

INFORMATIVO

ACIAS

EDIÇÃO Nº 03
JUNHO/JULHO DE 2021

ACIAS.COM.BR

  ACIASSUMARE



ACIAS ION

Programa de networking amplia conexões e negócios entre os associados.

• Página 05

Dia dos Namorados:
Confira as dicas para
impulsionar as vendas
no final do semestre.

• Página 07

Tecnologia de voz:
Conheça as soluções
desenvolvidas por
empresas de Sumaré.

• Página 04

**Pandemia acelera uso
de certificado digital.**

• Página 08

INFORMATIVO



Diretoria Executiva

Presidente

Juarez Pereira Da Silva
Transição Consultoria

1º Vice-Presidente

Domingos Carlos Guerreiro
Guerreiro Locadora Veículos

2º Vice-Presidente

Aparecido Angelo Gonçalves
Do Valle Veículos

1º Tesoureiro

Cidney Frizzarini Junior
Escritório Veneza e Objetivo

2º Tesoureiro

Vanderlei Cesar Corniani
Vinc Tecnologia em Informática

1º Secretária

Deborah Rovai
Romil Móveis e Decorações

2º Secretário

Wander Lousada Junior
Wanbrac Ensino Profissionalizante

CONSELHO FISCAL

Francinette Miranda - Contec Contabilidade
Selma S. K. Ohia - Heisei Contabilidade
Roberto Cordenons - DSZ Imobiliária

CONSELHO DE SINDICÂNCIA

Carlos Alberto Ravagnani - Grafismo Artes Gráficas
Cristiano Anselmo da Silva - É Pra Já Soluções
Divino Romão - Filadélfia Assessoria Empresarial

DIRETORIA ADJUNTA

Abner Marcondes Lucio - Outlet Shoes & Cia
Alexandre Sleiman Khouri - Choppódromo
Bruno Marson Nardy - Roma Sumaré Hidroelétrica
Carlos Alberto Piccinin - Papelaria Mais Brasil
Edson Carlos Dos Santos - Escola Do Mecânico
Evaldo Braga Santos - S. S. Baterias
Gerson Domiciano Pereira - Supermercados Paraná
Leticia Vedovato - Gelace Top Service
Luiz Rodrigo Teixeira Lot - Good Óptica
Rita de Cassia Hespanhol - Ótica Santa Luzia

A caminho do novo semestre



O encerramento de mais um semestre se aproxima, infelizmente, ainda marcado pelos efeitos turbulentos da pandemia de Covid-19. O receio de que as novas variantes do coronavírus possam ameaçar a flexibilização das atividades comerciais preocupa. Mas apesar do cenário incerto, o

avanço da vacina, mesmo que de forma lenta, joga uma luz de esperança no semestre que se aproxima.

A imunização da população é condição determinante para a retomada econômica do país. E a nossa esperança é que a vacina chegue logo para todos os brasileiros. Estamos firmes nesta torcida!

Até lá, as boas vibrações do Dia dos Namorados encantam o calendário e as vitrines do nosso comércio. É hora de aproveitar a celebração mais romântica do ano para impulsionar as vendas nesta reta final de semestre. Nesta edição, o Informativo ACIAS traz dicas para te ajudar a vender mais.

E por falar em dicas, a sugestão para quem não dispensa informação, conhecimento e troca de experiência é o ACIAS ION, o novo programa de networking que está aproximando os empresários da cidade e criando novas oportunidades de negócio. O lançamento oficial aconteceu em abril e reuniu mais de 60 empresários. Todos os detalhes do lançamento e as novidades que estão movimentando o ACIAS ION estão em uma reportagem nesta edição. Empresários contam como a participação no grupo tem ajudado a aumentar as conexões e os negócios.

Se você ainda não faz parte do grupo, está convidado a integrar esta nova rede. O ACIAS ION é mais um benefício para o associado e está aberto a todos.

Nos últimos 51 anos, a ACIAS tem estado ao lado do empresário sumareense e na pandemia não seria diferente. A crise exigiu mudanças e a associação está sempre buscando novas alternativas para inovar e atender aos associados da melhor forma possível.

