

Órgão Informativo da Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo Nº: 169 - Janeiro / Fevereiro 2018
Aguanil - Campo Belo - Cana Verde - Santana do Jacaré.

OCDE diz que economia brasileira deve crescer 1,9% em 2018



A economia brasileira deve sair da recessão este ano e aumentar o ritmo de crescimento em 2018 e 2019, segundo projeções da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), divulgadas hoje (28) em Paris. A estimativa para a expansão do Produto Interno Bruto (PIB, a soma de todos os bens e serviços produzidos no país) neste ano permaneceu em 0,7%. Para 2018, a projeção subiu de 1,6% para 1,9%. Para a organização, em 2019 a economia vai crescer mais, chegando a 2,3%. Em 2016, a economia brasileira registrou retração de 3,6%.

A OCDE destacou que - depois de oito trimestres consecutivos de queda - houve finalmente retomada do crescimento. "Inicialmente impulsionada pela agricultura, a recuperação agora parece cada vez mais ampla", diz o relatório de perspectivas econômicas.

Para a OCDE, a expectativa é que o crescimento se intensifique, embora a confiança seja sensível à evolução política. A organização também destaca que a inflação está abaixo da meta, que tem centro em 4,5%. Isso permite taxas de juros menores, o que vai dar suporte à recuperação dos investimentos.

"O crédito para as empresas continua a cair, mas o desemprego começou a diminuir", diz o relatório. A OCDE afirma ainda que a reforma da Previdência é crucial para assegurar o cumprimento da regra do teto dos gastos públicos e promover a sustentabilidade fiscal.

Crescimento mundial

A projeção da OCDE para o crescimento da economia mundial é de 3,6% este ano, com aumento para 3,7% em 2018 e leve redução para 3,6% em 2019.

No relatório, a organização salienta que a economia mundial se fortaleceu, com estímulos monetários e fiscais sustentando uma melhoria ampla e sincronizada das taxas de crescimento na maioria dos países.

Diz ainda há expectativa de melhora ligeira na economia em 2018, mas o crescimento permanece abaixo do período anterior à crise econômica mundial.

Fonte: <http://agenciabrasil.ebc.com.br>



HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO DA ACE E DO COMÉRCIO PARA O CARNAVAL:

09/02 (Sexta-feira)-Horário Normal
10/02(Sábado)-Horário Normal
12/02(Segunda-feira)-Ponto Facultativo-A ACE não irá funcionar
13/03(Terça-feira)-Feriado Nacional
14/02(Quarta-feira)-Ponto Facultativo-A ACE irá funcionar a partir de 12h00



FEDERAMINAS
Associação Comercial e Empresarial
CAMPO BELO

EXPEDIENTE**Notícias Empresariais de Campo Belo**

Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo
Avenida Barão do Rio Branco, 143 - 2º andar
Caixa Postal, 515
Campo Belo - M.G / 37270-000
Telefax: (35) 3831-2674
E-mail: geral@acecb-mg.com.br
Homepage: www.acecb-mg.com.br

DIRETORIA:**Presidente:**

Tiago Correa dos Reis

Primeiro Vice-presidente

Márcio José da Costa

Segundo Vice-presidente

Geraldo Magela Santos

Primeiro Diretor Financeiro:

Tarlei de Castro

Segundo Diretor Financeiro:

Paulo Onofre Ferreira

Primeiro Secretário:

Carlos Renato Aparecido Alves

Segundo Secretário:

Ari Paula Amante

Diretor:

Osmar Martins Porto

Conselho Fiscal:

Sebastião Almeida Parreira

Conselho Fiscal:

José Geraldo Fernandes

Conselho Fiscal:

Wilton Alvarenga

Suplente Conselho Fiscal:

Ghiulliano Moreira Baliza

Suplente Conselho Fiscal:

Christian Albernaz Pimenta

Suplente Conselho Fiscal:

Adailton Nascimento

Coordenação, edição e redação:

