

Mala Direta  
Básica

25.291.053/0001-32  
CDL BARRA MANSA



# O Lojista

Barra Mansa  
RJ

edição 95 - mai jun /2022  
[www.cdldm.com.br](http://www.cdldm.com.br)  
[Facebook.com/CDLBM](https://www.facebook.com/CDLBM)  
[Instagram - @cdlbarramansa](https://www.instagram.com/cdlbarramansa)



# “ CO NHECI MENTO

*é o maior aliado do empreendedor. Barra Mansa tem uma história viva de um comércio que gera renda e empregabilidade. A minha história no empreendedorismo começou na sucessão familiar”.*

Acompanhe a entrevista com o empresário, Leonardo dos Santos, presidente da CDL Barra Mansa.

Pág 10 e 11







As notícias sobre Barra Mansa reforçam esse registro. Os empreendimentos ajudaram a reconfigurar as ruas da cidade com suas cores, suas fachadas, seus produtos e novos conceitos, fortalecendo ainda mais o setor varejista tão tradicional em Barra Mansa.

E o que isso representa? O que te faz investir em Barra Mansa? Quem somos nós, empresários de Barra Mansa?

Em uma entrevista à nossa Revista O Lojista, pude compartilhar um pouco de minha história no Movimento Lojista e minha história no comércio.

Assim como eu, que escolhi o ramo empresarial como profissão, muitos investem em negócios – e não somente em lojas do varejo, mas prestação de serviço e negócios de uma forma geral. E nesse cenário que se modifica a cada instante, qual é o nosso papel como base a essas empresas? Como as entidades, como a CDL, falam com elas? Como o mundo abre as portas para que o negócio comece a funcionar?

Se passarmos pelo centro

## O comércio não deixou a peteca cair!

da cidade, sabemos que muitas das lojas aqui instaladas surgiram – décadas e décadas atrás – como uma oportunidade de negócio aos transeuntes no crescimento da cidade e eram um suporte para os que iam embarcar no trem, levando suas coisinhas para agradar a família. E quais são as vendas que hoje aqui são feitas? Como chegamos a essas pessoas muitas delas ainda vindas de cidades vizinhas?

Nessa matéria, convido você, amigo empresário, a olhar para seu negócio e pensar: quem é o meu cliente e qual ainda devo conquistar.

Ele está aqui! Online ou passando em frente à sua vitrine. Ele está aqui!

E o nosso comércio é referência, ele é forte! Precisamos de união, a todo momento!

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

# Índice

As principais notícias desta edição



Vem aí, nova edição DLI – Dia Livre de Impostos	04
Escola do Varejo da CDL Barra Mansa inicia seus primeiros cursos	05
Retire o boleto da CDL Online pelo nosso site!	09
Entrevista sobre EMPREENDEDORISMO com o presidente da CDL BM	10 e 11
56ª Convenção Nacional do Comércio Lojista com presença do presidente Bolsonaro	12
Catálogo do Whatsapp Business: uma estratégia de vendas	13
Novo convênio CDL com empresa de Medicina do Trabalho	16
Você acessa os canais de comunicação da CDL Barra Mansa?	17

## Colunas

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

## Expediente

**Presidente CDL Executiva**  
Leonardo dos Santos

**Jornalista Responsável**  
Redação:  
Thaís Mattos - MTb 22776

**Editoração eletrônica**  
Agência Communix  
Tel: (24) 98864.1079

**Impressão**  
Gráfica Ano Bom - 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.cdldm.com.br  
email: cdldm@cdldm.com.br  
Facebook: CdlBM  
Instagram: @cdlbarramansa

Sistema CNDL





# Conhece a completa estrutura do Salão de Eventos da CDL BM?

Temos uma das melhores infraestruturas da cidade para festas, formaturas, palestras e atividades empresariais.

Se você está programando algum evento pessoal ou corporativo em Barra Mansa, convidamos você a conhecer nosso Salão de Eventos projetado para realização de diversas cerimônias como: Festas de Casamento, Aniversários, Formaturas, Palestras, Seminários, Treinamentos e outros.

Para Festas de Casamento, Aniversário e Formaturas acomodação confortável para até 250 convidados.

Para Palestras, Seminários e Treinamentos o salão acomoda 400 pessoas.

O espaço tem 12,4 metros de largura e 27 metros de profundidade e possui ar climatizado e cozinha totalmente equipada com: Fogão industrial com coifa e já abastecido com gás encanado de baixa e alta pressão; 2 freezers; Bancadas de apoio em granito; 02 Ventiladores de parede.

## Descontos Especiais aos Associados

**Empresas Associadas à CDL BM:**  
Segunda à quarta-feira  
R\$ 875,00.

Quinta-feira  
R\$ 1.050,00

Sexta-Feira, sábado, domingo e feriados  
R\$ 1.750,00

## Empresas não Associadas à CDL BM:

Segunda à quarta-feira  
R\$ 1.250,00.

Quinta-feira  
R\$ 1.500,00

Sexta-feira, sábado, domingo e feriados  
R\$ 2.500,00



Informações: (24) 3325-8150 | 98119-0874 ou e-mail: [recepcao@cdbl.com.br](mailto:recepcao@cdbl.com.br)



## 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

#### Comercial

Paulo Sérgio Françoze Ávila  
José dos Reis de Oliveira

#### Eventos

Juliana Lanes Rolim

#### Propaganda e Promoções

Leandro Amaral de Albuquerque

#### Departamento Jurídico

Rômula 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 Rolim  
Alicia José V. Camargo  
Xisto Vieira Neto

#### DIRETORIA CDL JOVEM

##### Presidente

William de Souza Arantes

##### Coord. Financeiro

Arthur Rigamont Fontes Gomes

#### Coord. Jurídico

Muller Pereira Rodrigues

Coord. de Responsabilidade Social  
Thais Prado Novais

#### Coord. de Mobilização

Jéssica Alves Reis  
Caio Alves Gomide de Souza

#### Coord. de Capacitação

Jéssica Souza Maia

#### Coord. de Comunicação

Marino Paula da Silva Júnior

#### Coord. de Sustentabilidade

Jonas de Cnop Eccard



## Você sabe a porcentagem de imposto que paga quando compra um celular? E quando abastece o carro? Vem aí, nova edição DLI – Dia Livre de Impostos!