JUAREZ PEREIRA DA SILVA
PRESIDENTE DA ACIAS

Atendimento ao Cliente ou “Experiência do Cliente”

Conquistar um novo cliente custa 5 vezes mais do que manter um antigo. Já dizia o célebre consultor de marketing norte-americano Philip Kotler: “conquistar um novo cliente custa de 5 a 7 vezes mais que manter um atual”.

A frase serve para refletirmos sobre se devemos continuar atendendo somente ou fazer com que nosso negócio gere uma fidelização do cliente. Atualmente o que as pessoas estão buscando é a famosa “experiência de compra” e é aqui que devemos estar preparados e desenvolver nossos colaboradores para que possam proporcionar um excelente atendimento. Experiência do cliente é todo contato que seu consumidor, ou melhor, seu público de interesse, tem com seu serviço/produto e, principalmente, sua marca. E isso se estende a toda interação online, offline, virtual ou física, direta ou indireta, que eles podem ter com sua empresa.

Em resumo, a experiência do cliente está diretamente ligada à percepção que as pessoas têm com relação a sua marca. Pensar estrategicamente a experiência que o seu cliente vai ter com seu negócio é planejar de forma inteligente o poder de conquista da sua marca. É estudar detalhadamente a jornada de negócios e todas as nuances que interferem nesse processo. E então elaborar práticas e ações de modo a agregar valor e garantir uma experiência rica, completa e prazerosa.

Desse modo é possível trabalhar a identidade da sua marca e a identificação que seu público tem com ela. Não é apenas sobre personificar atendimento, é facilitar processos, agregar conforto, segurança e diferenciação. O ideal é fortalecer uma relação acima da comercial. E este trabalho está diretamente relacionado ao marketing, mas é preciso ir muito além dele.



Seja prestativo, demonstre boa vontade em ajudar as pessoas. Um profissional proativo não fica aguardando que alguém peça ou mande. Ele está sempre se antecipando.

Washington Ribeiro dos Santos

é bacharel em Administração de Empresas, com especialização em recursos Humanos e MBA em Gestão de Pessoas

Campanha da Acias arrecada agasalhos

Consciente da situação de vulnerabilidade que atinge inúmeras famílias de Sumaré, a ACIAS lançou a campanha ACIAS Solidária, que durante todo o mês de junho irá arrecadar roupas, sapatos e cobertores. Todas as peças arrecadadas serão doadas para pessoas necessitadas.

Os interessados em contribuir com a campanha ACIAS Solidária podem fazer as doações na sede da Acias, na Rua Antônio Jorge Chebab, 1212, Centro. Caixas com adesivos do logo da campanha estão disponíveis na recepção, logo na entrada do prédio, para facilitar a entrega das doações.

A campanha está recebendo roupas e sapatos de todos os tipos e tamanhos, além de cobertores. Mas é importante que as peças estejam em bom estado de conservação para serem bem aproveitadas pelas pessoas necessitadas.

NOVOS ASSOCIADOS



Empresas de Sumaré investem em tecnologia de voz



É Pra Já Impressões Inteligentes: soluções de voz otimizam atividades em empresas.

A tecnologia de voz chegou para inovar o varejo e proporcionar novas experiências de compra ao consumidor. Proporciona acessibilidade, agilidade e também economia. De olho nesta nova realidade, empresas de Sumaré investem no desenvolvimento de produtos e serviços para modernizar ambientes empresariais e comerciais.

Desde 2007 em Sumaré, a É Pra Já Impressões Inteligentes tem registrado um aumento na procura por soluções de automatização de ambientes que funcionam com assistentes virtuais. São soluções inteligentes que permitem que luzes, cortinas, ar-condicionado e computadores, por exemplo, de um ou vários ambientes, sejam ligados ou desligados com um único comando de voz. Tudo ao mesmo tempo. “Este tipo de solução está sendo cada vez mais procurado por empresas que querem economizar e também otimizar suas atividades, já que um único comando evita a operação manual e individualiza”, explica Cristiano Anselmo, diretor da É Pra Já Impressões Inteligentes.