Thais Alves Ferreira

Digitação, Editoração e Diagramação:

Arrakilária Martins

Milton Inácio

(9 9897-0412)

Impressão:

Minas Gráfica: (35) 3832-5638

ESTATÍSTICA SCPC

SCPC	5.940
SCPC Cheque	442
SCPC Integrada	2018
SCPC Cheque	442
SCPC Completo	69
Relatório Simplificado	146
Pessoal Gold	10
SCPC Net PF	27
SCPC Net PJ	100
Empresarial Completo	12
Consulte PF	21
Consulte PJ	33
SCPC Score PF	13
SCPC Score PJ	08
Accerto PF	03
Adicional Protesto Nacional	163
Adicional Score de 06 meses	181

Período analisado: 23/10/2017 a 24/12/2017**As 05 empresas que mais consultaram o SCPC**

- * Casa Lêdo
- * Griffé Moda Masculina
- * Servidros
- * Mil Koizas
- * Comercial Adenil

Editorial



Amigo associado, Dentre as muitas ações em 2017 da Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE)-as quais registramos nas páginas deste informativo através de uma breve retrospectiva, algumas destacaram como diversas reuniões, realização de cursos, palestras, campanhas promocionais, participações em congressos, seminários, apoio em eventos e feiras, formação de parcerias, entre outras.

Chegamos ao final de mais um ano bastante produtivo, em que conseguimos consolidar ainda mais os nossos projetos, na realização de diversos eventos e demandas de nossos associados. No dia 22/01/18 teremos a eleição da nova diretoria e vamos trabalhar para que todos os nossos projetos possam seguir em frente. Estarei novamente concorrendo à reeleição como presidente desta casa, na qual, só nos engrandece poder contribuir voluntariamente para os anseios da classe empresarial.

Contamos atualmente com uma diretoria participativa composta de quatorze pessoas, mais uma equipe de sete colaboradores, sempre disposta a prestar o melhor serviço e ouvir a demanda de você “EMPRESÁRIO E ASSOCIADO” desta casa. Estamos certos de que a instituição prosseguirá seu caminho como uma instituição forte e respeitada, colaborando sempre mais para o desenvolvimento de nossa cidade e região.

A ACE é a CASA de você empresário, portanto, utilize e busque conhecer todos os nossos serviços que são oferecidos.

Precisando de uma visita basta agendar, que o nosso departamento comercial irá até você. Todos os benefícios que a ACE oferece é pensando especificamente no empresário e comerciante, levando comodidade e informações que sejam relevantes para o desenvolvimento do seu negócio.

Podemos destacar os seguintes serviços: SCPC/Serasa; Certificado Digital; Unimed; Cursos de MBA e Pós Graduação da Fundação Getúlio Vargas; Videoteca; Parceria com o Santander; Correspondente Bancário BDMG; Bradesco Dental; Cartão de Crédito ACE/Sysprocard; Parceria com Sebrae; Banco de Currículos Virtual e impressos; Site ACE; Convênios com médicos, dentistas e laboratórios; Promoção de eventos; Reuniões Setoriais; Programa Empreender; Campanhas de Incentivo ao Comércio; Parceria com a CB Med Medicina do Trabalho; Alerta SOS Cheques e Documentos; Atendimento Balcão Consumidor; Rede Comércio Protegido; Informativo Mensal; Parceria com a Unifran; Parceria com a Sinformas e auditório para eventos.

Aos nossos parceiros, Prefeitura Municipal, Câmara Municipal, Federa Minas, Sebrae, Boa Vista Serviços, Serasa Experian, Sophus, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Sicoob Credibelo, Santander, Bradesco, Sesi, Fiemg, Senac, Senai, Senar, Sine, Sindicato dos Produtores Rurais, BDMG, Sysprodata, Franca Rocha Corretora de Seguros, Unimed, Quatá, EPTV, Record, toda imprensa local, fica aqui meus sinceros agradecimentos e que possamos caminhar nessa batalha com esse espírito associativista buscando sempre o bem comum.

