

Mala Direta
Básica

29.291.093/0001-32
CDL BARRA MANSA



O Lojista

Barra Mansa
RJ

edição 82 - mar abr / 2020
www.cdldm.com.br
[Facebook.com/CDLBM](https://www.facebook.com/CDLBM)



#Somos
Empregabilidade

#Somos
Serviços

#Somos força
Econômica

#Somos
Empreendedores

#Somos
Varejo



CDL
Barra Mansa

#Somos
Lojistas

Há 57 anos, somos parceiros do seu negócio!





Tanto a ser comemorado

Nessa nossa edição, temos um motivo muito especial para comemorar: o aniversário de 57 anos da nossa entidade. A CDL de Barra Mansa que, pela força e empenho de empresários da época, a fundaram com o intuito primário de ajudar o lojista nas questões do varejo principalmente relacionadas à proteção contra inadimplência e segurança em vendas em tempos de crediário utilizado no período. Aqui estamos nós, comemorando mais um ano dessa instituição que se mantém firme no propósito de ser a “Casa do Lojista”, de estar de ouvidos e portas abertas para ele. Gostaria de enaltecer esse nosso papel: eu sou lojista, nossa diretoria é formada por empresários de diferentes segmentos, e todos estamos aqui, voluntariamente, para buscar o que o nosso setor precisa.

Estamos aqui para buscarmos relacionamento com todos, conversarmos, encontrarmos soluções em meio às dificuldades e barreiras que o comércio enfrenta diariamente. Estamos aqui para ouvir e ser ouvido, por meio de nossas demandas, como entidade que está envolvida no Movimento

Lojista municipal, regional e nacional. Nessa edição, trazemos essas demandas em nossas matérias, relatamos assuntos que possam ajudar o empresário em seus negócios, mostramos as ações, produtos e serviços que estamos trabalhando para oferecer aos associados CDL o respaldo e a confiança no que CDL faz. Fica o convite a essa leitura e a você – que quer conhecer um pouco mais sobre a CDL – chegue mais perto!

Venha até a nós! Estamos aqui por você! E, finalizando meu editorial, presto uma grande homenagem às mulheres que com sua força, fazem a diferença no Brasil. Parabéns à nossa equipe da CDL (integralmente feminina), e às nossas diretoras, obrigado pelo cuidado de todas vocês por nós!

E aos consumidores, pela data 15 de março, nosso MUITO OBRIGADO! A força do comércio está na confiança de vocês por nós!

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




Índice

As principais notícias desta edição



E chegaram os 57 anos da CDL BM	04 e 05
Vocês são da CDL e a CDL é de vocês. Dia Internacional da Mulher	06
Caravana gratuita para a FEICON em São Paulo	07
Proteja seu negócio com o serviço de Registro/SPC	09
Como transformar o Instagram em aliado em vendas?	10
Como se aproximar do cliente pelo Whatsapp?	11
Informações sobre a Lei Geral de Proteção de Dados	12 e 13
Entrevista com a nova Comandante do 28º Batalhão da PM	16 e 17

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
Atendimento: 24 3325.8166
Financeiro: 24 3325.8155
Dep. Comercial: 24 3325.8158 / 8168
Site: www.cdldbm.com.br
email: cdldbm@cdldbm.com.br
Facebook: CdIBM
Instagram: @cdlbarramansa

O lugar do homem na inovação

A experiência presencial de você ser atendido com atenção e empatia, conta muitos pontos! Presidente da CNDL, José Cesar da Costa, divulgou em seu editorial, os desafios para os varejistas por meio da conexão humana.

Alavancar o potencial humano para encontrar um novo significado e criar valor para os clientes é um grande desafio para os varejistas de todo o mundo. Encontrar o equilíbrio entre a modernização, a inovação e a força da emoção e da conexão humana é essencial para o sucesso em longo prazo. Foi o que aconteceu na NRF 2020, maior e mais importante feira do varejo mundial, realizada em janeiro e que contou com uma comitiva de 150 pessoas, formada por lideranças varejistas, empresários e representantes do Sistema CNDL.

“Durante os três dias da NRF, tivemos a oportunidade de obter uma nova visão de mercado, com um olhar inovador e atento de como marcas estão se transformando com as novas tecnologias. Trazer para o país esse novo momento do varejo mundial e compartilhar com o Sistema CNDL é uma das nossas missões de fortalecimento e crescimento do varejo brasileiro”, disse o presidente, reforçando aqui que o fator humano foi o grande destaque desta edição, cujas palestras mostraram que o futuro do



“De nada adianta investirmos em tecnologia e inovação sem uma completa conexão com as pessoas”

varejo não depende somente das novas tecnologias e da inteligência artificial, mas principalmente de manter o foco no cliente.

“A tecnologia pode potencializar o trabalho humano e é fundamental focarmos nos colaboradores e engajá-los, fazer com que façam parte da proposta de valor da empresa para que o cliente tenha uma experiência de compra positiva. De nada adianta investirmos em tecnologia e inovação sem uma completa conexão com as pessoas. Um terço do Produto Interno Bru-

to (PIB) mundial é derivado do varejo e a nossa maior riqueza é a informação. Saber como utilizar dados, entender os clientes, armazenar cadastros e uso, para definir o perfil de preferência e antecipar sugestões é o caminho do futuro”, afirmou.

Para os varejistas fica a reflexão sobre como utilizar as lojas para inspirar os consumidores com um engajamento mais interativo com a marca e, ao mesmo tempo, melhorando a rentabilidade de todas as suas operações, trabalhando a personalização

ou seja entender as necessidades de cada pessoa e atender a “ela”.

“2020 promete ser um ano de crescimento, mas, para isso, é fundamental que façamos o nosso trabalho. O ano começa com esperança de desenvolvimento e o Sistema CNDL está pronto para os próximos passos. Sigamos em frente! Conte com a CNDL para crescermos juntos!”, finalizou o presidente José César, em seu editorial.



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 Françoso Ávila
José dos Reis de Oliveira

Eventos

Juliana Lanes Rolim

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
Alicio José Vilena de Camargo

Diretora Suplente

Natália Silva

Conselho Consultivo

Alberto Aldet
Antônio Feris Filho
Almir Esteves Corrêa
Rilmo Vieira de Souza
Samir Jorge Arbex
Magno Andrade
Jair Francisco Gomes (licenciado)
Luís Antônio N. Feris
Juliana Lanes Rolim
Alicio José V. Camargo

E chegaram nossos 57 anos!

