

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 13 | EDIÇÃO 588

★ JORNAL DA ACIL ★

29 de Janeiro a 4 de Fevereiro de 2018 • Limeira-SP

Compras Premiadas: Consumidora sorteada recebe Mobi Zero Km

Cinco consumidores foram sorteados no Natal entre mais de 100 mil cupons depositados na urna. Quatro deles foram contemplados com vales-compra no valor de R\$ 2.500,00 cada, além da grande ganhadora do carro zero Km.

ACIL/RAFAELA SILVA



Tainá Tamares C. Souza, que comprou na Cleide Joalheria, recebe da ACIL e Sicomércio a chave do seu carro novo

pág. 5

Dicas para ter sucesso nas promoções de liquidação

pág. 4

É oficial: Limeira recebe o título de Capital Nacional da Joia Folheada

pág. 4

A importância da assessoria contábil na boa gestão dos negócios

pág. 7

RESTAURANTE
Quero mais
DISK-3717-0727

- Comercial
- Prato Feito
- Marmitex

Aceitamos o Cartões

Aberto de Segunda a Sábado das 10h30 às 14h
Rua Pedro Elias, 917 Vista Alegre Limeira

A melhor data para se prevenir é agora!

A partir dos 50 anos de idade

Clientes: R\$400
Não clientes: R\$450

HERPES ZÓSTER (COBREIRO)

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

Espaço Viver Bem
AGENDE SUA VACINAÇÃO
19 3446.8940



ANS nº 33137-4

PROMOÇÃO ÓCULOS NOVO TANQUE CHEIO

ÓTICAS | CAROL

Comprando Lentes Zeiss nas Óticas Carol

a gente enche o tanque do seu carro.

Você ganha

R\$120,00 em desconto*
apresentando a NF do posto de sua preferência

A promoção "Óculos Novo, Tanque Cheio" é válida somente nas compras de Lentes Multifocais da Zeiss com Anti-Reflexo, a partir de R\$ 649,00 ou para as lentes Visão Simples com tratamento Blue Protect a partir de 460,00. O cliente deve apresentar sua nota fiscal, do abastecimento de combustível, no valor de até R\$ 120,00 e receber o mesmo valor em forma de desconto na sua compra do Multifocal Zeiss ou Visão Simples Zeiss Blue Protect. A Promoção "Óculos Novo, Tanque Cheio" leva em consideração tanque de combustível de até 40 litros de capacidade, sendo abastecido com o combustível Etanol no valor de até R\$ 3,00/litro. Em hipótese alguma o cliente pode requerer o vale abastecimento no valor de R\$ 120,00, visto que esse valor é válido apenas para o desconto na compra do cliente nas lojas Óticas Carol participantes. Válido apenas 1 desconto por compra/CPF. É válido abastecimento com outros combustíveis, desde que não ultrapasse o valor limite de R\$ 120,00 por compra. Promoção sujeita ao término sem aviso prévio. Promoção válida para as lojas Óticas Carol de Limeira, Mogi Guaçu, Mogi Mirim, Franca, Cordeirópolis, Agual e Rio das Pedras.

EDITORIAL

Automação e inovação são os requisitos básicos para a competição empresarial

Segundo estudo da consultoria McKinsey divulgado no Fórum Econômico Mundial, a automação afetará 16 milhões de empregos no Brasil até o ano 2030. O estudo ainda aponta que 30% das horas trabalhadas poderão ser substituídas por inteligência artificial ou robôs que impactarão na automação da metade das tarefas dos empregos atuais, mas que somente 5% das ocupações poderão ser totalmente automatizadas.

Temos que ter clareza de que não há como interromper o avanço tecnológico. O grande desafio será aprendermos a trabalhar com ele e qualificar nossos profissionais para realizarem suas tarefas mais rapidamente e com maior qualidade. Isso vai baratear o preço, melhorará a qualidade e diminuirá o prazo de entrega dos serviços e produtos.

Quem sairá ganhando? O consumidor, que terá mais opções e poderá adquirir mais com bem menos. Estamos aumentando a velocidade das transformações, resultado do aumento da capacidade humana de inovar. Não há nenhuma surpresa nisso, se pesquisarmos sobre as transformações humanas ao longo da História. É até previsível.

