

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 13 | EDIÇÃO 590

★ JORNAL DA ACIL ★

19 de Fevereiro a 4 de Março de 2018 • Limeira-SP

ACIL e ACIAI se reúnem com deputado em prol da duplicação da SP-151

ACIL/RAFAELA SILVA



A duplicação pelas Associações Comerciais de Limeira e Itacemápolis visa assegurar maior escoamento de fluxo de veículos e maior prevenção contra acidentes naquele importante meio de integração viária, localizado entre os nossos municípios.

pág. 7

Como utilizar o marketing em benefícios dos negócios

“Ele [o marketing] pode ser trabalhado de diversas formas, seja dentro ou fora de uma empresa. Internamente pode ser através da comunicação entre funcionários, chamado endomarketing, e externamente temos a comunicação entre empresa e seus clientes. Tudo depende da vertente que se irá trabalhar”, explica Leandro Oliveira, diretor de atendimento da Market-in.

pág. 5



DIVULGAÇÃO

Curso “LinkedIn para Negócios” acontece dia 12 de março na ACIL pág. 4

Empresário, participe da campanha “Compras Premiadas” pág. 7

AGORA COM 4 OPCOES
CARNE
FRANGO
PEIXE
BERINGELA

ParmeGrill
PARMEGIANAS

Ticket
Revista
oleo
ACIL+

PRAÇA DOUTOR LUCIANO ESTEVES, Nº90 | FONE: 3495-6466

Como vender mais com Campanhas
palestra ministrada por Luis Pimentel

Dicas de como utilizar esta ferramenta para aumentar suas vendas, fidelizar seus clientes e muito mais.

Data: 6 de março (terça-feira) | Horário: 18h30

Local: ACIL (Rua Santa Cruz, 647 - Centro)

Palestra gratuita | Vagas limitadas

Inscrições: cursos@acillimeira.com.br

Realização: **ACIL** Associação Comercial e Industrial de Limeira **Compras Premiadas**

ARMAÇÃO GRÁTIS
COMPRANDO SUAS LENTES, A ARMAÇÃO SAI DE GRAÇA

ÓTICAS | CAROL
ENXERGAR BEM MUDA TUDO

*Promoção Armação Grátis, válido para armações marca própria Óticas Carol (NK e Lorraine), mediante a compra de lentes Oftálmicas visão simples Zeiss Blue Protect a partir de R\$ 460,00 ou para lentes multifocais Zeiss a partir de R\$ 720,00 (Zeiss GTZ). Promoção válida nas lojas Óticas Carol de Limeira, Mogi Guaçu, Franca, Mogi Mirim, Cordeirópolis e Rio das Pedras. Promoção sujeita a disponibilidade do produto e término sem prévio aviso.

EDITORIAL

O reinado de Momo terminou e teve muita folia e alegria, porém também muitos acidentes de trânsito, muitos roubos e outros excessos que fugiram do controle das autoridades, desvirtuando o que é divertimento. Mas, como se diz “o Brasil começa a trabalhar depois do carnaval”, então chegou a hora de arregaçarmos as mangas e enfrentar 2018 com fé, coragem e atitudes inteligentes.

Precisamos estar preparados para a demanda que acreditamos ser positiva neste ano, enxergando as possibilidades de investimentos em atrações e produtos que venham no anseio dos consumidores. E um dos principais anseios é adquirir bons produtos por preços justos e ainda ter a possibilidade de ser premiado.

Premiado sem pagar nada por isso, pois não se trata de rifa, loteria, nada. É a nossa campanha “Compras Premiadas” que a ACIL e o Sicomércio colocam à disposição de seus associados como forma de incentivar o comércio da cidade, em especial, das empresas participantes.

O consumidor busca produtos e preços, no entanto, se encontrar mercadorias e valores semelhantes, ele comprará da empresa que lhe oferece algo mais, como a possibilidade de ser premiado, além de bom atendimento, qualidade, cortesia, entrega rápida etc., fatores imprescindíveis para a venda.

Esperamos adesão intensa dos comerciantes e dos prestadores de serviço, prendendo os consumidores às nossas empresas de maneira a permitir aumento das vendas com geração de mais postos de trabalho, maior rotatividade de estoques e possibilidades de maiores investimentos.

A cidade também ganha com isso, pois os consumidores não saem para comprar fora e também há a possibilidade de pessoas de outra cidade se sentirem atraídas para comprarem em nosso comércio. Quem vem para comprar um produto, fatalmente é atraído a ver outras lojas, restaurantes, lanchonetes, hotéis, tudo o que Limeira tem a oferecer de melhor.

“Compras Premiadas” é uma campanha de baixo investimento individual, mas que gera um benefício geral enorme. Dessa forma, as empresas participantes garantem inúmeros benefícios para seu negócio.



Renato Hachich Maluf
Conselheiro da ACIL

VAI COMPRAR?

Acompanhe semanalmente a carga tributária embutida nos produtos consumidos pelos brasileiros. Os valores de referência são baseados na média das cargas dos produtos nacionais.

