atuamos em 2020. O primeiro ano de minha liderança e de nossa diretoria na CDL. Começamos com desafios enormes! Nessa matéria está um pequeno resumo do tanto que nossa entidade trabalhou para garantir ao setor varejista medidas que amenizassem, de alguma forma, os impactos da pandemia. Ao longo dos meses, mantivemos contato com vários órgãos e parceiros para fazer valer as demandas dos nossos associados. Juntos, equilibramos os desafios que vinham aparecendo mês a mês. Vimos a importância da comunicação direta com a população e com nossos associados. Nossa equipe esteve sempre pronta a atender todas as demandas.

A cada nova ideia ou sugestão, a diretoria acolhia, analisava e colocava em prática. Sem perder tempo, sem perder oportunidade de ajudar os empresários e seus negócios. São benefícios que salvaram milhares de empresas e preservaram muitos empregos. Passados os momentos mais críticos dessa pandemia, temos certeza que a representatividade da CDL nunca foi tão necessária e eficiente. Vimos que somos mais que uma entidade representativa. E essa é uma conquista de todos nós! Nossa cidade recebeu grandes e novos investimentos. Quanto poder tem o comércio! E o que fica pra frente é a certeza de que temos que inovar mais, fazer sempre mais, antecipar, mais do que já antecipamos. E junto ao nosso Sistema, formado pelas CDLs, FCDLs, SPC Brasil e CNDL, vamos continuar nossas articulações buscando soluções com as lideranças políticas, dando apoio efetivo aos associados e acompanhando todas as ações em prol da economia! Valeu à pena e nosso muito obrigado pela confiança na CDL!”





Novos Associados CDL - Agosto / Setembro

- JULIANA DOS SANTOS PEREIRA
- J SOARES MARTINS REPRESENTAÇÃO
- TRANSPORTES E SERVIÇOS FC LTDA
- BARRA MARKET CENTER COMÉRCIO DE PROD ALIMENTÍCIOS LTDA
- BARRA MARKET CENTER COMÉRCIO DE PROD ALIMENTÍCIOS LTDA
- BARRA MARKET CENTER COMÉRCIO DE PROD ALIMENTÍCIOS LTDA
- BARRA MARKET CENTER COMÉRCIO DE PROD ALIMENTÍCIOS LTDA
- BARRA MARKET CENTER COMÉRCIO DE PROD ALIMENTÍCIOS LTDA
- MARIETA DE AQUINO SOUZA
- IVONE NEIVA LEONE
- FABIANA DE FATIMA FELISBERTO
- MAYARA CRISTINA RIEFF HILGUERA
- CONDOMÍNIO DO EDIFÍCIO LODON
- ARMAZÉM DUDU & MARIA LTDA
- ELGUI STORE EIRELI
- SILVIO ANDRADE JUNIOR
- SANDRA E ISAC CALÇADOS
- LETICIA RAQUEL DE SOUZA MARTINS

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



NOSSO COMÉRCIO
PRECISA DA SUA AJUDA.
**RESPEITE AS MEDIDAS
DE PREVENÇÃO!**

CAMPANHA
**COMÉRCIO
CONSCIENTE**

TODOS CONTRA A
COVID-19

SEJA UMA EMPRESA QUE SE
PREOCUPA COM A SAÚDE
E ECONOMIA LOCAL.



color

Eleição Conselho Consultivo CDL BM - exercício 2021/2022



No dia 28 de dezembro, conforme previsto pelo estatuto, o Conselho Consultivo formado por ex-presidentes da CDL, elegeu o Presidente e Secretário para o exercício 2021/2022.

Foram eleitos:
Presidente: Rilmo Vieira de Souza

Secretário: Alício José Vilela de Camargo

A reunião que aconteceu na sede da CDL, contou com a presença do presidente da entidade e membros do Conselho.

Eleição e Posse da nova diretoria do CODEC-BM

No dia 14 de dezembro, aconteceu na sede da ACIAP-BM, a Assembleia de Eleição e Posse da nova mesa diretora do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Barra Mansa (CODEC-BM). A nova diretoria assumirá o comando da instituição durante o biênio de 2020 e 2022.

A composição da nova mesa é formada por Bruno Paciello Sobrinho como Presidente (também presidente da ACIAP-BM); Xisto Vieira Neto como Vice-presidente (Diretor de Produtos e Serviços da CDL-BM); Arivaldo Corrêa Matos como 1º secretário (Conselheiro Suplente da Sulcarj); Leonardo Ramos de Oliveira como 2º secretário (Secretário Municipal de Finanças) e Hugo Tavares Nascimento como tesoureiro (presidente do Sicomércio).