O que as organizações precisam se conscientizar é que não há como interromper o avanço tecnológico e a capacidade humana de inovar. Permanecerá no mercado a empresa que automatizar seus processos, seja na área administrativa ou produtiva. Mas essa garantia tem tempo limitado, pois fazer o mesmo de forma melhor é apenas um alento. A competitividade virá da capacidade de aprender, se adaptar e transferir conhecimento sobre essas transformações, aliada ao emprego dessas mesmas transformações em seus serviços e produtos que gerem alto valor ao mercado.

Nada novo. O trabalho não cessará. O que vai mudar é o que, para quem e como fazemos. O ciclo continuará o mesmo. Como disse Charles Robert Darwin (1809-1882). “Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças”.



Marcelo Voigt Bianchi
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



Garrafa Térmica (44,63%)

Valor: R\$ 50,00

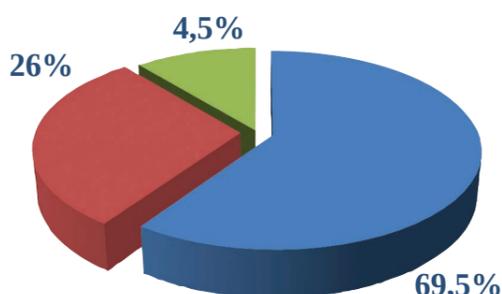
Imposto: R\$ 22,31

VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

VITRINE

Mal começou o ano e cada brasileiro já pagou R\$ 480 em impostos

O Impostômetro da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) chegou à marca de R\$ 100 bilhões no dia 13 de janeiro. O valor representa o total de tributos pagos pelos brasileiros desde o dia 1º de janeiro de 2018.

Considerando que a população do País é estimada atualmente em 208.494.046 habitantes (segundo o IBGE), cada cidadão já desembolsou R\$ 479,63 para alimentar os cofres públicos em menos de duas semanas. O valor de R\$ 100 bilhões é registrado um dia antes do que em 2017.

Segundo Alencar Burti, presidente da ACSP e da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), a má gestão pública é um problema crônico do Brasil. “Enquanto a população faz sua parte, pagando impostos altos e em dia, a administração pública peca ao não reduzir despesas e investir em serviços públicos e qualidade de vida”, afirma.

Para Burti, a má gestão fiscal foi justamente a responsável pelo rebaixamento da nota do Brasil pela agência de classificação de risco Standard & Poor's.

“O sinal amarelo já está aceso. É possível que as outras agências também rebaixem o Brasil em breve”, acredita.

O que pode ser feito com R\$ 100 bi

Com esse montante de impostos arrecadado pelo governo, o brasileiro poderia comprar 232.232.886 cestas básicas. Para transportar esse dinheiro em notas de R\$ 100 seriam necessários 33 containers de 20 pés.

Com o valor, também seria possível receber 10 salários mínimos por mês durante 898.446 anos. Se fosse aplicado na poupança, dinheiro renderia de juros R\$ 587.333.171 por mês ou R\$ 19.562.607 por dia.

No portal www.impostometro.com.br, é possível visualizar valores arrecadados por período, estado, município e categoria.

Fonte: DComércio

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 Kühl
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 Kühl
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

Muito mais sabor e qualidade com o Restaurante Quero Mais

ACIL/LEONARDO BARDINI



Toda a equipe está empenhada em entregar a melhor comida caseira com uma explosão de sabor a cada garfada

Todos gostam de ter uma refeição com ingredientes selecionados e pratos muito bem feitos. Com a correria do dia a dia, muitas pessoas não conseguem preparar seus próprios alimentos, e para terem certeza de que estão consumindo um almoço saboroso e de qualidade estes podem contar com o Restaurante Quero Mais.

Nele é oferecido ao consumi-

dor todos os dias um delicioso cardápio de comida caseira, nas opções de prato feito, comercial e marmiteix. “Trabalhamos para oferecer a nossos clientes uma refeição que lhes traga muito mais prazer a cada garfada, além da garantia de excelência em seu preparo com nossos ingredientes naturais. Seguimos todos os padrões de higiene e nossa cozinha é “aberta”, para provar

nosso compromisso com o freguês”, contam as proprietárias.

Com uma equipe de quatro funcionários, além de poder desfrutar de um ambiente agradável e acolhedor para realizar suas refeições dentro do restaurante, a empresa também realiza a entrega de pedidos todos os dias a partir das 11h da manhã. Com um cardápio variado, sempre há algo novo para o cliente realizar o seu pedido.