DIVULGAÇÃO



Kit panelas (35,77%)

Valor: R\$ 199,00

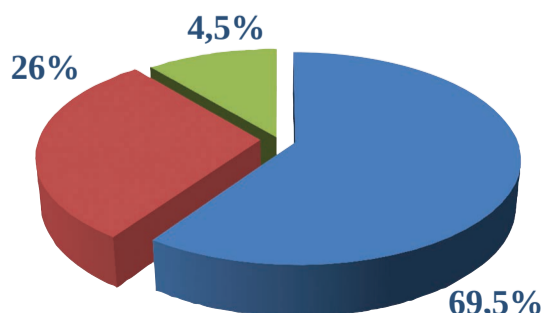
Imposto: R\$ 71,18

VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

VITRINE

MEIs com CNPJ cancelado devem fazer nova inscrição para exercer atividade formal

O Comitê para Gestão da Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (CGSIM) divulgou no Portal do Empreendedor, no dia 05 de fevereiro, a listagem de Microempreendedores Individuais (MEI) que tiveram o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) cancelado.

A baixa dos registros de empresários que não regularizaram a situação com a Receita Federal vai permitir melhorias no relacionamento do governo com os MEI ativos, segundo o Sebrae.

A partir do cancelamento, os débitos migrarão automaticamente para o CPF vinculado. Para exercer alguma atividade econômica formalmente, o empreendedor deverá realizar nova inscrição. No Portal do Empreendedor é possível fazer a busca pelo CNPJ ou pelo Cadastro de Pessoa Física (CPF) vinculado.

O cancelamento da inscrição do MEI está previsto no Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte e foi regulamentado por meio da Resolução nº 36/2016 do CGSIM, criada para tratar do processo de registro e de legalização de empresários e de pessoas jurídicas.

Em outubro, o CGSIM divulgou a lista de CNPJ suspensos e alertou sobre o prazo para regularização, que terminou no dia 26 de janeiro. Foram cancelados os CNPJs de MEIs que não pagaram nenhuma guia mensal (DAS) referente aos períodos de apuração de 2015, 2016 e 2017 e não entregaram nenhuma declaração anual (DASN-SIMEI) referentes aos anos de 2015 e 2016.

Fonte: Agência Sebrae

EXPEDIENTE

DIRETORIA

Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice-Presidente: José França Almirall
2º Vice-Presidente: Hélio Roberto Chagas
1º Diretor-Secretário: Valmir Lopes Teixeira Martins
2º Diretor-Secretário: Alexandre Gaib
1º Diretor-Financeiro: Francisco De Salis Gachet
2º Diretor-Financeiro: José Luis Pereira Negro
Diretor De Patrimônio: José Geraldo Vieira Cardoso
Diretor Social: Antonio Francisco Dos Santos

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Roberto Martins
Vice-Presidente: Badih Bechara
1ª Secretária: Carolina Mecatti
2º Secretário: Luis Alberto Gullo

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

Antonio Carlos Longo
Benedicto Carlos Toledo Lima
Cássio A. Peixoto dos Santos
Cassio Roque
Claudiney Cheli Lotufo
Clodomiro A. Rossi †
Daniel Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
Flávio Luiz Miguel da Costa Lago

José Roberto Kühll
José Roberto Piccinin
Marcelo Bragotto
Marcelo Voigt Bianchi
Marilda R. De Castro Malavasi
Reinaldo Bastelli Junior
Renato Laranjeira
Valter Zutin Furlan

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente: Pedro Teodoro Kühll
Secretário: Renato Hachich Maluf
Eduardo Hanna
José Carlos Schenk
José Luiz Battistella

Jurandir Bella
Odair José Giusti
Oswaldo Conti
Reinaldo Bastelli
Virgílio Rossi

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

EQUIPE

Divaldo Corrêa: Gerente Executivo
Elisa Magosso: Comercial
Leonardo Bardini: Jornalista
Luiz Sanches: Diagramador
Rafaela Silva: Redatora

ACIL Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Rua Santa Cruz, 647 - Centro
Limeira - São Paulo - CEP: 13480-041
Fone (19) 3404-4900
www.acillimeira.com.br
visaoempresarial@acillimeira.com.br

Tiragem: 6.000 exemplares | Distribuição Gratuita
Impressão: www.graficamundo.com.br

Parmegrill traz para consumidor saborosos almoços ao estilo “fast food”

Quem não gosta de saborear uma deliciosa refeição? Com o “corre corre” do dia a dia, muitas pessoas acabam esquecendo do prazer que é comer. Além disso, o almoço é a hora de dar aquela pausa no dia, esvaziar a cabeça dos problemas e descansar a mente e o corpo. Se bem aproveitado este momento, ele pode ser suficiente para recarregar as energias até o fim do expediente.

No Parmegrill é possível encontrar a melhor comida ao estilo “fast food”, com diversas opções de pratos e bebidas para desfrutar de um delicioso almoço. “Nossas refeições são prepa-

radas no dia, com ingredientes fresquinhos e de qualidade. Prezamos pela perfeição no preparo e apresentação de nossos pratos”, contam os proprietários. A agilidade e cordialidade também fazem parte da excelência atingida no atendimento.

No restaurante são servidos contra filés, grelhados, frango, picanha e parmegianas, inclusive a de berinjela (sendo uma saborosa opção vegetariana), e todos os pratos acompanham arroz e salada. Os alimentos são servidos em porções individuais, para que o cliente consuma e coloque no prato na forma que

mais lhe agradar.