Para esse ano de 2018 estaremos planejando novos eventos e parcerias, com o intuito de trazer mais projetos, eventos que agregam vantagens e cada vez mais benefícios para vocês associados.

A ACE agradece a todos que contribuíram para o crescimento da entidade e deseja que o associativismo permaneça sempre, pois com esta união, nos fortalecemos para proporcionar grandes conquistas e tornar nossa cidade cada vez melhor.

“ACE: Trabalhando por um comércio forte e uma cidade cada vez mais empregadora.”

*Um grande abraço,
Tiago Correa dos Reis - Presidente
Gestão Biênio 2016/2018*

Retrospectiva 2017

Janeiro



23/01 - ACE visita à Fazenda Córrego Dantas



24/01 - Visita a sede da serasa experian



30/01 - Terceira reunião com as artesãs referente ao Programa Empreender (Capacitação MEI)



30/01 - Terceira reunião com as artesãs referente ao Programa Empreender (Capacitação MEI)

Fevereiro



07/02 - Consultorias de Gestão realizada em parceria com o Sebrae Minas



07/02 - Consultorias de Gestão realizada em parceria com o Sebrae Minas



07/02 - Consultorias de Gestão realizada em parceria com o Sebrae Minas



16/02 - Reunião na Prefeitura Municipal

Março



23/02 - Segunda reunião com o núcleo de Beleza e Estética



01/03 - Campanha Institucional Dia Mundial do Consumidor



01/03 - Campanha Institucional do Dia Internacional da Mulher



13 a 15/03 - Treinamento consultores Programa Empreender



20/03 - ACE participa de matéria Jornalística realizada na Fazenda Córrego Dantas referente ao case de sucesso da Usina de Compostagem



21/03 - Reunião com a PM referente a Rede Comércio Protegido



21/03 - Décima quarta reunião com o núcleo Construir do Programa Empreender



29/03 - Décima quinta reunião com o Núcleo Café com Leite e participação da Unimed



07/04 - ACE organiza Caravana para a Feicon



01/05 - Campanha Institucional do Dia dos Namorados



30/03 - ACE organiza Caravana para participar do Sevar em Divinópolis



08/04 - Campanha Institucional do Dia das Mães

Abril



01/04 - Campanha Institucional da Páscoa



30/04 - 1º Feiccamp (Feira Multissetorial do Programa Empreender)



22 a 25/05 - Curso Coaching de Vendas



04/04 - Reunião Rede Comércio Protegido



30/04 - 1º Feiccamp (Feira Multissetorial do Programa Empreender)



25/05 - Homenagem ao Dia da Indústria



06/04 - Reunião com os núcleos referente a realização da Primeira Feira Multissetorial do Programa Empreender (Feiccamp)



30/04 - 1º Feiccamp (Feira Multissetorial do Programa Empreender)



29/05 - Reunião de avaliação Programa Empreender

Junho



13/06 - Reunião com o Prefeito Plano Plurianual



04/07 - Oficina de Design de Ambientes-18h00 às 22h00



19/06 - Reunião Corpo de Bombeiros



05/07 - Oficina Serviços Online-13h30 às 17h30



19/06 - Reunião Corpo de Bombeiros



05/07 - Oficina Serviços Online-18h00 às 22h00



06/07 - Entrega dos Alimentos arrecadados das Oficinas Tecnológicas



23/06 - ACE repudia a realização da Feira do Brás no município



10/07 - Reunião Câmara Municipal aprovação de Lei para barrar a Feira do Brás



29/06 - Palestra: 3 Passos para reduzir a inadimplência, SPC's, Crediário e Cobrança



06/07 - Entrega dos Alimentos arrecadados das Oficinas Tecnológicas

Julho



04/07 - Oficina de Design de Ambientes-13h00 às 17h30



10/07 - Reunião Câmara Municipal aprovação de Lei para barrar a Feira do Brás



11/07 - Reunião com a advogada Dra. Gianni

Comprando em Campo Belo você só tem a ganhar.
 Comprar em Campo Belo, basta clicar, comprar e receber 3 amigos.

