

Prepare-se para a temporada natalina



As vitrines de Natal podem ser consideradas verdadeiras obras de arte. A criatividade, o brilho e luxo imperam, e acabam se tornando um grande evento: todos aguardam ansiosamente para ver o que cada um vai apresentar.

A decoração natalina deve ser feita de melhor forma. Portanto, renove o ambiente com artigos que remetem à comemoração e mostre o compromisso de sua empresa com o clima que contagia.

Uma boa opção é apostar na decoração sustentável, onde tudo é feito com material reciclável. Neste momento, o respeito ao meio ambiente vem em primeiro lugar. É também motivo para reunir a equipe da loja e em meio à troca de experiências, criar concursos da melhor peça produzida e assim valorizar o time. Outra forma de enaltecer a vitrine é criar símbolos natalinos com os produtos comercializados na própria

loja. Uma árvore de natal feita com bolsas e sapatos e sugestão de mesa para ceia criada com os artigos de cozinha de lojas de utilidades estão entre as opções.

Reforçar a responsabilidade de agradecer o cliente é fundamental. Desde a decoração do ambiente à disposição de produtos.

Um bom estoque para oferecer ampla variedade de presentes é atrativo e reflete o compromisso com aqueles que realmente valorizam o seu negócio.

É bom ficar de olho no mercado e apostar nas vendas por impulso, através da oferta de produtos inusitados, e sempre investir no cliente, pois ele fará suas compras onde foi mais bem atendido o ano inteiro. Organize o estoque, prepare e motive a equipe.

Boas vendas!



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:**

José Geraldo Fernandes

Primeiro Vice-presidente

Tiago Correa dos Reis

Segundo Vice-presidente

Dinaldo Antônio da Silva

Primeiro Tesoureiro:

Abel Rodrigues Neves

Segundo Tesoureiro:

Tarlei de Castro

Primeiro Secretário:

Paulo Onofre Ferreira

Segundo Secretário:

Wilton Alvarenga Luiz

Diretores:

Willys Teixeira

Osmar Martins Porto

Denise Antônia Martins de Melo

Márcio José da Costa

Conselho Fiscal:

Talles Neves Mendes

Conselho Fiscal:

Nívea Domingos Milani

Conselho Fiscal:

Geraldo Magela Santos

Suplente Conselho Fiscal:

Sebastião Almeida Parreira

Suplente Conselho Fiscal:

Humberto deBastos Garcia Neto

Suplente Conselho Fiscal:

Jane Rodrigues Pires

Coordenação, edição e redação:
Thais Alves Ferreira

Digitação, Editoração e Diagramação:
Arrakilária Martins

Milton Inácio

(3832-4413)

Impressão:

Minas Gráfica: (35) 3832-5638

Horário de Verão: Mocinho ou Vilão?

Há quem goste e há quem reclame. O fato real é que não há um consenso sobre o horário de verão.

A maioria, no entanto, concorda em um ponto: não é fácil se acostumar quando os relógios adiantam 1 hora. Parece pouco, mas não é. Principalmente na hora de levantar. Temos um relógio interno que nos indica o andamento do tempo. Nosso organismo tem a incrível capacidade de se organizar de acordo com este tempo biológico. Sentimos fome com mais intensidade na hora do almoço e do jantar. O corpo pede para dormir à noite, geralmente na mesma hora, e nos acorda quando se sente suficientemente recuperado. Este tempo biológico gosta da rotina. Mais que isso: acostuma-se com a rotina. Assim, tendemos a acordar sempre na mesma hora.

Não é fácil acostumar-se a levantar uma hora mais cedo. Também não é fácil ir para a cama e dormir 1 hora mais cedo. O relógio biológico não tem a capacidade de mudar de uma hora para outra, literalmente. É mais lento. Leva uma média de 3 a 5 dias para se adaptar à nova rotina.

Até lá, veja quais são as dicas para facilitar sua vida sem ficar exausto e pouco produtivo no dia seguinte:

- Almoce e jante meia hora mais cedo que o habitual. Isso ajuda o corpo a entender que a rotina está mudando. Evite “beliscar” fora de hora. Isso é muito importante, pois o horário da alimentação ajuda a determinar o ritmo biológico.

- Coma leve nesta primeira semana. Muitas frutas, legumes e verduras. Peixe, frango ou



carne, de preferência grelhados. Pouca fritura, massas ou doces. No almoço, esta orientação ajuda a evitar aquele “soninho” irresistível e fora de hora, ao longo do dia. À noite, comer leve é fundamental para que você tenha um sono mais tranquilo e profundo. Isso é decisivo na hora de acordar.