O Restaurante Quero Mais convida a todos para conhecer sua deliciosa comida caseira, que promete dar aquela renovada em seu paladar. Ele está localizado na Rua Pedro Elias, nº 917 no Jd. Vista Alegre. O horário de funcionamento é de segunda a sábado, das 10h30 às 14h. Para realizar pedidos é só entrar em contato pelo telefone (19) 3717-0727 e WhatsApp (19) 98429-1789. Para mais informações existe o e-mail queromaisrestaurante@hotmail.com.

Realen Folheados comemora 25 anos de qualidade e excelência

O banho em de joias folheadas é uma das atividades que mais se destaca em Limeira. Com o título de “Capital da Joia”, são diversas empresas que oferecem este tipo de serviço, porém uma das que mais se destaca é a Realen Folheados, que em dezembro de 2017 completou 25 anos de atividade na cidade trazendo mais qualidade para seu mercado.

A prestadora em galvanoplastia de joias folheadas faz a aplicação de três tipos de metais nobres sobre as peças: ouro em diversas tonalidades de acordo com a preferência do cliente, ródio branco e negro, além da prata. Hoje eles contam com total de

68 colaboradores altamente capacitados, distribuídos entre produção e administração. A empresa afirma que seus clientes tem a segurança de que deixando sua mercadoria na instituição, irão recebê-las da maneira que solicitaram, com a camada de metal nobre exigida, no prazo acordado e com a garantia da qualidade dos processos.

Nesta trajetória de 25 anos, a Realen e todos seus colaboradores gostariam de agradecer com imensa satisfação todo o apoio que receberam para construir o renome que a marca tanto se orgulha. “Como forma de sermos perseverantes em nossos sonhos, compartilha-

mos uma mensagem deixada pelo Pe. Synval Francioso, que é a de que ‘muitos querem começar, onde muitos estão parando’”, finalizam os proprietários.

A Realen Folheados convida a todos para conhecerem seus trabalhos e fazerem parte das próximas conquistas da empresa. Ela está localizada na Rua Vital Brasil Rodrigues Aguiar, nº 644 no Parque das Nações, e funciona de segunda a quinta-feira das 7h30 às 17h30, e as sextas-feiras, das 7h30 às 16h30. O telefone para contato é (19) 3441-4060 / (19) 3453-8879, Whatsapp (19) 99890-7606 e o site www.realen.com.br.



Todos os processos seguem os padrões de excelência da empresa, para garantir a qualidade do serviço prestado

br. A empresa também está presente nas redes sociais Facebook, Instagram e Twitter como @realenfolheados.



Confiança e qualidade construídas a cada dia, ao longo de 25 anos de história.

(19) 3441-4060

(19) 99890-7606

www.realen.com.br

[/realenfolheados](https://www.facebook.com/realenfolheados)

[@realenfolheados](https://www.instagram.com/realenfolheados)

[@realenfolheados](https://www.twitter.com/realenfolheados)

Rua Vital Brasil Rodrigues Aguiar, 644
Parque das Nações, Limeira - SP

Limeira é destaque em pesquisa de nível de emprego

A regional do CIESP Limeira, formada também pelas cidades de Cordeirópolis, Engenheiro Coelho e Itacemópolis, foi destaque na pesquisa de nível de emprego realizada pela entidade. Das 36 regiões do estado consideradas no estudo, 8 tiveram desempenho positivo em relação ao emprego e 28 ficaram negativas. Os destaques ficaram com Limeira, com uma alta de 7,51% no ano, Araraquara, com 3,09% de expansão e Mogi das Cruzes (1,93%). O resultado em Limeira está relacionado aos

setores de produtos diversos e veículos automotores e autopeças.

O acumulado de 7,51% em 2017 representa um aumento de aproximadamente 2.550 postos de trabalho, mesmo com resultado negativo registrado em dezembro, quando a regional perdeu cerca de 50 vagas. Segundo o diretor titular do CIESP Limeira, Jairo Ribeiro Filho, não se deve dar ênfase ao resultado negativo de dezembro, já que o ano foi muito positivo, pois gerou mais de 2.500 vagas na indús-

tria de Limeira e região e isso é um excelente sinal.

“Isso foi possível pela retomada da indústria automobilística, que puxou o setor de autopeças, que é forte em nossa cidade. Dezembro é um mês de ajuste, esse resultado é normal, pois tem férias coletivas e algumas pessoas acabam se desligando das empresas. Essa queda não atrapalha o ano maravilhoso no setor de emprego que a cidade teve”, comenta Jairo.

