

13/08 - Dia dos Pais

Como vender mais presentes criativos no Dia dos Pais



Feliz Dia dos Pais

*Meu herói, meu amor, meu tudo,
meu pai!*

PAI
palavra pequena com um significado ENORME

Pretigie o comércio local!

Uma Homenagem da

Associação Comercial e Empresarial
CAMPO BELO

O dia dos pais é uma data muito importante para o varejo, justamente porque as oportunidades de vendas são maiores e os filhos vão as lojas buscando presentes criativos e que tenham tudo a ver com os seus pais.

Por isso, se você tem uma loja de presente, já está na hora de começar a se preparar para oferecer os melhores produtos para a época.

Continue lendo o nosso post e descubra como vender mais presente criativo no dia dos pais no varejo!

1 - Produtos para cada tipo de pai

Existem os pais aventureiros, os que gostam de churrasco, os intelectuais e os vaidosos. Pense em alguns produtos que poderiam ser de agrado para cada um desses tipos de pais para criar as vitrines e colocá-los perto um dos outros no interior da sua loja de presente. Com isso, os filhos conseguirão identificar os seus pais e os seus vendedores ainda terão mais oportunidades para incentivar a compra de impulso de itens que se complementam, como um conjunto de facas para cozinhar e um avental.

2 - "Pai, te amo"

Produtos temáticos com "te amo" e "melhor pai do mundo" costumam ser muito populares no dia dos pais e podem sim ser bastante criativos, te ajudando na tarefa de como vender mais nessa data.

Presentes para o melhor pai do Universo:

Como chamam a atenção dos clientes, é bacana destacar esses itens na vitrine e no interior da sua loja de presente. Para dar um toque especial, procure por produtos com frases diferentes ou, até mesmo, que permitem personalizar a mensagem para o pai.

3 - Nem só o pai é pai

Nos dias atuais, é importante lembrar que nem sempre a figura tradicional do pai é o pai. Por isso, vale a pena investir em outras opções de presentes para os diferentes tipos de pais, como o avô, o tio e, inclusive, a "pãe", ou seja, a mãe que também é pai.

Pense em produtos criativos e com mensagens de amor, gratidão e carinho que os seus clientes gostariam de comprar para presentear essas pessoas tão especiais na data.

4 - Crie vitrines diferentes e conte uma história

Para vender mais no dia dos pais é importante que a sua loja de presente monte vitrines atrativas e diferentes a cada semana.

Para isso, você pode contar uma história com cada vitrine pensando em temas que mostrem para os clientes que, ao comprar aqueles produtos, eles terão um momento especial para recordar com os pais.

É possível criar, por exemplo, uma vitrine para os pais que estão sempre por perto, para os pais aventureiros ou para os pais carinhosos. Tudo isso vai depender da sua imaginação e criatividade, ajudando você no problema de como vender mais nesta data.

5 - Invista em atendimento de qualidade

Escolher presentes criativos no dia dos pais e pensar na vitrine e na disposição dos produtos na parte de dentro da loja é muito importante. No entanto, os clientes dificilmente vão comprar se os seus vendedores não estiverem preparados para oferecer um atendimento de primeira.

Tenha certeza de que todos conhecem os produtos na ponta da língua para que eles consigam ajudar o cliente a comprar um presente criativo e especial para cada tipo de pai.

Todos os vendedores da sua loja de presente também precisam ser simpáticos, alegres e respeitar os clientes, afinal, a capacidade de fazer o cliente se sentir à vontade fará toda a diferença nas vendas! Veja como o atendimento na loja de presentes criativos faz a diferença e aprenda a encantar seus clientes!

6 - Pense em promoções

As promoções são muito importantes para atrair mais clientes para dentro da sua loja de presente e incentivar as compras por impulso. Isso é fundamental na sua estratégia de como vender mais. Em uma data tão movimentada para as lojas de presentes, elas não podem deixar de acontecer!

Você pode pensar em uma promoção de desconto progressivo, oferecer brindes ou destacar um produto diferente a cada dia para dar uma porcentagem de desconto.

Não esqueça de oferecer condições especiais de parcelamento e descontos para compras à vista.

7 - Não deixe as embalagens de lado

Estamos falando de uma data em que as pessoas compram presentes para os seus pais. Isso significa que você não pode deixar de pensar também nas embalagens e nos cartões que irão junto aos presentes.

Ofereça embalagens criativas e bonitas e não deixe de oferecer também uma boa seleção de cartões com mensagens especiais para que as pessoas complementem os seus presentes.

E então, está confiante em como vender mais presentes criativos no Dia dos Pais? Agora é só começar a preparar a sua loja de presente para a data e arrasar no faturamento.

Boa sorte!

Fonte: vendasmais.simaspresents.com.br

Horário especial do Comércio para o Dia dos Pais:

10/08 (Quinta-feira)	Até às 19h00
11/08 (Sexta-feira)	Até às 19h00
12/08 (Sábado)	Até às 18h00

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	5.208
SCPC Completo	94
SCPC Cheque	401
SCPC Integrada	1.593
Adicional Protesto Nacional	346
SCPC Net PF	21
SCPC Net PJ	95
Certocred PJ	12
Certocred PF	52
Empresarial Completo	15
Consulte PF	07
Consulte PJ	15
Empresarial Gol	06
Inclusões	732
Exclusões	498

Período analisado: 26/04/2017 a 22/06/2017

As 05 empresas que mais consultaram o SCPC

- * Casa Lêdo
- * Casa Lêdo Conceito
- * Mil Koizas
- * Servidros
- * Comercial Adenil