- Vá para a cama meia hora mais cedo que o habitual. Mesmo que você não esteja com sono. Tome um banho morno e rápido, apenas para relaxar, coloque um pijama leve e confortável e se deite. Evite eletrônicos na cama. TV inclusive. A luz que incide nos olhos dificulta a chegada do sono e desperta as emoções que precisam acalmar. Leia algo leve ou ouça uma música sossegada. Quando você menos esperar, o sono bate à porta.

- Quando o despertador tocar no dia seguinte, evite aquela “soneca” de mais alguns minutos. Esta soneca às vezes nos deixa mais cansados ainda. Não relaxa. Não descansa. Só nos lembra que temos que levantar. Por isso saia logo da cama e comece seu dia.

Dê tempo ao seu relógio biológico. Ele vai se acertar.

JORNAL DA ACE

ANUNCIE AQUI!



**Consulte-nos
agora mesmo,
ou você vai
esperar a
concorrência fazer?**

Tel.: (35) 3831-2674

ESTATÍSTICA SCPC MÊS DE NOVEMBRO

SCPC	2945
SCPC Integrada	759
SCPC Cheque	842
SCPC Completo	45
Relatório Simplificado Nacional	76
SCPC Net PF	120
SCPC Net PJ	139
Empresarial Completo	17
Adicional Protesto Nacional	17
SCPC Score PJ	02
Certocred PJ	07
Accerto P.F	04
Certocred PF	46
SCPC Síntese PF	09
Inclusão	682
Exclusão	442

Período analisado: 22/09 a 21/10/2014

As 05 empresas que mais consultaram o SCPC

* Casa Lêdo

* Mil Koizas

* Lajes CBL

* Petrofiltros Ltda

* Disa Distribuidora Sudoeste

Operadoras querem cortar internet de quem atingir a franquia

As operadoras devem estrear um novo formato de cobrança por internet no Brasil no qual o cliente é obrigado a pagar por um pacote adicional assim que sua franquia terminar. Com isso, será o fim da chamada "velocidade reduzida". A novidade será implementada primeiro pela Vivo, segundo reporta O Globo. Maior operadora do país, com 79 milhões de clientes, a empresa apresentará o formato primeiro a quem tem celular pré-pago para, futuramente, mirar os clientes de planos pós-pagos. Atualmente, um dos pacotes mais usados na modalidade pré-paga custa R\$ 6,90 e garante 75 MB. Quando essa franquia acaba, o usuário não é desconectado; ao invés disso, recebe internet em velocidade reduzida, que chega a ser de apenas um décimo do total contratado. Em novembro, quando o limite for alcançado a internet será cortada e, para continuar navegando, a pessoa precisará comprar 50 MB adicionais por R\$ 2,99 para usar pelos próximos sete dias. Oi e TIM confirmaram que também estudam migrar para esse formato e, embora a Claro não tenha

comentado, O Globo diz que a operadora acompanhará as adversárias.

É assim que funciona em países da Europa e nos Estados Unidos e as operadoras argumentam que precisam acabar com a velocidade reduzida para que os clientes tenham uma experiência mais fiel em relação à internet que contrataram - já que muitos passam boa parte do tempo navegando por uma internet bem inferior.

Ao mesmo tempo, a novidade aumentará a receita das empresas, que passarão a vender esses pequenos pacotes adicionais. Em nota ao Olhar Digital, a Telefônica Vivo confirmou que haverá mudanças na oferta de internet móvel ilimitada, que depende da redução de velocidade ao fim da franquia contratada. Mas a empresa ressaltou que, por enquanto, isso só ocorrerá nos estados do Rio Grande do Sul e Minas Gerais. Nesses locais os clientes de planos pré-pagos terão o serviço interrompido assim que o pacote terminar. Ao atingir 80% do contratado eles receberão uma mensagem SMS de aviso e, quando a franquia efetivamente terminar, chegará outro SMS,



desta vez com a oferta de um pacote com 50 MB adicionais por R\$ 2,99 e que terá validade de sete dias. "O cliente agora navega sempre em alta velocidade, sem o incômodo de o desempenho ser reduzido quando a franquia acaba", justifica a empresa. "Existe também a opção de o cliente fazer um upgrade de pacote, com a franquia de internet mais adequada às suas necessidades." Segundo a operadora, o mesmo formato poderá ser estendido a outras regiões e aos clientes de planos pós-pagos nos próximos meses.

Fonte G1. globo.com

Associação Comercial de Campo Belo participou do 1º Encontro das ACE's do Sul de Minas



À esquerda Carlos (ACIF Formiga), Thais (ACE Campo Belo) Juliano Cornélio (Gestor do Sebrae) e Valdirene (ACE Guaranésia).

Foi realizado pelo Sebrae-MG e Federaminas nos dias 30/09 a 01/10 o I-Encontro das ACE's do Sul de Minas Gerais em Varginha. A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo esteve representada no evento pela executiva Thais Alves Ferreira.