Apesar de ver o resultado com bons olhos, o diretor titular



DIVULGAÇÃO

O acumulado de 7,51% em 2017 representa um aumento de aproximadamente 2.550 postos de trabalho

não acredita que 2018 tenha essa mesma força: “Vamos conti-

nuar crescendo num ritmo mais lento, porém positivo”, finaliza.

Presidência República sanciona lei da Capital Nacional da Joia Folheada

A Presidência da República sancionou o decreto do Congresso Nacional que concede título de Capital Nacional da Joia Folheada para Limeira. A publicação da Lei 13.610 foi feita na edição do dia 11 de janeiro do Diário Oficial da União. De autoria do deputado federal Miguel Lombardi a lei tramitou por mais de três anos nas duas Casas legislativas até ser sancionada pelo Executivo.

“É um sonho realizado.

Estou muito feliz por conseguir transformar esta proposta em uma lei federal. É um fato histórico! O setor de joias folheadas é a nossa grande vocação econômica. O reconhecimento oficial do Estado brasileiro sobre a nossa principal atividade econômica ajuda a impulsionar o turismo de negócios em nossa comunidade. O título é uma ferramenta de marketing importante para quem emprega e também é

uma boa notícia para os trabalhadores do setor”, destacou o deputado limeirense.

Miguel contou com o apoio da ALJ (Associação Limeirense de Joias) nesta conquista. A associação nomeou o parlamentar como Embaixador da Aljoias no Congresso Nacional durante a abertura da feira internacional realizada em agosto do ano passado no Shopping Nações. “Este gesto cordial da ALJ foi de grande ajuda dentro do Con-

gresso. Apesar de ser uma nomeação simbólica, o ato chamou bastante atenção dos congressistas”, argumentou. Lombardi salienta o importante papel do prefeito Mário Botion, o incentivo da ACIL (Associação Comercial e Industrial de Limeira), de entidades de classe e profissionais do setor em mais esta vitória do mandato em favor da cidade.

“Não foi um projeto de lei que saiu da minha cabeça. Ele

contou com a contribuição de toda comunidade. Já havia sido apresentado em outras legislaturas, mas não prosperou. Graças a Deus e com muita persistência e diálogo com lideranças do Congresso, consegui este êxito já no primeiro mandato”, frisou.

O presidente da ALJ, Fulvio Drago, ressalta que o parlamentar limeirense tem garantido “benefícios não apenas para o setor, mas sim para toda a cidade”.

Liquidação: como montar uma boa oferta, conquistar o cliente e não perder dinheiro

As ações que envolvem a redução de preço são uma oportunidade para liberar estoque. Adote a estratégia quando houver sobra de produtos ou mudança de coleção. Confira os passos para aumentar o giro dos itens sem perder dinheiro.

Escolha o momento. Lance mão das liquidações nas seguintes situações: troca de coleção, finalização de estoque, geração de fluxo na loja e negociação de grandes volumes com a indústria.

- **Selecione os itens:** Identifique os produtos que vão entrar na ação: podem ser sobras de estoque, aqueles que não tiveram bom giro e itens de



DIVULGAÇÃO

Comunique a liquidação em todos os canais de contato

coleções antigas. Ao vendê-los com uma margem menor, o empreendedor ganha dinheiro para renovar o estoque.

- **Determine os prazos:** Estabeleça a duração da liquidação, com datas de início e fim. “Escolher o momento certo é fundamental para que o consumidor tenha certeza de que aquela é uma oportunidade única”, afirma Cutait, da Make it Work.

- **Marque o preço:** Calcule o menor valor possível, sem que isso gere prejuízo para o negócio. “Lembre que o consumidor usa a tecnologia para comparar preços. Conceda descontos com transparência”, diz Fabiana, da GS&Friedman.

- **Planeje as metas:** Diante do preço ajustado e do estoque a ser comercializado na liquidação, calcule as metas de venda. Baseie-se também no histórico de liquidações realizadas no mesmo período em anos anteriores.

- **Anuncie o desconto:** Comunique a liquidação em todos os canais de contato: site, redes sociais, publicidade. Anuncie a campanha na vitrine e no interior da loja. No caso do e-commerce, divulgue tanto na home page quanto nas páginas de navegação interna.

- **Treine o time:** Capacite as equipes envolvidas na liquidação. Todos precisam conhecer os objetivos da campanha, as metas a serem atingidas e os produtos ou serviços que estão com desconto.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

ACIL e Sicomércio entregam prêmios para consumidores sorteados na campanha Compras Premiadas

A ACIL e o Sicomércio realizaram no dia 13 de janeiro, na Praça Toledo Barros, o último sorteio da campanha Compras Premiadas 2017, que premiou os consumidores que realizaram suas compras nas lojas participantes da promoção no período que antecedeu o Natal.