- Ganha emprego** - Aceite o desafio de trabalhar em uma das melhores empresas de comércio varejista do Brasil, com salários e benefícios superiores ao mercado.
- Ganha educação** - Aceite o desafio de trabalhar em uma das melhores escolas de ensino fundamental do Brasil, com salários e benefícios superiores ao mercado.
- Ganha saúde** - Aceite o desafio de trabalhar em uma das melhores empresas de saúde do Brasil, com salários e benefícios superiores ao mercado.
- Ganha habitação** - Aceite o desafio de trabalhar em uma das melhores empresas de construção civil do Brasil, com salários e benefícios superiores ao mercado.
- Ganha transporte** - Aceite o desafio de trabalhar em uma das melhores empresas de transporte do Brasil, com salários e benefícios superiores ao mercado.
- Ganha alimentação** - Aceite o desafio de trabalhar em uma das melhores empresas de alimentação do Brasil, com salários e benefícios superiores ao mercado.

ACE - Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo

14/07 - Início da Campanha de valorização do comércio local



26/07 - Oficina Aprenda a Administrar o seu Negócio

O amor e a sabedoria dos nossos avós são bênçãos que tornam nossas vidas melhores.

Feliz Dia dos Avós!

ACE
 Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo

26/07 - Homenagem ao Dia dos Avós

Feliz Dia dos Pais
 Meu herói, meu amor, meu tudo, meu pai!

PAI
 palavra pequena com um significado ENORME

Prestígio e comércio local!

Uma Parceria de **ACE**

12/07 - Campanha Institucional do Dia dos Pais

A TODOS QUE TEM O COMÉRCIO COMO MEIO DE VIDA.

E, com seu trabalho, contribuem para o crescimento econômico do nosso país

16 de Julho
 Dia do Comerciante

ACE
 Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo

16/07 - Homenagem ao Dia do Comerciante



24/07 - Reunião com gestores da Serasa Experian de São Paulo

27 DE JULHO
DIÁ DE PREVENÇÃO A ACIDENTES DE TRABALHO

Segurança no trabalho é atitude e responsabilidade. Prevenir acidentes é pensar no futuro!

ACE
 Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo

27/07 - Campanha de prevenção a acidentes de trabalho

MUSICAL ELETRO
 O Shopping do Músico

Telefax: (35) 3831-1459 / www.musicaleleto.com.br
 Av: Afonso Pena nº288 Centro - Campo Belo, MG.
 Email: vendasmusicaleleto@hotmail.com

Audio, instrumentos e iluminação.

As melhores condições de pagamento você só encontra aqui!
 Tudo para igrejas, clubes, residências fanfarras e comércio em geral.

(35) 3831-1459

Grupo Forte
 Acesse nossos sites

PROTEGIDO FORTÉ
 24 h

solforte
 energia renovável

WWW.FSE.COM.BR

fse.com.br

Agosto



08/08 - ACE participa da visita na APAMA do núcleo Café com Leite e Sindicato dos Produtores Rurais



09/08 - Reunião com os empresários do segmento de veículos



15/08 - Segunda reunião Rede Comércio Protegido



15/08 - Ganhadora da Campanha de Valorização do Comércio local: Samantha Oliveira Sousa ganhou o prêmio um cheque no valor de R\$ 200,00. Parabéns!!!