O objetivo do Evento foi promover intercâmbio entre as ACEs e as microrregiões do Sebrae-Regional Sul. O Evento foi aberto pelo Gestor do Sebrae da Regional Sul Juliano Cornélio e pelo presidente da Federaminas Emílio Parolini. O Encontro Regional foi conduzido pela vice-presidente da Federaminas Cleide Bersani, que preside a Associação Comercial e Empresarial de Campanha, e contou com a participação do coordenador Operacional da entidade estadual, Vladimir Alexei, na qual, realizou a apresentação das ACEs na abertura. A atuação do Sebrae Minas na Regional Sul foi exposta

por Juliano Cornélio. No dia 30/09, os representantes do Sebrae Minas Jeferson Ney Amaral e Ricardo Leopoldo de Farias fizeram exposições, seguidas de debates, sobre políticas públicas e panorama socioeconômico do Sul de Minas, respectivamente. No dia 1º, a programação foi aberta com a palestra magna de Andréa Salerno Cooperação e trabalho em rede. Em seguida, foram realizadas palestras com presidentes das ACEs e com executivos das ACEs para debates sobre temas como A ACE e sua participação no desenvolvimento local e empresarial, Gestão da ACE a partir das perspectivas do balanced scorecard, Projetos em andamento da Regional Sul, Cultura associativista. Os trabalhos foram coordenados por Cleide Bersani e contou com exposições de Vladimir Alexei R. Rocha, Paulo César Ferreira e técnicos das microrregiões.

O que um Empreendedor deve saber antes de abrir uma Empresa?

Entender seu negócio e buscar parceiros de confiança, como na área de gestão fiscal e contábil, fazem a diferença no sucesso de um empreendimento

Após pesquisar o mercado, planejar as finanças, analisar as possibilidades, é hora de abrir a própria empresa. Mas diante de todos os planos, o empreendedor depara-se com uma série de siglas, planilhas, alvarás, livros, taxas e muitos outros documentos, até então desconhecidos. Para aqueles que não têm experiência em administração de negócios ou contabilidade, esse primeiro momento da abertura de um negócio pode parecer um bicho de sete cabeças. Para esclarecer as dúvidas frequentes ao abrir uma nova empresa, o especialista em contabilidade Telmon Oliveira, da Prolink Contábil, afirma que a parceria com um profissional especializado facilita e afasta as dúvidas fiscais e contábeis de uma nova empresa.

Confira algumas dicas de Oliveira:

1 - Não basta gostar do negócio a ser aberto, o empreendedor deve ter conhecimento e saber se ele é viável para o bolso. Assim, deve pensar se o empreendimento será lucrativo;

2 - Avalie a concorrência e crie um diferencial, além de manter um padrão excelente de atendimento;

3 - Conheça todas as etapas financeiras, para que controle receitas e despesas. Assim, o empreendedor consegue saber quanto investir e em quais setores gastar ou não, além de avaliar periodicamente o capital de giro, para não precisar fazer empréstimos;

4 - Treine seus funcionários para que eles entendam muito sobre a empresa;



5 - Busque um especialista em contabilidade. Uma assessoria competente irá cuidar dessa parte, que envolve impostos, tributos e taxas. Além disso, uma boa parceria dará uma visão maior e detalhada sobre o negócio, antevendo problemas permitindo assim que o empreendedor possa se concentrar em crescer e aumentar as receitas.

Fonte: www.administradores.com.br

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

A Forte instala o alarme monitorado em sua residência / comércio a custo zero e você só paga a mensalidade

Conheça as vantagens e a segurança que um sistema de monitoramento 24h pode lhe oferecer.



Trabalhamos também com:
Cerca Elétrica, Interfones,
Alarmes Convencionais,
Motores para Portão e
Circuito Fechado de TV -
CFTV.

FORTE SEGURANÇA - uma empresa 100% campo-belense.

FAÇA UM ORÇAMENTO E VEJA COMO É BARATO PROTEGER SEU PATRIMÔNIO.

Não deixe para amanhã o que você pode proteger hoje!!!

OS MELHORES PREÇOS DA CIDADE

Móveis CB
Móveis CB, o melhor preço para você!