Cinco consumidores foram sorteados entre mais de 100 mil cupons depositados na urna. Quatro deles foram contemplados com vales-compra no valor de R\$ 2.500,00 cada. A ganhadora do grande prêmio: um Fiat Mobi Zero Km, foi Tainá Tamares Clemente Souza, que comprou na Cleide Joalheria. Todos os vendedores que tiveram seus clientes premiados também receberam vale-compra de R\$ 200,00.

Outro destaque da promoção foi a premiação sorteada entre as empresas que aderiram à campanha de 2017. A sortuda da vez foi a Óticas Gazetta que foi contemplada com uma moto CG Fan 125 Zero Km.

Confira os ganhadores do sorteio de Natal:

FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA



Prêmio: Vale-compra de R\$2.500
Ganhadora: Rita de Cássia Fumes de Souza
Vendedora: Gislaire
Loja: HPio



Prêmio: Vale-compra de R\$2.500
Ganhador: Hermínio Antônio Pacola
Vendedora: Isabel
Loja: Peixaria Peixe Bom



Prêmio: Moto CG Fan 125 0Km
Empresa contemplada: Óticas Gazetta



Prêmio: Vale-compra de R\$2.500
Ganhadora: Aparecida Campos
Vendedora: Vera
Loja: Santos Calçados



Prêmio: Vale-compra de R\$2.500
Ganhadora: Grete dos Santos
Vendedora: Aline
Loja: Princesa Cosméticos

Rua Senador Vergueiro, 436 • 3442-5213

f HPio MODAS Instagram HPiOMODAS

Produtos frescos e de qualidade!

Compras Premiadas CLIENTE SORTEADO!

Rua Cravo, 233 - Vila Queiroz - (19) 3441-5953
www.peixariapeixebom.com.br

Rua Barão de Campinas, 381 - Centro - Limeira
Rua Doutor Trajano 805 - Centro - Limeira
Rua Dona Margarida 451 - Centro - Santa Barbara D'Oeste

Loja 1: Rua Santa Cruz, 582 - Centro - Fone: 3441-8226
Loja 2: Rua Visconde do Rio Branco, 343 - Centro - Fone: 3442-7802

Loja 01 - Rua Santa Cruz, 591 - Centro - Tel. 19.3446-8991
Loja 02 - R. Dr Trajano, 1122 - Centro - Tel. 19.3445-6609
Loja 03 - R. Tenente Belizário, 339 - Centro acima - Tel. 19.3701-3700

EMPREENDEDORISMO Cinco tendências em Marketing Digital

Quando o assunto é Marketing Digital, apontar tendências não é tarefa fácil, principalmente quando levamos em consideração a velocidade com que as transformações ocorrem nesse setor. As novidades surgem a todo momento. E de modo geral, os negócios que mais se beneficiam são aqueles que saem na vanguarda, aproveitando as tendências assim que elas aparecem.

Por essa razão, resolvi elencar neste artigo cinco tendências importantes para este ano, tomando como base minha experiência profissional, pesquisas e eventos de que participei. Então, vamos lá!

1 - Conteúdos mais relevantes

As empresas, inclusive de pequeno e médio porte, já entenderam a importância do Marketing de Conteúdo. No entanto, há muita informação sendo lançada na rede de for-

ma aleatória e pouco eficiente. Diante desse cenário, o caminho para quem quer se diferenciar é investir em conteúdos que realmente tenham relevância para o seu público. O foco deve ser a qualidade, e não somente a quantidade.

2 - Chatbots

Chatbots são aqueles assistentes virtuais que respondem aos questionamentos dos usuários de forma programada e automática. A partir de agora, eles devem se tornar cada vez mais comuns, tanto em sites quanto nas redes sociais. Para as empresas, esse tipo de ferramenta representa redução de custo com pessoal, pois substitui o trabalho de um ou mais funcionários da equipe de atendimento. Para o consumidor, o principal benefício é a obtenção de respostas rápidas e objetivas. A empresa Vivo, por exemplo, tem obtido bons resultados com

esse recurso aplicado ao Facebook Messenger.