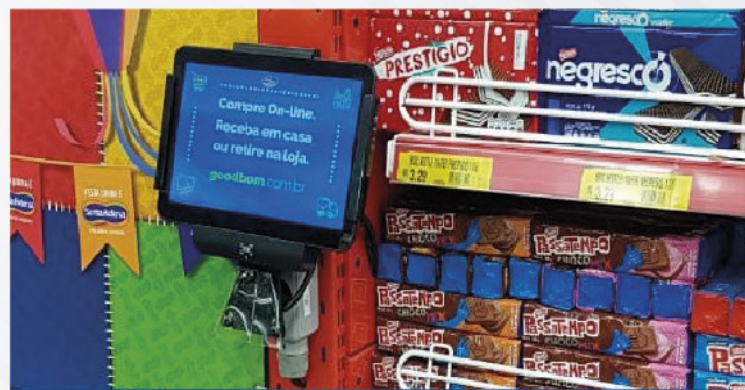
A empresa também tem soluções para o varejo, como o Busca Preço, desenvolvido para supermercados.

Ao aproximar o produto do leitor de códigos de

barras, o equipamento descreve via voz todas as informações relacionadas ao produto, como preço, data de validade e fabricante. O sistema está em fase de homologação para ser implantado em duas redes de supermercados.

A Prograve, empresa de Sumaré especializada em mídia digital, criou o Terminal de Consulta de Preços para atender a nova legislação de várias cidades que agora obrigam esses equipamentos a narrarem o preço. É o caso da cidade de Campinas, onde o Terminal de Consulta de Preços já está em funcionamento em unidades das redes de supermercados GoodBom e Paulistão. “No momento em que o preço de um produto é consultado, além de aparecer o preço na tela, ele também é narrado em voz natural. O sistema foi criado para facilitar o acesso a quem tem algum tipo de dificuldade em ler o preço”, explica o diretor comercial Reginaldo Leite.

A tecnologia de voz TTS (Text To Speech) também é utilizada na solução Aviso a Clientes, voltada para shoppings centers. Funciona em conjunto com o sistema de rádio ambiente. O atendente digita a mensagem no sistema e envia. A música ambiente é interrompida imediatamente e o aviso é veiculado, com voz e entonação muito próximas à da voz humana.



Terminal de Consulta de Preços da Prograve atende legislação.



Contábil - Fiscal - Trabalhista - 3º Setor

Divino Donizete Romão

CRC 1SP 130323/0-9

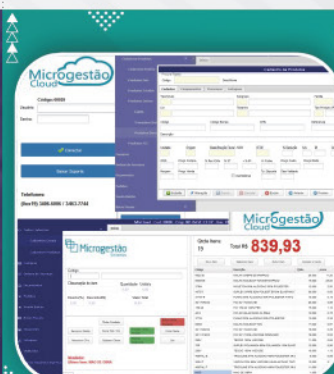
Diretor

19 | 98187-0101

19 | 3903-3711

divino@filadelfiaassessoria.cnt.br

Rua Virgínio Basso, 799 - Pq. Res. Campo Belo - Sumaré - SP - CEP: 13174-225



19 3463-7744 / 3406-6006

Rua Itapemirim, 404
Jardim Ipiranga - Americana/SP

Desde 1989 oferecendo soluções de qualidade

Microgestão
Cloud
SISTEMA EM NUVEM

NFC-e NFC-e NFS-e SOT

Microgestão
Sistemas

ACIAS ION se consolida como nova ferramenta de negócios aos associados da ACIAS

Motivação para começar a semana? Temos! É o Networking ACIAS ION (Integração e Oportunidade de Negócios), que todas as segundas-feiras, a partir das 7h50, reúne empresários interessados em ampliar a rede de contatos, aprimorar seus conhecimentos, divulgar seus produtos e serviços e expandir seus negócios. Por conta da pandemia, os encontros são realizados de forma virtual, via plataforma Zoom.

O programa foi oficialmente lançado em abril, também de forma online, reuniu mais de 60 pessoas e contou com a participação do especialista em Marketing e mestre em Administração Klaus Pereira, que falou sobre as possibilidades no pós-pandemia.

“O lançamento do Networking ACIAS ION foi um sucesso e mostra que o programa está no caminho certo e tem tudo para continuar evoluindo. Contamos com a participação de empresários de vários segmentos”, comenta o presidente da ACIAS e gestor do programa, Juarez Pereira da Silva.