Tel.: (35) 3832-4336

RUA DOM PEDRO II, 298 - CENTRO - CEP 37270-000 - CAMPO BELO/MG

É preciso vencer o medo de vender ou negociar

O segredo é muita exposição e feedback. Essas são as chaves para deixar um cliente muito mais satisfeito

Historicamente, os latino-americanos, em especial os brasileiros, são um povo que evita o embate, gosta de “botar panos quentes” nas situações de conflito e tem dificuldade para lidar com objeções. Esse fato foi comprovado em uma interessante pesquisa divulgada em 2012 pelo LinkedIn, que apontou que 21% dos brasileiros admitiram ter medo de negociar, enquanto a média global foi de apenas 6%. Para analisar essa questão, é preciso entender que a negociação, nada mais é, que um embate natural, uma rede de tensão, em que os dois ou mais lados se confrontam, mas sempre na tentativa de encontrar um meio-termo para que todos saiam satisfeitos. O resultado apontado pela pesquisa do LinkedIn pode ser notado todos os dias por quem convive com os profissionais de vendas. Bastam alguns minutos de contato com alguns vendedores, ou mesmo gestores de equipes de

vendas, para perceber que muitos possuem um *gap* muito forte ao lidar com objeções, há uma falta de tenacidade comercial para o fechamento, dificuldade em entender e lidar com o “porque não quero” do cliente. Por incrível que pareça, muitos profissionais da área deixam de fazer perguntas porque deduzem e “têm a certeza” de que o cliente não quer algo. Mas como estar tão certo disso? Essa confiança, na verdade, é o medo de negociar, gerado muitas vezes por uma característica típica de nossa cultura de evitar o embate. Apenas para efeito de comparação, os povos originários do Oriente Médio, por exemplo, têm uma atitude exatamente oposta a essa: de modo geral, eles são negociadores natos e podem até se sentir ofendidos quando o comprador não barganha. Também é importante lembrar que não ter medo de negociar é muito diferente de ser

agressivo, fazer perguntas fora de hora e de “obrigar” o cliente a fechar um negócio. O bom vendedor desenvolve a capacidade de negociar sempre, faz disso algo natural, sem forçar nenhuma situação. Embora não sejam culturais para a maior parte dos brasileiros, essas características podem ser desenvolvidas com treinamento, aperfeiçoamento, experiência e dedicação. A função do vendedor profissional é fazer com que o outro lado perceba que o melhor negócio está presente nessa conversa, nesse telefonema, nessa visita, nessa reunião, nessa entrada na loja, no produto ou serviço que está em pauta. Isso é negociar! Todo profissional do mundo das vendas precisa dar a cara à tapa, fazer simulações, se expor, treinar e se transformar. O segredo é muita exposição e feedback. Essas são as chaves para deixar um cliente muito mais satisfeito.

Fonte: www.administradores.com.br

Orientações com a OAB



Pena de Prestação de Serviços a Comunidade

Trata-se de pena alternativa a pena de prisão.

“Consiste na atribuição de tarefas gratuitas ao condenado, que serão por ele levadas a efeito em entidades assistenciais, hospitais, escolas”, ou outros estabelecimentos similares, em programas comunitários ou estatais (GRECO, 2011, p.534). A prestação será prestada a comunidade ou a entidade pública e devem ser respeitadas as aptidões do apenado para com o trabalho gratuito. Cumpre-se uma hora de trabalho para cada dia da condenação sofrida. “(...) devendo ser cumpridas à razão de uma hora de tarefa por dia de condenação (...). (CPB - Art. 46, § 3º).

Há uma série de requisitos para que o condenado tenha direito a essa pena.

REFERÊNCIA: GRECO, Rogério. Curso de Direito penal. 12. ed. Niterói: Impetus, 2011.

Santos Fiorini Netto - Advogado Criminalista Professor de Direito Penal / Presidente da OAB/15ª Subseção

FRIODINAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

Tel.: (35) 3832-4384

Rua Desembargador Magalhães, 136-Centro Campo Belo MG

Mundial Informática

Venda de Computadores e manutenção completa com o melhor atendimento da cidade

Venha nos fazer uma visita!

Rua Cardoso, 187
Tel.: 3832-1223

Empreendendo em Campo Belo

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

Novo Associado - Seja bem vindo!!!



LD Carretinhas situada à Avenida Américo Leão, 906 - Eldorado

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.

Orientações com o **PROCON**

PROCON JUNTO AO FORNECEDOR

Dúvidas Frequentes:

1 - QUAIS INFORMAÇÕES DEVEM CONSTAR NA EMBALAGEM OU APRESENTAÇÃO DOS PRODUTOS?

A embalagem do produto deve assegurar ao consumidor informações claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa sobre as características, qualidades, quantidade, composição, preço, garantia, prazos de validade e origem, entre outros dados, bem como sobre os riscos que apresentam à sua saúde e segurança. A identificação do fabricante, importador ou distribuidor é obrigatória, assim como é recomendada a existência de um canal de atendimento gratuito, de forma a garantir que o consumidor possa esclarecer eventuais dúvidas.

(artigo 6º, inciso III e artigo 31, do Código de Defesa do Consumidor).

2- O COMERCIANTE É OBRIGADO A FRACIONAR PRODUTOS EMBALADOS, COMO POR EXEMPLO, EMBALAGEM DE 8 ROLOS DE PAPEL HIGIÊNICO, PACOTE COM 5 QUILOS DE ARROZ, ETC?