Felizes e agradecidos por, há mais de meio século, caminharmos junto com vocês, empresários e associados da CDL BM, nas lutas por benefícios em nosso setor, na melhoria do comércio, nas projeções que buscamos para o desenvolvimento econômico. E, juntos, somos sim, o grande destaque da economia e empregabilidade em nossa região.

No dia 25 de março, a CDL de Barra Mansa comemora seu 57º aniversário.

Tantos anos...tanto a comemorar...tanto a registrar...tanto a agradecer, agradecer principalmente ao associado por acreditar nessa força!

E como, destacamos em nossa capa, "Há 57 anos, somos parceiros do seu negócio", afinal:

Somos serviço
Somos empreendedores
Somos força econômica
Somos empregabilidade
Somos varejo
Somos geração de renda

A história da CDL começou quando o comércio em Barra

Mansa – sempre forte e ativo – se viu necessitado de contar com uma entidade que o representasse e o respaldasse para uma venda mais segura. A proteção ao crédito chegou, por meio dessa instituição, levando tranquilidade para um grupo de empresários que foi se instalando na cidade, com vendas a crédito, com carteira crescente de clientes fiéis que compravam a crédito e, vencer a inadimplência, era um grande desafio.

Afinal, quem possui um comércio sabe que a inadimplência bate na porta, e independentemente do tamanho da empresa, é necessário contar com o auxílio de órgãos de proteção ao crédito para evitar ou minimizar os prejuízos.

Esse foi o começo do "relacionamento" dessa entida-

de "quase sessentona", junto aos empresários da cidade. Um relacionamento que, ao longo desses anos, só cresce, se fortifica, se solidifica e traz apoio, ajuda, ações, movimento, representatividade e atitude em tantas vertentes que envolvem esse setor empresarial imenso e diversificado.

Em seu aniversário de 57 anos, a CDL de Barra Mansa, agradece todos esses sentimentos. A forma como ela é "recebida", comprova esse belo e longo trabalho feito por todos que por ela passaram e hoje atuam, por meio da sua diretoria – formada por empresários voluntários – e pelos seus colaboradores.

E ao mesmo tempo em que agradece essa confiança, a CDL reforça sua atuação e

convoca:

"Estamos de portas abertas para todos!!!! Somos parceiros do empresário! Somos parceiros do seu negócio! Aproxime-se sempre da gente, afinal, é com conversa, é com troca de experiências, é ouvindo o seu desejo, a sua voz, os seus anseios...é que vamos crescer juntos e fazer acontecer. Tem muito a ser conquistado. Tem muito a ser estudado. Tem muito e sempre terá porque principalmente no nosso setor, as mudanças acontecem num piscar de olhos e precisamos acompanhar todas elas e não deixar a peteca cair" – palavras do presidente da CDL BM, Leonardo dos Santos.





Há 57 anos, somos parceiros do seu negócio!

Ferramentas disponíveis para os associados. É só usá-las!

Em relação aos seus produtos e serviços, a CDL utiliza o que há de melhor em tecnologia da informação para assegurar a estabilidade e segurança do sistema e rede de comunicação.

Com apoio do maior Birô de Crédito nacional - o SPC Brasil e como parte do Sistema CNDL, com mais de 2.000 CDLs espalhadas pelo país, a entidade oferece soluções de SPC inteligentes para a tomada de decisões de crédito de seus associados, produtos indispensáveis para a gestão de seus negócios, planos de saúde, enriquecimento de banco

de dados, cursos e capacitação para as empresas, convênios e parcerias que beneficiem o dia a dia do associado.

Comemorar os 57 anos da CDL com tantas ferramentas que ajudam as empresas a progredirem. Vem mais novidades aí!

Em pesquisa, o Sebrae divulgou que o setor de comércio e serviços são os maiores destaques na participação no PIB do Estado do Rio. O varejo, é o ramo de maior presença nas empresas da região do Sul do Estado. Ainda nos classificamos como destaque da economia e empregabilidade no Sul Fluminense!

O varejo é uma grande força!

“E essa força, precisa do apoio de classes representativas, como a CDL, para cuidar e atuar diretamente em pontos-base que ajudam o empresário, no seu dia a dia, em diferentes situações. Esse está sendo o foco de trabalho de nossa diretoria. Conversar com nosso público, conhecer a realidade de muitos setores e buscar, dentro das possibilidades, formas de alavancar os negócios do empresário. Nossas buscas por parcerias e benefícios que levem para dentro dessas empresas, uma mudança positiva e eficaz. Ações promocionais e de divulgação que mostrem

‘Barra Mansa e a tradição de seu comércio’, atraindo maior público para cá. A qualificação do atendimento e o aperfeiçoamento dele, como formas de manter o consumidor aqui, porque esse tem sido (e sempre foi) o ponto-chave nas vendas. Enfim, um trabalho que não para, que tem grandes projeções e que precisa do nosso associado, se comunicando e – como sempre – nos apoiando para caminhar juntos...e para cima” – agradece Leonardo.



Vocês são da CDL e a CDL é de vocês!

São ELAS que estão na linha de frente junto ao associado CDL BM! Exemplos de mulheres que transformam histórias não faltam, mas nesse Mês da Mulher, convidamos você a conhecer nossa equipe de colaboradoras genuinamente feminina.

Nessa matéria especial do Dia Internacional da Mulher, prestamos uma homenagem às colaboradoras da CDL – que conduzem a entidade diariamente no setor administrativo e comercial – e parabenizamos TODAS as mulheres que assumem, cada vez mais, papéis significativos dentro das organizações empresas, e junto aos seus negócios.

A presença feminina é destaque em muitas lojas do comércio varejista – seja como empresárias, seja como comerciárias – e na linha de frente de instituições, como a CDL Barra Mansa. Há muitos anos, a entidade tem em sua mão de obra, uma equipe formada por mulheres. Mulheres que ingressaram na CDL há 30..20 anos atrás e que até hoje estão na ativa e levando seu conhecimento – com todo o jeito especial – de conduzir os trabalhos.

Sim, essa é uma das características femininas no mercado de trabalho: elas tem a habilidade em realizar multitarefas. Com isso, elas conse-

guem atender às mais diversas demandas de seu dia a dia com excelência, tomarem decisões com maior assertividade e rapidez, além de conseguirem resolver os problemas que lhes cercam, mesmo com tudo isso acontecendo ao seu redor. Elas ouvem na essência – e com isso, conseguem entender melhor as demandas e buscam soluções assertivas e práticas também. São flexíveis, comprometidas, participativas e buscam enxergar o todo em um ambiente de trabalho. Como exemplo, conseguem preparar uma reunião de trabalho, ao mesmo tempo em que pensam no lanchinho para todos.