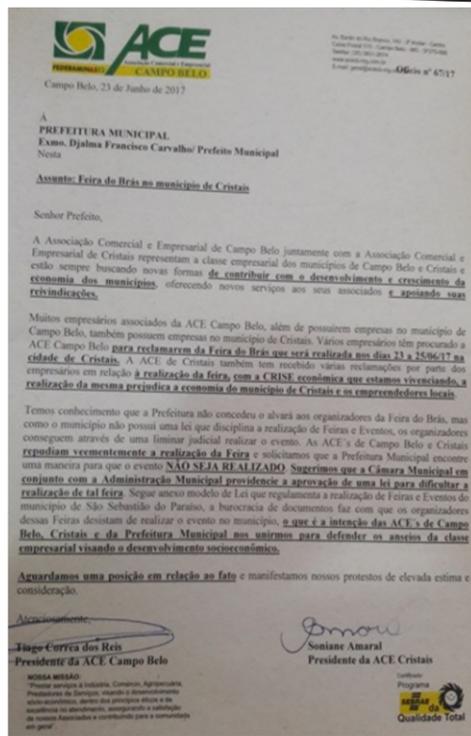
Alerta aos empresários que colocam música ambiente, cantores ao vivo, TV com publicidades e músicas, escutam rádio em seus estabelecimentos em público



Tem um fiscal do ECAD Escritório Central de Arrecadação e Distribuição de Direitos Autorais de Belo Horizonte no município que está autuando as empresas sobre o pagamento mensal de taxa ao ECAD. De acordo com parecer jurídico o pagamento é legal de fato deverá ser pago a taxa sobre Direitos Autorais devida ao ECAD. Nos termos do artigo 68 da Lei 9.610/98, quaisquer difusões musicais, por quaisquer meios, serão devidos os recolhimentos ao ECAD. Da Comunicação ao Público Art. 68. Sem prévia e expressa autorização do autor ou titular, não poderão ser utilizadas obras teatrais, composições musicais ou lítero-

musicais e fonogramas, em representações e execuções públicas. § 1º Considera-se representação pública a utilização de obras teatrais no gênero drama, tragédia, comédia, ópera, opereta, balé, pantomimas e assemelhadas, musicadas ou não, mediante a participação de artistas, remunerados ou não, em locais de frequência coletiva ou pela radiodifusão, transmissão e exibição cinematográfica. § 2º Considera-se execução pública a utilização de composições musicais ou lítero-musicais, mediante a participação de artistas, remunerados ou não, ou a utilização de fonogramas e obras audiovisuais, em locais de frequência coletiva, por quaisquer processos, inclusive a radiodifusão ou transmissão por qualquer modalidade, e a exibição cinematográfica. Com efeito, estes valores serão devidos quando a difusão musical for em caráter público, mesmo que sejam lojas comerciais.

Ofício enviado à Prefeitura Municipal de Cristais em repúdio a realização da Feira do Brás



Ofício nº 67/17
Campo Belo, 23 de Junho de 2017

À
PREFEITURA MUNICIPAL DE CRISTAIS
Exmo. Djalma Francisco Carvalho/ Prefeito Municipal
Nesta

Assunto: Feira do Brás no município de Cristais
Senhor Prefeito,

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo juntamente com a Associação Comercial e Empresarial de Cristais representam a classe empresarial dos municípios de Campo Belo e Cristais e estão sempre buscando novas formas de contribuir com o desenvolvimento e crescimento da economia dos municípios, oferecendo novos serviços aos seus associados e apoiando suas reivindicações.

Muitos empresários associados da ACE Campo Belo, além de possuírem empresas no município de Campo Belo, também possuem empresas no município de Cristais. Vários empresários têm procurado a ACE Campo Belo para reclamarem da Feira do Brás que será realizada nos dias 23 a 25/06/17 na cidade de Cristais.

A ACE de Cristais também tem recebido várias reclamações por parte dos empresários em relação à realização da feira, com a CRISE econômica que estamos vivenciando, a realização da mesma prejudica a economia do município de Cristais e os empreendedores locais.

Temos conhecimento que a Prefeitura não concedeu o alvará aos organizadores da Feira do Brás, mas como o município não possui uma lei que disciplina a realização de Feiras e Eventos, os organizadores conseguem através de uma liminar judicial realizar o evento.

As ACE's de Campo Belo e Cristais repudiam veementemente a realização da Feira e solicitamos que a Prefeitura Municipal encontre uma maneira para que o evento NÃO SEJA REALIZADO. Sugerimos que a Câmara Municipal em conjunto com a Administração Municipal providencie a aprovação de uma lei para dificultar a realização de tal feira. Segue anexo modelo de Lei que regulamenta a realização de Feiras e Eventos do município de São Sebastião do Paraíso, a burocracia de documentos faz com que os organizadores dessas Feiras desistam de realizar o evento no município, o que é a intenção das ACE's de Campo Belo, Cristais e da Prefeitura Municipal nos unirmos para defender os anseios da classe empresarial visando o desenvolvimento socioeconômico.

Aguardamos uma posição em relação ao fato e manifestamos nossos protestos de elevada estima e consideração.

Atenciosamente,
Tiago Correa dos Reis

Presidente da ACE Campo Belo

Soniane Amaral

Presidente da ACE Cristais

1ª Feiccamp surpreende empresários e população

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo realizou no dia 30/04/2017, véspera do feriado do Trabalhador, a 1ª FEICCAMP Feira Comercial Multisetorial do Programa Empreender, foi sem dúvida um grande sucesso. Foram vários EMPREENDEDORES de segmentos diversos envolvidos, expondo e vendendo produtos de qualidade a bons preços. Empresas dos Núcleos Setoriais da Construção Civil, Artesanatos, Produtores do Café e Leite, Auto Peças e Serviços e Estética e Beleza, participantes do Programa Empreender de Campo Belo.

A ACECB, além dos elogios, recebeu também sugestões para que a FEICCAMP seja realizada mais vezes e se torne um evento no calendário municipal. O sucesso da feira só foi possível graças a união entre empresários, funcionários, instituições e patrocinadores.

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo, no cumprimento de suas finalidades estatutárias, tem por objetivo o desenvolvimento e fortalecimento das MPes associadas. E com a

metodologia do Programa Empreender tudo isto se torna mais fácil, pois os Núcleos Setoriais abrem espaço para a criatividade na busca de soluções para o enfrentamento dos desafios atuais e futuros das empresas.