Participaram do evento, representantes da ACIAP-BM, CDL BM, Sicomércio BM, Firjan, Sindicato Rural, SESCON, Sindpass, Sulcarj, SMBM e OAB BM.



Assembleia de Prestação de Contas da CDL BM

A CDL de Barra Mansa realizará no dia 28 de janeiro - a Assembleia Geral Ordinária destinada à apresentação e análise da prestação de contas da entidade, relativas ao ano de 2020.

Convocada através de edital, a sessão será presidida pelo presidente do Conselho Consultivo e o presidente da entidade Leonardo dos Santos, irá apresentar o balanço do exercício, demonstrando respectivas receitas e despesas da entidade no último ano.

Cumprindo o estatuto, a entidade vê a importância dessa assembleia pois mostra a transparência para garantir a própria idoneidade da instituição.



Perdi meus dados e agora ?

Antes de chegar nesta encruzilhada leia com atenção nossas dicas.

A tecnologia no varejo vem avançando a cada dia, com inovações que buscam melhorar a forma de comprar e vender.

O impacto causado pelas redes sociais, dispositivos móveis e aumento do e-commerce é só a ponta do iceberg quando se fala em digitalização, essencial para uma empresa crescer e se manter no mercado.

A tecnologia empresarial está cada vez mais veloz e necessária, mas em meio a tudo isso, não se pode deixar a segurança de dados fora dessa conversa.

E aqui, vale destacar: desde a proteção de dados da empresa até os dados dos celulares.

Sobre sua máquina, seu computador da loja

É preciso cuidar da manutenção das máquinas e a renovação periódica dos equipamentos. O servidor precisa ser o computador mais confiável.

Cópias de segurança

Na segurança da informação, fazer cópias não é apenas um capricho, mas uma verdadeira necessidade. Esse hábito protege não apenas contra ataques externos que possam modificar as informações, mas também contra erros internos que podem ocorrer.

O diretor de produtos e serviços da CDL BM, Xisto Neto, que há muitos anos trabalhou no setor da informática e pratica com cuidado todas essas questões em sua loja comercial, nos traz algumas dicas. Vamos lá?!

" Sempre mantenha uma pasta onde são armazenadas as planilhas, textos, etc. Facilita muito para fazer o backup ou uma manutenção na máquina, pois fica tudo em um mesmo lugar. Todas as máquinas da rede sempre gravam seus documentos nesta mesma pasta em um computador definido (que faz o papel de servidor, mas não é necessariamente um computador diferente dos demais) . É muito mais seguro e confortável trabalhar sua agenda de contatos sincronizada na nuvem (Outlook, gmail, etc) do que gravada no celular ou no chip. Em caso de perda, roubo ou dano no aparelho fica muito simples resgatar todas estas informações. E para finalizar, tenha o hábito de senhas tanto no computador quanto no celular."

Guarde os dados em outras mídias físicas (como pen drives e HDs externos) ou leve-os para outros ambientes. Contratar um serviço na nuvem também pode garantir o uso dessas cópias quando necessário.

Use softwares de proteção contra vírus

Ter um bom conjunto de antivírus, firewall e anti-spam é imprescindível para a proteção dos seus dados.

Treine a equipe

Tenha regras bem definidas e treine os colaboradores nesse quesito. Essa é uma prática fundamental e que pode prevenir muitas falhas humanas nos sistemas. Solicite senhas fortes para os usuários é uma forma bem simples e efetiva de começar a pensar na segurança e proteção aos dados.

Armazene fotos de produtos e tenha seu celular liberado pra trabalhar

Seja por espaço insuficiente na memória do equipamento, defeitos no celular ou em nosso computador sem backup, nossas fotos sempre estarão em risco enquanto não forem salvas em um ambiente de sistema de armazenamento confiável.

O conselho mais importante é manter sempre um backup atualizado e ter um plano de recuperação, pois equipamentos podem apresentar problemas sem avisar.

O conteúdo salvo na nuvem pode liberar espaço de armazenamento interno do dispositivo, assim você não precisa excluir fotos para baixar um aplicativo novo. Exemplos: Google One, OneDrive, Dropbox, Amazon Cloud Drive e iCloud.