Em Barra Mansa, em protesto contra alta carga tributária, lojistas estão sendo mobilizados a participarem da campanha e comercializar produtos e serviços sem repassar o valor da tributação aos clientes. Descontos podem chegar a 70%.

Você sabe a porcentagem de imposto que paga quando compra um celular? E quando abastece o carro? E ao comer um hambúrguer no sábado à noite?

Cada item tem um valor diferente, mas a verdade é que no Brasil a tributação é uma das mais altas do mundo.

Com o intuito de conscientizar a população e o varejo sobre a alta carga tributária paga no país, a Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL) e a Câmara de Dirigentes Lojistas Jovem (CDL Jovem) promovem em todo Brasil, no dia 02 de junho, a 16ª edição do Dia Livre de Impostos.

A ideia da ação é materializar como os impostos representam grande parte do preço dos produtos, por isso, no Dia Livre de Impostos, os lojistas participantes estão sendo mobilizados comercializar suas mercadorias e serviços sem repassar o valor da tributação aos clientes. Em alguns casos, os descontos podem chegar a 70% do valor final do produto.

O presidente da CDL Jovem de Barra Mansa, Willian

Arantes explica que o Dia Livre de Impostos é uma forma de deixar claro para o consumidor como a alta tributação afeta seu poder de compra.

“O impacto da pandemia na economia torna ainda urgente e necessário termos um sistema tributário menos oneroso e mais eficiente.

Ações como essa ajudam a mostrar a população a realidade do empresário mas também o objetivo é mostrar de fato a importância de se avançar numa Reforma Tributária no país”.

### O que é o DLI?

O Dia Livre de Impostos foi criado pela Câmara de Dirigentes Lojistas Jovem em 2003 e acontece em todos os estados do país em mais de 1.200 cidades.

Essa ação relembra que, só para ter uma ideia, o brasileiro trabalha, em média, 153 dias por ano só para pagar impostos.



**O Impostossauro é o personagem que representa o impacto negativo dos impostos sobre o poder de consumo do consumidor e o crescimento econômico do país.**

Em Barra Mansa a ação acontecerá no dia 2 de junho com divulgação da entidade e de influencers. A CDL Jovem está mobilizando os lojistas a aderirem a essa campanha. Em termos gerais, os produtos e serviços selecionados pelos lojistas participantes da ação serão ofertados com descontos. O empresário que participa do Dia Livre de Impostos não deixa de recolher impostos e tributos, ele absorve isso pela causa. Esta ação é totalmente contra qualquer tipo de movimento que leve à sonegação de impostos. A lista das empresas participantes estará no site [www.dialivredeimpostos.com.br](http://www.dialivredeimpostos.com.br) Lojista, prepare sua loja para essa ação e participe!!

Para saber as empresas que aderiram ao DLI, basta acessar a página [www.dialivredeimpostos.com.br](http://www.dialivredeimpostos.com.br)

*“Queremos mostrar para a população como as taxas são abusivas. Para se ter uma ideia, num ranking de 30 países, o nosso é o 8º que mais arrecada imposto, mas está em última colocação como país que melhor retorna o dinheiro para a população”, afirma o presidente da CNDL, José César da Costa.*



# ESCOLA DE VAREJO

CDL BARRA MANSA

## “Sonho antigo” - Escola do Varejo da CDL Barra Mansa inicia seus primeiros cursos para profissionais do comércio! Participe!

Iniciativa é uma parceria com a Convarejo, instituição de ensino e consultoria, e busca melhorar a qualidade dos atendimentos em estabelecimentos da cidade.

Números positivos e sinais de recuperação na economia tem mostrado que é hora de as empresas se estruturarem internamente para não perderem vendas. E este é o objetivo da CDL Barra Mansa que, no mês de abril lançou a Escola do Varejo, que traz uma programação de cursos e capacitações voltados aos funcionários do comércio.

Na Escola do Varejo, cursos permanentes serão realizados para capacitar pessoas que trabalham no comércio e oferecer

mais qualidade no atendimento nas lojas de Barra Mansa.

“Com isso, ganha todo mundo! Ganha o profissional que estará melhor preparado para fazer mais vendas, o que, consequentemente, irá refletir em seu salário; ganha o empresário, que terá uma pessoa comprometida e produzindo mais; e ganha o consumidor, que vai contar com um vendedor mais preparado para atender”, diz o presidente Leonardo dos Santos.

Veja a programação e faça sua inscrição nos cursos com certificado e duração de 3 meses!

**Curso com certificado e duração de 3 meses!**



### Curso

#### Formação para o varejo

- ✓ Introdução a administração conceituação do varejo
- ✓ Psicologia do consumo aplicada ao comércio
- ✓ Técnicas e planejamento de vendas e negociação
- ✓ Noções de layout e precificação
- ✓ Português e comunicação aplicada ao varejo
- ✓ Marketing 5.0 e redes sociais aplicadas ao comércio

**R\$ 129,90\***  
Mensais

**Associados CDL**

**R\$ 249,90\***  
Mensais

**Não associados CDL**



De 08/06 a 31/08  
19 horas

### Curso

#### Desenvolvimento gerencial

- ✓ Liderança
- ✓ Entendendo o comportamento do consumidor
- ✓ Gestão de metas e objetivos: Gerenciamento de rotina-diária
- ✓ Gestão de vendas e negociação
- ✓ Comunicação e reuniões produtivas
- ✓ Inteligência emocional na gestão de pessoas

**R\$ 299,90\***  
Mensais

**Associados CDL**

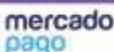
**R\$ 429,90\***  
Mensais

**Não associados CDL**



De 07/06 a 30/08  
19 horas

Pagamento facilitado em até 3X



**24 3325 8150**

**Informações**

**24 98119 0874**





# Mais uma campanha para alavancar suas vendas!

Monte uma estratégia e prepare-se para as boas oportunidades dessa data!