A ideia de realizar a FEICCAMP nasceu dentro de uma discussão de núcleo, para dar visibilidade ao Programa Empreender, às empresas e motivar os empresários a participarem mais ativamente do programa. Esta ação empresarial foi realizada através de uma aliança entre ACECB e Rotary Club, em parceria com a CACB / FEDERAMINAS / SEBRAE / SICOOB / Sindicato dos Produtores Rurais, Prefeitura Municipal / Secretaria Municipal de Planejamento e Desenvolvimento Sustentável de Campo Belo e com apoio de patrocínio da Empresa Quatá.

Nossos agradecimentos a todos que colaboraram para a realização deste evento e à população que esteve presente. (ACECB / Programa Empreender / 1ª FEICCAMP 2017).





FONE: 35-3831-1660

**RODOVIA BR 354 - KM 563, S/Nº
BAIRRO TREVO - CAMPO BELO/MG
CEP.37270-000**

WWW.FRIODINAL.COM.BR

E-mail : friodinal@friodinal.com.br



PHS DROGAFARMA
ANÁLISES CLÍNICAS

SUA SAÚDE EM BOAS MÃOS

ACE REALIZA REUNIÃO COM CONTADORES, CORPO DE BOMBEIROS E PREFEITURA MUNICIPAL



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE) em parceria com a Prefeitura Municipal realizou na tarde do dia 19/06 uma reunião no auditório da Secretaria de Educação com contadores e empresários juntamente com as presenças do Tenente Antônio Márcio Vaz de Sousa e do soldado Diêgo Henrique Divino do 7º Pelotão do Corpo de Bombeiros de Oliveira.

Representando a Prefeitura Municipal estavam presentes a Chefe de Fiscalização Ângela Maria Ferreira Alves, Maria das Dores Lima Secretária da Fazenda, o assessor Edmar Resende e o Secretário de Desenvolvimento Adriano Cambraia.

A ACE estava representada pelo presidente Tiago Correa dos Reis, os diretores Osmar Martins Porto, Tarlei de Castro, Wilton Alvarenga Luiz e a executiva Thaís Alves Ferreira.

Na pauta diversos assuntos, inclusive sobre a questão do Laudo do Corpo de Bombeiros (padronização e desburocratização) para abertura de empresas. Os contadores puderam retirar várias dúvidas com o Corpo de Bombeiros e Prefeitura Municipal. Os representantes do Corpo de Bombeiros se mostraram bastante solícitos e forneceram e-mail e telefone de contato aos contadores, empresários e engenheiros com dúvidas referentes ao laudo do Corpo de Bombeiros. Lembrando que todas as informações contidas no e-mail enviado pelos contadores e empresários são de responsabilidades dos mesmos, podendo responder judicialmente, caso tais informações não sejam verdadeiras.

Telefone do Corpo de Bombeiros de Oliveira: (37) 3332-7068

E-mail: prevencao.oliveira@gmail.com



**A DIFERENÇA
ENTRE SUCESSO
E FRACASSO? EU.**

**O QUE É PRECISO PARA FAZER
SUA EMPRESA CRESCER, ESTÁ EM VOCÊ.**

Conheça o Empretec e desenvolva
seu comportamento empreendedor.

Em Campo Belo • De 23 a 28 de outubro

Entrevistas: 02 a 06/10 • Inscrições até 29/09

Informações: (35) 3694-1950 / 3831-2674

empretec

www.empretecsebraeminas.com.br

Curso Coaching de Vendas é realizado pela ACE Campo Belo



Turma lotada



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo em parceria com a empresa DM Soluções Empresariais realizou nos dias 22 a 25/05 o Curso Coaching de Vendas nas dependências da entidade.

O intuito do curso é organizar, controlar e reduzir significativamente os erros humanos, consequentemente esse ser humano estará apto a aplicar técnicas e habilidade que converterão em melhores resultados nas vendas.

O curso apresentou o seguinte conteúdo Programático:

1. A realidade do Comportamento de Vendas: fará o papel de através de jogos de empresa, e mapas de conhecimento pessoal, levar o participante a enxergar o seu atual jeito de ser e fazer vendas;

2. A realidade do Comportamento do Cliente: Através do desenvolvimento do Rapport, utilizando de mapas de empatia vamos levar o participante a conhecer e desvendar quem e como se comporta o cliente de hoje, de uma maneira focada em resultado.

3. A AIDALA: Gerenciamento de ações no tocante a Atrair, despertar Interesse, despertar Desejo, levar o cliente a Agir, conduzi-lo a Lealdade e acima de tudo o transformar em Apostolo defensor da empresa, usando de técnicas motivacionais e ferramentas de design thinking, conduzimos o participante a construção do modelo de performance.

4. O Propósito de Resultado: de uma maneira lúdica, trabalhamos em cima de ações motivacionais o empenho do participante em assumir e acreditar mais riscos e desafios no mercado, assim usando de um mapa mental estaremos conduzindo o participante a desenvolver seu plano de metas e ações para alavancar resultados na empresa.

Após o curso, os empresários participaram de uma Consultoria de Gestão de complementação do curso, recebendo a visita do Consultor Márcio Lopes in loco com 01h00 de duração.

Em 5 anos, cresce a participação de idosos no mercado formal de trabalho

Entre 50 e 64 anos, aumento foi de 30% entre 2010 e 2015; acima dos 65 anos, crescimento foi de 58,8% no mesmo período.



O número de pessoas entre 50 e 64 anos no mercado formal de trabalho cresceu quase 30% entre 2010 e 2015, de acordo com dados da Relação Anual de Informações Sociais (Rais). Em 2010, havia 5.899.157 trabalhadores com carteira assinada nessa faixa etária; em 2015, eram 7.660.482. Também houve aumento na faixa etária acima de 65 anos. Em 2010, 361.387 trabalhadores ocupavam vagas formais de trabalho. O número subiu para 574.102, um aumento de 58,8%.