3 - Vídeos, vídeos e mais vídeos

Continue apostando na eficiência dos vídeos. No caso das redes sociais, prefira vídeos curtos e, preferencialmente, com legendas, assim a pessoa não precisa ativar o áudio para entender a mensagem. Além disso, segundo pesquisa da Discovery Digital Networks, vídeos legendados têm 13% mais visualizações que vídeos sem legendas. Agora, se você quiser dar um salto ainda maior em sua estratégia, faça vídeos ao vivo. Atualmente, há ferramentas gratuitas de transmissão ao vivo no Youtube, Facebook e até no Instagram.

4 - Realidade virtual

Uma das principais utilidades da realidade virtual é ajudar o consumidor em sua decisão de compra, pois permite visualizar melhor um produto

ou serviço. Com essa tecnologia é possível, por exemplo, fazer um passeio virtual por um apartamento decorado que sequer saiu da planta. Na educação, é usada na formação de médicos, que podem estudar anatomia com corpos virtuais. Aos poucos, a realidade virtual começa a ser inserida em outros segmentos de mercado, como o automobilístico e é, sem dúvida, uma das grandes tendências do momento.

5 - Influenciadores digitais

Outro destaque entre as tendências do Marketing Digital é o uso cada vez maior por parte das marcas do poder dos chamados Influenciadores Digitais, ou Digital Influencers, em suas campanhas. Aliás, esse fenômeno tem provocado o for-

talecimento de um novo segmento de mercado que até pouco tempo atrás não existia. No Brasil, já existem 84 empresas especializadas em marketing de influência. Elas surgiram com o objetivo de ajudar o empresário em um dos desafios mais importantes nessa área: encontrar o influencer ideal para cada tipo de negócio.

É isso! Agora, é só colocar a mão na massa e continuar buscando informações que possam agregar valor ao seu modelo de negócio.

Desejo a você um ano de muita paz, saúde e excelentes negócios. Até a próxima!



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

SERVIÇOS Inspeção veicular bianual será obrigatória até o final de 2019

Esta modalidade de vistoria será implantada para verificação das condições de segurança, como exemplos: freios, suspensão rodas e outros, além de emissões de poluentes dos veículos em circulação no País. Será obrigatória para os transportes com mais de três anos de uso. Sem a inspeção não será possível licenciar o veículo. Um cronograma deverá ser implementado até 1º de julho deste ano, só então os proprie-

tários devem saber as datas por tipo de automóvel e final da placa. As regras do programa deverão ser publicadas até o final de 2019 e serão de responsabilidade do Detran de cada estado.

A resolução 716/17 CONTRAN, definiu que os carros de até sete lugares, categoria particular, ficarão isentos nos primeiros três anos de uso, desde que não seja modificados suas características originais e também não se envolvam em acidentes

de média e grande monta. Para os veículos de categoria aluguel (placas vermelhas), a isenção será nos dois primeiros anos. No caso de transporte escolar, a cada seis meses; transporte internacional de cargas ou passageiros será anual; colecionadores e militar estão isentos.

A previsão é que nos três primeiros anos haverá uma ordem por gravidade, ou seja, no primeiro ano os “defeitos muito graves” como freios e rodas,

serão reprovados. No segundo ano, os “defeitos graves”, no sistema de direção, por exemplo, serão reprovados. Já no terceiro ano, os veículos que apresentarem defeito muito grave ou grave para itens de segurança, ou não atenderem os requisitos de emissão de poluentes e ruídos, não receberão o certificado de inspeção.

Todos os “defeitos leves” serão registrados no documento. A resolução não esclarece o

que são defeitos muito graves, graves ou leves, assim como os itens de segurança a serem verificados. A vistoria deverá ser feita pelo próprio Detran ou por empresas credenciadas.

No não cumprimento da lei será considerado infração grave, com multa de R\$ 195,23 e retenção do veículo.

Antonio Marco
Diretor da
Vestigius Vistorias

INTERATIVIDADE Uma poesia demonstrou como deveríamos ser

O poeta Rudyard Kipling estabeleceu quais atos e virtudes podem criar o ser humano ideal. Num tipo de “aconselhamento de pai para filho” escreveu “Se (If)”. Um poema alinhado com o Salmo 31:10 e com Mateus 5:5, no qual herdeiros da terra (“os mansos”), estão caracterizados como: 1. Os virtuosos que não perdem o bom senso, a razão e a calma, enquanto todos enlouquecem e os acusam disso. 2. Os que confiam em si. E concordam, a perdoar a todos que deles duvidem. 3. Os que es-