Além de uma refeição deliciosa e do curto tempo de espera, o consumidor também encontra no restaurante um incrível espaço arejado, tranquilo e com decoração retrô, trazendo muito mais comodidade na hora de fazer suas refeições. Para aqueles que preferirem, é possível pedirem os pratos para viagem, que são colocados em recipientes térmicos e com divisórias ajudando a manter todo o sabor dos alimentos.

Todos que desejam surpreender seu paladar com uma das melhores refeições de Limeira, basta irem até o Parmegrill que



Comida saborosa e espaço aconchegante, esta é a combinação perfeita que o consumidor encontra no Parmegrill

encontra-se em ótima localização no Centro, na Praça Luciano Esteves, 90. O almoço é servido

das 10h30 às 15h15, e para mais informações basta ligar no número (19) 3495-6466.

Mais segurança com a FR-2 Segurança Eletrônica



Na FR-2 Segurança Eletrônica o comprometimento é total com a qualidade de produtos e serviços oferecidos

Uma segurança melhor é uma das requisições da maioria dos brasileiros. Garantir o bem estar de sua casa ou empreendimento é prioridade para qualquer pessoa, e para isso ela pode contar com uma grande gama de produtos e serviços voltados para a proteção e vigilância eletrônica.

Na FR-2 Segurança Eletrônica é possível encontrar as melhores marcas deste mercado, juntamente com portões eletrônicos, portas automáticas, controle de acesso, circuito fechado de câmeras, alarmes, barreira de perímetro como cercas elétricas, concertinadas, rede laminada entre outros produtos.

O foco principal da empresa está em seu comprometimento total com seus clientes, na qualidade dos serviços oferecidos, prezando sempre a aplicação do material correto para cada situação, proporcionando mais segurança para todos. “Somos representantes das empresas Intelbras, Peccinin, PPA e muitas outras que são referência dentro do ramo”, conta o proprietário.

A cada dia mais a entidade se renova, adquirindo novas experiências, especializações e com investimento constante para melhorar seu trabalho e atendimento. São cinco colaboradores altamente capacitados para atenderem além de Limeira, ci-

dades da região como Rio Claro, Cordeirópolis, Piracicaba, Americana, Santa Bárbara, entre outras.

A FR-2 Segurança Eletrônica está a disposição daqueles que desejam conhecer a empresa e seus serviços, e caso queiram solicitar um orçamento sem compromisso ou obter mais informações, basta ligar no telefone (19) 3704-3214. A empresa está na R Humaitá, 153 no Centro de Limeira. O atendimento é de segunda à sexta-feira das 9h às 18h, e aos sábados das 9h às 13h. Interessados podem acompanhar a empresa pelas redes sociais, no Facebook e Instagram como @fr2seg.



- ✓ Câmeras
- ✓ Cercas Elétricas
- ✓ Portões Eletrônicos
- ✓ Alarmes



(19) 3704.3214 | 99214.1822

E-mail: fr2seg@gmail.com

f FR-2 Segurança Eletrônica

Rua Humaitá, 153 - Centro - Limeira/SP

Mais uma vez nossa QUALIDADE É COMPROVADA.

Medical é nível ouro, o máximo em acreditação da RN 277 - pela ANS e a primeira de Limeira e região a conquistar esse selo.

www.medical.com.br

MEDICAL



Operadora de Plano de Saúde
Nível I

Oftalmologista da Unimed Limeira alerta sobre os riscos dos óculos falsos

DIVULGAÇÃO

Devido a aparência quase idêntica à marca original e, principalmente, ao baixo preço, hoje em dia é muito comum ver ambulantes, e até mesmo lojas especializadas vendendo óculos falsificados ou de baixa qualidade. A prática é corriqueira em centros de cidades, locais onde há trânsito intenso, além de litorais. Contudo, o que parece inofensivo, pode causar sérios danos à saúde.

De acordo com o médico oftalmologista da Unimed Limeira, Dr. Márcio Lenharo, que atua na área há mais de 20 anos, os ‘óculos piratas’ – tanto os de grau como os de sol – representam um sério risco para a saúde; visto que tanto podem atrasar o diagnóstico de importantes doenças, quanto trazer consideráveis danos aos olhos.

“Ao comprar um par de óculos sem procedência, a pessoa deixa

de fazer importantes exames oculares, como o de ‘fundo do olho’ que é capaz de diagnosticar um glaucoma – (Grupo de doenças oculares que provocam danos ao nervo óptico e perda da visão), degeneração da mácula, doenças na córnea, e uveíte (inflamação dentro dos olhos), além de dificultar o diagnóstico de doenças como diabetes, que também pode levar o paciente a perder a visão”, explica o Dr. Márcio.

O médico completa dizendo ainda que, mesmo se a pessoa não tiver uma doença ocular grave, só o fato de usar óculos com grau inadequado, ou os óculos de grau conhecidos como ‘lupas’, (por apresentarem uma medida única, nem sempre condizem com necessidades específicas), pode ser suficiente para causar problemas como dor de cabeça,

cansaço visual, queda de visão, ‘peso’ nos olhos, embaçamento visual, e pressão dos olhos – principalmente para quem tem mais de 40 anos de idade.

“Os mais perigosos são os óculos de sol falsificados. Quando uma pessoa usa óculos de sol, a pupila se dilata naturalmente por estar em um ambiente escuro. Se esses óculos não tiverem a proteção adequada contra os raios UVA e UVB, aumenta a chance de degeneração da mácula, região mais sensível da retina, podendo levar à catarata e a sérios problema no fundo dos olhos”, pondera o Dr. Lenharo.