Setores que mais empregam

Dados da Rais mostram que o setor de serviço tem mais receptividade aos mais experientes. Quase 2,6 milhões de trabalhadores de 50 a 64 anos estavam empregadas com carteira de trabalho no segmento em 2015. Outros 200.481 trabalhadores tinham mais de 65 anos.

No mesmo ano, a administração pública empregava 2,5 milhões de pessoas entre 50 e 64 anos (outros 209.851 com mais de 65 anos), seguida da indústria de transformação (923 mil empregados entre 50 e 64 anos e mais 50,5 mil acima de 65 anos) e do comércio (864 mil dos 50 aos 64 anos e 52 mil com mais de 65 anos).

Desemprego

Apesar do crescimento na participação no mercado de trabalho entre 2010 e 2015, a

faixa acima dos 50 anos foi uma das mais atingida pelo desemprego no acumulado nos últimos 12 meses, de acordo com dados do Cadastro Geral de Empregado e Desempregado (Caged).

Mais de 2 milhões de pessoas de 50 a 64 anos perderam o emprego nesse período e 99,2 mil acima de 65 anos foram desligados. No mesmo período, houve 931.413 mil contratações de pessoas nas duas faixas etárias.

Direitos trabalhistas

No caso de o trabalhador mais velho estar aposentado, a legislação trabalhista assegura a ele, na volta ao mercado de trabalho, todos os direitos dos demais trabalhadores: férias, 13º e salário-família. Porém, ele não tem acesso ao auxílio-acidente e auxílio-doença.

Fonte: g1.globo.com

Movimento do Comércio sobre 2,7% em maio, diz Boa Vista SCPC



Nos dados acumulados em 12 meses houve queda de 3,0%. Informações do varejo apuradas pela Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito) apontam que o Movimento do Comércio subiu 2,7% em maio, considerando os dados mensais com ajuste sazonal. Na avaliação acumulada em 12 meses (junho de 2016 até maio de 2017 frente ao mesmo período do ano anterior) houve queda de 3,0% frente aos 12 meses antecedentes. Já na comparação mensal contra o mesmo mês do ano anterior, houve diminuição de 1,1%.

Desde novembro de 2016 o indicador do varejo vem gradualmente se recuperando quando observado na aferição acumulada em 12 meses, ainda que apresente um ritmo menor do que o esperado no início do ano. Contudo, para as próximas aferições aguardam-se resultados mais otimistas, uma vez que os efeitos da redução de juros, iniciada no terceiro trimestre de 2016, devem ser observados com mais intensidade, assim como uma melhoria dos níveis de renda, continuidade da redução do nível de preços, entre outros fatores.

Setores

Na análise mensal, dentre os principais setores, o de "Móveis e Eletrodomésticos" apresentou alta de 5,2% entre abril e maio, descontados os efeitos sazonais. Nos dados sem ajuste sazonal, a variação acumulada em 12 meses foi negativa em 2,8%.

A categoria de "Tecidos, Vestuários e Calçados" subiu 0,4% no mês, expurgados os efeitos sazonais. Já na comparação da série sazonal, nos dados acumulados em 12 meses houve recuo de 7,8%.

A atividade do setor de "Supermercados, Alimentos e Bebidas" subiu 0,7% no mês na série dessazonalizada. Na série sem ajuste, a variação acumulada em 12 meses recuou 1,8%.

Por fim, o segmento de "Combustíveis e Lubrificantes" apresentou estabilidade em maio considerando dados dessazonalizados, enquanto na série sem ajuste, a variação acumulada em 12 meses apresentou queda de 4,4%.

Metodologia

O indicador Movimento do Comércio é elaborado a partir da quantidade de consultas à base de dados da Boa Vista, por empresas do setor varejista. As séries têm como ano base a média de 2011 = 100, e passam por ajuste sazonal para avaliação da variação mensal. A partir de janeiro de 2014, houve atualização dos fatores sazonais e reelaboração das séries dessazonalizadas, utilizando o filtro sazonal X-12 ARIMA, disponibilizado pelo US Census Bureau.

A série histórica do indicador está disponível em: <http://www.boavistaservicos.com.br/economia/movimento-comercio>

Sobre a Boa Vista SCPC

A Boa Vista SCPC é uma parceria estratégica que contribui, ativamente, na tomada de decisão e na redução de riscos nos negócios das empresas. Possui 350 milhões de informações comerciais de consumidores e empresas e recebe mais de 7 milhões de consultas diárias.

Com inteligência analítica, oferece soluções para maximizar os resultados das empresas e ampliar a segurança em cada etapa dos negócios, a um custo acessível. Com tecnologia de ponta e a expertise dos 60 anos desde a criação do SCPC, revolucionou o sistema de consulta de débitos do próprio CPF pela internet (www.consumidorpositivo.com.br), e que hoje beneficia milhões de consumidores no país. E foi também a pioneira na realização do maior mutirão de renegociação de dívidas, promovendo a sustentabilidade do crédito. Também atua no mercado de segurança eletrônica de transações e identificação, provendo serviços de certificação digital. Está presente em todo o Brasil por meio de escritórios regionais, representantes e distribuidores, além da parceria com mais de 2 mil entidades representativas do comércio, da indústria e do setor de serviços.

Fonte: Boa Vista Serviços

MUSICAL ELETRO

O Shopping do Músico

Telefax: (35) 3831-1459 / www.musicaleleetro.com.br
Av: Afonso Pena nº288 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, residências fanfarras e comércio em geral.
Faça um orçamento sem compromisso. - (35) 3831-1459

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.



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

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

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

FORTE SEGURANÇA - uma empresa 100% campo-belense.

OS MELHORES PREÇOS DA CIDADE

Vendas para o dia das mães crescem 1,6% em 2017, apura Boa Vista SCPC



As vendas do comércio para o Dia das Mães cresceram 1,6% em 2017, em comparação a 2016, de acordo com os dados de abrangência nacional, da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito).