A segurança da informação pode parecer um grande problema, mas algumas soluções relativamente simples e certas mudanças de hábito podem transformá-la em uma parceira da eficiência na sua empresa.



Social Selling ou Venda Social

Uma tentativa de alavancar a utilização das redes sociais para a criação e manutenção de relacionamentos rumo às vendas.

As tendências de vendas para 2021 estão ligadas à transformação digital que o ano de 2020 nos proporcionou. Na área comercial, por exemplo, as vendas remotas se tornaram regra mesmo entre negócios que nunca tinham adotado o modelo.

Houve e ainda acontece uma Transformação Digital em Vendas. E a pergunta que fica é: afinal, como encontrar potenciais clientes espalhados por aí? Eles estão nos bairros, nas casas, dentro das empresas, na vizinhança...estão nos relacionamentos com amigos, nas cidades vizinhas...a quilômetros de distância esim: do outro lado do oceano...e do país!

A todo momento tem pessoas em algum lugar do mundo querendo comprar exatamente o produto ou serviço que você está oferecendo.

Para não se perder nesse universo de promessas e alternativa, muitos empresários têm adotado um mix de iniciativas integradas de marketing e vendas, evitando acreditar que somente uma ou duas são a solução para todos os seus problemas.

Ferramentas para Vendas Sociais:

Muito mais que estar presente nas redes sociais — criando perfis e fazendo publicações sem qualquer tipo de filtro — é preciso saber como integrá-las à estratégia da empresa. Fazer Social Selling significa que a sua empresa deve usar uma série de ferramentas de marketing digital disponíveis nas redes sociais para tornar a conversa com seus clientes mais significativa e pessoal. Esses recursos podem estar em redes sociais

como Facebook, Instagram, Twitter e LinkedIn: cabe à sua empresa identificar qual delas seus potenciais clientes costumam utilizar para se relacionar.

A transformação digital já acontece na sua empresa?

Algumas ações são estratégias de vendas. Já experimentou mudar algumas delas em seu negócio? Especialistas em "Social Selling" destacam a mudança cultural e algumas condutas, como:

- Apresentação de produtos e serviços via vídeo, quando o cliente opta por essa prática ou aceita sua sugestão;
- O envio de contratos por correio ou outro método de entrega;
- Assinatura de documentos pode ser substituído por uma solução de assinatura e armazenamento eletrônico;
- O envio de emails automatizado e o contato por aplicativos de mensagens;
- O seu cliente pode fazer os pagamentos todos online;
- Ofereça conhecimento;
- Forneça indicações (até mesmo de concorrentes): é impressionante o poder que essa ação tem. A postura servidora ajuda você a conseguir uma oportunidade, a brecha de atenção à sua empresa.

A ideia por trás da Venda Social é que você construa relacionamentos duradouros.

A principal dica em qualquer ação nas vendas é que você seja o mais humano possível em cada interação com o cliente. Tenha a intenção de servir, de ser relevante! E no momento oportuno, a venda chega como consequência.

Personalize e entregue valor, sempre!



A importância do planejamento estratégico de vendas para as empresas

Importante para se recuperarem depois de um ano inteiro vivenciando uma pandemia, importante para o aumento das vendas.



Chegou o tão esperado “novo ano”. 2021 estava na expectativa de toda a humanidade.

Sabemos que não se pode – nem se deve – zerar ou esquecer momentos ou dias – muitos dias de um ano como 2020, de tamanho desafio e situações constantemente inesperadas e sem perspectivas, que muitas vezes tiravam a todos do rumo. Mas os dias nos quais o mundo viveu e passou em 2020 não serão apagados, e seguindo o conceito dos propósitos da vida, para tudo há um motivo, para tudo há um caminho, para tudo há esperança e oportunidade.

Então, cá estão os primeiros meses de 2021 a serem escritos em sua história. Na história de seu negócio.

E como todo começo exi-

ge, é preciso alocar esforços com um planejamento.

Focando na área empresarial: um plano estratégico de vendas, que possa auxiliar no aumento das vendas para sua empresa.

Ao fazer um planejamento em um mundo que vive ainda a pandemia, a primeira coisa que você deve pensar é sobre o cenário em que você está inserido. O Brasil é um país muito grande e a realidade não é a mesma para todos os estados ou regiões.

Aponte um “norte” em seu negócio.

O plano de vendas nada mais é que traçar os objetivos e metas de uma empresa. É apontar um “norte” a ser seguido pelos administradores da empresa, demonstrando a meta a ser alcançada.