Prevenção

O oftalmologista ressalta que a prevenção é o melhor remédio. E para evitar adquirir óculos falsificados o ideal é procurar uma



Para evitar adquirir óculos falsificados o ideal é procurar uma ótica de confiança

ótica de confiança, que coloque à disposição do cliente o maquinário para identificar as propriedades de proteção contra raios UVA e UVB dos óculos escuros; além de fazer consultas regularmente, não apenas para atualizar o grau, mas principalmente para a prevenção de doenças.

Segundo a Associação Brasileira de Óptica (AbiÓptica), de 25 milhões de óculos apreendidos nos últimos anos que foram analisados por órgãos especializados, apenas 92 mil estavam de acordo com as regras da ABNT, o que corresponde a menos de 0,4% do total.

Sejam bem-vindos Manoel e Cecília!

Nasceram de parto cesárea Manoel Henrique Rodrigues Sanches e Cecília Berbel Assis.

Manoel veio ao mundo no dia 06 de janeiro, às 10h14, pesando 3,380 kg, e medindo 50,5 cm, trazendo muita alegria para os papais Gláucia Rodrigues Sanches e Luiz Henrique Damasceno Sanches, colaborador da ACIL.

Cecília nasceu alguns dias depois, em 23 de janeiro, às 12h28, com 2,440 kg e medindo 43,5 cm. Os papais Daniela Santos Berbel, colaboradora da ACIL, e Rodrigo de Assis Silva, estão muito felizes.

Às famílias Sanches e Berbel desejamos que a paz de Deus reine sobre esses anjos que acabaram de nascer e que eles desfrutem desse momento tão especial.

São os sinceros votos da Diretoria e Funcionários da ACIL.



ACIL traz para Limeira o curso “LinkedIn para Negócios”

A maior rede profissional do mundo, o LinkedIn, conta com

mais de 500 milhões de usuários no mundo todo, e destes 30

milhões somente no Brasil. Mas para aqueles que pensam que esta rede social tem como única utilidade a captação e relacionamento com outros profissionais, se engana, porque a rede evoluiu e hoje pode ser mais uma ferramenta para fortalecer o marketing do seu negócio.

É por essa razão que a ACIL traz para Limeira o curso “LinkedIn para Negócios”, que será ministrado por Simone Sguerri, que é publicitária, e atuou por 15 anos no setor de

marketing corporativo. Em 2013 iniciou seu trabalho com as mídias sociais, em especial com o Facebook, a partir disso, adquiriu expertise através de estudos e experiências.

O curso acontecerá no dia 12 de março e contará com seis horas de duração, das 9h às 16h. Dentre as temáticas abordadas os alunos aprenderam um pouco mais sobre o LinkedIn; as razões pelas quais essa rede social pode ser útil para o marketing da empresa; como utilizar as fer-

ramentas disponibilizadas pelo LinkedIn; configurar a página da empresa; criar e gerenciar anúncios, entre outros.

O valor de investimento para sócios da ACIL é de R\$ 140,00 já para não sócios é de R\$ 190,00. As vagas são limitadas e todos os participantes ganharão certificado de conclusão do treinamento. Para mais informações e inscrições, os interessados deverão entrar em contato pelo telefone 3404-4900 ou pelo e-mail cursos@acillimeira.com.br.



o LinkedIn evoluiu e hoje pode ser mais uma ferramenta para fortalecer o marketing do seu negócio

Curso

LinkedIn

para negócios

curso ministrado por Simone Sguerri

Data: 12 de março (segunda-feira)
Horário: 9h às 16h (6h de curso)
Local: ACIL (Rua Santa Cruz, 647 - Centro)

Investimento: R\$ 140,00 associado
R\$ 190,00 não associado
Vagas limitadas | Curso com certificado

Inscrições: cursos@acillimeira.com.br

Necessário trazer notebook próprio

Realização:

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

ACIL e ACIAI se unem para reivindicar a duplicação da Rodovia SP-151

DIVULGAÇÃO

Na manhã desta segunda-feira, dia 05, reuniram-se na sede da Associação Comercial e Industrial de Limeira (ACIL) o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, o presidente da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Iracemápolis (ACIAI), Carlos José Fedato, o deputado federal Miguel Lombardi, diretores e representantes de ambas as entidades, além de empresários locais, a fim de solicitar apoio na duplicação da Rodovia Dr. João Mendes da Silva Júnior (SP-151).

“A duplicação visa assegurar maior escoamento de fluxo de veículos e maior prevenção contra acidentes naquele importante meio de integração viária, localizado entre os nossos

municípios. Hoje, a SP-151 é utilizada por milhares de municípios que diariamente precisam se deslocar de uma cidade para outra em virtude do seu trabalho, dessa forma, lutar por uma reivindicação que também é deles também é papel da ACIL”, destaca Gazzetta.

Peça fundamental para que o movimento ganhe força, o presidente da ACIAI reforça os benefícios que a duplicação traria para o tráfego de veículos entre as cidades. “A rodovia é muito utilizada como rota de fuga de caminhões, que não pertencem a Limeira nem Iracemápolis, o que tornou o trajeto lento e perigoso, visto que não há ponto de ultrapassagem de veículos. Então, se conse-

guirmos o apoio no projeto, com certeza iremos reduzir o risco de acidentes, além de reduzirmos o tempo utilizado pelos motoristas para irem de um município a outro”.