Segunda data comemorativa mais importante do comércio, o Dia das Mães trouxe boas notícias aos varejistas, uma vez que apresentou crescimento após dois anos consecutivos de queda. Em 2016 o comércio recuou 4,6% nesta data, e em 2015 recuou 1,2%.

Segundo a Boa Vista, o movimento do Dia das Mães segue a tendência de recuperação

das vendas do varejo em 2017, apesar de uma cautela maior por parte do consumidor. A melhora é decorrente, principalmente, de um recuo na inflação e de uma tendência gradativa de queda nos juros.

Metodologia

O cálculo do volume de vendas para esta data foi baseado em uma amostra das consultas realizadas no banco de dados da Boa Vista SCPC, com abrangência nacional. Para esta data foram consideradas as consultas realizadas no período de 8 a 14 de maio de 2017, comparadas às consultas realizadas entre 2 e 8 de maio de 2016.

Fonte: Boa Vista Serviços

Vendas no Dia dos Namorados sobem 2,6%, segundo Boa Vista SCPC



Em 2016 houve queda de 5,8%.

Dados da Boa Vista SCPC mostram que em 2017 as vendas reais do comércio para o Dia dos Namorados aumentaram 2,6% quando comparadas a 2016, registrando a primeira elevação depois de dois anos consecutivos em queda.

Em 2016, as vendas diminuíram 5,8% em relação ao mesmo período de 2015, enquanto em 2015 o resultado foi negativo em 0,5%. Já o resultado do faturamento das vendas para o período, estimado em parceria com a FecomercioSP, foi de R\$ 44 bilhões, já ponderando a elevação de 2,6% do período prévio à data comemorativa. Com isso, a diferença em relação ao mesmo período de 2016 foi de R\$ 1,9 bilhão e, portanto, o faturamento total aumentou 4,5%. Em decorrência da amenização da inflação, queda dos juros, uso de recursos do FGTS, entre outros fatores, a disposição das famílias em consumir começa a apresentar alento, colaborando para que o movimento observado para o Dia dos Namorados seja o terceiro dentre as datas comemorativas a apresentar alta, mostrando novo indicativo de recuperação do comércio neste ano.

Metodologia

O cálculo do volume de vendas para o Dia dos Namorados de 2017 é baseado em uma amostra das consultas realizadas no banco de dados da Boa Vista SCPC, com abrangência nacional. Para este Dia dos Namorados foram consideradas as consultas realizadas no período de 1º a 12 de junho de 2017, comparadas às consultas realizadas entre 1º e 12 de junho de 2016.

Fonte: Boa Vista Serviços

**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

Percentual de cheques devolvidos atinge 2,11% em Maio, segundo Boa Vista SCPC

No mesmo mês do ano anterior o percentual foi de 2,33%

20 de junho de 2017 O número de cheques devolvidos (segunda devolução por falta de fundos) como proporção do total de cheques movimentados atingiu 2,11% em maio, registrando uma diminuição em relação ao mesmo mês do ano anterior, quando alcançou 2,33%.

Tabela 1 - Cheques

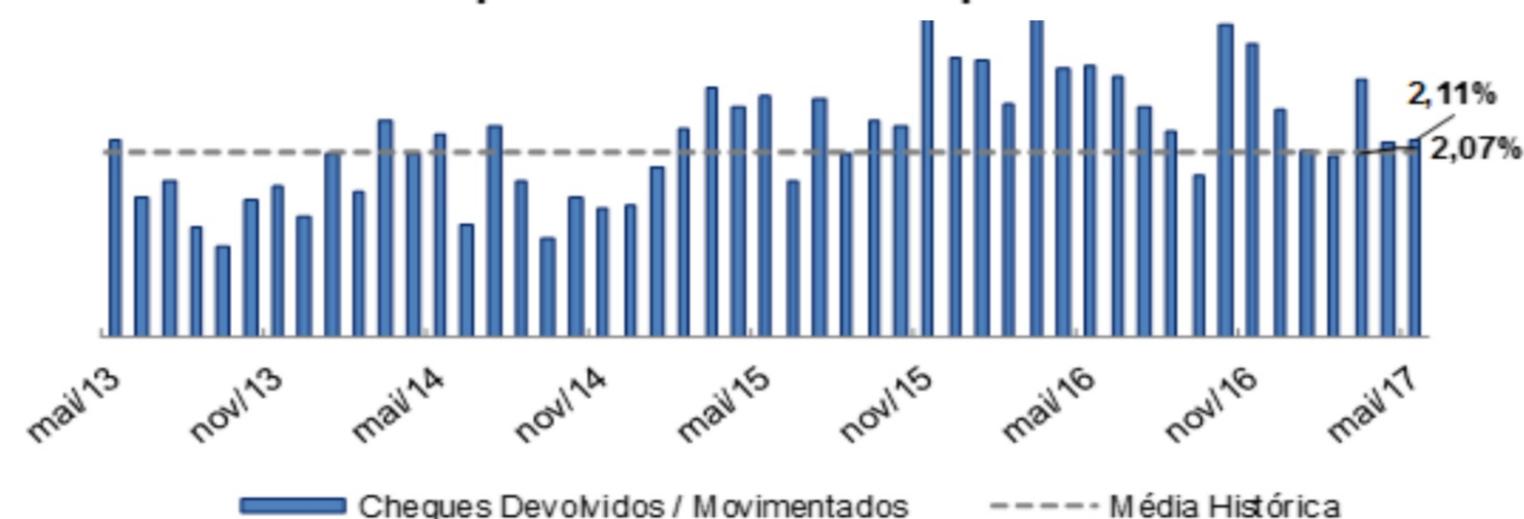
Período	Devolvidos 2ª devolução	Compensados (Trocados)	Movimentados	Devolvidos / Movimentados
mai/17	959.378	44.575.590	45.534.968	2,11%
abr/17	816.117	38.068.260	38.884.377	2,10%
mai/16	1.209.792	50.622.590	51.832.382	2,33%
Acum. 2017	2.786.381	126.624.300	129.410.681	2,15%
Acum. 2016	3.590.084	146.485.310	150.075.394	2,39%

Fonte: Boa Vista SCPC

Na comparação mensal, o percentual de cheques devolvidos sobre movimentados obteve leve aumento (em abril o nível foi de 2,10%) frente ao mês anterior, sendo o resultado obtido pelo aumento de 17,6% dos cheques devolvidos e alta de 17,1% para os cheques movimentados.