15/08 - O Sebrae está visitando as empresas do município, com o intuito de levar conhecimentos e apoio a classe empresarial



21/08 - ACE participa de inauguração do pólo da Unifran



22/08 - Segunda reunião com empresários de veículos



25/08 - Sorteio de convites para o Seminário do Pastor Claudio Duarte



29/08 - Reunião com o secretário de desenvolvimento e Comtur

Setembro



01/09 - Campanha Institucional de prevenção ao suicídio





04/09 - Comemoração Aniversário de Campo Belo

FÔLEGO PARA IR MAIS LONGE NA SUA CARREIRA

UNIFRAN - Associação de Negócios e Respostas

Graduação Pós-graduação

NOVA PARCEIRA: ACE Associação Comercial Empresarial de Campo Belo

05/09 - Firmada parceria com a Unifran, desconto para associados

Imprevisto NEM SEMPRE DÁ CERTO

Para uma administração profissional, contrate um administrador.

9 de setembro, Dia do profissional de Administração Parabéns!

ACE Associação Comercial Empresarial de Campo Belo

09/09 - Homenagem ao Dia do Administrador



14/09 - Seminário Empresarial com Márcio Lopes

É hora de brincar!

É ganhar perspectiva

UMA Homenagem às crianças

12 DE OUTUBRO

PRESTÍGIO A COMÉRCIO DE CAMPO BELO

ACE Associação Comercial Empresarial de Campo Belo

15/09 - Início da Campanha Institucional do dia das Crianças

15 DE SETEMBRO DIA DO CLIENTE

Ter você como nosso cliente é motivo de muito orgulho e alegria. **PARABÉNS** Comemore o seu dia com prazer. **VOCE MERECE.**

Feliz dia do Cliente!

ACE Associação Comercial Empresarial de Campo Belo

15/09 - Homenagem ao Dia do Cliente

Prefeitura Municipal de Campo Belo

LEI Nº 3.753, DE 20 DE SETEMBRO DE 2017.

Estabelece normas para realização de feiras itinerantes no ar livre e em locais fechados e dá outras providências.

Art. 1º. A realização de feiras itinerantes no Município de Campo Belo/MG, sob a forma de feiras itinerantes, será de natureza econômica, visando ao desenvolvimento do comércio e ao atendimento das necessidades da população residente no Município.

Art. 2º. Para a realização de feiras itinerantes no Município de Campo Belo/MG, o Poder Executivo Municipal, através do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento Urbano, deverá apresentar ao Conselho Municipal de Planejamento e Desenvolvimento Urbano os seguintes documentos:

- I - Relatório de justificativa da realização da feira itinerante;
- II - Plano de segurança para a realização da feira itinerante;
- III - Plano de atendimento ao público;
- IV - Plano de atendimento aos fornecedores;
- V - Plano de atendimento aos visitantes;
- VI - Plano de atendimento aos deficientes físicos;
- VII - Plano de atendimento aos idosos;
- VIII - Plano de atendimento aos menores de idade;
- IX - Plano de atendimento aos animais de rua;
- X - Plano de atendimento aos animais de estimação;
- XI - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;
- XII - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;
- XIII - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;
- XIV - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;
- XV - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;
- XVI - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;
- XVII - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;
- XVIII - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;
- XIX - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;
- XX - Plano de atendimento aos animais de rua e de estimação;

29/09 - A pedido da ACE Prefeito sanciona a lei que regulamenta feiras itinerantes

Outubro

1º de Outubro DIA DO(A) VENDEDOR(A)

Você supera as suas metas. Acredita no seu potencial. É competitivo e negociador. E busca sempre **VENCER** os desafios!

Parabéns pelo seu dia!!!

ACE Associação Comercial Empresarial de Campo Belo

01/10 - Homenagem ao Dia do Vendedor

Declare seu Amor por você mesma.

Campanha de prevenção contra o câncer de mama

Você se esqueceu de se olhar? Um toque leve para sentir o teu corpo. Porque a vida é curta e linda.