Algumas semanas depois do Dia das Mães, o comércio começa a preparação para outro importante evento para o comércio varejista: Dia dos Namorados, 12 de junho, que nesse ano de 2022 cairá no domingo.

## E quer dicas importantes?

A primeira delas! Faça uma análise do seu Dia das Mães. Mesmo sendo produtos diferentes, o público está de olho no tipo de ação que sua loja está preparando. Então, quais foram as peças que geraram maior engajamento? Ofertas? Novidades? Kits de Produtos? Permaneça nessa linha de marketing e prepare-se!

**Fazer um plano comercial olhando para este “mapa” dos grandes momentos do varejo vai te ajudar a tirar o melhor de cada período.**

Outra importante ação para o lojista: lembre-se de planejar para que tenha possibilidade de negociar melhores preços com seus fornecedores, além de programar estratégias eficientes de atendimento e entrega para que seus clientes se sintam encantados pela sua marca.

Além claro, de trabalhar em ações que envolvam toda a gestão de seu negócio, sejam elas para lojas físicas, online, relacionamento e comunicação com seus clientes pelos diferentes canais principalmente no atendimento presencial. Equipe engajada e que entenda do produto, ajudará muito não somente a vender para determinada data mas atrair esse cliente como forma de fidelização. Aí então...muitos pontos são conquistas para próximas datas...e principalmente o Natal!

Sobre o Dia dos Namorados 2022, a expectativa é grande para a data, já que nos últimos dois anos os negócios relacionados notaram certa retração no faturamento devido à mudança de comportamento dos casais.

Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), em 2021 houve alta de 2,5% no volume de vendas, quando comparado ao Dia dos Namorados de 2020, e este índice deve ser novamente maior para esse ano.

Em 2022, os varejistas esperam grandes lucros, já que em 2021 foram movimentados quase R\$ 2 bi em vendas.

# Dia dos Namorados



## E como está sua empresa?

Consegue analisar as características da sua marca e como os potenciais clientes podem interagir com suas campanhas e comunicações, mesmo seu produto não sendo da linha romântica?

Lembre-se, o consumidor precisa entender o propósito da sua marca e como ela pode chegar até a ele aproveitando momentos de maior circulação nas ruas e...no tráfego online!



## Dia do Meio Ambiente o papel de todos! Inclusive das empresas!

Dia 5 de junho comemoramos o Dia do Meio Ambiente e o que nós, empresários e sociedade, estamos fazendo por ele?

Dentro do universo das empresas, o desenvolvimento e a sustentabilidade precisam andar lado a lado.

Sejam empresas de grande porte, sejam de médio e pequeno. Assim como todo cidadão, o negócio precisa mostrar sua visão por meio do cuidado à preservação do meio ambiente.

E como as empresas do comércio podem exercer esse

papel?

Além de ações de sustentabilidade que envolvem projetos maiores com foco no social, ambiental e econômico, investimentos com reciclagens e consumo de água e energia... algumas práticas diárias já fazem a diferença no meio ambiente: uma delas é em relação à coleta seletiva do lixo.

Papel, vidro, alumínio e

plástico. De acordo com a Política Nacional de Resíduos Sólidos cerca de 30% de todo o lixo colhido no Brasil têm potencial de reciclagem, mas apenas 3% é reaproveitado. E como daqui, em nossa cidade, podemos ajudar para que esse número seja maior, assim como diversas ações em todo o Brasil estão sendo feitas?

Caixas de papelão, sacos

plásticos e fitas das embalagens, vidros... tudo isso, pode e deve ser devidamente separado e recolhido pela Coleta Seletiva de Lixo de nossa cidade.

O passo é pequeno, mas juntos, vamos criando força! O meio ambiente e nosso futuro agradecem!

## E mais oportunidades para o comércio estão a caminho!

Mais do que vender comidas e roupas típicas, as festas juninas podem promover o seu comércio e demonstrar credibilidade ao consumidor.

Junho de fato é um mês de oportunidades para o setor varejista em seus diferentes segmentos.

E o comércio começa a se movimentar tanto na parte externa quando internamente em seus negócios.

A decoração temática é uma das melhores maneiras de atrair consumidores para o seu comércio. Desde a vitrine até o interior da loja, a decoração ajuda a impactar e a mostrar aos clientes que a empresa se preparou para essa época do ano.

Mesmo não sendo do setor, é possível entrar no clima jun-

no e promover ações promocionais.

Quer algumas dicas?

Que tal uma "Pescaria de descontos"; ou "Fogueira de brindes"; ou "Queima de preços";

A dica será sempre envolver o cliente de forma a conquistá-lo, e aí entram em cena brindes personalizados e até quitutes.

E então, já começou a imaginar como sua empresa pode estar nesse contexto?!

Inté boas vendas!





# NOVOS ASSOCIADOS

Sejam todos bem-vindos!