O movimento conta com o apoio também da Facesp, que é a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo, que esteve representada pelo vice-presidente da RA 18, Gino Torrezan.

“Quero parabenizar as associações comerciais pela iniciativa. É preciso trabalhar em busca da unidade. Divisão só enfraquece nossas cidades. Juntos vamos lutar pela conquista de projetos estratégicos que visem a segurança das pessoas e para o nosso desenvolvimento



O encontro entre as ACs e o deputado federal Miguel Lombardi aconteceu no 05 de fevereiro na sede da ACIL

mútuo. Vou utilizar todas as ferramentas do meu mandato para viabilizar mais este benefício para nossa região. Não podemos perder mais vidas.”, destacou Lombardi,

que já esteve reunido com o vice-governador do estado de São Paulo, Márcio França, na semana passada e tratou desta e de outras pautas de interesse da região.

Qual o papel do marketing e da publicidade para uma empresa?

DIVULGAÇÃO



A comunicação efetiva e uma estratégia de nicho são os atuais pilares para uma empresa obter o sucesso desejado

É difícil datar com precisão o surgimento da publicidade, uma vez que há relatos deste modo de comunicar-se há séculos atrás. Desde a criação da escrita, na antiguidade, a necessidade do ser humano em se expressar de forma ampla e efetiva já se fazia presente, fosse para os líderes anunciarem algu-

ma decisão ou notícia, ou para a venda e compra de bens.

Hoje esta “ferramenta” é utilizada principalmente por empresas, e segundo Leandro Moreira de Oliveira, diretor de atendimento da Market-in, por trás da publicidade encontra-se nada mais que a própria essência do marketing. “Ele [o marketing] po-

de trabalhar de diversas formas, seja dentro ou fora de uma empresa. Internamente pode ser através da comunicação entre funcionários, chamado endomarketing; e a comunicação entre empresa e seus clientes, que é a comunicação externa. Tudo depende da vertente que se irá trabalhar”. A comunicação e as ações que serão desenvolvidas devem envolver toda a equipe, de todos os setores da empresa, com os colaboradores preparados e com o básico do conhecimento de todos os processos, pois só assim os planos propostos serão 100% aproveitados.

O marketing caminha por diversas áreas, desde um trabalho interno até mesmo a venda e até o pós-venda.

“Primeiro de tudo, ele ajuda a entender o mercado e o perfil do cliente com o qual se irá trabalhar. Ao entender estes dois pontos, é possível que a empresa ou profissional contratado consigam traçar uma estratégia, com foco no resultado desejado. As estratégias de nicho de mercado, hoje em dia, estão se mostrando muito mais eficazes do que ações que tentam atingir o público de modo geral”, conta Oliveira.

É preciso muito cuidado na hora de contratar uma empresa que preste este tipo de serviço, pois caso esta não esteja preparada para montar esta estratégia, o prejuízo pode ser muito maior do que se pensa. “Deve-se estar atento a alguns pontos,

como se a empresa oferece o estudo de perfil de cliente e se estão atualizados com o mercado; o histórico de entidades atendidas por este profissional ou agência; e as ferramentas que este irá utilizar dentro da estratégia proposta”, explica o diretor de atendimento da Market-in.

Por fim, com o crescente aumento da concorrência a tendência é que o empresário adapte seu negócio ao cliente, e não o contrário. O acesso a diversos lugares que oferecem o mesmo tipo de produto tornou a fidelização de consumidores algo muito mais complexo, e o marketing e a publicidade se bem estabelecidos previamente, são ferramentas de extrema importância principalmente em momentos de crise.

EMPREENDEDORISMO **Por que o lead é importante para a sua empresa?**



Se você é empresário, ou empresária, certamente já ouviu o termo lead. Mas você sabe seu verdadeiro significado?

Lead, em Marketing Digital, significa um potencial cliente que demonstrou interesse em consumir o seu produto ou serviço.

E como esse interesse se manifesta?

Normalmente, isso acontece através do preenchimento de dados pessoais em um formulário disponibilizado no site da empresa ou mesmo nas redes sociais, como no Facebook.

A partir do momento que uma pessoa fornece seu e-mail para receber conteúdos informativos ou promocionais de uma determinada marca, por exemplo, ela se transforma em um lead.

Mas aí você pode estar se perguntando: isso também é possível no ambiente off-line?

A resposta é “sim”! Quando alguém entra em uma loja e concorda em deixar seu contato (número de te-

lefone, e-mail, endereço etc.) para receber as promoções da marca, também se torna um lead, mesmo que não tenha comprado nada.

Pois bem, você já deve ter percebido que estamos falando de um elemento extremamente importante para o sucesso de qualquer empresa. Por essa razão, nós, da Roteiro Digital, sempre orientamos nossos clientes a adotar estratégias que possibilitem a geração de leads.

Isso pode ser feito de várias formas: landing page, formulário para a assinatura de newsletter, entre outras.

PRÓXIMOS PASSOS

Na fase seguinte, o lead passa a fazer parte do funil de vendas daquela empresa e é trabalhado no sentido de que a negociação de um determinado produto ou serviço seja concretizada.

Infelizmente, não há garantia de que um lead se transformará em cliente.

Porém, isso começa a mudar quando se trata de um lead qualificado.

