

JORNAL

Comércio e Indústria em Ação



Ano II - Edição nº 07 - Vinhedo Julho/Agosto de 2020



**TEM
PRODUTO
NOVO
CHEGANDO**

Boa Vista
SCPC

Família

ACERTA POSITIVO

Possibilita analisar comprometimento e pontualidade ajudando nas políticas de limite de crédito, preços, taxas, prazos de pagamento e etc.

ACIVI
2 0 2 0



ASSOCIE-SE

(19) 3876-6300 • ACIVI.COM.BR



* Palavra do Presidente
* Composição da Diretoria

página 02

* BENEFÍCIOS EM VALORIZAR E
COMPRAR NO COMÉRCIO LOCAL!

página 04

* Vinhedo, Louveira, Valinhos,
Jundiaí e Itatiba voltam para a fase 2
(laranja) da quarentena.

página 06

* Pensando no comerciante / empresário
a Boa Vista SCPC, em conjunto com as
Associações Comerciais

página 03

* TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO
ESTRUTURADA

página 05

* O *Programa Retomada ainda
tem crédito para distribuir*

página 07

Caros(as) Associados(as)

Nas últimas oportunidades, me dirigi a vocês com palavras de apoio e esperança, diante de um horizonte sombrio, decorrente da Pandemia COVID-19, que assolou e ainda assola, de forma inédita, o comércio de nossa cidade, do nosso País e do mundo inteiro.

A esperança e a perseverança, claro, são marcas registradas dos empresários brasileiros. São motes que devem ser mantidos, repetidos e exercidos incondicionalmente, como um mantra, para aqueles que desejam enveredar-se pelas tortuosas trilhas do empreendedorismo no Brasil. Mas a crise da COVID-19 também faz surgir a necessidade de exercício a uma outra qualidade dos empreendedores: INOVAÇÃO.

Hoje, parece-nos claro que o mundo nunca mais será como antes. A pandemia alterou os modos de consumo, as necessidades e os comportamentos dos consumidores. Estamos diante de um momento de inegável “seleção natural”: tal como na natureza, um evento imprevisível e gigantesco alterou o mundo de forma dramática; e tal como na natureza, apenas aqueles que conseguirem se adaptar à nova realidade irão sobreviver.

Inovar! Esta é a nova palavra de ordem, o novo mote dos empresários! Fazer diferente, criar, alterar... é necessário se destacar no universo de “mesmices”, se quisermos sobreviver.

A ACIVI, neste cenário, está de portas abertas aos seus associados, com programas, cursos e parceiros que poderão ajudar os comerciantes e empresários a se reinventarem para o novo mundo que está emergindo.

Contem, como sempre, conosco!

Um forte abraço!



Flamarion Polga
Presidente

Diretoria Triênio 2019 / 2021

Presidente: Flamarion Brandão Polga
Empresa: Área Casual Móveis;
1º Vice-Presidente: José Mariano
Empresa: J. Mariano Seguros;
Diretor Administrativo e Patrimônio: Jefferson José Calarga
Empresa: Bossi e Calarga;
Diretor de Comunicação Social: Mendes - Empresa Adrenalina Motos;
Lig Chop Germânia;
Conselheiro Fiscal 01: Francisco Marcelino da Silva Junior - Empresa Restaurante La Budega;
Conselho Fiscal 02: Diego Henrique

Conselho Fiscal Suplente 02: Marcelo José Gabetta - Empresa MG6 Contábil Ltda;
Conselho Fiscal Suplente 03: Deomar Luiz Cantu - Empresa Campiol e Cantu Ltda.