- Considerados os cenários vivenciados pelo seu negócio, é importante que você avalie qual foi o real impacto da pandemia para a sua empresa. Tudo precisa ser colocado na ponta do lápis;

- Entenda como é o comportamento do seu consumidor e como ele reagiu durante esse período;

- Identifique as causas dos principais gargalos gerados pela pandemia. Você precisa entender qual é o seu maior problema no momento, para dar prioridade a ele no momento da solução. Se for preciso reconstruir uma reserva de emergência, por exemplo, isso é o que deve ser priorizado, antes de se fazer qualquer outro tipo de investimento;

- Construa e execute planos

de ação. Você pode fazer uma tabela, constando o que deve ser feito, por quem deve ser feito, quais são os recursos necessários para isso, qual o prazo para execução da atividade etc;

- Os colaboradores do seu estabelecimento também devem ser envolvidos no planejamento pós-pandemia, principalmente nas ações que envolvem o atendimento aos clientes;

Por mais que haja ansiedade em retomar as atividades do seu negócio, é importante compreender que as coisas demorarão a voltarem a ser como eram antes. E cada etapa dentro da empresa precisa ser analisada, reavaliada e replanejada conforme as necessidades que surgirão pelo caminho.

É, não foi um ano fácil ou pouco emocionante.

E o que está reservado para 2021 que já começou?

O mundo todo está atrás de uma vacina para a Covid-19, isso não é novidade. No momento em que foi escrita essa matéria, vacinas já foram aprovadas e estão em distribuição pelo mundo. Isso é realmente relevante, dado que o vírus acabou de completar um ano entre nós e já existem imunizantes sendo aplicados.

Em termos de saúde, certamente o aspecto mais relevante para 2021 será o fato de se ter uma vacinação mais ampla que possa encaminhar

uma redução no número de mortes e de casos de Covid-19 em todo o mundo. E ainda sim, qualquer que seja o caso, a prudência e os cuidados no combate ao vírus seguem sendo necessários.

A recuperação da economia deverá ser lenta. Lembrando que mesmo antes da crise atual chegar, o Brasil, ainda não havia se recuperado do baque de 2015-2016.

Mas, o impacto da pandemia na atividade econômica acabou sendo menor do que o

inicialmente esperado, devido às medidas fiscais adotadas pelos governos globalmente. Caso contrário, a queda seria mais do que o dobro, de acordo com analistas. Um consenso entre eles é de que a década encerrada em 2020 foi a pior da história.

Em uma análise feita pela CDL de Barra Mansa, para esse ano, as expectativas são animadoras. “Prevemos um crescimento nos negócios, embora de forma lenta, a partir do segundo semestre de 2021. As expectativas são

boas, principalmente pelo crescimento do setor de construção”, acredita o presidente Leonardo dos Santos. A notícia deve trazer um alento pelos prejuízos após vários dias em que o comércio barra-mansense esteve fechado no pico da pandemia e em meio a um ano muito diferente para todo o setor e população.

2021 promete ser um ano estratégico em todo o mundo!



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\$117,02*
(*): 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.

SEMARY
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.

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.

SENAC
Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.

ACHIEVE LANGUAGES

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

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

UBM - BARRA MANSÁ

40% nos cursos de 1ª Graduação; 30% nos cursos de Pós-Graduação; 30% nos cursos da Educação continuada e 25% nas mensalidades do Colégio de Aplicação UBM.

CRECHE ESCOLA FAVO DE MEL

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

SEBRAE

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

ESTÉTICA

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

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.

BEST TRAINING
Valor de R\$ 70,00 (setenta reais), sem taxa de inscrição para horário livre na musculação e 10% no plano mensal nas demais atividades - Atividades Aquáticas e Lutas: Muay Thai e Judô.

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: cdlbm.com.br

Redes sociais:

facebook.com/cdlbm

Instagram: @cdlbarramansa.

Contatos atendimento geral:

24. 3325-8150

Núcleo de Atendimento ao Associado:

24. 3325-8168

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.

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 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.

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



SERVIÇOS

TIRA-DÚVIDAS JURÍDICO

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



Atendimento personalizado e Descontos Exclusivos em todos os certificados.



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

CANAIS DE INFORMAÇÃO

O Lojista

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



Portal CDL www.cdlbm.com.br



Redes Sociais @cdlbm

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



Novos convênios da CDL BM para benefícios aos associados!