MARÇO / ABRIL




A VIANA LEAL



ALE MOTOS



ALINE DA SILVA



ANA RAMOS  
PERMANENT  
MAKE UP



CELESTE



COMERCIAL  
SÃO CAETANO



COOPERABAM



FABOX  
VIDRACARIA



FRANCENI  
DURCO PACO



GFC  
CONSULTORIAS  
LTDA



INTERATIVA  
DESIGN &  
MARKETING  
DIGITAL



KUKA  
LANCHES




LOTÉERICA  
SANTO ANTÔNIO



MARAVILHOSA  
MODA  
FEMININA



POLEN  
FLORICULTURA



SANTA MARIA  
TREINAMENTOS

Sistema CNDL








**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](http://WWW.GENEROSO.COM.BR)

**VAI ENVIAR?  
VÁ PELA GENEROSO!**





# Tem dúvidas para retirada do Boleto da CDL Online?

Veja aqui como fazer:

Para facilitar o dia a dia do setor financeiro dos associados, a CDL disponibiliza os boletos online pelo seu site [www.cdlbm.com.br](http://www.cdlbm.com.br), na opção FATURA ONLINE.

Com esta ferramenta, você terá acesso ao sistema financeiro para impressão dos boletos de serviços da CDL e poderá consultar serviços faturados tanto da Fatura de Serviços CDL quanto do Plano de Saúde Unimax.

## Como funciona?

O associado terá acesso ao sistema com o CNPJ da sua empresa. O acesso poderá ser feito tanto pelo computador quanto pelo smartphone.

Para emitir sua fatura, siga o passo a passo abaixo:

### Passo 1

Acesse o site  
[www.cdlbm.com.br](http://www.cdlbm.com.br)

### Passo 2

Ao acessar o site, na página principal, no lado direito, abaixo do link SPC Consulta, você poderá clicar e acessar o Fatura On-line. Esse link também poderá ser acessado no rodapé da página, no item Serviços.



### Passo 3

Abrirá uma página com uma caixa Controle de Acesso ao Associado. Digite seu CNPJ e sua senha e automaticamente os boletos serão exibidos.

Lembrando que o boleto está localizado na última imagem de impressora e por questões de segurança é feito o download do boleto.

Em caso de dúvidas acesse o manual da Fatura Online no rodapé do site na área de Download/Outros.

Caso ainda não tenha a senha, entre em contato com a nossa equipe que está pronta para te ajudar.







## Nossos Contatos

<b>Recepção</b>	<b>Financeiro</b>	<b>Comercial</b>
(24) 3325-8150	(24) 3325-8155 (24) 99299-5755	(24) 3325-8165 (24) 99299-6411
<b>Administração</b>	<b>Plano Unimax</b>	<b>CDL Centro</b>
(24) 3325-8171 (24) 98119-0874	(24) 3325-8158 (24) 99936-3864	(24) 3512-0124 (24) 99869-6165



# Entrevista sobre EMPREENDEDORISMO com o presidente Leonardo dos Santos

Em seu terceiro e último ano de mandato na diretoria da CDL, o presidente Leonardo dos Santos, fala sobre Empreendedorismo em Barra Mansa.

Em primeiro de janeiro de 2020 (ainda sem saber os desafios que a humanidade enfrentaria com a pandemia), o empresário – proprietário das lojas Joalheria Regina – Leonardo dos Santos começava sua gestão como presidente na Câmara de Dirigentes Lojistas de Barra Mansa.

A história do presidente Leonardo no Movimento Lojista começou em 1998 na diretoria da CDL Jovem. Ele fez parte da diretoria jovem e também liderou o grupo como presidente por dois anos. Já na diretoria executiva no triênio 2017/2019, Leonardo voltou à casa lojista como diretor executivo.

## Minha história no Movimento Lojista

“Participar das ações da CDL Barra Mansa sempre foram para mim muito comuns. De fato me sentia verdadeiramente em casa aqui, pois meus pais, empresários de Barra Mansa, foram atuantes no Movimento. Meu pai participou do projeto de construção da sede da CDL Barra Mansa. Por muitos anos ele foi diretor executivo e muito colaborou para tomadas de decisões e desenvolvimento da entidade e assim, desde pequeno, eu frequentava os eventos da CDL. Consequentemente minha mãe, também comerciante, veio a participar da diretoria executiva e assim, toda nossa família vivenciava as ações da CDL tanto em Barra Mansa quanto nas demais cidades por

meio das convenções e integrações lojistas”, relatou Leonardo lembrando sua história e de sua família na CDL.

## Presidente da CDL Barra Mansa – um passo que mostrou o quanto a união faz a diferença

“Quando iniciei meu mandato em 2020 na CDL, ressaltai a importância da união e compartilhei da necessidade de aprendermos cada vez mais e crescermos juntos. Sempre estarei disponível para compartilhar conhecimentos e buscar soluções que possam engrandecer ainda mais a nossa entidade e o desenvolvimento do comércio de nossa cidade. Falei isso durante a primeira reunião de diretoria em janeiro de 2020, mesmo sem saber que viveríamos, devido à pandemia, de fato, dias em que a importância da união – mesmo à distância – seria essencial.

Foi um início de gestão inusitada e que ficará marcada na história da CDL.

Foram períodos de muita luta, de muitas decisões a serem tomadas, períodos de relacionamento e bastante trabalho para mantermos de pé a economia girando. Para mantermos de pé a esperança e as energias de amigos comerciantes que compartilhavam suas dores, seus desafios, bem como todo apoio e suporte aos nossos associados.



E sem dúvida alguma: a representatividade da CDL como porta voz do lojista, com todo respaldo que ela oferece e todo suporte por meio de sua credibilidade na cidade, fizeram a diferença, juntamente com a união de nossos parceiros no município e a confiança da classe lojista.

## A sucessão familiar me ajudou a olhar os exemplos e a experiência. E muitos desafios, são superados por meio desse suporte.