O gráfico 1 mostra a evolução recente dos dados citados.

Gráfico 1 - Cheques devolvidos / Cheques movimentados



Fonte: Boa Vista SCPC

Desde maio de 2012 a Boa Vista SCPC passou a utilizar como base para o cálculo da proporção de cheques devolvidos o total de cheques movimentados e não mais o total de cheques compensados. Considera-se o total de cheques movimentados a soma do total dos cheques devolvidos (2ª devolução por insuficiência de fundos) com o total dos cheques compensados em um determinado período.

Metodologia

O Indicador de Cheques Devolvidos da Boa Vista SCPC é a proporção de cheques devolvidos (2ª devolução por insuficiência de fundos) sobre o total de cheques movimentados, que é o total de cheques compensados somados aos devolvidos.

A série histórica deste indicador inicia em 2006 e está disponível em:

<http://www.boavistaservicos.com.br/economia/cheques-devolvidos>

SOBRE A BOAVISTA SCPC

A Boa Vista SCPC é uma empresa que oferece as melhores soluções para a tomada de decisões sustentáveis de crédito e gestão de negócios, e para prevenção contra fraudes. Sua base de dados contém mais de 350 milhões de informações comerciais sobre consumidores e empresas, e registra mais de 42 milhões de transações de negócios por dia.

É a única empresa que oferece ao consumidor a consulta gratuita de seus débitos pela internet (www.consumidorpositivo.com.br), registrados em seu banco de dados. Também atua no mercado de segurança eletrônica de transações e identificação, provendo serviços de certificação digital.

Está presente em todo o Brasil por meio de escritórios regionais e distribuidores, além da parceria com mais de 2 mil entidades representativas do comércio, da indústria e do setor de serviços. Inovadora e controlada por brasileiros, a Boa Vista SCPC opera também o Cadastro Positivo no País e investe continuamente em tecnologia de ponta para atender à sua crescente carteira de clientes em todo o território nacional.

Fonte: Boa Vista Serviços

Cantinho da Santa Casa



Santa Casa
CAMPO BELO

VALORIZANDO O QUE HÁ DE MAIS PRECIOSO "A VIDA"



A Santa Casa de Campo Belo informa aos seus clientes que está promovendo modificações no setor de diagnóstico por imagem (Raios X, Ultrassonografia, Tomografia Computadorizada, Ecocardiografia e Endoscopia digestiva).

Em breve teremos boas novidades!

Lembramos também sobre O HORÁRIO DE VISITAS DAS 13 ÀS 17 HORAS TODOS OS DIAS. Cada paciente receberá quatro visitantes por dia. Esse novo formato melhorou muito a organização interna e facilitou o acesso dos visitantes.

Estamos construindo mais 20 leitos de enfermaria sobre o Pronto Atendimento da Santa Casa. Essa obra será suficiente para atender a demanda de nossa região, ampliando as vagas para internações.

Anataniel Reis Oliveira - Diretor Administrativo

Temer sanciona lei que permite preço diferente para cada forma de pagamento



Comerciantes poderão cobrar valores diferentes para pagamento em dinheiro ou no cartão, por exemplo, o que era proibido. Medida foi anunciada em dezembro e pode reduzir custo do crédito.

O presidente Michel Temer sancionou nesta segunda-feira (26) a lei que permite aos comerciantes cobrarem preços diferentes para um mesmo produto, dependendo da forma como o cliente paga e do prazo de pagamento.

Assim, o comerciante fica autorizado a cobrar um preço de quem paga com cartão e outro de quem paga em dinheiro, por exemplo. A prática, apesar de já ser comum no comércio, era proibida.

A mudança foi proposta em dezembro pelo governo em forma de uma medida provisória. Como MPs têm validade imediata, a regra já estava em vigor desde aquela época. O texto, porém, teve que passar pelo Congresso, onde foi aprovado e enviado para sanção ou veto presidencial.

Quando do anúncio, em dezembro, o governo disse esperar que a nova regra contribua para a redução dos custos do crédito ao consumidor. A Proteste, associação que atua na defesa do consumidor, é contra a medida (veja mais abaixo nesta reportagem).

Ao passar pela análise do Congresso, os parlamentares incluíram no texto que o fornecedor do produto ou serviço deverá informar, em local visível ao consumidor, eventuais descontos oferecidos em função do prazo ou do instrumento de pagamento usado.

No caso de descumprimento das regras, os comerciantes ficarão sujeitos a punições previstas em uma lei de 1990, como multa, apreensão de produtos, cassação de licença da atividade e interdição do estabelecimento.

Em discurso após a sanção, Temer afirmou que a medida traz transparência para a economia. Para o presidente, a lei vai estimular a concorrência entre as operadoras de cartões, reduzir custos para o comerciante e beneficiar o consumidor.

"Essa é uma medida de proteção ao consumidor. O lojista pode dar as mais variadas opções para o consumidor escolher. Em vez de impor amarras, nós damos liberdade. Cada indivíduo sabe o melhor para si. Não é o estado que deve saber", disse.

Transferência de renda

O ministro da Fazenda, Henrique Meirelles, afirmou, também durante a cerimônia, que a lei promove a modernização do sistema de pagamento e do sistema financeiro brasileiro em geral.

De acordo com ele, um dos principais impactos é a redução do subsídio cruzado entre consumidores que pagam em dinheiro e no cartão.

As compras em cartão envolvem a cobrança de taxas pelas operadoras e que são repassadas aos consumidores. Com a regra que previa preço único para os produtos, tanto aqueles que pagam em dinheiro quanto os que pagam com o cartão acabavam sendo onerados por esse custo extra.