A embalagem elaborada pelo fabricante deve ser desenvolvida e apresentada para revenda com todas as informações a respeito dos produtos.

A embalagem original de fábrica, lacrada, deve possuir as condições ideais para acondicionamento dos produtos, mantendo-os próprios para o consumo.

Deste modo, a apresentação do produto, como elaborada pelo fabricante, deve ser preservada, não sendo adequado que o produto seja fracionado para a venda.

(art. 30 do Código de Defesa do Consumidor).

3 - COMO POSSO AFIXAR PREÇOS?

O fornecedor deverá sempre atender o disposto no Código de Proteção Defesa do Consumidor e na Lei Federal n.º 10.962, de 11 de outubro de 2004, que foi regulamentada pelo Decreto n.º 5.903/06.

A afixação dos preços no varejo, para o consumidor, poderá ser feita:

- por meio de etiqueta ou similar diretamente nos bens;
- mediante a impressão ou afixação na embalagem;
- por meio de código referencial, ou ainda, com o uso

de código de barras

(artigo 2º da Lei Federal n.º 10.962/2004).

Os preços deverão estar escritos de forma clara, de forma a ser facilmente visualizada pelo consumidor.

Caso opte pelo uso do código de barras para identificação do preço, será necessária a instalação de equipamentos de leitura ótica para consulta do consumidor. Estes equipamentos devem estar localizados na área de venda ou em outros locais de fácil acesso.

4- FICO DESOBRIGADO A ETIQUETAR PRODUTOS NO CASO DE OPTAR PELO CÓDIGO DE BARRAS OU REFERENCIAL?

Não. Caso o estabelecimento comercial adote o código de barras ou o código referencial como forma de afixação de preços, não estará desobrigado de etiquetar os produtos ou de informar os preços nas gôndolas, uma vez que são instrumentos que possibilitam a confirmação do preço pelo consumidor.

(artigo 2º, parágrafo único, da Lei 10.962/04).

5- EXISTE LEI PARA REGULAR A DISPOSIÇÃO DOS LEITORES ÓTICOS?

Sim. Segundo o artigo 7º do Decreto n.º 5.903/2006, os leitores óticos deverão estar localizados a uma distância máxima de 15 (quinze) metros de qualquer produto e do leitor ótico mais próximo;

Os leitores óticos devem ser identificados por cartazes suspensos, de forma a garantir sua rápida e correta localização.

O fornecedor, ainda, deve observar os seguintes requisitos:

I - as informações relativas ao preço à vista, características e código deverão estar no produto, garantindo a pronta identificação pelo consumidor;

II - as informações sobre as características devem compreender o nome, quantidade e demais elementos que o particularizem;

III - as informações deverão ser disponibilizadas em etiquetas com caracteres ostensivos e em cores de destaque em relação ao fundo.

6- SOU OBRIGADO A INFORMAR OS JUROS NO CASO DE PARCELAMENTO?



Sim. O fornecedor ao proporcionar a outorga de crédito deverá realizar a afixação de preço da seguinte forma:

- I - o valor total a ser pago com financiamento;
- II - o número, periodicidade e valor das prestações;
- III - os juros; e
- IV - os eventuais acréscimos e encargos que incidirem sobre o valor do financiamento ou parcelamento.

(artigo 3º da Lei 5.903/06)

O artigo 52 do Código de Defesa do Consumidor determina ainda que, no caso de outorga de crédito ou concessão de financiamento ao consumidor, o fornecedor deverá informar previamente:

- o preço do produto ou serviço em moeda corrente nacional;
- montante de juros de mora e da taxa efetiva anual de juros;
- acréscimos legalmente previstos;
- número e periodicidade das prestações;
- soma total a pagar, com e sem financiamento.

*Gianni Carla Ferreira Maia e Campos
 Advogada e Coordenadora do Procon Municipal*

Cantinho da Santa Casa

Em busca da conscientização sobre a saúde e segurança no trabalho, reafirmando a preocupação com a melhoria na qualidade de vida de nossos colaboradores, a Santa Casa de Misericórdia São Vicente de Paulo, através dos membros da CIPA (Comissão Interna de Prevenções de Acidentes), realizou de 06 a 10 de Outubro a SIPAT (Semana Interna de Prevenções de Acidentes de Trabalho).

Durante a semana, foram abordados temas como Hanseníase, Ergonomia, Impacto do stress na saúde do trabalhador, Saúde da mulher e PGRSS. Nos dias do evento, todas as manhãs, os colaboradores puderam participar da ginástica laboral, que contou com palestra, atividades de relaxamento, alongamento, exercícios postural, além de dinâmicas.

Todos os dias foram sorteados brindes aos colaboradores que compareceram as palestras. Foi uma semana de interação e confraternização, alcançando mais um dos objetivos da empresa que é aprimorar o relacionamento interpessoal da equipe.



vitrine
Virtual

Empresário, divulgue o seu negócio para milhares de pessoas!
Encaminhe-nos a sua logomarca ou o seu cartão de visita para o
e-mail: geral@acecb-mg.com.br.