ACIVI

Telefones:
19 3876.6300
19 3876.6027

E-mail:
comercial@acivi.com.br

Site:
www.acivi.com.br

Endereço:
Rua João Corazzari, 270
Centro - Vinhedo - SP

Facebook
f / ACIVINHEDO

Instagram
@ACIVICOMERCIOEINDUSTRIA

Whatsapp
☑ (19) 974136647
☑ (19) 974143516

Horário de funcionamento da ACIVI

2º A 6º das 9hs às 17hs
Sábado Fechado

Diagramação
Fábio José Bueno

Jornalista Responsável:
Fábio José Bueno
MTB 0080978/SP

Tiragem 2.000 exemplares
Quer anunciar?
Ligue 19 99686.1420 (Fábio)

Pensando no comerciante / empresário a Boa Vista SCPC, em conjunto com as Associações Comerciais estão inovando o mercado com um novo conceito na análise e concessão de crédito, trazendo um produto mais completo e compatível com a atual realidade comercial, o Acerta Positivo. Possibilitando analisar comprometimento e pontualidade ajudando nas políticas de limite de crédito, preços, taxas, prazo de pagamento, etc.

Implementando vendas rápidas e seguras, informações com inteligência desde o produto mais básico.

Ganhos de aprovação muito superiores com o uso das informações do Cadastro Positivo;

Muito mais oportunidades de vendas;

Melhoria contínua, ganhos automáticos na aprovação, sem impacto no cliente e sem necessidade de manutenção.

BoaVista
SCPC

**TEM
PRODUTO
NOVO
CHEGANDO**



Família
ACERTA POSITIVO

Possibilita analisar comprometimento e pontualidade ajudando nas políticas de limite de crédito, preços, taxas, prazos de pagamento e etc.



BENEFÍCIOS

VENDAS RÁPIDAS E SEGURAS

O QUE JÁ ACONTECE:

- Informações com inteligência desde o produto mais básico.

AGORA:

- Ganhos de aprovação muito superiores com o uso das informações do Cadastro Positivo;
- Muito mais oportunidades de vendas;
- Melhoria contínua, ganhos automáticos na aprovação, sem impacto no cliente e sem necessidade de manutenção.

TRANSPARÊNCIA

O QUE JÁ ACONTECE:

- Sem surpresas, sem adicionais.

AGORA:

- Sem cobrar por uma informação que não recebeu (dado positivo).

Auto Mecânica
PEMAZE

Trabalhamos com Todas as Marcas Nacionais e Importados
Diesel - Gasolina - Álcool
Mecânica Leve e Pesada

19 3826.1007 | 3876.2545
19 99773.5855 | 99911.2244
pemaze@mecanicapemaze.com.br

Av. Presidente Castelo Branco, 1950 - Jd. São Matheus - Vinhedo/SP

ACIVI
2 0 2 0

ASSOCIE-SE

(19) 3876-6300 • ACIVI.COM.BR

ACIVI
Associação Comercial e Industrial de Vinhedo

BENEFÍCIOS EM VALORIZAR E COMPRAR NO COMÉRCIO LOCAL

BENEFÍCIOS EM VALORIZAR E COMPRAR NO COMÉRCIO LOCAL

Ao comprar no Comércio Local, promovemos o desenvolvimento do município, contribuindo para o aumento de novos postos de trabalho, recolhendo impostos municipais e gerando mais investimentos em diversas áreas.

Assim como os Empreendedores que acreditaram e continuam acreditando no potencial de nossa cidade, nós devemos fazer a nossa parte e ter consciência de que o consumo em nossa região, só nos traz benefícios, pois estamos investindo na valorização de nossos bens; é um ciclo.

As opções são diversas e vale a pena darmos prioridade ao Comércio Local. Quando falamos em preço, é necessário também rever gastos com viagens e frete, além disso, o pós-venda é bem mais acessível quando compramos em nossa cidade.

Como consumidores, podemos ajudar também sendo exigentes. Ao pesquisar melhores preços, opções e ouvir sugestões, nós estimulamos a competitividade entre as empresas locais, que a partir disto irão buscar soluções para se destacar no mercado e priorizar a qualidade em seus produtos, serviços, preços e principalmente, atendimento.