O Networking ACIAS ION começou a ser desenvolvido em 2019, inicialmente com a participação dos diretores da ACIAS. Aos poucos o projeto foi sendo ampliado, ganhou forma e a participação não só dos diretores e associados da ACIAS, mas também de empresários convidados. Antes mesmo do lançamento, o programa já havia movimentado mais de R\$ 50 mil em negócios.

O Networking ACIAS ION aproxima e integra os empresários, gerando novas oportunidades. Sumaré tem um forte parque industrial e inúmeros prestadores de serviço, mas ainda assim, é comum empresas buscarem

profissionais e serviços qualificados fora da cidade. “Com o Networking ACIAS ION, os empresários têm a oportunidade de divulgar seus produtos e serviços para uma rede que só cresce. O programa tem um modelo inovador, mais leve e menos burocrático, através de uma metodologia própria – Ciclo 4C’s, desenvolvida internamente pela ACIAS e está atraindo novos integrantes a cada encontro. É mais um benefício aos associados ACIAS,” explica Silva.

Além da interação com outros empresários, o programa proporciona uma reflexão sobre as tendências do mercado. Toda semana, no Momento de Instrução, um especialista debate temas importantes voltados ao varejo e às atividades comerciais.

O gestor do programa lembra também que um dos pilares do Networking ACIAS ION é estimular a aproximação e interação dos integrantes fora dos encontros, ainda que virtual. A ideia é que os integrantes conheçam ao máximo o negócio dos demais empresários para que as IP’s (Indicações Positivas) tenham qualidade e sejam feitas da forma mais assertiva possível. “É um trabalho que já começa apresentar bons resultados. Esse e outros movimentos com técnicas e novas ferramentas, fortalecem e criam consistência dos integrantes, gerando efetivamente vários negócios”, comenta Silva.

O programa está aberto a comerciantes, empresários, profissionais liberais e empreendedores de Sumaré. Ainda há segmentos em abertos a serem ocupados. Para participar, basta entrar em contato pelo e-mail acias@acias.com.br

Integrantes ressaltam potencial de negócios



Do Valle Veículos: IP's - Indicações Positivas de qualidade se transformam em vendas.

Empresários que integram o Networking ACIAS ION (Integração e Oportunidade de Negócios) ressaltam a importância do programa, principalmente neste período de pandemia que restringiu os encontros e eventos empresariais. Com as reuniões on-line, os empresários têm a chance de conhecer novos parceiros, aumentar a rede de relacionamentos e fechar negócios. O empresário Aparecido Angelo Gonçalves, da

Do Valle Veículos, é um exemplo. Apesar de sua extensa atuação na cidade, está no mercado há mais de 30 anos, o Cido do Vale, como é conhecido, está ampliando sua rede de contatos. “Com o ACIAS ION estou tendo oportunidade de conhecer novas pessoas, receber e fazer indicações positivas de qualidade. Contato nunca é demais”, comenta. Cido do Vale conta que já fechou negócios após indicações recebidas dos integrantes. “O grupo é bastante produtivo e dinâmico. É muito gratificante participar e contribuir com o crescimento de todos”, afirma.



Super Estágios: Networking ganhou mais importância na pandemia

Para Jairo Colossal, da empresa Super Estágios, o ACIAS ION é “uma iniciativa fantástica que oferece oportunidade de relacionamento entre os empresários de Sumaré”. “Muitas vezes, a correria do dia a dia impede este contato mais próximo, mas o ACIAS ION tem um formato dinâmico que facilita a participação”, diz. O empresário, que já fechou negócios no grupo, aponta ainda que ações de networking são sempre importantes, mas neste cenário de pandemia se tornaram fundamentais.

Contabilidade BPO Financeiro e Consultoria

ESCOCA
CONTABILIDADE
desde 1979

SUMARÉ-SP
CONTATO@ESCOCA.COM.BR
(19) 38732108

#ACESSE O SITE



Parabéns, Sumaré!



Cidade chega aos 153 anos fortalecida e pronta para novos desafios.