O cartão ou a logomarca enviada ficará disponível no site da ACE
no link vitrine virtual, sendo uma oportunidade de divulgar o
produto e a imagem da empresa para milhares de pessoas.

O serviço é gratuito!!!

Precisa de Financiamento para Capital de Giro tem empresa aberta, ou está abrindo sua empresa? Conte com a ACE Campo Belo Correspondente Bancário do BDMG



BDMG Geraminas (Capital de Giro)

Com ou sem carência
Carência: até 3 meses

PRAZO TOTAL

12 meses

24 meses

36 meses

48 meses

TAXAS

1,09% ao mês

1,30% ao mês

1,43% ao mês

1,76% ao mês

BDMG Acredita

Capital de giro para empresas com até 180 dias de registro na JUCEMG.

Valor financiado: R\$ 2.000 a R\$ 15.000.

Taxa: 1,78% ao mês.

Carência: 3 meses.

Garantia facilitada.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Financiamento de até 100% do Equipamento.

Taxa de 0,37% ao mês.

Prazo total de até 5 anos.

Carência: de 3 a 18 meses.

ENTRE EM CONTATO

Tel.: (35) 3832-2503

E-mail: geral@acecb-mg.com.br

Facebook: ACE Campo Belo

Felix Natal

Que as bênçãos de Jesus possam, neste Natal e ano vindouro, restaurar e iluminar corações, para que possamos todos refletir para a humanidade a centelha de amor divino que vive em cada um de nós.

Prestigie o comércio local!

Realização: **ACE**
Associação Comercial e Empresarial
FEDERAMINAS/SEJ
CAMPO BELO

O Empresário do ano Alzeri Avelino de Almeida receberá o prêmio Mérito Empresarial no dia 07/11/2014 em Araxá

Matéria completa no Informativo de Dezembro



Na foto Alzeri recebendo o Prêmio Fornecedores CEMIG - Edição 2014

ESPAÇO EMPRESARIAL

Dúvidas Frequentes

Qual o tipo mais adequado de promoção de vendas?

Para cada situação, há um tipo mais adequado de promoção de vendas. Porém, existem erros comuns que podem e devem ser evitados. Vou comentar a seguir alguns deles. Um dos erros mais comuns é oferecer um benefício pouco atraente; quando a vantagem ou o prêmio oferecido não é suficiente para chamar atenção e incrementar as vendas, como os descontos pequenos ou prêmios baratos. Outro é a imposição de uma compra muito alta para ganhar um benefício, como uma loja de roupas dar um brinde apenas para quem compra acima de R\$100,00. A baixa qualidade dos brindes distribuídos durante a promoção também é um erro muito comum e que pode provocar a ira do cliente. Evitando esses erros, as empresas aumentarão, e muito, as chances de sucesso de suas promoções de vendas. autor Gustavo Carrer Sebrae - SP.

Como faço uma promoção de vendas?

Sem dúvida, o desconto é a forma

mais simples de realizar uma promoção de vendas. Porém, nem sempre é a melhor forma de atrair clientes ou atender às necessidades do empresário. A idéia do desconto é que vender mais produtos compensa o preço mais baixo. Só que nem sempre é o que ocorre. Muitas vezes, abaxamos o preço para vender mais e a concorrência também abaixa, anulando os efeitos de atração da promoção. Outro problema associado ao uso indiscriminado de descontos é a percepção de qualidade do produto. Com o passar do tempo, os preços reduzidos podem deixar a impressão de má qualidade. Para ter sucesso nas promoções de vendas, o empresário deve entender as necessidades e hábitos dos clientes e ajustar o incentivo promocional, que nem sempre será o preço. Muitas vezes, os clientes podem estar mais sensíveis a brindes ou sorteios do que a descontos. Lembre-se: Não importa qual o seu produto ou cliente; quando falamos de promoção de vendas, sempre há espaço para a inovação. Surpreenda e venda mais, sempre.

Autor: Gustavo Carrer Sebrae-SP

Como definir o preço de venda?

Preço de venda calculado através de fórmulas, serve apenas como um referencial de comparação com os preços de mercado e, também, para avaliar se a estrutura de custos da empresa é competitiva. Para definir o preço de venda, é necessário conhecer, primeiramente, os custos de produção ou os custos dos serviços prestados. Em seguida, deve-se considerar a carga tributária, como o ICMS, o PIS e outros.

Também não podemos esquecer de considerar as despesas de comercialização, como por exemplo, a comissão dos vendedores. Lembre-se que o preço de venda também precisa cobrir as despesas fixas. Finalmente, deve-se estimar a lucratividade desejada.