O Consumidor consciente saberá analisar todas as vertentes que influenciam no preço final e julgar se o produto ofertado é condizente com a realidade econômica. Lembrando que, muitas vezes, o barato pode sair caro e em diversas situações estar mascarado com procedência duvidosa e não oferecer garantias, por isso, ao investigar mais sobre o produto você também pode ajudar a diminuir a indústria do crime. Sempre peça a Nota Fiscal.

O Empresário, por sua vez, precisa estar aberto para as necessidades de seus clientes e sensibilizado sobre a importância dos Consumidores.

É como se fosse uma troca, entre Consumidores e Comércio. Os Consumidores devem mostrar suas expectativas, enquanto o Comércio, a partir delas, tem que oferecer as melhores opções de acordo com cada necessidade.

Porém, fica a certeza de que comprar no Comércio Local ajuda no desenvolvimento econômico de nossa cidade e por sua vez, na melhoria de nossa qualidade de vida.

COMPRE NO COMÉRCIO LOCAL - VALORIZE SUA CIDADE!

Carla Alessandra – Gerente ACIVI



PRESTIGIE O COMÉRCIO LOCAL

COMPRAR AQUI VALE MAIS!



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO ESTRUTURADA

CONDUZINDO A MESA PARA O FECHAMENTO



Nunca demonstre insegurança e fragilidade, mesmo tendo perdido uma venda anterior; entre de cabeça erguida, ou não vá para a mesa de negociações.

Dominar a mesa é um complexo jogo de xadrez, onde você deve estar preparado para conseguir antever 2 jogadas à frente, no mínimo uma, pois do contrário o seu oponente irá colocá-lo em “xeque-mate”.

O cavalo sente quando o seu montador está despreparado, inseguro para conduzi-lo e não o obedecerá, acontecendo o mesmo com o **Cliente** que, pressentindo que o seu interlocutor está despreparado para a negociação, irá colocá-lo em xeque-mate na primeira oportunidade. Portanto, você deve estar totalmente “estruturado” para se sentar à mesa para negociar com alguém que pode estar bem mais “preparado” do que você possa imaginar.

Estar estruturado, me refiro a não só deter o domínio das informações sobre o seu produto, condições comerciais e financeiras, como também da concorrência. Se você não tiver essas condições você não chegará a bom termo. Muitos imprevistos serão encarados e você não saberá como contorná-los, muitas vezes tendo que dizer “NÃO”, ao seu cliente. Dizer “NÃO” ao cliente pode ser trágico, ou pode ser o início de uma boa negociação, se seguido de alternativas. Então, cuidado ao dizer um “NÃO”, porque isso poderá arruinar seu processo negocial.

Regra de ouro nº 1

NUNCA FRUSTE SEU CLIENTE

Quando você for à mesa de negociações, tenha o domínio das variáveis com que você poderá jogar e essas variáveis são o conjunto de informações que você deve deter e que serão colocadas progressiva e estruturadamente no processo. Esse seu domínio deve ser interpretado, pelo seu interlocutor, o **Cliente**, como uma postura firme, de conhecimento de tudo que está sendo apresentado, tanto no quesito do produto, quanto das condições comerciais.

Durante o processo negocial, concessões serão solicitadas pelo **Cliente** e você terá que avaliar como um enxadrista, procurando antever as próximas jogadas para você próprio não se colocar em xeque-mate.

Regra de ouro nº 2

NUNCA CONCEDA BENEFÍCIOS SEM CONTRAPARTIDAS

Procure antever as próximas jogadas do seu oponente, o **Cliente**, antes de abrir alguma concessão para que uma única concessão, mal jogada, não se desdobre em outras concessões em que você tenha que dizer “NÃO”, remetendo a situação para a Regra de ouro nº1.

Como eu disse anteriormente, dizer “NÃO” ao cliente pode ser trágico, ou pode ser o início de uma boa negociação, se seguido de alternativas. Portanto saiba como conduzir as concessões de forma

que um eventual “NÃO” seja entregue com alguma opção que substitua o pleito do **Cliente** por algo viável e que permita você seguir com o processo negocial.