A empatia, o ato de se colocar no lugar do próximo, é outra grande característica feminina. Segundo pesquisas, enquanto o cérebro masculino é mais voltado para sistemas de construção e análise, o cérebro feminino é, predominantemente, programado para a empatia.

Em geral, homens se saem melhor em tarefas que envolvem cálculos, enquanto as mulheres são melhores em habilidades relacionais. E com isso, elas tendem a resolver seus conflitos com base na negociação, na explicação, na solução... usando a empatia como característica na relação com o colega de trabalho, com o chefe e com o cliente.

As mulheres na CDL:

Ao todo a equipe da CDL de Barra Mansa é formada por 13 mulheres. Elas atuam no setor de gerência, administrativo, financeiro, comercial e de atendimento junto ao consumidor e associado.

Elas “cuidam” de cada parte da entidade que há 57 anos tem como foco ser a “casa do lojista”. O empresário que busca por ajuda em seu negócio, que tira dúvidas, que precisa de orientação sobre serviços de proteção às vendas, capacitação, eventos que envolvem o setor varejista, benefícios que – através da CDL – ele poderá ter para sua empresa e sua família – enfim, todo esse contato, todas as explicações, todo o passo a passo, toda solução e convite ...tudo é feito por ELAS. É com essa equipe FEMININA, que vocês, associado CDL e consumidores, falam!

E a CDL agradece imensamente a competência - interligada a todas essas e tantas outras características aqui descritas nessa matéria – à essa equipe que, por tantos anos, com sua força, transforma a história de muitas pessoas, assim como as das diretorias que por aqui passam.

Nosso muito obrigado! Vocês são da CDL e a CDL é de VOCÊS!

Parabéns e Feliz Dia da Mulher!



Aucenir da Costa Torres - Gerente Executiva



Analidia Jacintho de Oliveira - Supervisora Comercial I



Dinamar da Rocha - Supervisora Administrativa I



Edna Maria Pacheco - Recepcionista II



Eliane Alves Laureano da Silva - Supervisora Administrativa I



Fabiana de Oliveira Evangelista - Analista Administrativa I



Iris Pereira Ramos Bernardes - Analista Técn. de Atend. e Vendas II



Leidejane Alves Silva e Silva - Supervisora Operacional III



Mara Priscila da Silva - Promotora de Vendas II



Meire do Nascimento Rodrigues - Assistente Administrativa II




Thais da Silva Neto Nascimento - Promotora de Vendas I



Vitória Marcia Ribeiro - Assistente Administrativa I



Poliana Eduarda Barros de Oliveira - Jovem Aprendiz




31 MAR - 03 ABR 2020
SÃO PAULO EXPO • 10h às 20h

**CARAVANA GRATUITA
CDL BARRA MANSA**

DIA 01 DE ABRIL DE 2020

**VOCÊ EMPRESÁRIO DO
RAMO É NOSSO
CONVIDADO ESPECIAL!**

**VAGAS LIMITADAS!
CLIQUE E CONFIRA**



Caravana para Feicon Batimat em São Paulo/SP em parceria com a CDL e Sebrae

Associado, confirme sua presença!
Esse é o único evento da América Latina que proporciona uma visão completa do mix de setores da construção civil e arquitetura em um só lugar. Trazendo uma diversidade de marcas nacionais e internacionais, conta com expositores dos macrosetores de instalações, acabamentos, externos e estruturas. O evento é referência por ser considerado uma plataforma de relacionamento, conhecimento e inspiração para seus milhares de visitantes.

Mais de 700 expositores nacionais e internacionais, organizados em quatro macrossetores.

Programação: A CDL Barra Mansa em parceria com o Sebrae/RJ, está promovendo uma Caravana com transporte gratuito ao associado. Veja a programação:

Data da visita: 01 de abril (quarta-feira)
Horário previsto de saída de Barra Mansa: 05 da manhã
Local de saída: Em frente ao Banco Itaú ao lado da Igreja Matriz

Benefícios oferecidos a você associado: Transporte gratuito fretado – ida e volta em ônibus executivo e Visita guiada por um Consultor Sebrae.

Para garantir a vaga é necessário o envio dos seguintes dados: CNPJ, Razão Social, Telefone, Nome completo, CPF e RG com órgão expedidor, para o e-mail: administracao@cdlbrm.com.br. Serão inscritos até 02 participantes por CNPJ. Mais informações, entre em contato com a CDL Barra Mansa.



Boleto online

Retire seu boleto da CDL BM no site!
Basta entrar no Portal da CDL BM (cdlbrm.com.br), rolar a tela para baixo e clicar na opção "Fatura On-line"!

A CDL de Barra Mansa também tem como padrão enviar os emails - aos associados cadastrados - com o arquivo contendo fatura e boleto para facilitar seu pagamento.



Igualdade.
Respeito.
Amor.