O empresário deverá comparar o preço de venda calculado, com os preços praticados pelo mercado e, caso seja necessário, deverá ajustar seu preço e custo para manter a empresa mais competitiva. Autor: José Carlos Cavalcante Sebrae-SP

Fonte www.sebraemg.com.br

TV C@MP

Cartuchos Remanufaturados com garantia,
Componentes Eletrônicos,
Equipamentos para Som Automotivo,
Telefonia, Toner para Impressora e Copiadora,
Suprimentos de Informática.

Tel.: (35) 3832-7021

A qualidade dos nossos produtos é a sua segurança

Rua Dom Pedro II, 170 - Centro - Campo Belo - MG

MUSICAL ELETRO

O Shopping do Músico

Telefax: (35) 3831-1459 / www.musicaleleetro.com.br
Av: Afonso Pena n°288 Centro - Campo Belo, MG.
Email: vendasmusicaleleetro@hotmail.com

Audio, instrumentos e iluminação.



As melhores condições de pagamento você só encontra aqui!
Tudo para igrejas, clubes, residencias fanfarras e comercio em geral.
Faça um orçamento sem compromisso. - (35) 3831-1459

Calendário de Feiras e Exposições

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo estará sempre divulgando as feiras, rodadas de negócio e exposições, com o intuito, de oferecer aos empresários oportunidades de realizar negócios, networking e informações relevantes para a classe empresarial. Surgindo interesse, basta o empresário entrar em contato com a ACE Campo Belo que dependendo da demanda será organizada uma caravana para participação no evento desejado.



Segue logo abaixo programação para o Mês de Novembro:

MECPLAST 2014

3ª Feira do Plástico, Borracha, Ferramentas e Moldes
04/11/2014 até 07/11/2014
Belo Horizonte - MG

MECMINAS 2014

12ª Feira da Indústria Mecânica de Minas Gerais
04/11/2014 até 07/11/2014
Belo Horizonte - MG

FEIRA DO BEBE E GESTANTE - BH

53ª Feira do Bebê e Gestante - Moda Infante Juvenil
04/11/2014 até 09/11/2014
Belo Horizonte - MG

SC TRADE SHOW

19ª Rodada de Negócios
04/11/2014 até 06/11/2014
Balneario Camboriu - SC

FISPAL FOOD SERVICE NORDESTE

12ª Feira de Produtos e Serviços para a Alimentação Fora do Lar no Nordeste
04/11/2014 até 07/11/2014
Olinda - PE

FISPAL TECNOLOGIA NORDESTE

12ª Feira de Embalagens, Processos e Logística para as Indústrias de Alimentos e Bebidas no Nordeste
04/11/2014 até 07/11/2014
Olinda - PE

SALÃO INTERNACIONAL DO ARTESANATO

7ª Salão Internacional do Artesanato
05/11/2014 até 09/11/2014
Brasília - DF

FMI 2014

4ª FESTIVAL DA MODA DA IBIAPABA
06/11/2014 até 08/11/2014
TIANGUÁ - CE

FESTURIS

26ª Festival do Turismo de Gramado
06/11/2014 até 09/11/2014
Gramado - RS

BIJOIAS

67ª Feira Internacional de Bijuterias, Acessórios, Joias de Prata e de Aço, Folheados e Semijoias
06/11/2014 até 08/11/2014
São Paulo - SP

FENITA

2ª Feira de Negócios de Itapipoca
07/11/2014 até 09/11/2014
Itapipoca - CE

EXPOVALE 2014

19ª Expovale 2014
Feira Industrial, Comercial e de Serviços
07/11/2014 até 16/11/2014
Lajeado - RS

FEIPPETRO 2014

10ª Feira Brasil Petróleo e Gás
11/11/2014 até 14/11/2014
Salvador - BA

FIMAI

16ª Feira Internacional de Meio Ambiente Industrial e Sustentabilidade
11/11/2014 até 13/11/2014
São Paulo - SP

AGROCAMPO

6ª Agrocampo
11/11/2014 até 23/11/2014
Maringá - PR

NATAL ARTESANAL DE POÇOS DE CALDAS

8ª Feira do Artesanato Natalino
12/11/2014 até 16/11/2014
Poços de Caldas - MG

EXPOSIBRAMAMAZÔNIA 2014

4ª Exposição Internacional e Congresso de Mineração da Amazônia
17/11/2014 até 20/11/2014
Belém - PA

CAJUMEL

9ª Feira do Agronegócio do Caju e do Mel
21/11/2014 até 23/11/2014
Ocara - CE

DESENVOLVE CENTRO SUL

2ª Desenvolve Centro Sul
26/11/2014 até 28/11/2014
Iguatu - CE
Local acessível a portadores de necessidade especiais