“Eu vim de uma sucessão familiar na empresa. Conhecimento, para mim, é o maior aliado do empreendedor e Barra Mansa tem uma história viva de um comércio que gera riqueza e que emprega. A minha história no empreendedorismo começou na sucessão familiar. E vivenciar o dia a dia do comércio, estando atrás do balcão, vendo as negociações e vendas feitas pelo meu pai,

minha mãe e equipe...tudo isso formou o conhecimento e expertise que eu precisava no ramo do varejo o qual eu fui adquirindo – juntamente com estudos, capacitação e atualizações no setor.

E o mesmo se refere ao que aqui vivenciamos na CDL. Entramos presidente - com legados, histórias e aprendizados de muitos líderes e diretorias que juntas formam o que a entidade é hoje - e saímos aprendizes. Aqui, levamos conhecimento às mais diferentes diretrizes. Saímos com bagagem, uma verdadeira bagagem de vida!

E o mesmo eu acredito que a classe empresarial precisa e deve se basear para que se mantenha firme e forte. Temos uma cidade com muita experiência em varejo. Somos comércio de rua. Vendemos produtos para os avós e seus filhos e seus netos. Temos a veia empresarial correndo pelo centro comercial e pelos bairros. E como absorver tudo isso em prol do



*“Esse constante desafio é o que faz com que a gente se reinvente no comércio. Se movimente para ações que envolvam o consumidor para que ele sinta a essência do comércio, a diversidade de produtos, o atendimento que o acolhe aqui em Barra Mansa!”*



crescimento econômico e social do município? Como aprender com essa história viva?

Esse é o constante desafio para nós. E como entidade o constante trabalho, para que o dinamismo e a modernidade no ramo dos negócios façam prosperar nosso comércio.

E fica o legado de olharmos para o que é nosso, olharmos para nossas raízes e absorver o que é bom!

**O comércio não deixou a peteca cair.**

Durante a pandemia e pós pandemia, a cada semana, uma nova empresa se instala ou se repagina na cidade.

As notícias sobre Barra Mansa reforçam esse registro: O comércio da cidade a todo momento se repaginando! Novas fachadas, novos layouts

e revitalizações dos estabelecimentos. Novas franquias e grandes lojas se instalaram nos últimos dois anos.

Os empreendimentos ajudaram a reconfigurar as ruas da cidade com suas cores, suas fachadas, seus produtos e novos conceitos, fortalecendo ainda mais o setor varejista tão tradicional em Barra Mansa.

**E o que isso representa? O que te faz investir em Barra Mansa? Quem somos nós, empresários de Barra Mansa?**

“Assim como eu, que escolhi o ramo empresarial como profissão, muitos investem em negócios – e não somente em lojas do varejo, mas prestação de serviço e negócios de uma forma geral. A minha história começou jovem, com a sucessão familiar. Mas hoje, o cená-

rio é muito diferente. É claro, que a sucessão ainda ocorre (e vale destacar que nem sempre ela é um caminho fácil), mas o jovem está empreendendo cedo. Com seus sonhos, com seu conhecimento técnico, com suas visões e suas próprias oportunidades. As empresas estão nascendo do zero, com estrutura de gente grande. E é assim que o mercado e o consumidor hoje exigem.

Então qual o nosso papel como base a essas empresas? Como as entidades, como a CDL, falam com elas? Como o mundo abre as portas para que o negócio comece a funcionar?

Se passarmos pelo centro da cidade, sabemos que muitas das lojas aqui instaladas surgiram – décadas e décadas atrás - como uma oportunidade de negócio aos transeuntes no crescimento da cidade e eram um suporte para os que

iam embarcar no trem, levando suas coisinhas para agradecer a família.

**E quais são as vendas que hoje aqui são feitas? Como chegamos a essas pessoas muitas delas ainda vindas de cidades vizinhas?**

Esse constante desafio é o que faz com que a gente se reinvente no comércio.

Se movimente para ações que envolvam o consumidor para que ele sinta a essência do comércio, a diversidade de produtos, o atendimento que o acolhe aqui em Barra Mansa!

Eu convido você a olhar para seu negócio e pensar: quem é o meu cliente e qual ainda devo conquistar.

Ele está aqui! Online ou passando em frente à sua vitrine. Ele está aqui! É nossa cidade, com todas essas cores representadas pelo comércio merece sempre todo cuidado, toda atenção e atitude para manter de pé um grande gerador de emprego e renda que é o varejo local.





## 56ª Convenção Nacional do Comércio Lojista: pela primeira vez um presidente da República participa de uma Convenção Nacional.

Jair Bolsonaro agradeceu a todo o Sistema CNDL pelo reconhecimento e anunciou uma conquista na batalha pela redução dos preços dos combustíveis. Evento que aconteceu Campos do Jordão contou com a presença de uma comitiva da CDL Barra Mansa.

O tema central da 56ª Convenção Nacional do Comércio Lojista foi o "Propósito – A mudança cultural do varejo" e contou com renomados especialistas e grandes varejistas.

Com presença de parte de sua diretoria, liderada pelo presidente Leonardo dos Santos, a CDL Barra Mansa participou da 56ª Convenção Nacional do Comércio Lojista (CNCL), evento que ocorreu no Campos do Jordão Convention Center entre os dias 12 e 15 de maio, e foi aguardado com grande expectativa pelos membros do Sistema CNDL.

"Estávamos sentindo falta de eventos como esse que nós dá oportunidade de integração ao Movimento Lojista, bem como troca de experiências, relacionamento junto aos amigos empresários e vivência junto às CDLs do Brasil. A CDL de Barra Mansa sempre esteve presente nas convenções do Movimento e isso ajuda a levar o nome de nossa cidade a outras localidades e ajuda a trazer para os nossos associados atualizações do sistema CDL que são importantes na implantação de produtos, serviços e atualizações para nosso setor", diz Leonardo dos Santos enfatizando a importância para toda a classe em receber, pela pri-

meira vez na Convenção do Comércio, um presidente da República.