ACE Associação Comercial Empresarial de Campo Belo

01/10 - Campanha Institucional de prevenção contra o câncer de mama



11/10 - Indicado o empresário Cláudio Dutra de Carvalho "o empresário do ano"



16/10 - 3ª Reunião Rede Comércio Protegido



23 a 28/10 - Seminário Empretec



23 a 28/10 - Seminário Empretec

Novembro



01/11 - Início da Campanha Institucional de recuperação de crédito



07/11 - Reunião com a Prefeitura Municipal referente ao Natal



23 a 25/11 - ACE participa do XX-Congresso das ACE's de Minas Gerais realizado pela Federaminas



25/11 - O empresário Cláudio Dutra de Carvalho é homenageado em Araxá com o Mérito Empresarial



20/11 - Início da Campanha Institucional de Natal



Cartão de Natal oficial da ACE

O Calote em Campo Belo tem dois motivos fortes:

- Quem tomou prejuízo não registra
- Quem vai tomar não consulta.
- * SCPC Serviço Central de Proteção ao Crédito
- * SERASA EXPERIAN

Seus aliados contra a inadimplência

Tel.: (35) 3831-2674

www.acecb-mg.com.br

EMPREENDENDO EM CAMPO BELO

Estamos divulgando neste espaço, os novos empreendimentos que estão sendo iniciados em nossa cidade, bem como as mudanças e/ou melhorias realizadas nas empresas campobelenses. A finalidade é valorizar as empresas de nosso município e ao mesmo tempo agradecer a confiança destas na economia local .



Inauguração da Loja Atitudeé situada à Rua Artur Bernardes (Galeria Rodarte Center)



Inauguração da Empresa Rei do Salgado situada à Rua Tiradentes

Este espaço é totalmente gratuito.

Se a sua empresa tem alguma novidade para divulgar, mande-nos um e-mail através do site: www.acecb-mg.com.br, e agende uma visita de um de nossos colaboradores.

Quer aumentar suas vendas no varejo em 2018? Veja estas dicas!!!



O varejo é, sem dúvida, um dos segmentos em que a competição pela atenção e o dinheiro do consumidor é mais acirrada. Aumentar as vendas, atrair e reter novos clientes são objetivos que motivam esforços diários para vencer a briga com a concorrência.

Com o desaquecimento da economia esse cenário fica ainda mais evidente, já que os hábitos de consumo das pessoas são os primeiros a sofrerem com esse contexto. Supérfluos naturalmente saem das listas de compras, e aos poucos, há uma tendência de aumento no intervalo entre as aquisições.

Diante disso, se você quiser manter sua empresa nos trilhos do crescimento, é preciso investir para tornar sua estratégia de vendas no varejo mais competitiva.

A dúvida que acomete muitos empreendedores do segmento, no entanto, é por onde começar? Como deixar o negócio mais atraente aos consumidores e prospects? É justamente para auxiliar na busca pela resposta a estas perguntas que eu pensei neste post. Veja só!

6 dicas para você aumentar suas vendas no varejo em 2018

Ambiente

Tudo começa pelo ambiente da loja, pois não há uma pessoa que não se sinta mais propensa a comprar quando o espaço da loja é agradável. Com isso elas se sentem mais confortáveis e tendam a ficar dentro do seu varejo por mais tempo.

O trabalho de preparação do ambiente inclui uma

iluminação adequada e displays de produtos bem organizados. Inclusive já sugerindo combinações aos clientes, pensando nas potenciais compras casadas.

A intenção é que todos os produtos estejam à mão dos clientes, auxiliando na lembrança de cada uma das suas necessidades. No entanto, vale lembrar também que essa preparação deve ser equilibrada para que o ambiente não fique muito cheio e prejudique a circulação dos clientes pela loja.

Eventos

Uma das melhores formas de levar pessoas para dentro da sua loja é a promoção de eventos. Em geral são ocasiões especiais que geram um novo motivo para o consumidor ir até o estabelecimento, além de apenas suprir uma necessidade específica por um produto.

As datas comemorativas são um prato cheio para realizar esse tipo de ação que chama a atenção do público. Palestras, consultorias de profissionais especialistas na área de atuação do seu negócio e ofertas de minicursos são apenas algumas das possibilidades quando falamos em eventos para quem é varejista.