8 DE MARÇO
Dia Internacional da Mulher





Novos Associados CDL - Janeiro e Fevereiro

- A DANTAS FERRO E AÇO
- A. G. S. COMÉRCIO DE VEÍCULOS
- ABASTEÇA
- AH ARQUITETURA HOSPITALAR LTDA
- ANA APARECIDA PEREIRA
- ANGELA AMÉLIA LOPES MOREIRA
- AQUARELLA ESMALTERIA
- ASBAM
- ASSISTÊNCIA CIDADÃO
- CENTRO DE EDUCAÇÃO INFANTIL AMORA - CEIA
- CLEIDI FERREIRA
- CONDOMÍNIO JOÃO SACCHETTI
- CORRETA BM
- CRUZ VERMELHA BM
- DANIEL M. CAMPOS VEÍCULOS
- DAUCAR LANTERNAGEM
- D' CASA RESTAURANTE E LANCHONETE
- DECORAR
- DIEGO SOARES DA COSTA
- DOCE AMOR DOCERIA ARTESANAL
- DOCE VIDA
- DR SAÚDE
- ELA DISTRIBUIDORA
- ELIDIANE MEDEIROS PEREIRA DE OLIVEIRA
- ESBELLIN ESTÉTICA E BELEZA
- EXCELLENCE SALÃO
- FEMINICES
- GIGANTE AUTO PEÇAS
- GUARDIÃO SERVIÇOS DE HIGIENIZAÇÃO
- HEALTH SUPLEMENTOS
- INFOCAM DIGITAL
- J K COMÉRCIO E SERVIÇOS
- JL INDUSTRIAL
- JOSIS COSTUREIRA
- JULIANA APARECIDA SÁ DA SILVA
- LUCLAART
- MARCELA OLIVERA
- MARIA DAS GRAÇAS MOSTACADA DE PINHO CARVALHO
- MARIA JOSÉ DOS SANTOS
- MARTTEHAIR
- MUNDO MALWEE
- PACOTINHO DE AMOR KIDS
- PAULO ROBERTO DA SILVA RODRIGUES SOBRINHO BRANDÃO
- PEDIATLAS
- PORCO BOM
- R A AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL
- RAQUEL
- REGINA IDA LEAL VIEIRA
- RENASCER
- RENATO NEGÓCIOS EM GERAL
- RPM VEÍCULOS
- S R ZERVAS PADARIA
- V VIDAL DA SILVA COMÉRCIO E SERVIÇOS

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



Proteja seu negócio com o serviço de Registro - SPC Brasil

Registre seus clientes inadimplentes e tenha a ajuda da CDL Barra Mansa com esse serviço.

Infelizmente o empresário vivencia no dia a dia dos negócios, situações complicadas de falta de pagamento de clientes. Por isso, registrar inadimplentes passa a ser uma atitude primordial para proteção do lojista. Todo registro, contudo, começa com sua ação preventiva: Uma consulta de SPC bem feita.

Além das consultas padrão com os dados do cliente, passagens e registros, o lojista também conta com itens opcionais de consulta, chamados de insumos. Com estes opcionais é possível personalizar suas consultas de forma a atender especificamente às necessidades de cada empresa, perfil de cliente ou de venda.

Como consultar?

Como consulta de base, pode ser utilizado o SPC MAX ou SPC MAXI. Uma análise completa que informa dados cadastrais do cliente no SPC Brasil, dados de telefone, consulta online ao banco, alerta de documentos extraviados ou furtados, cheques sem fundos, pendências financeiras, cheque lojista, registros no SPC, protestos, consulta realizada, crédito concedido, CCF, contra-ordem e contumácia alínea 21.

Quem pode ser registrado?

Tanto o devedor principal quanto os avalistas ou fiadores podem ser registrados. Contudo, estes dois últimos não podem ser registrados sem o devedor principal. Para registrar são necessários documentos comprobatórios como nota fiscal, duplicatas, boletos bancários, carnês ou notas promissórias.

Cheques podem ser registrados caso sejam sustados (alíneas 12, 13, 14 e 43). Na alínea 43, o registro é permitido desde que não haja nenhum desacordo comercial.

Carta de Notificação: Seu primeiro instrumento de cobrança

Inicialmente o registro ao ser incluído no SPC, fica oculto por 15 dias. Neste período a CDL envia a carta de notificação ao cliente. Grande parte dos inadimplentes regulariza seus débitos já neste momento, sendo este um instrumento muito efetivo a favor do lojista.

Caso o pagamento seja feito, a empresa deverá efetuar o cancelamento imediatamente, pois o registro, após o prazo dos 15 dias será exibido no sistema.

Hora de cancelar

Ao ser renegociada ou quitada a dívida entre cliente e empresa, o registro deve ser imediatamente cancelado no SPC, pela própria empresa que negativou o cliente. Caso não seja feito, o lojista pode sofrer intercorrências judiciais decorrentes disso.

Para dúvidas, entre em contato com o departamento de atendimento ao associado da CDL Barra Mansa pelo telefone (24) 3325-8168 ou acesse nosso site: cdlbm.com.br

TEMOS UMA

BOA

NOTÍCIA

PARA VOCÊ!

A partir deste mês, o associado CDL Barra Mansa **não terá custos para retirar do SPC o registro do cliente inadimplente.** É isso mesmo! Agora, você não **paga mais o cancelamento, somente o registro inicial.**

Esta é mais uma conquista da CDL Barra Mansa para você!

Para saber **mais informações,**
ligue: (24) 3325-8150





#Dica para o empresário!

15 DE MARÇO
DIA DO CONSUMIDOR

Como transformar o Instagram em aliado de vendas?

Sucesso entre os usuários de redes sociais, o Instagram deixou de ser apenas uma ferramenta de entretenimento para ser também um excelente aliado de marketing e vendas.

O aplicativo que conta com mais 1 bilhão de usuários ativos e tem apresentando anualmente crescimento no número de seguidores em perfis de marcas brasileiras, tem suas características e atrativos para esse público que acompanha fotos, notícias e está, cada vez mais, seguindo e se interessando por produtos ali divulgados. Um consumidor que “segue” pelo “olhar” mas que finaliza compras e contatos após a busca por credibilidade, confiança e bom atendimento.

Para transformar o Instagram em seu principal aliado de vendas, é preciso entender as especificidades desta rede social e seguir algumas estratégias que vão evidenciar sua marca e alavancar os negócios.

Fotografias e postagens

O sucesso de uma marca está totalmente associado ao branding, no qual a imagem é um dos elementos chave para criar uma identidade visual que realmente a represente. Portanto, antes de começar a publicar as fotos, procure entender e definir o conceito da sua loja e a sensação que você deseja despertar em seus clientes. Mais do que utilizar o Instagram para divulgar seus produtos, as fotos devem representar um estilo de vida que seja coerente ao da sua marca.

Dicas: você pode publicar imagens do processo de fabricação dos produtos, montagem de vitrines, e até dos bastidores da sua loja com interações dos funcionários. Uma boa iluminação, técnicas básicas de fotografia e um filtro, já tornam a imagem muito mais atraente.

O objetivo é provocar um sentimento agradável de quem irá visualizar as fotografias para, assim, obter maior interesse em visitá-la e até virar um cliente fidelizado.

Legendas

Dicas: tenha um texto claro e objetivo possível para não gerar confusões e incoerências. Por isso, evite ambiguidade e procure estudar os termos e linguagens mais adequadas ao seu público.

Não se esqueça das hashtags # elas exercem a função de marcadores de conteúdo e fazem muita diferença na hora de gerar engajamento no Instagram. Hoje, recomenda-se o uso de cinco, no máximo, sempre após a descrição.