peram sem perder a esperança. 4. Os que, embora enganados e caluniados, não recorrem a mentiras e calúnias. 5. Os que sendo odiados não retribuem o ódio e nem tentam pretensiosamente parecer bons. 6. Os que sonham sem deixar que os sonhos os dominem. 7. Os capazes de pensar, sem reduzir os pensamentos a vícios ou fazer deles suas armas. 8. Os que tratam igualmente, o triunfo e a derrota como dois impostores. 9. Os capazes de aguentarem-se ao ouvir a verdade que disseram totalmente distorcidas. Porque pessoas sem princí-

pios se fazem propensas a transformá-las em armadilhas para tolos. 10. Os que tiverem totalmente destruído o ideal de sua vida, e que, mesmo assim, com elementos desgastados, se empenhem em reconstruí-lo sem nenhuma ajuda. 11. Os capazes de, em lance único, arriscar tudo o que ganharam na vida. E ao perderem, voltarem ao início, sem lamentação ou referência sobre perda. 12. Os capazes de forçar coração, nervos e músculos ao máximo até se esgotarem. E ainda sustentarem-se sem nada mais, ao contarem somente com a vontade

de a dizer-lhes: “Permaneçam firmes!”. 13. Os capazes de falar com a plebe sem vulgarizarem-se. E de andarem com reis sem vanglória e perda da naturalidade. 14. Os que, imunes de serem abalados ou feridos por inimigos e até por amigos queridos, jamais os decepcionam. 15. Os que preenchem cada minuto com preciosos e precisos sessenta segundos de ações corretas. Esses, como herdeiros da Terra e de tudo que nela possa existir, são os verdadeiros Homens.

Parece que (nessa poesia escrita em 1895 e publicada em 1910)

o Poeta pretendeu destacar o virtuoso paradoxo da “exaltação da humildade”. Tal ideário (nestes tempos modernos) pode levar a pecha de “moralismo”. No entanto (no Sermão da Montanha e em grandes obras literárias), esses valores identificam “grandes almas” e o Homem (com agá maiúsculo). Cujo estágio espiritual (fora do comum) é muito avançado.

Paulo Cesar Cavazin

Como montar um ponto de venda perfeito

As características da loja, incluindo layout, exposição de produtos e experiência de compra, são cruciais para o sucesso das vendas. É preciso provar que você sabe o que é conveniente para o consumidor e usar os recursos disponíveis para manter o comprador dentro da loja. Conheça, abaixo, os segredos para ter um ponto de venda perfeito:

1. Solucione problemas. Seja transparente na hora de resolver problemas. Dê ao cliente a possibilidade de comprar o produto online e buscar na loja física, facilite a troca ou a devolução de um produto no ponto de venda e disponibilize o delivery, quando fizer sentido. “Divulgue essas conveniências nos ambientes físico e online”, diz Michel Cutait, consultor de shopping centers e varejo da Make it Work.

2. Mostre informações. Prover o consumidor de informações técnicas é fundamental, especialmente em experiências de autosserviço. Una esforços com a indústria para fortalecer a divulgação de produtos, seja por meio de cartazes no ponto de venda, banners na loja virtual, promoção e patrocínio de eventos, entre outras ações de merchandising.

3. Informe a ação dos canais. Mantenha a equipe de vendas a par das campanhas online, produtos e recursos de compras disponíveis, características de funcionamento do canal eletrônico e condições de troca e prazos. Atente para as avaliações dos clientes do e-commerce e compartilhe o conteúdo com as lojas físicas. “É essencial que todos saibam o que é tendência, o que o público comenta e curte, o que vem sendo amplamente divulgado e o que faz sentido para o consumidor”, afirma Fabiana Mendes, sócia-diretora da consultoria GS&Friedman.

4. Adapte a oferta. Crie rotinas diferentes para o funcionamento da loja ao longo



Disponha as mercadorias de forma que sejam facilmente visualizadas e adquiridas

do dia ou da semana, de acordo com os hábitos de consumo dos clientes. Por exemplo: um restaurante localizado em um shopping pode focar em pratos executivos durante a semana, no almoço. No final da tarde, faz sentido ter um cardápio de happy hour. Nos finais de semana, ganha destaque o menu para a família.

5. Priorize a visualização. Disponha as mercadorias de forma que sejam facilmente visualizadas e adquiridas, tanto em uma loja física quanto no e-commerce. Dê destaque nas prateleiras e no site aos itens mais desejados pelos clientes. Mas reserve também um espaço para produtos menos procurados: a visibilidade pode aumentar o giro daquele artigo e contribuir para melhorar a receita.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

A assessoria contábil como auxílio na gestão dos negócios

A todo instante uma obrigação fiscal de alta complexidade é posta ao contribuinte, que só será bem executada se feita através de profissionais habilitados e com vasto conhecimento na área tributária, contábil, de recursos humanos e outras correlacionadas.

