

Conexão



Informativo da Associação Comercial e Empresarial de Caçapava | Ago/Set/Out 2015



**Dicas de como atrair a
atenção e melhorar a
relação com o cliente**

Páginas 2 e 7

Divulgando nosso Comércio
Inaugurando o novo espaço:
Mística e Fiorella Modas

De Parceiro para Associado
Aprenda a escolher um software
para ajudar a reduzir seus custos

Eventos
Empresários participam de
eventos da ACE, Sebrae e Ciesp

4 sugestões para atrair a atenção dos clientes em tempos de crise

A crise está aí – e os clientes cada vez mais pessimistas. Não dá para perder tempo. Veja como conquistar a confiança e atenção dos consumidores

O perfil dos consumidores já não é mais o mesmo. Menos otimistas e sem grandes perspectivas, eles estão comprando menos, substituindo marcas, ignorando produtos caros, e deixando o supérfluo de lado.

Leonardo Bastos, coordenador do curso de ciências econômicas do Centro Universitário Newton Paiva, de Belo Horizonte, diz que é papel das empresas também desmistificar a crise. “Toda crise é cíclica, mas é natural que haja uma retração no consumo. Cabe aos empresários mostrar a relevância de seu produto e deixar o consumidor seguro em relação aquela compra”, diz. Saiba como fazer desse momento uma oportunidade:

Entenda o seu público

Saber quais são as necessidades e preferências de seus clientes é o começo de tudo. Oferecer condições e opções, como serviços alternativos com preços mais acessíveis, entrega grátis, instalação sem custo ou complementos podem ser decisivos na hora da compra.

A Vai Voando – empresa que vende passagens aéreas pelo sistema de compra pré-pago para as classes C e D – cresceu 21%, em 2014, e quer avançar 44%, neste ano. “O aumento representa um salto de vendas de um milhão de tíquetes em seu primeiro ano, para algo próximo de 50 milhões”, diz Luiz Andrezza, gerente de marketing e comercial da Vai Voando.

Uma das práticas da empresa é estar próxima de seu público nas periferias – além de permitir ao consumidor parcelar sua compra em até 12 vezes sem juros no cartão.

Internet - Seja positivo e atencioso

O mundo digital tem um amplo alcance de mercado e oferece uma ótima relação custo benefício. Seja lá qual for o

tamanho do seu negócio, a internet pode ajudar muito – além de ser um meio de divulgação, ela pode ser também um canal de comunicação e negociação entre marcas e clientes. Por isso não economize simpatia nas redes sociais, acelere a resposta dos e-mails e mantenha o site atualizado. Esses elementos custam pouco e vão manter seu cliente interessado na sua marca.

Foco na gestão

Não é novidade para ninguém que toda empresa deve trabalhar bem a estrutura de custos. Bastos afirma que quem demitiu na crise, não se preparou para o momento. “Quem teve que partir para isso (demissão), tinha gorduras na empresa, e não blindou a sua equipe no momento certo”, diz. “Custo é igual a unha – tem que cortar toda semana, mas isso nada tem a ver com demissão.”

Manter alguma estabilidade nas finanças da empresa permite ações de grande visibilidade e impacto no faturamento, como liquidações e pontas de estoque. Ofertas que mudam de perfil toda semana ou a cada determinado período atraem diferentes olhares e consumidores, que podem se tornar fieis à marca.

Dê voz aos seus clientes

Saber o que os outros pensam sobre a sua marca é um dos fatores mais relevantes para a fidelização. “A empresa tem que reunir opiniões e mapear o comportamento dos clientes para realizar ações interligadas”, diz. “Descobrir novos recursos e caminhos pode ser importante para a evolução da marca. Fazer mudanças baseada em feedback não tem erro.”

As mudanças geradas a partir da opinião de clientes, também devem gerar novas metas e modelos de negócio, pois toda empresa nasce a partir de necessidades, que se modificam ao longo do tempo.