Nesse caso, estamos falando de alguém que está considerando, de fato, a possibilidade de comprar seu produto ou contratar seu serviço.

Por isso, é extremamente importante analisar o nível de engajamento do consumidor com seus conteúdos.

Você pode fazer esse acompanhamento

por meio de plataformas de e-mail marketing ou através das métricas das redes sociais.

Curtidas, comentários no blog, compartilhamentos, entre outros, também são métricas importantes para o ranqueamento de um lead.

Fazendo isso, você conseguirá identificar quem possui um nível de engajamento mais elevado, ou seja, quem está mais propenso a comprar de você.

Saber o momento exato para fazer uma oferta pode ser o diferencial entre o fechamento de um negócio e a desistência do usuário.

Trate seu lead sempre com muito carinho, pois ele pode se tornar seu futuro cliente.

E você, como tem lidado com essa questão no dia a dia da sua empresa?

Conte-nos sua experiência ou mande sua sugestão de tema para o seguinte e-mail: atendimento@roteirodigital.com.br.

Ótimos negócios e até a próxima!



Alessandro Rios
Fundador da Roteiro Digital
www.roteirodigital.com.br

AGENDA CULTURAL

Concerto de Abertura da Temporada

A Sociedade Pró-Sinfônica de Limeira, com o apoio da Prefeitura, por meio da Secretaria de Cultura, dá início à programação de 2018 com o Concerto de Abertura da Temporada, com a participação especial do Pianista Leandro Isaac Motta.

A apresentação acontece no Teatro Vitória, no próximo dia 22, às 20h30.

Os ingressos estão sendo comercializados por R\$ 12,00 (inteira) e R\$ 6,00 (meia). Prestígie com toda a família!

Rodrigo José e Banda Chick 10

Rodrigo Jose é o maior representante da música cafona atual. Unindo Elvis e Odair José, James Brown e Wando, ele recriou o estilo, tornando-o atual e vigoroso. A primeira vista ele parece estar deslocado no tempo, vivendo nos anos 70. Seu gosto musical e influências vão de Elvis Presley e James Brown até Odair José e Evaldo Braga. Apreciador do modo de vida simples da época, Rodrigo fala de amor com a mesma paixão e pureza de seus ídolos do passado. Em su-

as canções ele é visceral e autêntico. Revela sem receios suas fragilidades, delusões e histórias de amor mais íntimas. Cafona? Talvez. Ultrapassado? Nunca. Não se engane até ouvir Rodrigo José. Seu som tem a juventude, a energia e o suingue que há muito tempo não ouviamos.

A apresentação musical acontece no sábado, dia 24, às 20h no Teatro Vitória.

Os ingressos estão sendo vendidos à R\$ 60,00 (inteira) e R\$ 30,00 (meia e bônus Facebook e Instagram).

Peça teatral “Nau dos Loucos”

A peça é uma comédia épica, popular e satírica que traz em seu enredo as origens do Brasil até os tempos atuais. De forma cômica, traz críticas à sociedade brasileira, às injustiças sociais e à loucura do mundo contemporâneo.

Além da valorização das raízes, origens e história, a obra reitera a importância da narrativa na formação do indivíduo e da cultura, o que o Grupo PEPITOS pesquisa a partir de autores como Walter Benjamin e Joseph Campbell.

A apresentação terá entrada gratuita, com retirada dos ingressos uma hora antes do espetáculo, que acontece no domingo, dia 25, às 19h, também no Teatro Vitória.

INTERATIVIDADE **Como num filme de Hitchcock**

Que horror!... Que susto!... Como aquilo me aterrorizou!... Ainda hoje, ao lembrar-me, chego a tremer!... Foi no início dos anos sessenta (dizer “sessentas” é “sacconismo”!). Quando assistia à tétrica, medonha e surpreendente cena criada pelo genial Alfred Hitchcock para o filme denominado “Psicose”. Ela ocorreu no antológico momento em que, na cadeira de balanço, deveria estar uma velhinha, (conforme os indícios do filme faziam o espectador assim julgar). Porém, numa súbita vira-

da da cadeira, que cena tenebrosa! Lá estava o cadáver mumificado da mãe de Norman Bates (protagonizado por Anthony Perkins). Que há mais de dez anos, ali a mantinha como “viva”. Tal filha agia e falava por ela. Daí, a denominação do filme. Inspirado em casos reais sobre pessoas inconformadas por perderem alguém. Que traziam esse ser para dentro de si. E, que, com dupla personalidade, negavam perdas e carregavam vivo, em si, o ser morto.

Parece-me, como fator de consolo diante de perdas constrange-

doras, que o cérebro humano, em vez de perturbar-se, ignora a perturbação. Freud, ao estudar as “pulsões” e os mecanismos de defesa, veio a admitir que os desejos inconscientes influenciam a percepção consciente. E que a objetividade do comportamento não seria necessariamente consciente. Por essa razão muitos seres humanos costumam negar suas perdas. Como o estado neurológico chamado de “anosognosia”, que leva o doente a ser incapaz de admitir a doença. E a perceber como ativa a parte já paralisada de seu corpo.