Jair Bolsonaro, participou da cerimônia de abertura do evento e foi agraciado com o Prêmio Mérito Lojista, que há 42 anos reconhece as personalidades que se destacaram em suas atividades pelo desenvolvimento do setor de Comércio e Serviços. Ele agradeceu a todo o Sistema CNDL pelo reconhecimento e anunciou uma conquista na batalha pela redução dos preços dos combustíveis.

"Hoje, ajuizamos uma ação no Supremo Tribunal Federal (STF) [para reduzir o valor]. A ação caiu nas mãos do ministro André Mendonça, que com total isenção deferiu a liminar, de modo que o ICMS do diesel tem que ser uniforme em todo o Brasil. Se o plenário do STF ratificar, não vai existir mais isso de cada estado ter um percentual diferente, além de dar previsibilidade e reduzir os preços", anunciou Jair Bolsonaro.

O líder do Sistema CNDL falou sobre a importância do diálogo entre governo e setor produtivo e ressaltou o tamanho do Sistema CNDL. "Nosso Sistema é composto por mais de 500 mil empresas associadas, representamos 5% do PIB



nacional, um milhão e meio de pontos de vendas, geramos mais de 4,6 milhões de empregos, um sistema que se comunica com aproximadamente 180 milhões de cidadãos, por meio de nossos associados, colaboradores e clientes", apontou José César da Costa, destacando que a presença do presidente da República na CNCL é um reconhecimento do setor de comércio e serviços como força motriz para o desenvolvimento de país.

É tanta alegria que nem cabe no peito! Para a CNDL essa foi a Convenção Nacional do Comércio Lojista!

Foram dias de muito aprendizado, trocas de experiência e relacionamento. Momentos que ficarão para sempre na memória.

A Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL) e a Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado de São Paulo (FCDL-SP) selecionaram um time de especialistas reconhecidos no Brasil e no Exterior para mostrar como os varejistas podem usar seus propósitos para conquistar e fide-

zar clientes e deixar sua marca na história.

### Programação das palestras do evento:

#### Sexta

- 'Propósito no varejo: você precisa achar o seu', com Fátima Merlin e Samuel Normando
- 'O cenário econômico no Brasil e no mundo', com Ricardo Amorim

#### Sábado

- 'O impacto da liderança e da tecnologia no varejo', com Liane Lemos e Kenneth Corrêa
- 'Propósito e o Novo Código da Cultura', com José Salibi e Sandro Magaldi





# Catálogo do Whatsapp Business: uma importante estratégia de venda de seu produto!

O catálogo de produtos no WhatsApp Business é um ótimo recurso para quem ainda não possui uma loja virtual ou um site mostrar todos os seus produtos com facilidade.

Não é uma matéria de propaganda do Whatsapp...mas é uma propaganda que merece ser entendida e aplicada no mundo do varejo.

## Veja o motivo!

O WhatsApp é o lugar perfeito para estabelecer conversas em tempo real com as pessoas. Concorda? Ele sem dúvida é o aplicativo mais baixado do mundo! Tem 2 bilhões de usuários. E no Brasil ele é extremamente popular e está instalado em 99% dos smartphones brasileiros! Destes, 93% afirmam abrir o aplicativo todos os dias para consultar mensagens.

Comunicações enviadas em outros canais (como e-mails ou posts em redes sociais) dificilmente vão ter a mesma taxa de leitura que uma mensagem enviada no WhatsApp, segundo pesquisas.

É por isso que o aplicativo não pode ficar de fora da estratégia de quem vende no mundo digital. E não estamos falando de e-commerce. Estamos falando de atendimento e consequentemente venda online ok?

Então vamos lá, além de ser útil para quem vende, o recurso de catálogo do WhatsApp é super prático para quem compra. Pense na sua própria experiência como cliente. É ótimo receber o link para o produto que você procura diretamente no seu WhatsApp, né?

## E como explorar todo o potencial do catálogo do WhatsApp Business? Veja algumas dicas!

- B** Não seja econômico com as imagens! Insira várias fotos para que o cliente possa ver o produto em diferentes ângulos.
- B** Escreva descrições informativas e úteis para os clientes, pois isso vai ajudá-los a tomar a decisão de compra.
- B** Inserir o preço é opcional, mas recomendamos que você sempre coloque essa informação. Se o cliente precisar entrar em contato para perguntar o preço, é provável que ele apenas perca o interesse.
- B** Se tiver site próprio, coloque links para as suas páginas de produto. Isso facilita a conversão.
- B** Se vender em marketplaces, tente fechar o negócio pelo WhatsApp mesmo, pois assim você não paga comissão sobre a venda.
- B** Um ótimo recurso para quem ainda possui uma loja virtual ou um site

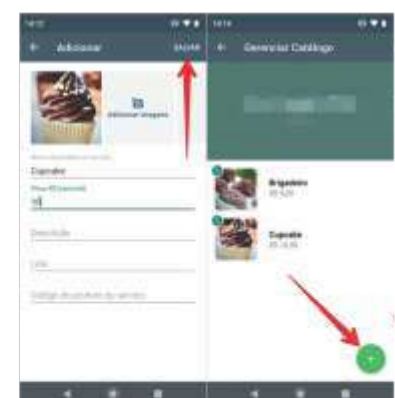
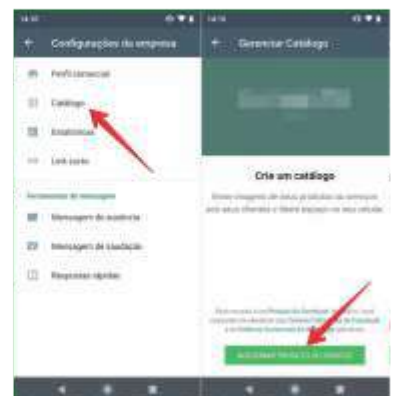
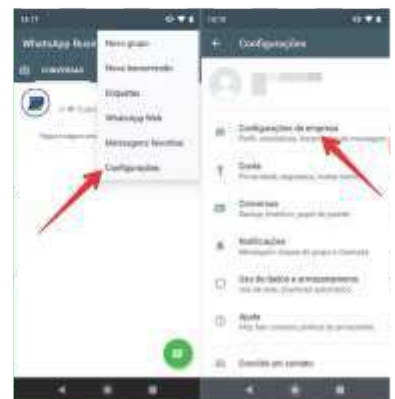
Dentro do catálogo você pode colocar o nome do produto ou serviço, as fotos, uma descrição, o preço, o link para pagamento ou para onde você quer que a pessoa vá e o código do produto. Para inserir essas imagens e criar esse link, existem diversos tutoriais na internet que mostram o passo a passo. Ou, se tiver uma equipe de marketing, essa poderá montar.