Conquiste o público

Utilize a opção do Instagram “adicionar o local” em suas fotos, para que os clientes que estiverem próximos da sede da sua loja virtual criem interesse pelos seus produtos – levando em con-

sideração que o processo de entrega ou troca será mais rápido.

Além disso, não deixe de fazer um planejamento das suas publicações e fique atento ao número de postagens. Quando muitas fotos são publicadas seguidas da outra, os usuários costumam parar de seguir a marca.

Sorteios e parcerias

Sorteios e parcerias são uma excelente abordagem para conquistar potenciais clientes e uma maneira de aumentar a audiência da sua marca. Contudo, não deixe de seguir as regras instituídas pela Caixa Econômica Federal para que o sorteio ocorra dentro da regularidade.

Anúncios

Com relação aos anúncios, em 2015, o Instagram passou a liberá-los. Para aproveitar o recurso, você deve ter uma conta no Facebook for Business vinculada a ele. Para isso basta acessar o site Gerenciador de Negócios e criar uma conta para poder anunciar. Pode levar um tempo até que seu anúncio seja aprovado, mas após a aprovação, o conteúdo será divulgado no período selecionado.

Stories

Outro meio eficiente de

divulgar a uma marca é através dos stories do Instagram. Além de filtros divertidos, existem diferentes funcionalidades que podem tornar seu perfil mais interativo para seus clientes. Mas lembre-se que os stories só ficam disponíveis por 24 horas. Além disso, o Instagram passou a disponibilizar o IGTV, uma extensão que tem como foco a divulgação de vídeos mais longos, com duração de até uma hora. Diferente do stories, este formato não apaga as publicações após 24h.

Essas ferramentas são ideais para divulgar os seus produtos, vender pelo Instagram e mostrar os bastidores da sua loja. Compartilhando essa jornada, prática conhecida como storytelling no marketing de conteúdo, você fará com que seus seguidores sintam-se parte do universo de sua marca.

Existem muitos recursos e muitos assuntos que envolvem essa grande ferramenta de divulgação, informação, contato e vendas.

Leia sempre sobre o assunto, visite perfis de concorrentes, de empresas nacionais e internacionais relacionadas ao seu setor e encontre a melhor forma de interagir e se mostrar para o grande público ali disposto a conhecer VOCÊ! Aproveite!



CDL BM
On-line



#dica para o empresário!

15 DE MARÇO
DIA DO CONSUMIDOR

Como se aproximar de seu cliente pelo WhatsApp?

O aplicativo de mensagens instantâneas mais popular no Brasil pode ser um aliado para manter clientes por perto.

Que tal um guia para você utilizar esse recurso com sucesso?

No Brasil, são 120 milhões de usuários ativos no WhatsApp, segundo a plataforma. Isso mostra que grande parte dos consumidores utiliza o recurso e pode estar disposta a manter contato com lojas pelo app.

Diante dessa possibilidade, que pode melhorar as vendas e aproximar clientes, existem maneiras corretas de se comunicar.

Para Felipe Chaves, especialista em marketing digital, a relação com clientes pelo WhatsApp trata-se de um contato mais pessoal e, por isso, é um trabalho para cada loja executar com seus próprios clientes. "Conseguir os dados dos consumidores no momento da compra na loja é fundamental e atrelá-los a informações de consumo ajuda a compor a estratégia", pontua. Para ele, ao coletar as informações pessoalmente, é preciso deixá-los cientes de que, eventualmente, serão acionados pelo WhatsApp para vantagens exclusivas. Mas ele alerta: "Ser considerado inconveniente é um risco quando a estratégia não é executada com precisão".

Para evitar erros, seguem algumas dicas para atrair os clientes para a loja pelo WhatsApp.

Crie um banco de dados eficiente

Salve os números dos clientes atrelados a características de compras deles. Por exemplo, em uma loja de roupas, saiba quais tipos de peça o cliente mais compra.

Conheça os recursos

Na versão WhatsApp Business, também gratuita, há estatísticas, envio de respostas automáticas e categorização dos contatos. Isso ajuda a otimizar o atendimento.

Personalize seu aplicativo

No avatar, coloque o logo ou uma foto da loja, assim como no nome que aparece para os contatos. Ao enviar a mensagem, pode se apresentar com o seu nome.

Delegue responsáveis pelo WhatsApp

Caso não consiga ter um funcionário dedicado a ações no app, defina quem na loja vai utilizá-lo. Pode ser mais de uma pessoa, desde que todos utilizem o aplicativo da loja e não o pessoal.

Use linguagem coloquial

Converse amigavelmente com os clientes, mas seja objetivo nas mensagens. Chame-o pelo nome, use emojis adequados para descontrair e acionar emoções.

Faça um bom primeiro contato

O cliente foi até a sua loja, comprou (ou não) e aceitou deixar o contato de WhatsApp. Envie uma mensagem de boas-vindas, objetiva, agradecendo a escolha e avisando que, eventualmente, enviará novidades e promoções da loja. Diga que ele pode entrar em contato por esse canal, se precisar, e deixe a opção de negar o recebimento de mensagens futuras.

Não incomode

Uma mensagem por semana é suficiente para manter o contato com seu cliente e informá-lo das novidades da loja. Sinta como cada cliente reage.

Use, mas não abuse das fotos

Enviar fotos de produ-

tos é uma ótima maneira de apresentar novidades para os clientes sem que eles precisem entrar na loja, despertando o desejo e atraindo-os para a loja. Mas seja econômico num primeiro momento. Envie no máximo três imagens e pergunte se a pessoa deseja receber mais fotos dos produtos e quais.

Tire boas fotos

Os produtos precisam estar apresentáveis. Preste atenção na composição, organize os produtos, encontre uma boa iluminação e atenção ao foco!

Aproveite datas comemorativas

As datas comemorativas são uma boa desculpa para fazer promoções e atrair os clientes. Uma opção é criar uma oferta especial para o aplicativo.

Seja criativo em sua comunicação!! Estabeleça uma relação próxima na medida certa e...boas vendas!

Como a Legislação de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) pode impactar sua empresa?

A lei, que está com proposta em tramitação na Câmara dos Deputados, para ser adiada para 2022, será um divisor de águas nas empresas que realizam Tratamento de Dados Pessoais como o setor varejista. Qualquer empresa que incluir em sua base informações de seus clientes, por mais básicas que sejam – como nome e e-mail –, deverão seguir os procedimentos previstos na nova lei.