Se o membro amputado ainda costuma a doer, imaginemos casos mais sutis. Por exemplo, de um cidadão, que, por convicção religiosa ou ideológica, sempre defendeu e proclamou o ideário que consideraria perfeito. E isso se ligaria à razão de ser de sua vida. Eis, porém, que, no aspecto prático, aqueles líderes que se desincumbiriam do dever de materializar conjuntural e estruturalmente os planos para tal melhoria social e humana, fracassam inexoravelmente. E, então?!... Seria inadmissível a decepção?!... Sim!... E será inútil mostrar o ocor-

rimento ao cidadão. Por isso, hoje, deparamos com o empalhecimento da mãe de Norman Bates. Porque, ainda há os que, incapazes de admitir a perda, “hitchcockeanamente”, querem virar a cadeira de balanço. Conforme a tétrica, medonha e surpreendente cena criada pelo genial “Mestre do Suspense” para um filme denominado “Psicose”.

Número de ações trabalhistas cai para menos da metade

Após estimular, antes de entrar em vigor, uma corrida à Justiça do Trabalho, a reforma trabalhista fez despencar o número de processos ajuizados em varas trabalhistas assim que as mais de 100 alterações promovidas na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) começaram a valer.

De um total mensal que costumava passar com facilidade da casa de 200 mil, as ações recebidas em primeira instância por tribunais trabalhistas de todo o País caíram para 84,2 mil em dezembro, primeiro mês completo da nova legislação.

Além de não ser nem metade do volume processual registrado nos meses de dezembro de 2015 e de 2016, o número do

último mês do ano passado é o menor num levantamento feito pelo Tribunal Superior do Trabalho (TST) com dados mensais dos últimos três anos. Em novembro passado, por outro lado, o ingresso de ações trabalhistas em varas do Trabalho alcançou o pico da série trienal: 289,4 mil.

As dúvidas sobre como a nova lei seria aplicada pelos juízes e o maior rigor trazido pela reforma no acesso ao Judiciário – em especial, o dispositivo que impõe a quem perde o processo a responsabilidade de pagar custos processuais da parte vencedora – causaram, primeiro, antecipação e depois, com as novas regras em vigor, paralisa das ações trabalhistas.

“Os advogados preferiram, como é natural, lidar com o conhecido e evitar os riscos do desconhecido”, disse Estêvão Mallet, professor de Direito do Trabalho da USP: “Com a reforma, é natural aguardar algum tempo para ter mais elementos a lidar nos novos processos.”

Por um lado, a possibilidade de o trabalhador ter de bancar as chamadas despesas de sucumbência – honorários periciais e advocatícios da parte vencedora – em caso de derrota na Justiça ajuda a inibir demandas nas quais as chances de vitória são remotas.

Por outro, a insegurança sobre como a reforma será interpretada por magistrados, bem como a respeito de como o Supremo Tribunal Federal (STF)



DIVULGAÇÃO

As ações recebidas em primeira instância por tribunais trabalhistas de todo o País caíram de 200 mil para 84,2 mil em dezembro, primeiro mês completo da nova legislação

vai julgar a constitucionalidade de artigos da nova lei, leva advogados a esperar por maior clareza antes de protocolar novas petições.

Em dezembro passado, as ações trabalhistas não chegaram a mil em cinco dos 24 tribunais regionais do trabalho distribuídos pelo País: 14.^a Região, que abrange Rondônia e Acre; 20.^a (Sergipe); 21.^a (Rio Grande do Norte); 22.^a (Piauí) e 24.^a (Mato

Grosso do Sul).

No Tribunal Regional da 2.^a Região, o maior do Brasil e que engloba a Grande São Paulo e a Baixada Santista, o volume de processos caiu para menos de 500 ações por dia após a reforma. Antes dela, vinha numa média diária superior a 3 mil, chegando a beirar 13 mil um dia antes de a lei entrar em vigor.

Fonte: Estadão Conteúdo

Compras Premiadas 2018: participe e premie seus clientes!

Os empresários associados à ACIL já podem realizar sua adesão à campanha Compras Premiadas 2018. Realizada em parceria com o Sicomércio, a promoção visa fortalecer a disputa com a concorrência através de prêmios de qualidade e prevê todas as ações necessárias, conforme as datas comemorativas de maior movimento no comércio: Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dia das Crianças e Natal.

Além dos sorteios programados para estas cinco datas, o diferencial deste ano é a premiação que será entregue também no dia que contemplará a Black Friday no Brasil, que já se tornou mais uma data de intenso movimento nos comércios que promovem descontos e promoções especiais para fomentar as vendas.

Serão sorteados mais de R\$ 75 mil em prêmios ao longo deste ano: R\$ 41 mil em vales-compra e o grande prêmio no Natal, um carro zero km. Serão seis sorteios e 60 pessoas contempladas. Além disso, o empresário participante também concorrerá a um prêmio especial que será sorteado no

final do ano.

Os sorteios continuarão sendo realizados na Praça Toledo Barros, e contarão com carro de som, brinquedos infláveis e diversas outras atrações para a população, garantindo assim ainda mais credibilidade para a ação.

Adesão

Para participar da campanha e ter direito aos cupons e materiais de divulgação, os associados interessados devem contribuir com o valor R\$ 35,00 mensais, de abril de 2018 a janeiro de 2019, ou seja, em 10 parcelas a serem quitadas juntamente com a mensalidade da entidade.