Após o preenchimento, é possível editar, alterar e trocar as informações sobre o produto, caso seja necessário. O ca-

tálogo fica disponível para visualização para qualquer pessoa que tenha seu contato, basta a pessoa entrar em seu "perfil".

Esse é um ótimo recurso para quem ainda não possui uma loja virtual ou um site mostrar todos os seus produtos com facilidade.

Fonte Melhor Envio





# CLUBE DE VANTAGENS



Um bom negócio é ter benefícios.

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

## SAÚDE / MEDICINA OCUPACIONAL

### UNIMED

Plano empresarial com mensalidades a partir de R\$126,36\*  
(\*): 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.

### SEMART

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

### 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 de demandem levantamentos).

## EDUCAÇÃO / CAPACITAÇÃO

### OXFORD BARRA MANSÁ

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 de 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.

### 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.

### UNINTER

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.

### SENAC

Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.

### MC & CONSULTORIA E TREINAMENTOS

Descontos exclusivos para associados: Cursos 15% / Consultoria 20%.

## 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

### SESI

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

### 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 Judo.

## ENTIDADES PARCEIRAS

### SICQOB

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.

## SERVIÇO

### MARIA BRASILEIRA

Desconto de 40% sobre serviços de sanitização de ambientes e desconto de 6,5 até 11% sobre o valor de seus serviços de Limpeza Residencial, Empresarial, Pós obra e Passadoria de roupas.

## CONSULTORIA

### ASSESSORIA JURÍDICA

Consultoria aos associados através de agendamento pela CDL BM além de Assessoria Jurídica e Assistência na Defesa de Processos Judiciais, no Juizado Especial Cível de Barra Mansa ou junto à Vara do Trabalho de Barra Mansa.

## SEGURO E CONSERVAÇÃO

### TULIP ADM. DE SEGUROS/PORTO SEGURO

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

### PULSO CONSULTORIA

Soluções nas áreas de marketing, otimização de processos, planos de negócios. Associados CDL contam com 30% de desconto.

### META

### CONTROLADORIA

Diagnóstico Financeiro da empresa, sem custo para o associado CDL.

### ATOS CONSERVADORA

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

### PLENATRAN

Desconto de 10% para associados, exclusivo associados e colaboradores: Vistoria periódica do GNV, Vistoria 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.



# 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 e Serviços 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.

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

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.

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.

## SERVIÇOS

### ASSESSORIA JURÍDICA

Consultoria aos associados através de agendamento pela CDL BM além de Assessoria Jurídica e Assistência na Defesa de Processos Judiciais, no Juizado Especial Cível de Barra Mansa ou junto à Vara do Trabalho de Barra Mansa



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.

## 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.cdllbm.com.br](http://www.cdllbm.com.br)

Redes Sociais  
@cdllbm





## Novo convênio CDL Barra Mansa com empresa de Medicina do Trabalho para beneficiar os associados na adequação à nova Legislação.

Os associados já podem utilizar esse serviço para gestão de PCMSO com envio ao e-Social.

Agora você já pode usar o convênio com a "OCUPACIONAL MEDICINA DO TRABALHO" para gestão de PCMSO com envio ao e-Social (empresas sem riscos ocupacionais), grau de risco 1 e 2.

A CDL orienta para que você procure se organizar de uma

vez, pois a legislação já está em vigor e a partir de Janeiro de 2023 o envio do PPP se dará exclusivamente em meio digital. Cabe lembrar que até lá, o PPP continua sendo exigido das empresas em papel, sem qualquer mudança nas regras atualmente vigentes para sua apresentação.

### • Exames Clínicos

Admissional, periódico, mudança de risco, retorno ao trabalho e demissional.

### • Declaração de Inexistência Riscos

### • LTCAT

(Laudo técnico das condições ambientais de trabalho)



**ocupacional**  
Segurança e Saúde no Trabalho

(24) 3322-8982 / 3322-9015 / E-mail: ocupacional.adm@gmail.com

R. Jansen de Melo, nº 53 - Centro, Barra Mansa - (na subida do curso de inglês CCAA)

# GENEROSO+Leve

Mandou com a gente, chegou na frente!



TRANSPORTE  
**GENEROSO**

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

### O que é GENEROSO+Leve?

É um serviço de postagem para todos que precisam enviar encomendas de até 10kg com agilidade e segurança.

### QUEM USA GENEROSO+Leve?

E-commerce, pessoa física e jurídica.



Leia o QR CODE!  
Veja aonde estamos e calcule seu frete

Canais de atendimento:



(24)98182-9582 4020-3567





# Notícias do meio empresarial e do comércio nos canais de comunicação da CDL Barra Mansa

A entidade acredita na importância de ser o porta voz do setor empresarial e a cada vez mais seus canais de comunicação se conectam com o público.