Adiada, ou não, para agosto de 2022 (conforme proposta em tramitação na Câmara dos Deputados), a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) será um dos principais assuntos do ano na agenda executiva brasileira. Esse será o ano da privacidade de dados. E as empresas precisam se preparar! Isso significa que todas as instituições – públicas e privadas – que coletam, armazenam, fazem o tratamento e compartilham dados pessoais terão de se adequar implementando mecanismos e processos de gestão de tratamento de dados.

No discurso, isso pode até parecer simples, mas, na prática, implementar processos e soluções que garantam o cumprimento da LGPD é uma tarefa complicada. Para estar em conformidade com a lei, as empresas precisarão passar por uma transformação total em seus processos e fer-

ramentas.

Conforme art. 5.º, In. X, a Lei n.º 13.709, de 14 de Agosto de 2018, contempla toda operação realizada com dados, como as que se referem a coleta, produção, recepção, classificação, utilização, acesso, reprodução, transmissão, distribuição, processamento, arquivamento, armazenamento, eliminação, avaliação ou controle da informação, modificação, comunicação, transferência, difusão ou extração. Ou seja, engloba praticamente todos os negócios!

Pensando nessa legislação e em como ela pode impactar a sua empresa, nós selecionamos esse material para falar sobre:

A vulnerabilidade dos dados no mundo digital.

Hoje, praticamente todas as lojas podem contar com softwares de cadastros de

clientes, tudo ligado na internet e acessível de qualquer smartphone. Tudo isso trouxe grandes avanços, tanto para o comércio quanto para a indústria, porém o aumento no número de usuário também gerou um problema: a privacidade dos dados coletados. Numa sociedade cada vez mais conectada, dados pessoais e corporativos são muito valiosos. E isso fez com que o número de ataques virtuais crescesse como nunca.

Então, além de cuidar dos dados que o seu empreendimento mantém, o governo sancionou recentemente uma nova lei que pode aplicar multas pesadas, caso algum vazamento de dados ocorra – estando eles sob a custódia da sua empresa.

Quais as regras dessa nova lei?

De acordo com as novas

regras, a empresa que coletar, produzir, receptor, classificar, utilizar, acessar, reproduzir, transmitir, distribuir, processar, armazenar, avaliar ou controlar a informação, modificar, comunicar, transferir, difundir ou extrair dados de clientes passa a ser completamente responsável por eles, estando sujeita à eventuais penalidades por utilizar dados sem o consentimento do titular. Por mais simples que seja, como coletar um email do cliente, ou seja, vazamentos de dados, divulgação pública de informações como senhas, e-mails, número de cartão de crédito e quaisquer outros dados – relevantes ou não – estão passíveis de multa.

Qual o valor da multa, caso haja vazamento de dados e condutas da empresa?

A multa pode ser de até 2% do faturamento da empresa e limitada a até R\$ 50

milhões por infração, dependendo do vazamento, volume e de como a empresa agiu para conter ou prevenir os danos. Essa última parte é muito importante, pois dependendo de como a empresa agir para prevenir e depois para conter os danos é que será baseado o valor da sua multa.

A prevenção será a melhor solução e como ela pode ser feita na empresa?

A primeira consiste na segurança contra Cyber Ataques ou Seguro Riscos Cibernéticos.

Outra orientação passada pelo setor jurídico do SPC Brasil está na implantação da lei na empresa: o varejista deve treinar sua equipe e garantir que a cultura de proteção de dados se consolide no dia a dia da empresa e saber mapear os dados estruturados e desestruturados – onde estão armazenados, no que consistem e quem tem acesso a eles.

Quais são os principais pontos da lei:

Consentimento: o usuário precisa consentir para o tratamento de dados pessoais, desde os mais simples, como nome completo, telefone, e-mail e endereço. Cabe a quem trata o dado provar que o consentimento foi obtido.

Linguagem clara: a solicitação de dados deve ser feita de forma clara e fácil de compreender.

Finalidade: o consentimento está ligado à finalidade do tratamento do dado. Varejistas terão que deixar claras as intenções com dados coletados. Dados adquiridos para uma finalidade específica não podem ser utilizados para outra sem consentimento.

Direito de excluir dados: o cidadão ganha o direito de questionar empresas sobre a existência de informações sobre ele em banco de dados e solicitar a alteração ou a exclusão sempre que quiser,

sem necessidade de justificativa.

Notificação de vazamentos: caso ocorra alguma violação de segurança, a empresa deverá notificar os titulares afetados, usando linguagem clara.

Sanções: as empresas que violarem a lei estarão sujeitas a multas no valor de até 2% do faturamento do negócio, com limite de R\$ 50 milhões por infração. Quem tiver adotado medidas para se adequar à lei poderá receber uma penalização mais branda que empresas que forem negligentes.

Segundo especialistas, uma das vantagens da LGPD é que ela deve mudar a relação com os consumidores e as estratégias para captar novos clientes.

“O varejo vai ter que redescobrir como trabalhar o marketing dele. Vamos ver uma mudança em relação ao marketing direto, agressivo.

Por enquanto, é uma área cinzenta, mas o varejista vai ter que criar uma forma para que o cliente possa ir até ele”, Heudson Albertini, vice-presidente da Associação Nacional de Bureaus de Informação.

Para conquistar um cliente nesse cenário, ele afirma que as empresas devem repensar suas ações para que elas sejam cada vez mais relevantes, contextuais e consistentes. “As marcas devem se concentrar nas experiências dos consumidores em todas as interações ao longo da jornada do cliente”, finaliza.

A LGPD pode marcar uma mudança nos valores que o consumidor leva em consideração no momento de decisão de compra.

Fontes: Revista SA / Sebrae Notícias / Segmental.com.br



Clube de VANTAGENS

UM BOM NEGÓCIO É TER BENEFÍCIOS

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

SAÚDE / MEDICINA OCUPACIONAL

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

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

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

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

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

EDUCAÇÃO / CAPACITAÇÃO

CNA
40% de desconto para associados e seus colaboradores.

SENAC
Desconto de 20% - Programas de Qualificação Profissional.

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

CCAA
40% de desconto para associados e seus colaboradores.

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.

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

**UBM –
BARRA MANSA**
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.

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](https://www.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.