Os empresários deverão preencher a Carta de Adesão que está disponível no site www.acillimeira.com.br (basta clicar na guia “COMPRAS PREMIADAS”, e em seguida “FAÇA SUA ADESÃO”), e trazê-la devidamente assinada até a entidade. Para mais informações e possíveis dúvidas os interessados podem entrar em contato pelo telefone 3404-4924 ou pelo e-mail campanhas@acillimeira.com.br, falar com Ana Lídia.

COMPRAS PREMIADAS

SEJA UMA EMPRESA PARTICIPANTE E PREMIE SEUS CLIENTES!

75 MIL REAIS EM PRÊMIOS

41
MIL EM VALES-COMPRAS

60
CONTEMPLADOS

6
SORTEIOS NO ANO

1
CARRO ZERO KM NO NATAL

+

SORTEIO DE UM PRÊMIO PARA O EMPRESÁRIO

REALIZAÇÃO:

ACIL

Associação Comercial e Industrial de Limeira

SICOMÉRCIO

SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE LIMEIRA

FAÇA JÁ SUA ADESÃO: ☎ 3404-4900 📞 97148-6290 @ campanhas@acillimeira.com.br

CLASSIFICADOS VISÃO

Casa das Torneiras
Soluções para seu lar

Trabalhamos com linha completa de reparos hidráulicos

- Pias • Gabinetes • Louças • Metais Sanitários
- Chuveiros • Aquecedores • Tanquinhos Fioreta



Rua Santa Josefa, 336 - Vila São João - Limeira/SP
Tel.: (19) 3441-0104 | 98171-9696 | casa.torneiras@uol.com.br

CASA DAS MANGUEIRAS
O ALMOXARIFADO DA EMPRESA



www.casasmangueiras.com.br
info@casasmangueiras.com.br - Tel. (19) 2113-0900

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO

SEGUNDA A SEXTA
8h ÀS 21h

SÁBADO
9h ÀS 17h

Sempre Pensando em nossos Clientes!!!



vip Gráfica Rápida
Solução em Impressão

Dumon Colchões

PRONTA ENTREGA
PARA VOCÊ, PERTO DE VOCÊ!

PARCELAMOS EM ATÉ 10X SEM JUROS EM TODOS OS CARTÕES DE CRÉDITO



COLCHÃO + BOX SOLTEIRO
A PARTIR **R\$ 690,00**

COLCHÃO ESPUMA SOLTEIRO
A PARTIR **R\$ 249,00**

COLCHÃO TURQUESA SOLTEIRO
A PARTIR **R\$ 390,00**

RUA CARLOS FRANCHEU, N° 25 (EM FRENTE A CAMP CARNES) F: 19.2515.2050 - CAMPINAS / SP
RUA PASCOAL MARIMO, JD. NOVA ITÁLIA, N° 1480 F: 19.3442.9659 - LIMEIRA / SP

* ANTIACARO * ANTIMOFO

VISTORIA VEICULAR É AQUI



PARA MAIS INFORMAÇÕES LIGUE:
(19) 3441.2411
AV. FABRÍCIO VAMPRE, 200 (EM FRENTE AO COLISEUM)

www.VESTIGIUSVISTORIAS.COM.BR

FATO NOVO

A melhor loja de locação de trajes masculinos de Limeira e região



(19) 3441-0740
www.fatonovolimeira.com.br

Rua Santa Terezinha, 520 | Centro | Limeira-SP

Realcy's confecções.
ESTILO • MODA • VARIEDADE, EM UM SÓ LUGAR.

Vem que na Realcy's tem!

Fone (19) 3443-4078

curta nossa página no Facebook

Rua Otávio Coelho, 14 - Jd. São Francisco

NUTRI ÁGUA
DISTRIBUIDORA DE ÁGUA MÍNERAL

3442-4795
3011-0392
98801-1477



Preço diferenciado para empresas e associados da Acil.
Rua Manoel Corrêa Dias, 53 - Jd. Aeroporto

ELÉTRICA SÃO MIGUEL FERRAGENS

- Materiais para Instalações Elétricas e Hidráulicas
- Abraçadeiras
- Carrinho de Feira
- Chuveiro,
- Mangueira
- Lâmpadas e etc..

Quem procura bom preço e quer economizar vai a Elétrica São Miguel!

Aberto de Segunda à Sábado

(19) 3452-4237 Rua Victor Mastrocola, 50
E-mail: gerson-compras@hotmail.com Jd. São Luiz - Limeira - SP

CURSO CIPA
Comissão Interna de Prevenção de Acidentes



Atende a **NRS**

Coffee Break **incluso**

Carga horária de **20h**

Material didático **incluso**

INVESTIMENTO
R\$ 160,00 clientes
R\$ 275,00 não clientes

VAGAS LIMITADAS
INSCRIÇÕES ATÉ 01/03

19 3404.8440
agenda.sou@unimedlimeira.com.br
falar com Daiane ou Daniela

Unimed Limeira

ANS Nº 30157-4

13 a 16 de Março das 8h às 13h

LOCAL
Sede Administrativa
Rua Santa Terezinha, 05 - Centro

*A inscrição não garante a realização do curso, que depende do número mínimo de 10 (dez) inscritos para sua viabilidade.

PARA ESSE VERÃO DEIXAR MARCAS SÓ NA MEMÓRIA

NÃO ESQUEÇA O FILTRO SOLAR



DrogaLim
FELIZ POR CUIDAR DE VOCÊ!

(19) 3444-3079 | www.drogalim.com.br