Com a mudança, a expectativa é que, a partir de agora, quem paga em dinheiro fique livre dessa cobrança e acabe tendo desconto no valor dos produtos.

"Famílias de baixa renda, que pouco usam o cartão, estão transferindo renda para famílias de renda mais elevada, que usam mais o cartão", apontou Meirelles.

Proteste é contra

A Proteste, associação que atua na defesa do consumidor, critica a mudança. De acordo com a entidade, a diferenciação de preços é contra a lei e não há garantia na lei de que haverá desconto para o pagamento em dinheiro, por exemplo.

De acordo com a Proteste, a medida pode resultar no sobrepreço de produtos, já que os consumidores não terão condições de identificar se o preço a ser pago é real. A associação aponta ainda que pagamentos em dinheiro, cheque, cartão de débito ou de crédito são todos considerados à vista. E que os usuários de cartão pagam taxas, como de anuidade, além de juros no caso de parcelamento das faturas, o que não justificaria a diferenciação de preços.

Fonte: g1.globo.com

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 os Meses de Julho e Agosto:

<p>EXPOEVANGÉLICA 12ª Feira Internacional de Produtos e Serviços para Cristãos 05/07/2017 até 08/07/2017 Fortaleza - CE</p>	<p>FEIRA PONTA DE ESTOQUE DE RESENDE 8ª Feira Ponta de Estoque de Resende 03/08/2017 até 06/08/2017 Resende - RJ Local acessível a portadores de necessidade especiais</p>	<p>FICRO 29ª Feira Industrial e Comercial da Região Oeste 09/08/2017 até 12/08/2017 Mossoró RN</p>
<p>METAL MECÂNICA DE MARINGÁ 12ª Feira Metal Mecânica de Maringá 05/07/2017 até 08/07/2017 Maringá - PR</p>	<p>CRAFT DESIGN 31ª Craft Design 03/08/2017 até 06/08/2017 São Paulo - SP</p>	<p>FAICQ- FESTLEITE 2017 11ª Feira de negócios e Festival de Leite de Quixeramobim 10/08/2017 até 12/08/2017 Quixeramobim CE</p>
<p>FRANCAL 49ª Feira Internacional da Moda em Calçados e Acessórios 02/07/2017 até 05/07/2017 São Paulo - SP</p>	<p>TÊXTIL HOUSE FAIR 10ª Têxtil House Fair 05/08/2017 até 08/08/2017 SÃO PAULO - SP</p>	<p>FESTIVAL CULTURAL DA CACHAÇA 2ª Festival Cultural da Cachaça, Cores e Sabores do Brasil 10/08/2017 até 13/08/2017 Penha - SC</p>
<p>EXPO PIZZARIA ATACADAO 7ª Expo Pizzaria 10/07/2017 até 11/07/2017 Sao Paulo SP</p>	<p>HOUSE & GIFT FAIR 55ª House & Gift Fair 05/08/2017 até 08/08/2017 São Paulo - SP</p>	<p>CONGRESSO ANDAV 2017 7ª Congresso ANDAV - Fórum & Exposição 14/08/2017 até 16/08/2017 São Paulo - SP</p>
<p>PROFESSIONAL FAIR 14ª Internacional Professional Fair - Feira para Profissionais de Beleza 09/07/2017 até 11/07/2017 Belo Horizonte - MG</p>	<p>CHRISTMAS FAIR 22ª Christmas Fair 05/08/2017 até 08/08/2017 SÃO PAULO - SP</p>	<p>MERCOMOVEIS 10ª Feira da Indústria Madeireira e Moveleira 14/08/2017 até 18/08/2017 Chapecó SC</p>
<p>MEGAARTESANAL 12ª Mega Artesanal 11/07/2017 até 16/07/2017 São Paulo SP</p>	<p>ENACAB 2017 37ª Encontro Nacional da Cadeia de Abastecimento 07/08/2017 até 09/08/2017 São Paulo - SP</p>	<p>NETCOM 2017 8ª Netcom - Feira e Congresso 15/08/2017 até 17/08/2017 São Paulo - SP</p>
<p>FEBRAVAR 5ª Febravar - Feira Brasileira do Varejo 12/07/2017 até 14/07/2017 Porto Alegre RS</p>	<p>TECNOCARNE 13ª Feira Internacional de Tecnologia para a Indústria da Proteína Animal 08/08/2017 até 10/08/2017 São Paulo - SP</p>	<p>MARINTEC SOUTH AMERICA 14ª Marintec South America 15/08/2017 até 17/08/2017 Centro RJ</p>
<p>SERIGRAFIA SIGN FUTURETEXTIL 27ª Feira Internacional de Serigrafia, Comunicação Visual, Sinalização, Sublimação, Impressão Digital, Impressão Têxtil, Material 12/07/2017 até 15/07/2017 São Paulo - SP</p>	<p>HIGIEXPO 25ª Feira de Produtos e Serviços para Higiene, Limpeza e Conservação Ambiental 08/08/2017 até 10/08/2017 São Paulo - SP</p>	<p>CONGRESSO NACIONAL ABRASEL 29ª Congresso Nacional Abrasel 15/08/2017 até 17/08/2017 Brasília - DF</p>
<p>DSE SOUTH AMERICA 3ª Feira Internacional em Digital Signage 12/07/2017 até 15/07/2017 São Paulo - SP</p>	<p>HIGH DESIGN - HOME & OFFICE EXPO 2ª High Design - Home & Office Expo 08/08/2017 até 10/08/2017 São Paulo - SP</p>	<p>FIPES 2ª Feira Industrial de Produtos e Serviços 15/08/2017 até 18/08/2017 Jaraguá do Sul SC</p>
<p>BRAZIL PROMOTION 2017 15ª Brazil Promotion Live Marketing and Retail 01/08/2017 até 03/08/2017 São Paulo SP</p>	<p>EXPO PHARMA 13ª Expo Pharma 09/08/2017 até 10/08/2017 Rio de Janeiro RJ</p>	<p>EXPOLAZER 2017 21ª Feira Internacional de Piscinas, Spas, Decoração e Wellness 15/08/2017 até 18/08/2017 São Paulo - SP</p>
<p>FEIRA DO BEBÊ E GESTANTE BH 61ª Feira do Bebê e Gestante/Moda Infante Juvenil 01/08/2017 até 06/08/2017 Belo Horizonte MG</p>	<p>BR NOIVAS 2017 12ª Br Noivas 09/08/2017 até 10/08/2017 Goiânia GO</p>	