A entidade inicia 2021 com novas parcerias e descontos para seus associados. Conheça!

Novo convênio para associados
 Desconto exclusivo no Clube de Vantagens, confira no site da CDLBM. Serviços de limpeza residencial, empresarial, passadoria de roupas.

MARIA BRASILEIRA
 CDL Barra Mansa

A Maria Brasileira é líder Nacional no segmento de limpeza residencial e empresarial.

Quer facilitar o seu dia a dia? Deixe a limpeza e cuidados por nossa conta.

Mantenha sua casa ou empresa sempre limpa e suas roupas passadas e sem sair de casa. CHAMA A MARIA, que ela dá um jeito fácil, fácil!

BENEFÍCIOS AO ASSOCIADO CDL:

Desconto de 6,5 até 11% sobre o valor de seus serviços de Limpeza Residencial, Empresarial, Pós obra, Passadoria de roupas e Sanitização de Ambientes.

DADOS DE CONTATO:

(24) 3401-0435 e (24) 98838-3951
 Avenida Joaquim Leite, 380, Centro Barra Mansa – RJ
<http://www.mariabrasileira.com.br>

Qualidade de Ensino que se refletem em atendimento de excelência. Graduação e Pós-Graduação a Distância, Semipresencial e Presencial.

Conheça nossa estrutura e se informe sobre os melhores cursos.

BENEFÍCIOS AO ASSOCIADO CDL:

Desconto de até 10% para os cursos de Graduação e Pós Graduação nas modalidades a distância, presencial e semipresencial e nas prestações de serviços Educacionais.

DADOS DE CONTATO:

(24) 3322-2146 e (24) 98158-2417
 Avenida Argemiro de Paula Coutinho, 900, Centro Barra Mansa – RJ (ao lado da Academia Best Training)
 E-mail: polobarramansacentro@uninter.com

UNINTER
 PAP BARRA MANSARJ

Novo convênio CDL BM e UNINTER
 Desconto para os cursos de graduação e pós graduação e Serviços Educacionais.

Desconto exclusivo no **Clube de Vantagens** entre no site e saiba mais.

CDL Barra Mansa

SPC BRASIL

Muito além de um mero banco de dados

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

VAI ENVIAR? VÁ PELA GENEROSO!

TRANSPORTS GENEROSO

10 dicas para usar seu Plano de Saúde Unimax / CDL BM

Acompanhe algumas dessas dicas para você utilizar melhor seu plano de saúde, ajudando a ter uma vida mais tranquila, saudável e econômica para você e sua família e conheça mais sobre o UNIMAX, o plano de saúde da UNIMED para os associados CDL BM com mensalidade a partir de R\$ 117,02.

UNIMAX: o plano de saúde com tabela exclusiva para empresas associadas à CDL.

O Unimax é o plano da UNIMED Barra Mansa em parceria com a CDL que oferece benefícios para os associados, familiares, suas equipes de colaboradores e dependentes.

Atendimento exclusivo na Sede da CDL Barra Mansa com descontos para associados.

Agende o seu pelo telefone: (24) 3325-8158.

- 01 O cartão Unimed é o seu documento de identidade para o atendimento. Leve sempre consigo;
- 02 Caso haja uso indevido, você poderá sofrer penalidades;
- 03 Conheça as datas de vencimento de suas carências;
- 04 Não falte às consultas marcadas;
- 05 Não consulte vários médicos na mesma ocasião;
- 06 Escolha no Guia Médico o especialista que seu caso requer. Na dúvida, consulte um Clínico Geral;
- 07 Leve seus exames recentes às consultas. Dessa forma você agiliza o diagnóstico médico;
- 08 Guarde sempre seus exames, evitando refazê-los repetidamente;
- 09 Nunca assine guias em branco;
- 10 Após a consulta, você possui 30 dias para revisão com o mesmo médico sem que haja uma nova cobrança;

Associado CDL Barra Mansa tem tabela exclusiva para Plano de Saúde Empresarial

Planos a partir de

R\$ 117,02

Ligue 24. 99936-3864




Está de olho no

PIX?

Saiba tudo em um piscar de olhos.

Leva menos de 1 minuto para fazer o cadastro.

Acesse:

sicoob.com.br/web/pix





Revistas | Jornais | Livros
Embalagens | Impressos em Geral



GRÁFICA E EDITORA

Ano Bom

QUALIDADE EM IMPRESSOS

Tels.: (24)
3323.1812 • 3323.0894

Av. Presidente Kennedy, 1843
Ano Bom - Barra Mansa - RJ

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

www.graficaanobom.com.br



Como usar o PIX para vender mais?