01

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

02

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

03

04

05

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

06

07

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

08

09

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

10

11

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

12

SERVIÇOS

TIRA-DÚVIDAS JURÍDICO

CERTIFICAÇÃO DIGITAL SPC

SPC BRASIL

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



Nova Comandante do 28º Batalhão da PM fala sobre a segurança e ações em Barra Mansa



Em entrevista à Revista O Lojista, a Tenente-Coronel da PM, Andréia Ferreira da Silva Campos se colocou à disposição da entidade, e conversou sobre questões relacionadas à segurança pública.

No dia 31 de janeiro, a nova comandante: Tenente-Coronel Andréia Ferreira da Silva Campos assumiu o 28º Batalhão da Polícia Militar de Volta Redonda no lugar da também Tenente-Coronel Luciana Rodrigues de Oliveira. Andréia Campos estava à frente do 37º BPM, que será ocupado por Luciana, agora responsável sob o comando das cidades de Resende, Itaitia e Quatis.

Em entrevista ao “O Lojista”, a tenente-coronel Andréia

Campos pretende dar continuidade às estratégias adotadas tendo a sociedade como parceira.

Ela se colocou à disposição da entidade e conversou sobre questões da cidade de Barra Mansa em relação à segurança pública:

Sobre questões da cidade de Barra Mansa, existem ações pontuais na prevenção e no combate ao crime?

A cidade de Barra Mansa,

como todas as outras cidades abraçadas pelo Batalhão, tem um planejamento específico de prevenção e combate ao crime direcionado para a realidade de cada localidade. Temos várias linhas de trabalho onde todas convergem para aumento da sensação de segurança.

Nosso efetivo é distribuído de forma estatisticamente planejada contemplando os locais de maior índice de ocorrências e àqueles tidos como área sensível.

O estudo dessa massa de ocorrências é chamado de análise da mancha criminal e o policiamento preventivo e ostensivo acompanham a evolução e a movimentação desta mancha ao longo do tempo e do espaço.

Especificamente em relação à segurança pública e segurança no comércio quais seriam essas ações?

Em relação ao combate ao tráfico de drogas e aos crimes

Inicialmente será feita a implantação em relação aos usuários/beneficiários das gratuidades concedidas por lei.

Lembre-se seu benefício é pessoal e intransferível.

Verifique a data de validade do cartão.

Para mais informações
www.sindpass.com.br
24 2106 5691

IMPLANTAÇÃO BIOMETRIA FACIAL

SINDPASS

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

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

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

12 ESTADOS

200 UNIDADES

3.200 CIDADES

FAÇA UMA COTAÇÃO AGORA PELO SITE!
WWW.GENEROSO.COM.BR

VAI ENVIAR? VÁ PELA GENEROSO!

TRANSPORTES GENEROSO

de forma geral, possuímos uma ferramenta muito poderosa que é o nosso DISQUE DENÚNCIA.

As ligações são anônimas e gratuitas. O serviço de Inteligência do 28º BPM é feito através do telefone 0800-0260667.

O comércio de forma geral é contemplado com o serviço de ronda bancária, atenção voltada para rede bancária e lojas. Existe ainda o serviço de ronda escolar que além de dar atenção ao público escolar, também compartilha a rota na área do comércio.

São empregados ainda os patrulhamentos motorizados por rádio patrulha e duas motos patrulhas direcionadas para rondas prioritariamente na área comercial.

O serviço de patrulhamento no centro comercial foi recentemente reforçado com a aplicação do RAS (Regime Adicional de Serviço) com vistas ao centro da cidade onde o policial militar pode ser empregado em sua folga para reforçar a área de patrulhamento em postos específicos da cidade.

O comércio pode colaborar de que forma?

O comércio de forma geral pode nos manter supridos de

informações atualizadas sobre suas demandas visando proporcionarmos o melhor patrulhamento possível.

O Comando do 28º BPM está de portas abertas para receber e conhecer de perto as necessidades. Assim como toda a população, qualquer comerciante que sentir a necessidade de alteração na rotina de patrulhamento, pode se reunir com sua entidade de classe ou associação de moradores que estaremos prontos a buscar uma solução.

Toda ajuda que tivermos no sentido de divulgar nosso serviço de DISQUE DENÚNCIA será bem-vinda.

A entidade CDL sempre se colocou à disposição para estreitar o relacionamento junto à Polícia Militar e na ajuda à informação à população e ações que possam ser benéficas em todo o trabalho da polícia. Isso colabora em que sentido?

A participação e ajuda da sociedade são de suma importância para o desenvolvimento de um bom trabalho por parte da Polícia Militar. Trabalhamos na linha de frente com o policiamento ostensivo mas também temos um importante braço de trabalho que é o serviço de inteligência.

Através da participação da sociedade podemos fomentar um trabalho preventivo mais ostensivo, apresentando ótimos resultados no combate ao crime.

A participação da sociedade ajudando nas informações, na divulgação de nossas ações e informações, curtindo nossas redes sociais, isso gera mais credibilidade à instituição e conseqüentemente melhores resultados em prol da sociedade.

Devemos fazer a nossa parte para juntos unirmos forças em prol da manutenção de dias melhores.

E como as entidades podem ajudar cada vez mais?

A união do comércio de forma geral é um importante veículo de comunicação em massa.

Cada nicho de comércio tem seus seguidores e consumidores fiéis que agregam valor e confiabilidade a sua marca ou produto. Fomentar a divulgação e conhecimento do serviço de DISQUE DENÚNCIA da polícia militar é, por exemplo, uma ação de grande peso para o crescimento deste serviço. Como todo cidadão, desejamos um comércio forte, geração de empregos, boa educação saúde e sem

dúvida alguma uma segurança pública que nos gere tranquilidade. A sociedade deve e pode acreditar na sua Polícia Militar e no trabalho desenvolvido pelos policiais do 28º BPM. Contamos com o apoio e participação de todos na medida de for possível. Nosso batalhão encontra-se de portas abertas para receber a todos com respeito e atenção.

“Em nome da CDL, damos nossas boas vindas à Comandante Andréia Campos, e toda sua equipe. Acreditamos que toda essa aproximação e comunicação entre a CDL e as esferas de segurança pública, promovam uma maior troca de informações, entendimento e busca por soluções em diversos assuntos que envolvem tanto a segurança quanto desenvolvimento de uma cidade”, finalizou Leonardo dos Santos, presidente da CDL Barra Mansa agradecendo à entrevista concedida à Revista O Lojista.