Regra de ouro nº 3

NUNCA FAÇA CONCESSÕES SEM UMA “TRAVA”

Durante o processo negocial, você fará concessões, seguramente. A questão é fazer uma concessão e essa concessão ser seguida de um pedido de mais flexibilização naquele determinado ponto e você não ter como atender e, novamente, remeter a situação novamente à Regra de ouro nº1. Para que essa situação não se torne repetitiva, durante o processo, e que não haja desdobramentos dessa ou daquela

concessão, você deve aplicar uma “TRAVA” que, nada mais é que um limitador para que a concessão aconteça uma ou, no máximo, duas vezes, sob o risco do seu interlocutor, o **Cliente**, continuar solicitando mais concessões. Por exemplo, uma entrada que deve ser à vista, ter que ser parcelada em 1 no ato e mais 4 consecutivas e você só pode chegar em 3.

Uma eventual trava é iniciar com 3 parcelas já informando que as duas últimas serão corrigidas, mesmo você podendo dividir em 3, sem correção. A divisão em 4 parcelas poderá seguir se esse critério for aceito pelo comprador.



Finalizando, uma negociação estruturada leva você e o seu Cliente do ponto “A”, interesse de compra, ao ponto “B”, que será o fechamento do negócio, deixando a sensação de que ele, o seu Cliente, é quem dominou a mesa e saiu ganhando, quando a verdade é que ambos os lados saíram beneficiados.



BREVE HISTÓRICO

Arquiteto, formado em 1978 pela Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP com foco em Desenvolvimento e Gerenciamento de Negócios, desde 1981. CRECI nº 79.453 e CAU nº A 3460-6.

Nos últimos 16 anos, como corretor e sócio-diretor da Star Lançamentos Imobiliários, dedicando-me ao setor imobiliário, exclusivamente no segmento de Loteamentos, desenvolvendo Oportunidade de Negócios para empreendedores loteadores, além de Lançamentos e Comercialização, Gerenciamento e Coordenação de Imobiliárias, além de estruturar operações de “Parcerias” para implantação de Loteamentos”.

Associado à AELO – Associação das Empresas Loteadoras, e participante ativo no CDU – Comitê de Desenvolvimento Urbano – Parceria entre AELO e SECOVI.

Gladston Tonmouso

Consultor & Palestrante.

www.star-imob.com.br - email: gladston@star-imob.com.br - 11 98136.1236.



Auto Mecânica

PEMAZE

Trabalhamos com Todas as Marcas Nacionais e Importados

Diesel - Gasolina - Álcool

Mecânica Leve e Pesada

19 3826.1007 | 3876.2545

19 99773.5855 | 99911.2244

pemaze@mecanicapemaze.com.br

Av. Presidente Castelo Branco, 1950 - Jd. São Matheus - Vinhedo/SP



inglês definitivo
Estrada da Boiade, 478. Vinhedo-SP
(19) 3885-3252 / 3876-4562

Matricule-se e ganhe uma

MOCHILA EXCLUSIVA



Imagem ilustrativa

VENHA PARA O CNA:

AULAS PELA INTERNET AGORA,

E NA ESCOLA

QUANDO TUDO ISSO PASSAR.

Associados e colaboradores da ACIVI têm 30% de Desconto nos cursos de Inglês e Espanhol.




Vinhedo, Louveira, Valinhos, Jundiaí e Itatiba voltam para a Fase 2 (Laranja) da quarentena

Os municípios que integram a região de Campinas e Jundiaí avançaram para a fase 2 (laranja) da quarentena do coronavírus, após regredirem para a fase 1 (vermelha) por 15 dias. O anúncio foi feito pelo governador João Doria na sexta-feira (24), em entrevista coletiva à imprensa.