Atendimento

O bom atendimento ao cliente é o ponto central de qualquer negócio. No caso dos varejistas essa importância se torna ainda maior. Pense bem: sua loja pode ter a melhor estrutura, com os melhores produtos, mas se o seu atendimento não for adequado dificilmente os clientes se manterão por muito tempo.

Para solucionar esse problema, invista em profissionais que tenham tato para lidar com pessoas e interesse para seguir carreira na área comercial. Além disso, prover bons treinamentos e capacitações vai torná-los ainda melhores e mais motivados a trazerem cada vez melhores resultados para o seu varejo.

Descontos

Nem é preciso falar que oferecer um desconto especial é um das melhores maneiras de atrair novos clientes para a loja e aumentar as vendas. No entanto, você

pode ir além do tradicional desconto concedido para quem já está comprando no interior da loja.

É possível, por exemplo, ofertar descontos para quem indicar novos clientes, para aqueles que são mais assíduos, ou até mesmo como benefício em um programa de fidelização. Sem dúvida isso vai aumentar o impacto do seu negócio no mercado.

Experimentação

A escolha do produto ideal pode ser um dos momentos mais estressantes para o consumidor que precisa resolver um problema. Esse processo, no entanto, pode ser bem mais simples se o cliente puder tocar, provar o que ele deseja adquirir.

Deixar uma embalagem aberta para experimentação é um investimento relativamente baixo, mas que pode trazer benefícios gigantescos à estratégia de vendas da empresa.

Entrega em domicílio

Não existe um segmento de comércio e varejo em que os consumidores não valorizem a praticidade na hora de adquirir um novo produto. Por que não, então, oferecer um serviço de delivery em sua loja? É claro, apenas se o tipo de produto que você oferecer permitir. Muitas vezes os clientes têm disponibilidade para comprar, mas não para levar o artigo para casa logo após a aquisição. Isso quer dizer que o cliente poderá comprar o produto dentro da loja mas recebê-lo posteriormente em casa. Uma superação das expectativas do consumidor que vai ajudar a tornar seu atendimento ainda mais um diferencial de qualidade.

Aumentar os resultados de vendas de um varejo não é uma tarefa fácil, ainda mais em um momento como o que estamos vivendo, com a economia desacelerada e a confiança do consumidor em baixa. Isso não quer dizer, entretanto, que é impossível.

Com esforço, dedicação e uma boa estratégia é possível driblar a crise para melhor a performance dos negócios.

Fonte: clubesebrae.com.br

DI CA DA ACE

Fique por dentro das notícias da ACE através da homepage no facebook: ACE Campo Belo, site: www.acecb-mg.com.br, boletim eletrônico: geral@acecb-mg.com.br e informativo bimestral

Novos Associados

- * ANGELA COSMÉTICOS
 - * CASA DE CARNE BOM PASTOR
 - * CASA DO AÇAÍ
 - * JA MÁQUINAS
 - * JM MÁQUINAS
 - * KRIARTE
- COMUNICAÇÃO VISUAL
- * LANCHONETE DOCE MEU
 - * LEV PRESENTES
 - * LOCALÍDER ALUGUEL DE VEÍCULOS
 - * MARANHA LANCHES
 - * MENINA MOÇA
 - * PONTO NOBRE
 - * SOLUTIONS TECH
 - * VILA VIP

Bem vindos!!!

Motivação & Sucesso

JANEIRO / FEVEREIRO 2018

Aprenda a passar a bola

Uma das coisas mais importantes que eu aprendi fazendo trabalhos com times esportivos, tanto de futebol, como basquete e vôlei, é que a coisa mais importante para um bom jogador é saber passar a bola.

Mas não basta saber passar a bola, é claro. É preciso passar a bola na hora certa, para o jogador certo, da forma certa e melhor colocado.