A partir daí vem a necessidade do empresário, seja ele de grande ou pequeno porte, recorrer a uma competente assessoria contábil. “O pagamento de impostos é obrigação de qualquer empresa, mas a lei dá ao contribuinte o direito de escolher o regime

tributário mais adequado ao tamanho e tipo da atividade desempenhada”, conta Antônio Alvaro Zenebon, advogado do Escritório Tiradentes.

A escolha fiscal correta pode trazer economia ao contribuinte, sem burlar a legislação tributária. No entanto, é importante ressaltar-se que a assessoria contábil tem um papel muito mais relevante do que simplesmente escriturar, apurar, gerar e informar a carga tributária devida pelo contribuinte. “Cabe a ela também a tarefa de orientar, como sendo alguém de fora dedicado a fazer a empresa pros-

perar, no sentido de mantê-la bem informada através de dados extremamente confiáveis”, explica o advogado.

Segundo Zanebon, alguém de fora dedicado a fazer a empresa prosperar, lhe fornecendo informações colhidas através de perfeito controle e registros mantidos sempre em dia, é como deixar a casa sempre arrumada. “O resultado refletirá no melhor gerenciamento do negócio, fator fundamental na redução de custos e no aperfeiçoamento da gestão empresarial, cuja consequência será a obtenção de maior lucro.”



A escolha fiscal correta pode trazer economia ao contribuinte, sem burlar a legislação tributária

Portanto a contratação de uma pessoa confiável para a assessoria contábil é indispensável, para que haja uma perfeita elisão fis-

cal e ótimo desempenho organizacional do contribuinte, que são fatores fundamentais para o sucesso do empreendimento.



Há 60 anos oferecendo uma competente assessoria ao empresariado limeirense

www.escriitoriotiradentes.com.br

Rua Tiradentes, 1115, Centro - Limeira

Fones: (19) 3443-4224 / 3443-4225

CLASSIFICADOS VISÃO

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

FÉRIAS ESCOLARES...

VOLTA AS AULAS *é na* **vip**

Gráfica Rápida
Solução em Impressão

VARIEDADE DE ETIQUETAS E ADESIVOS PARA
PERSONALIZAR OS MATERIAIS DO SEU FILHO(A)
DO JEITINHO QUE ELE QUISER!!!

Tel.: 3441.1410 - Localizado dentro do Supermercado Enxuto

PRONTA ENTREGA
PARA VOCÊ, PERTO DE VOCÊ!

Dumon®
Colchões

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

* ANTIACARO * ANTIMOFO

RUA CARLOS FRANCHETTI, Nº 25 (EM FRENTE A CAMP. CARNES) F: 19.2515.2050 - CAMPINAS / SP
RUA PASCOAL MARMO, JD. NOVA ITÁLIA, Nº 1480 F: 19.3442.9659 - LIMEIRA / SP

VISTORIA VEICULAR É AQUI

VESTIGIUS VISTORIAS
WWW.VESTIGIUSVISTORIAS.COM.BR

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

FAT 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

ELEMETRON
MATERIAIS ELÉTRICOS

Fios e Cabos - Lâmpadas - Disjuntores - Interruptores
Tomadas - Telefones - Interfones - Ventiladores
Padrão Pronto e muito mais

FONE/FAX: 19 3441-2798
e-mail: elemetron.eletrica@bol.com.br

Av. Dr. Fabrício Vampré, 2159 - Jd. São Paulo - Limeira-SP

SEGURANÇA E
MEDICINA
OCUPACIONAL

PREV MED **18 ANOS**

R. Pres. Humberto Alencar
Castelo Branco, 383
Jardim Mercedes
CEP 13480-230

Telefone: 3404-9232
www.prev.med.br
prev.med@terra.com.br

CASA DAS MANGUEIRAS
O ALMOXARIFADO DA EMPRESA

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

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

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

Não está recebendo o jornal?
Quer ter sua empresa divulgada?
Tem alguma sugestão de pauta?

Agora o Jornal Visão Empresarial Limeirense possui ouvidoria!



OUVIDORIA!

VISÃO
Empresarial
Limeirense

@ visao.ouvidoria@acillimeira.com.br

(19) 3404-4912

(19) 97148-6449