Agora, o comércio pode abrir por até 4 horas ao dia; em Vinhedo o Prefeito Jaime Cruz determinou o horário de funcionamento de segunda a sexta-feira das 11h00min às 15h00min e aos sábados das 9h às 13h00min. ,continuando a restrição para salões de beleza, bares e academias; restaurantes ainda só podem por delivery ou drive thru.

Na próxima sexta-feira (7), terá reavaliação do 'Plano São Paulo, para ver se há ou não mudança de fase neste período de Quarentena. A expectativa é que a região de CAMPINAS avance para a Fase Amarela.

USE MÁSCARAS CASEIRAS

PEÇA DE PANO É RECOMENDADA COMO PROTEÇÃO EXTRA NA HORA DE SAIR DE CASA.

DEIXE A MÁSCARA CIRÚRGICA PARA PROFISSIONAIS DA SAÚDE E LEMBRE-SE:



Higienize as mãos antes e depois de colocar a peça (lave com água e sabão, ou aplique álcool em gel 70%).



A máscara deve cobrir o queixo, nariz e ficar justa no rosto.



Para colocar, ajustar ou retirar, sempre utilize as alças ou o elástico.



Não toque no pano da máscara e não a remova para falar, tossir ou espirrar.



Se a máscara ficar úmida ou molhada, troque por uma limpa e seca.



Máscara não substitui isolamento social. Se puder, fique em casa.



É OBRIGATÓRIO O USO DE MÁSCARA

DECRETO 64.959, DE 4 MAIO DE 2020

RESOLUÇÃO SS 96, DE 29 DE JUNHO DE 2020 | DENÚNCIAS: 0800-771 3541



DICAS

01

A peça é de uso individual; não compartilhe com outras pessoas.

02

Use uma mesma peça por no máximo 03 horas (após esse período o tecido perde eficácia).

03

Para lavar, deixe de molho por 30 minutos em água potável (500ml) e água sanitária (10ml).

04

Depois disso, lave-a com água e sabão. Enxágue em água corrente.

05

Depois de seca, se possível, passe com ferro quente.

06

Guardar bem fechada em um recipiente ou saco plástico de uso específico para isso.



19 3876.6300

www.acivi.com.br

comercial@acivi.com.br



ACIVI

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE VINHEDO

COMÉRCIO BRASIL

ACIVI
2 0 2 0

ASSOCIE-SE

(19) 3876 6300 • ACIVI.COM.BR

ACIVI

O *Programa Retomada ainda tem crédito para distribuir*. Nessa reta final, vale entrar em contato com aqueles em quem vocês mais confiam, para quem o crédito pode fazer toda a diferença nesse momento de retomada.

Também é importante acionar os clientes que são o foco do programa: ME, MEI e Produtores Rurais do estado de São Paulo, com CNPJ estabelecido há pelo menos 18 meses e sem negativação até março de 2020 (confirmam nosso site para entender o teto dessa negativação). Para MEI e Produtores Rurais, os empréstimos podem chegar a R\$ 20 mil, com taxa de juros ZERO, enquanto ME podem recorrer a R\$ 60 mil, com taxas de juros de até 0,7% a.m. O programa ainda inclui uma série de benefícios e uma orientação desenhada sob medida para o projeto, para ajudar a empresa a retomar seu crescimento depois da crise.

Seria excelente se vocês pudessem divulgar essa notícia para os microempresários da rede de vocês. Para mais informações e para solicitar o crédito, é só acessar: <https://creditoretomada.com.br/>.

A
ASSOCIAÇÃO
COMPLETA
42 ANOS!



ACIVI
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE VINHEDO

Que possamos passar
mais anos ajudando aos
comerciantes e indústrias
e fortalecendo Vinhedo!



“

**NÃO DEIXE
SUA EMPRESA
FORA DO AR.**

”

**INTERNET COM ATENDIMENTO
LOCAL DEDICADO**

**link dedicado e/ou backup
(19) 3515-2100**

CONSULTE AS CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA ESSE ANÚNCIO!