Não é novidade que a pandemia trouxe muitas novas diretrizes e a comunicação muda a todo instante! Diante desse contexto, tornou-se imperativa a mudança do nosso relacionamento para com nosso público: associados, empresários, imprensa e público em geral.

A CDL a todo instante se moderniza e continua sendo fonte de informações para muitos empresários por meio de sua comunicação em seus canais como: Facebook, Instagram, Portal CDL e Whatsapp. Tanto na geração do conteúdo jornalístico quanto nas ações de marketing e divulgação dos produtos e serviços, a CDL se mantém ativa, transmitindo as notícias e mensagens que muito ajudam o dia a dia do empresário.

“Os perfis geram o engajamento com o público e neles conseguimos perceber que esses canais ajudam a tirar dúvidas, auxiliam o dia a dia de nossa equipe nas demandas do associado. Ali ouvimos sugestões, buscamos soluções e firmamos um canal aberto para com todos. Assim é a CDL Barra Mansa, sempre muito participativa em busca do fomento da nossa economia local e no fortalecimento de nossa classe”, diz o presidente Leonardo dos Santos.

**Acessem e sigam nossos perfis**

Facebook: CDL Barra Mansa  
Instagram @cdlbarramansa  
Portal: [www.cdldbm.com.br](http://www.cdldbm.com.br)



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](http://sicoob.com.br/web/pix)

**SICOOB**  
faz parte

CDL Barra Mansa  
Fornecedora Digital em  
Chop de qualidade

IMPRESSÃO  
SISTEMAS  
& LUBRIFICANTES

Acabamos  
automatizando de  
livros e revistas

Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

**20** **Ano Bom**  
QUALIDADE EM IMPRESSOS

Telex: (24)  
3323.1812  
3323.0894

Av. Presidente Kennedy, 1843  
Ano Bom - Barra Mansa - RJ  
[graficaanobom@valgraph.com.br](mailto:graficaanobom@valgraph.com.br)  
[www.graficaanobom.com.br](http://www.graficaanobom.com.br)

Acabamos  
VISA



# Utilizar uma ferramenta de CRM se tornou praticamente indispensável nos dias de hoje, sabe por que?

Essa importante ferramenta ajuda a estreitar os laços, aumentar a conversão e fidelização de clientes em seu negócio.

Vamos começar essa matéria explicando o que é o CRM!

Customer Relationship Management (CRM), que em português significa Gerenciamento de Relação com Clientes.

Como o próprio nome diz, essa ferramenta possui um conjunto de informações que tem como principal foco o relacionamento com o consumidor.

Em seu negócio, ela é aplicada em um sistema da empresa para coletar informações básicas sobre quem consome em sua loja. Quem é essa pessoa? De onde veio?

Como satisfazê-la com informações e ações sobre seu produto?

Esse programa permite que você faça um acompanhamento detalhado de todo o contato do cliente com o seu negócio.

Desde o primeiro contato, até o feedback pós-venda. Todos os passos são registrados para que, posteriormente, você possa usar os dados para aperfeiçoar ainda mais a experiência dele com sua empresa. E isso facilita demais a rotina e a venda de sua equipe!

E por ser uma ferramenta

automatizada os dados são organizados de maneira que otimiza todo esse conteúdo coletado de forma simples e rápida.

### Veja as vantagens na prática do dia a dia de seu negócio:

✓ Verifica a etapa da jornada de compra

✓ Através dessa estratégia, é possível saber exatamente em qual etapa da jornada de compra o cliente está, e como é possível ajudá-lo.

✓ Permite que você crie estratégias de marketing mais assertivas. Graças aos dados

dos consumidores, é possível traçar perfis e entender com exatidão a demanda deles.

✓ Como você tem todos os dados do cliente, fica mais fácil atender ele de forma diferenciada.

Essas são apenas algumas das maneiras de usar o CRM. É de fato uma ferramenta versátil, que traz muitas vantagens para o seu negócio!

Alguns empresários ainda não a utilizam, mas saibam que principalmente com todas as mudanças que a pandemia trouxe para a humanidade, ações como essa são valiosíssimas!







# Click CDL

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



CDL BM presente na Alerj para instalação da Frente Parlamentar em Defesa do Comércio.



Diretoria da CDL BM visitou a Secretaria Estadual de Trabalho e Renda para conhecer os projetos que juntos poderão fazer em prol da busca de novos investimentos para a cidade.



Café CDL BM: momento de homenagens às empresas mais antigas associadas à entidade.



Ação Dia das Mães CDL: Presidente Leonardo homenageando sua mãe, D. Zélia, junto à equipe da CDL BM.



Presidente da CNDL, presidente da FCDL SP e presidente da CDL BM com suas respectivas esposas em momento de confraternização na Convenção.



Comitiva de diretores e colaboradoras da CDL Barra Mansa, e o presidente da FCDL RJ na Convenção Nacional: evento foi elogiado por todos!



Presidentes da Diretoria Executiva e CDL Jovem de Barra Mansa marcando presença na Convenção Nacional em Campos do Jordão.



Ministro Marcos Pontes fideado pelo diretor Márcio e o presidente Leonardo dos Santos durante a Convenção.



Presidente da FCDL Rio de Janeiro junto a alguns integrantes e presidentes de CDLs do Estado do Rio, entre elas, Barra Mansa.





PARA EMPRESÁRIOS  
E COLABORADORES

cdlbarramansa

www.cdlbm.com.br

## Planos de Saúde

a partir de

R\$ **145**,31  
ao mês\*

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

Tabela válida até 02/2022



Planos com modalidade  
Coletivo Empresarial;

Melhor custo-benefício da região;

Ampla rede credenciada;

Sem limite de vidas;

Extensivo aos funcionários  
das empresas;

Melhoria da segurança no trabalho;

Condições exclusivas para  
contratação na CDL Barra Mansa.

### 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.