Clínica Bem Estar

Psicologia, Acupuntura, Auriculoterapia, Massagem Tuína e Terapia Floral vão ajudar a combater as crises de ansiedade, depressão, insônia, dores e manter o equilíbrio emocional, entre outros benefícios para o corpo e a mente.

Dr. Glaucia Santos
CRP 32688

@bemestarm
(24) 99279-4101

Rua Mário Ramos, 303 – 3º Andar, Centro
Barra Mansa – RJ. (em cima da Gracinha Modas)



Revistas | Jornais | Livros | Embalagens | Impressos em Geral

20 ANOS
Ano Bom
QUALIDADE EM IMPRESSOS

Tels.: (24)
3323.1812
3323.0894

Av. Presidente Kennedy, 1843
Ano Bom - Barra Mansa - RJ
graficaanobom@valgraph.com.br
www.graficaanobom.com.br

Acabamos
VISA
RECICLADO
EM PAPEL
FSC MISTO 70

Os desafios e o equilíbrio que envolvem a administração de uma empresa familiar

Uma pesquisa feita pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) mostrou que, entre os seis mil donos de negócios entrevistados, quase 24% tinham em seu quadro societário um parente e pouco mais de 22% havia empregado um familiar.

A maior parte dos pequenos negócios no país é constituída por parentes. São as chamadas empresas familiares, que podem ter entre seus sócios pais, filhos, tios, avós, primos, entre outros graus de parentesco. Por isso, manter a empresa em equilíbrio exige muito cuidado, principalmente pelo nível de afetividade e proximidade que envolve as pessoas da equipe. Uma pesquisa feita pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) mostrou que, entre os seis mil donos de negócios entrevistados, quase 24% tinham em seu quadro societário um parente e pouco mais de 22% havia empregado um familiar.

Os especialistas em gestão advertem que alguns fatores podem influenciar negativamente o dia a dia do empreendimento, como a sucessão, a gestão dos recursos e as próprias relações interpessoais.

Dificuldades que as empresas familiares podem enfrentar

Uma das dificuldades que a empresa familiar pode enfrentar é separar a parte emocional e intuitiva das questões que exigem a tomada de decisões que podem contrariar interesses individuais, em favor do bem do negócio.

Pontos favoráveis

Mas também há muitos pontos favoráveis às empresas familiares, como o comando único da firma, a estrutura administrativa diminuta, uma equipe determinada e dedicada, as relações com a comuni-



dade, entre outros.

O Sebrae reuniu cinco dicas sobre a formação e os cuidados para manter uma empresa familiar. Confira algumas sugestões:

1 – Papéis definidos: É importante que os papéis e atribuições de cada pessoa na empresa estejam bem defini-

dos, de modo a evitar possíveis conflitos de competência em atividades como compras, vendas, comunicação, gestão de mídias sociais, relações com funcionários, entre outras.

3 – Remuneração

combinada: É preciso ter uma definição prévia da remuneração de sócios investidores e sócios comprometidos com o dia a dia da empresa. Isso evitará problemas relacionados à divisão dos lucros da empresa familiar ou que a remuneração de quem está dedicando maior tempo seja prejudicada.

4 – Contrate profissionais:

Nem sempre é bom a empresa familiar atuar só com seus membros. É recomendável contratar profissionais do mercado para integrar a firma e trazer um olhar diferente, inovações e propostas de fora do círculo de influência familiar. Ter um profissional contratado ajuda a observar a empresa também com maior profissionalismo.

5 – Sucessão:

Treine sua equipe, elenque as competências necessárias para cada função dentro da empresa e jamais considere um funcionário ou sócio como eterno. Forme as “novas gerações” da família para encarar desafios e manter a empresa funcionando. O processo sucessório em um empreendimento familiar é complexo, mas um desafio que precisa ser encarado o quanto antes.

Fonte: Revista SA



Click CDL

Todo destaque merece um click



Diretores da CDL BM presentes na Pré Assembleia do Sicoob para apresentação aos seus associados, dos resultados obtidos pela Cooperativa no ano de 2019, que foi feito pelo seu diretor presidente Tales Pena Machado.



Presidente Leonardo dos Santos (CDL BM) prestigia a reunião do Sicredi - Barra Mansa - para apresentação dos resultados atingidos em 2019.



Os diretores da CDL Barra Mansa, Rômulo Gonçalves Silva e Marcos Antônio Alves, participaram da passagem de comando do 28º Batalhão da PM. Assumiu o comando, a Tenente Coronel Andréia Ferreira.



Reunião de diretoria da CDL com visita do Secretário Municipal de Planejamento Urbano Eros dos Santos que fez uma breve explanação sobre as obras do Parque Centenário e Palácio Barão de Guapi.



CDL em ação: Diretoria da CDL Barra Mansa recebeu o secretário de Ordem Pública, Luiz Antônio Furlani para discutir projetos para fortalecer o comércio, entre eles o Estacionamento Rotativo.



A Orquestra Sinfônica de Barra Mansa deu início à abertura da temporada 2020, comemorando seus 15 anos! Prestigem a cultura de nossa cidade! A CDL deseja muito sucesso à OSBM!



Parabéns ao comerciante, Pedro Lásaro Barbosa (Ótica Modelo de Barra Mansa) que completa 60 anos de atuação na loja!!! Uma história de confiança, profissionalismo e exemplo a todos nós do setor!



VOCÊ SABIA QUE NA
CDL BARRA MANSA A
EMISSÃO DO **CERTIFICADO
DIGITAL** FICOU SIMPLES
E COM MENOR PREÇO?



**CERTIFICAÇÃO
DIGITAL SPC**
Transações virtuais, segurança real.

PROMOÇÃO
MODELO A1 - CNPJ 1 ANO

ASSOCIADO DA CDL

R\$130,00

NÃO ASSOCIADO DA CDL

R\$169,00

Promoção por tempo limitado!



**DOCUMENTAÇÃO
POR E-MAIL**

Envie a sua documentação por e-mail e economize tempo, deixando o processo muito mais rápido e prático.



**PRATICIDADE
AOS CLIENTES**

Você tem acesso a estacionamento gratuito e no local, além de atendimento com hora marcada.



**ATENDIMENTO
AOS SÁBADOS**

Ligue agora mesmo e faça o seu pré-agendamento.

**CDL BARRA MANSA, CERTIFICADO DIGITAL EM SUAS
MÃOS, COM SEGURANÇA E MUITO MAIS RÁPIDO!**

Mais informações, ligue: **(24) 3325-8156**

Sistema CNDL