No próximo dia 26 de Julho, Sumaré celebra seus 153 anos. Nesta data também se comemora o Dia de Sant'Ana, padroeira do município. Com uma trajetória marcada pela prosperidade, Sumaré é considerada uma terra de oportunidades e esperança para quem busca um futuro promissor.

A origem da segunda maior cidade da RMC (Região Metropolitana de Campinas) está ligada à concessão das sesmarias, as grandes áreas de terra cedidas pelo império português às pessoas próximas. As sesmarias foram desmembradas, dando origem aos cafezais e depois aos vilarejos.

Em 26 de julho de 1868, o povoado, já utilizado como paradas de

viajantes e tropeiros, ganha uma capela dedicada à Nossa Senhora de Sant'Ana. É em torno da igreja que o vilarejo se desenvolve. Por conta disto, a data marca a fundação da cidade.

O povoado progride e passa a ser conhecido como Quilombo. Em 1875, é inaugurada a estação da Companhia Paulista de Estradas de Ferro Antonio Pereira Rebouças Filho. O povoado também passa a ser chamado de Rebouças. O nome Sumaré, inspirado em uma orquídea originária desta região, é adotado em 1945, por meio de um plebiscito.

Até 1950, a população de Sumaré era formada principalmente por imigrantes italianos e portugueses. A partir de 1950, com o desenvolvimento industrial, o município passa a receber migrantes de todas as regiões do Brasil.

A emancipação político administrativa é conquistada em 1º de janeiro de 1953. Em 1964 é elevada à condição de Comarca. A grande oferta de terrenos impulsiona o crescimento populacional a partir da década de 60, provocando uma ampla expansão urbana. Em 1969, o avanço das atividades comerciais levou à fundação da ACIAS. A emancipação de Hortolândia, em 1991, é outro fato importante na história de Sumaré, que sofreu com a queda na arrecadação e com a perda de grandes empresas.

Com cerca de 280 mil habitantes, Sumaré tem hoje aproximadamente 24 mil empresas, segundo os dados do Sebrae. Números que reforçam a vocação da cidade para o progresso e desenvolvimento.



EXCLUSIV

NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

CRECI 036254-J

“Um novo conceito de imobiliária na região de Campinas, prezando pela excelência e **exclusividade** no atendimento”

Rua Antonio Do Valle Melo, 1078, Sala 02, Centro, Sumaré/SP

 (19) 3883-4713  (19) 99664-1343

www.exclusivnegocios.com.br

O amor está no ar (e nas vitrines!)



► Data é oportunidade para alavancar as vendas neste final de semestre.

O Dia dos Namorados, comemorado em 12 de junho, fecha o calendário das datas comemorativas do primeiro semestre e ajuda a alavancar as vendas no comércio neste primeiro período do ano. Para aproveitar a ocasião e faturar mais, o Informativo ACIAS preparou algumas dicas que vão te ajudar a conquistar mais clientes:

► Confira as Dicas

1 Faça promoções para vender mais. Ofereça desconto para vendas duplas (o clássico pague um leve dois). É uma das estratégias que ajudam a envolver o cliente.

2 Capriche na vitrine da sua loja. Quanto mais criativa e caprichada, maiores são as chances de atrair a atenção do cliente. A iluminação, as cores e os acessórios são detalhes que fazem toda a diferença na exposição do produto.

3 Inspire o cliente com sugestões de presentes. O consumidor brasileiro tem o hábito de deixar as compras de presentes para a última hora. E muitas vezes vai às lojas sem ideia do que comprar e espera receber sugestões que surpreendam o seu amor. Por isto, é importante ter sugestões de presentes para os diferentes perfis de namorados.

4 Prepare seu e-commerce. As vendas on-line estão crescendo a cada ano e ganharam ainda mais força com a pandemia. Prepare a sua loja virtual para atender aos clientes. Não esqueça de reforçar o serviço de entrega para conseguir atender às demandas de última hora.

5 Jantares românticos em casa. O Dia dos Namorados é considerado a melhor data do ano

para o setor de bares e restaurantes. Porém, com a pandemia, a tendência é que muitos casais optem por uma comemoração em casa. Para encantar o cliente, ofereça mais que o serviço delivery de alimentação. Vá além da entrega, capriche na apresentação dos pedidos para que o cliente tenha uma experiência romântica, parecida com uma comemoração fora de casa.