DICA DO MÊS

Campo Belo terá o Empretec-Treinamento desenvolvido pela ONU. Informações pelos tels. 3831-2674 ou 3832-2503 (falar com Adelienny ou Thaís)



Novos Associados

- * BELO DENTE
- * CONSTRUI TINTAS ESTILO NOBRE
- * FLOR DE LIZ
- * INSTITUTO EDUCACIONAL AQUARELA
- * MERCANTIL VITÓRIA
- * NYTA NET
- * REI DA SUSPENSÃO
- * TRANSLOPES
- * BANCO DO BRASIL

Bem vindos!!!

Motivação & Sucesso

JULHO / AGOSTO 2017

Disciplina, felicidade e sucesso



Nunca como hoje o estudo dos efeitos e da importância da disciplina mental e comportamental foi tão desenvolvido. Esses estudos têm sido motivados pelas inúmeras pesquisas multidisciplinares sobre os fatores que levam uma pessoa a ter sucesso pessoal e profissional e a relatar um sentimento de felicidade maior que outras pessoas. Vale ressaltar que o conceito de "sucesso" pouco tem a ver com uma conta bancária recheada e menos ainda com a fama e poder.

Sucesso é sentir-se bem consigo mesma e ser uma pessoa respeitada e querida por um círculo grande de pessoas, principalmente as mais próximas. Pesquisas diversas igualmente têm comprovado que as pessoas mais felizes são aquelas que possuem um círculo significativo de relacionamentos relevantes (networking).

Uma metáfora que sempre utilizo para explicar o que seja disciplina é a seguinte: se uma pessoa deseja ir de São Paulo a Curitiba de automóvel, a estrada certa a pegar é a Rodovia Regis Bittencourt. Se essa pessoa tomar a Rodovia Presidente Dutra, por certo não chegará em Curitiba e sim ao Rio de Janeiro. Embora as duas tenham a mesma denominação numérica (BR-116), a direção para o Rio é o Leste e para Curitiba o Sul. Uma pessoa indisciplinada é aquela que quer chegar em Curitiba pela Rodovia Presidente Dutra. Disciplina, portanto, é decidir onde se quer chegar e pegar a estrada certa que nos levará ao desejado destino.

A disciplina, portanto, exige domínio da vontade. Muitas estradas poderão ser mais agradáveis, melhor pavimentadas, menos íngremes e com mais apoio do que a que teremos que tomar para chegar onde desejamos ir.

Mas essa será a estrada que deveremos pegar se realmente quisermos chegar ao nosso destino.

A disciplina, portanto, exige um objetivo claro e muito foco. Sem saber onde quero chegar, correrei o risco de ficar tomando atalhos, dando voltas, perdido.

Assim, o que as pesquisas concluem é que sem disciplina não pode haver sucesso, nem pessoal, nem profissional e quem imaginava poder chegar à felicidade por caminhos errados, com certeza não chegará.

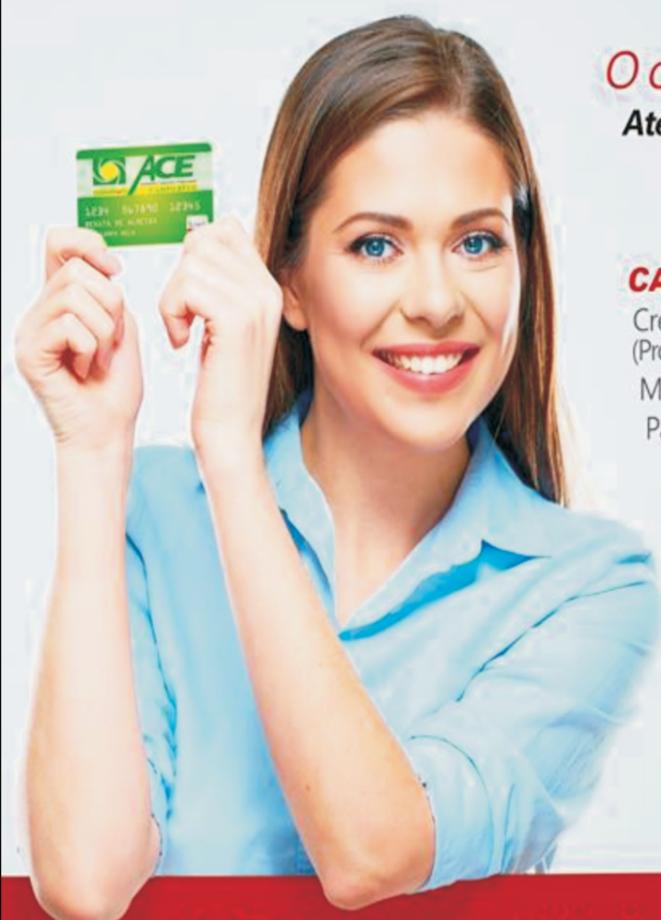
Onde você quer chegar? Você está na estrada certa?

Pense nisso. Sucesso!

Luiz Marins

ANTHROPOS MOTIVACION & SUCCESS





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.



Essencial
como você!

draps

Solicite agora este benefício para sua empresa!

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



A força da nossa união!

"TODO BRASIL EM UMA SÓ MARCA."



Aguanil • Campo Belo • Cana Verde • Candeias • Cristais

3834-1400

3831-1929

3865-1233

3833-1506

3835-1944