IT FORUM EXPO/BLACK HAT

2ª IT Forum Expo/Black Hat
26/11/2014 até 27/11/2014
São Paulo - SP

FENALESTE

3ª Feira de Negócios do Litoral Leste
27/11/2014 até 29/11/2014
Aracati - CE

PETNOR

3ª Feira de Produtos e Serviços para a Linha Pet e Veterinária 2014
27/11/2014 até 30/11/2014
Olinda - PE

ONG BRASIL

5ª ONG Brasil
27/11/2014 até 29/11/2014
Sao Paulo - SP

HORTFRUTEC 2014

5ª Feira de Tecnologia do Agronegócio da Ibiapaba
27/11/2014 até 29/11/2014
São Benedito - CE

DICA DO MÊS

Fique por dentro das notícias da ACE através do facebook(ACE Campo Belo), pelo site (www.acecbmg.com.br) boletim eletrônico (enviado por e-mail) e o informativo mensal. Para cadastrar o e-mail para receber o boletim eletrônico basta entrar em contato pelo tel: 3832-2503.

Novos Associados

- * Adélia Nogueira
- * Carretinhas LD
- * Casa das Tintas
- * Daniel Modas

Bem Vindos!!!

Motivação & Sucesso NOVEMBRO / 2014

Não consigo mudar meu comportamento



Quantas pessoas você conhece que dizem “não consigo mudar meu comportamento”? Ou ainda “não adianta, eu sou assim mesmo e nunca vou mudar”? Ou então “meu jeito é de família e não muda”? Quantas pessoas você conhece que dizem “sou esquecido(a) mesmo” ou ainda “eu vivo com a cabeça na lua desde criança”? Ou mesmo “sou a pessoa mais distraída do mundo!”? Ora, essas pessoas que me perdoem, mas esse costume de dizer “eu não consigo” não passa de uma desculpa esfarrapada para não fazer o necessário esforço para mudar. Na verdade é mais cômodo e confortável não mudar, deixar as coisas como estão e exigir que as outras pessoas suportem os nossos defeitos. É sempre mais fácil dizer “não consigo mudar”. Conheço pessoas que parecem ter até algum orgulho de seus defeitos e dizem sorrindo: “Eu não tenho jeito mesmo! Sempre fui assim...”. Essa autocomplacência com nossos defeitos

precisa ser combatida com firmeza por cada um de nós. Temos que empreender todo o esforço necessário para vencer nossos defeitos grandes e pequenos, pois ninguém é obrigado a suportar indefinidamente nossas desculpas de “sou assim mesmo”.

Em empresas, conheço pessoas que são mal educadas e grossas no relacionamento interpessoal e não querem mudar. Conheço pessoas que não prestam atenção ao que estão fazendo e não querem mudar. Conheço pessoas que se dizem esquecidas e, na verdade são mesmo é folgadas e igualmente não querem mudar. Essas pessoas são na verdade acomodadas em seus defeitos e abusam da paciência alheia com suas reiteradas desculpas e falta de comprometimento e profissionalismo.

A verdade é que se uma pessoa se dispuser seriamente a mudar seu comportamento, com certeza conseguirá, mesmo que seja através da busca de ajuda especializada médica ou psicológica para vencer seus defeitos. Mas é preciso, em primeiro lugar, querer. E o que vejo é que essas pessoas simplesmente não querem e se sentem confortáveis na sua acomodada desculpa de que não conseguem mudar.

É preciso enfrentar nossos defeitos e parar com as desculpas, pois ninguém mais acredita nelas.

Pense nisso. Sucesso!

ANTHROPOS MOTIVATION & SUCCESS
motivacao@marins.com.br
www.anthropos.com.br - www.livrariamarins.com.br

SISTEMA DE CARTÃO ALIMENTAÇÃO

- ✓ Credenciado ao PAT (Programa de Alimentação do Trabalhador)
- ✓ Melhor Rede Credenciada
- ✓ Parceria ACECB - Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo



Ofereça o Melhor Benefício
ao seu Colaborador!



Essencial
Assim como você!

Apoio:



(16)3713-2030 Rua General Carneiro,1363 - Centro - Franca - SP - www.sysprocard.com.br

COMPRE SEU CHEVROLET DIRETO DA FÁBRICA

DESCONTOS DE ATÉ 20% PARA
PRODUTOR RURAL, CNPJ E FROTISTA.



VENHA CONHECER A NOVA S10 FLEX 4X4

NOVORUMO 

O CINTO DE SEGURANÇA SALVA VIDAS / www.gruponovorumo.com.br

Afonso Pena, 900 Fone: (35) 3832 2989

Consulte as condições na concessionária Novo Rumo de Campo Belo. Promoção válida até 15/11/2014 ou enquanto durar o estoque de fábrica. Desconto de 20% para CNPJ na linha Montana LS. Crédito sujeito à aprovação. Imagens ilustrativas.



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