Você sabia?

No Brasil, o Dia dos Namorados começou a ser comemorado em 12 de junho de 1948, após uma campanha publicitária realizada em São Paulo. A ideia de criar a data surgiu para aquecer as vendas do mês de junho, que eram fracas. O dia 12 foi escolhido por ser véspera do Dia de Santo Antônio, o santo casamenteiro, famoso no Brasil. "Não é só com beijos que se prova o amor!" foi um slogan do primeiro Dia dos Namorados brasileiro. Aos poucos a data foi ganhando força no Brasil, passou a ser celebrado em outras regiões e hoje é uma das datas mais importantes para o comércio do país.

Em diversos outros países, como nos Estados Unidos, o Dia dos Namorados é comemorado em 14 de fevereiro e é conhecido como Valentine's Day, em homenagem ao Dia de São Valentim. Valentim foi um bispo e ficou conhecido por lutar contra a proibição do casamento para soldados combatentes, por ordem do imperador Cláudio II. Valentim casou-se escondido, foi preso e condenado à morte. Por sua bravura, tornou-se um mártir na Igreja Católica.

D DO VALLE
VEÍCULOS

Cido Do Valle

Veículos semi-novos e 0km

☎ 19 3873-3724

Av. da Amizade 400,
Pq. Manoel de Vasconcelos
CEP: 13.174-545 - SUMARÉ / SP

aparecido@dovalleveiculos.com.br

www.dovalleveiculos.com.br

Pandemia acelera processos on-line e Certificado Digital torna-se essencial



Na ACIAS, cliente que necessita da certificação conta com atendimento rápido e individual.

A pandemia de Covid-19 acelerou a digitalização de vários serviços feitos por empresas e pessoas físicas e o certificado digital tornou-se uma ferramenta fundamental. O Certificado Digital é o documento eletrônico que identifica seguramente pessoas, empresas, sistemas e informações no mundo digital. O documento substitui a assinatura manual, identificando a empresa junto a instituições que exigem comprovação da identidade, e é cada vez mais exigido nas transações on-line.

Em tempos de distanciamento social, com a intensificação do trabalho em home office, o documento ajuda as empresas a manterem sua rotina de atividades. Com isto, vários processos estão mais ágeis. O deslocamento de colaboradores para entrega de documentos ou coleta de assinaturas, por exemplo, não é mais necessário.

Com a crise sanitária, o uso do Certificado Digital foi ampliado para outras áreas, como a saúde. A telemedicina permite que receitas e atestados médicos sejam emitidos à distância, mas desde

que assinados com Certificado Digital.

Para auxiliar as empresas, profissionais liberais e até pessoas físicas que precisam adquirir ou renovar o Certificado Digital, a ACIAS oferece o serviço de forma rápida e fácil. O atendimento é realizado de forma individual, em uma sala exclusiva, e com horário agendado. "Todos os protocolos sanitários são seguidos à risca e os agendamentos são feitos com horários espaçados para evitar que o cliente aguarde na sala de espera", afirma Juarez Pereira da Silva, presidente da ACIAS.

Outra comodidade que a associação oferece é o estacionamento no seu próprio prédio. Silva lembra também que os associados têm desconto no valor da emissão do Certificado Digital.

Serviço:

Certificado Digital na Acias

Para agendar o horário ou saber mais sobre a emissão do Certificado Digital, basta ligar no telefone 19 3873 8700 ou enviar um e-mail para acias@acias.com.br.

SOLUÇÕES
PARA O SEU
NEGÓCIO

*Quer fidelizar seu cliente?
Me pergunte como!*

BrasilCard

Representante Comercial: Tiago Alves

Fone: (19) 98831-6998

E-mail: tiago.brasilcard@gmail.com

CONTÁBIL
VENEZA

Av. Da Amizade, 2950

Pq. Jatobá - Sumaré

Fones: (19) 3803-1500
(19) 981895410

vенеza@vенеzacontabilidade.com.br
www.vенеzacontabilidade.com.br