Nessa matéria, reunimos algumas principais questões de utilização do PIX que podem ajudar você a decidir implantar em sua empresa.

Desde novembro quando o Banco Central lançou essa nova modalidade de transferência bancária, muitos empresários têm tido dúvidas sobre a utilização do PIX no dia a dia de suas empresas. Ele tem o objetivo de tornar as movimentações bancárias mais rápidas e com custo reduzido, podendo ser utilizado para transferência entre contas, pagamentos de contas, compras e até mesmo pagamento de impostos. Nessa matéria, reunimos algumas principais questões de utilização do PIX que podem ajudar você a decidir implantar em sua empresa.

Benefícios

Diferente das antigas TED e DOC, o PIX pode ser realizado a qualquer hora do dia e qualquer dia da semana, e o dinheiro é liberado em poucos segundos na conta do beneficiário da transação. Outro benefício do PIX, é que por meio da chave PIX, que pode ser um CNPJ ou CPF, número de celular e até e-mail,

todos os dados da pessoa já são automaticamente importados, não necessitando de preenchimento e dando mais rapidez a operação.

Comodidade ao cliente

Seja na loja física ou virtual, disponibilizar o pagamento por meio do PIX além de ser um chamativo, pode acelerar muito o recebimento se comparado por exemplo a vendas por cartão. Se utilizar o PIX na sua loja, não deixe de divulgar! Você também pode deixar impresso e visível o QR Code do seu PIX próximo ao caixa e sempre que o cliente optar por essa forma de pagamento, confira em seu aplicativo do banco se o pagamento entrou corretamente. Um bom sinal de wifi no esta-

belecimento, agiliza todo esse processo.

Como o PIX pode reduzir custos na empresa?

Empresários que utilizam o boleto como forma de cobrança sabem que cada boleto tem um custo médio de R\$1,99 (pode variar de acordo com o banco) e que a compensação demora no mínimo um dia útil. Realizando a substituição pelo PIX, além do custo de cada pagamento ser reduzido, o empresário recebe o valor na sua conta em apenas poucos segundos. Outra forma de realizar a redução de custos e substituindo os pagamentos em cartão de débito pelo PIX. As vendas no débito possuem o descon-

to de uma porcentagem que varia de 1,99 até 4% dependendo da máquina utilizada, e no caso da utilização do PIX, o custo é bem reduzido, além de novamente o dinheiro estar disponível em apenas poucos segundos.

Como cadastrar o PIX?

Todos os principais bancos já disponibilizaram a funcionalidade do PIX em suas plataformas. Para realizar o cadastro do PIX o empresário deve seguir os seguintes passos:

- Realizar o acesso por internet banking;
- Escolher a funcionalidade do PIX;
- Cadastrar sua chave de acesso, que será o dado utilizado pelo cliente para pagamento, pode ser um número de CNPJ, telefone ou e-mail;
- Disponibilizar a chave para o cliente na hora de fazer o pagamento.



Click CDL

Conheça a estrutura da CDL Barra Mansa que está à disposição do associado para: treinamentos, reuniões, eventos, atendimento ao público, ao Plano de Saúde Unimax e Certificação Digital.

Seguindo todas as medidas preventivas de combate à Covid-19 a nossa sede está em funcionamento e pronta para atender você!



Sede da CDL Barra Mansa localizada no bairro Ano Bom



Atendimento Certificação Digital



Sala de Reuniões disponibilizada para o associado



Cozinha industrial para realização de eventos



Salão de eventos Jorge Elias Arbex - realização de Palestras, Seminário, Treinamentos e Festas em geral



Atendimento Unimax - plano de saúde Unimed em parceria com a CDL BM



Recepção CDL BM



Sala projetada para a realização de treinamentos, encontros, cursos e palestras




CERTIFICADO DIGITAL com o **melhor preço**, garantia e segurança!

Quem é empresário sabe a importância de ter segurança nas transações. Execute com mais agilidade suas operações, reduza a burocracia e otimize seu tempo.

Agende a emissão ou renovação do seu Certificado Digital com a CDL Barra Mansa.

Saiba mais: (24)3325-8156 | 3325-8172

(24) 98119-0874 

@cdlbarramansa 

WWW.CDLBM.COM.BR