Tudo deve ser feito para que time marque o gol, faça o ponto, vire o jogo!

Segurar demais a bola não dá certo. Passar na “fogueira” como se diz, também não vale.

Assim, saber quando, para quem e como passar a bola é fundamental para o sucesso de um time.

Vamos lembrar que time é diferente de equipe, de grupo, de bando.

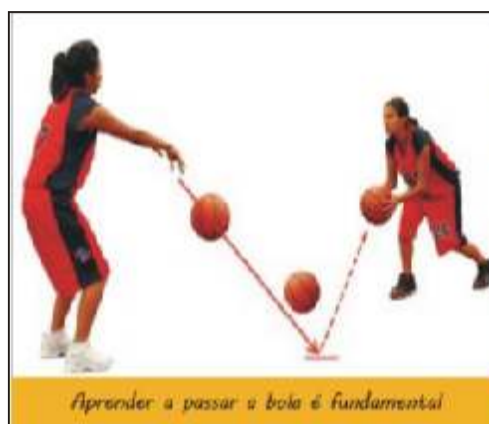
Time sou eu ter a capacidade de passar a bola para um companheiro que esteja melhor colocado que eu para que o “time” marque o gol, faça o ponto e não “eu” faça tudo sozinho.

Passar a bola exige muitas habilidades além de passar a bola.

Exige que eu conheça meus companheiros de time e saiba suas habilidades. Exige que eu tenha uma visão global, sistêmica do jogo. Exige que eu abra mão da fama momentânea de ser artilheiro para o time todo ganhar. Exige que eu tenha uma participação muito ativa no jogo para não perder nenhuma oportunidade de passar a bola.

E mais que tudo, passar a bola exige que eu seja humilde para reconhecer que o outro está melhor colocado.

Neste tempo de Natal, é hora de aprendermos a passar a bola, de cooperar,



Aprender a passar a bola é fundamental

de fazer parte do time, de deixar nosso “ego” de lado para que nosso time vença, nossa empresa cresça. É hora de aprendermos a jogar juntos, a marcar juntos, a acreditar e torcer juntos.

Aproveite o espírito de Natal para se engajar de vez; para colaborar mais; para ser mais humilde e companheiro.

Neste Natal, comemore como um time, celebre as vitórias e treine ainda mais a passar a bola.

- Você é capaz de passar a bola para uma outra pessoa de sua empresa que esteja melhor colocada que você, mesmo sabendo que ela receberá os louros da vitória?

- Você já prestou atenção em um time vencedor e observou o quanto os jogadores passam a bola?

- Você conhece pessoas que passam a bola na “fogueira” só para prejudicar seus companheiros?

- Você percebe que passar a bola exige muitas habilidades e total comprometimento para saber para quem, quando e como a bola deve ser passada?

Pense nisso. Sucesso!

Luiz Marins
ANTHROPOS MOTIVACION & SUCCESS

CONSULTAS AO CRÉDITO

BoaVista

Administradora do **SCPC**



O cartão do colaborador!
Até 40 dias para pagar.

CARTÃO ALIMENTAÇÃO
Credenciado ao PAT
(Programa de Alimentação do Trabalhador);
Melhor Rede Credenciada;
Parceria com ACE de Campo Belo.

CARTÃO CONVÊNIO
Sem custo de adesão; Débito em folha;
Limite pré-estabelecido; Até 40 dias para pagar;
Gestão on-line de limites, bloqueios e relatórios.

Syspro
Card

Essencial
como você!

Solicite agora este benefício para sua empresa!

Rua General Carneiro, 1363 - Centro - Tel.: 16 3713 2030 - www.sysprocard.com.br



SICOOB
Credibelo

A força da nossa união!

"TODO BRASIL EM UMA SÓ MARCA."

SICOOB
ASSOCIADO A VOCE

Aguanil • Campo Belo • Cana Verde • Candeias • Cristais

3834-1400

3831-1929

3865-1233

3833-1506

3835-1944