*Fonte: DC/Gestão
Por Mariana Missiaggia*

Conexão



O Conexão é uma publicação sem fins lucrativos da ACE Caçapava. Sua distribuição é gratuita e dirigida aos empreendedores e às entidades ligadas ao comércio, à indústria e à prestação de serviços.
Tiragem: 1500 exemplares.
Impressão: Resolução Gráfica

Associação Comercial e Empresarial de Caçapava

Rua Major Benjamim Raymundo da Silva, 30
Vila São João, Caçapava/SP - CEP 12281-360

CNPJ: 45.188.554/0001-00

🌐 www.acecacapava.com.br

✉ comunicacao@acecacapava.com.br

☎ (12) 3654-2700

📍 ACE Caçapava

📞 (12) 99676-2705

Diretor-Presidente

Wilson Ferrari

Jornalista Responsável

Mônica Magna Cardoso Oliveira
MTB 15.551 - DRT/SP

Projeto Gráfico e Diagramação

Adriano Henrique de Jesus

Divulgando nosso Comércio

A partir desta edição o Conexão terá entrevistas com duas empresas associadas, com a finalidade de dar visibilidade aos negócios e ao mesmo tempo reconhecer o quanto é im-

portante para a ACE o apoio efetivo dos empresários de Caçapava. A escolha dos entrevistados será feita por sorteio, de forma democrática e transparente.

Mística: Criatividade e atendimento personalizado

O comércio entrou na vida de Laura Barbato muito cedo. Desde sua adolescência, a empresária já vendia roupas entre amigas, além de ter como exemplo sua mãe, Helena Tokiko Barbato, que foi proprietária da Floricultura Bem Me quer por muitos anos.

Decidida que o comércio seria mesmo o seu caminho, há 25 anos, Laura comanda com maestria a Loja Mística, oferecendo variados produtos: roupas artesanais estilo indiano, perfumaria, artigos esotéricos, prata, presentes e sempre muitas novidades. Para estar sempre no compasso do mercado, Laura se utiliza de permanente capacitação para si e para suas funcionárias, lembrando que no comércio é necessário ser criativo seja na abordagem com os clientes, seja em promoções e no atendimento personalizado.

Presença constante nos eventos da Associação Comercial, Laura faz questão de dar sua parcela de contribuição, expressando suas opiniões e sugerindo ideias para a melhoria do comércio de Caçapava como um todo, buscando alternativas para que todos se aprimorem e se desenvolvam.



Mística: Rua Prudente de Moraes, 40 - (12) 3653-5815

Fiorella Modas: Tradição e bom gosto

Com uma história de sucesso que ultrapassa trinta anos presente no comércio da cidade, a Fiorella Modas foi inaugurada por Maria Celeste Queiroz Pacheco com a finalidade de oferecer ao público, roupas de qualidade e bom gosto. É o que vem fazendo com êxito ao longo desse período.

Atualmente a empresa tem Amanda Queiroz Pacheco à frente dos negócios, que gerencia a loja com o mesmo empenho e a mesma atenção, características que passaram de geração.

A loja trabalha com roupas femininas desde o casual até trajes para ocasiões especiais, além de acessórios, trazendo em primeira mão as novidades das capitais assinadas por grifes de qualidade.

Graças a uma clientela fiel que também já ultrapassou gerações – mães que trazem filhas e netas – a Fiorella segue sua trajetória de prestígio que consolidou a empresa como opção acertada para quem quer qualidade e preço compatível, além do cordial atendimento.



Fiorella Modas: Rua 13 de Maio, 182 - (12) 3653-3296

Ampla área de lazer com muito verde, piscinas, salão de festas e eventos, quiosques, quadras de esportes, campo de futebol.

R\$ 37,20
POR FAMÍLIA*

INFORMAÇÕES
3654-2705

EMPRESA PARCEIRA
EXCLUSIVO PARA ASSOCIADOS DA
ACE
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE CAÇAPAVA

*FILHOS ATÉ 18 ANOS

ACE sedia Encontro Itinerante de Negócios

A ACE sediou na tarde do dia 19 de agosto um Encontro Itinerante de Negócios do Ciesp (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo).

O objetivo desse encontro, que é realizado em diversas localidades, é aproximar grandes e médias empresas das de menor porte, ampliar o networking entre empresas e gerar bons negócios.

Durante a atividade, as empresas participantes tiveram a oportunidade de apresentar seus produtos e serviços. Cada empresário teve tempo para falar sobre seu negócio e, ao final do evento, houve troca de cartões e bate papo informal, durante o coquetel oferecido pelo Ciesp.

O CIESP disponibilizou aos presentes uma lista completa dos participantes, contendo nome das empresas e de seus representantes, email, telefone, ramo de atividade e o detalhamento dos produtos ou serviços oferecidos.

O Encontro contou com apoio da Secretaria da Indústria, Comércio e Agricultura do Município, da Associação Comercial e Empresarial de Caçapava, do Sebrae-SP, da Caixa e do Banco do Brasil.

Estiveram presentes Fabiano de Souza, gerente regional do Ciesp, Felipe Cury, presidente da ACI de São José dos Campos, Alexandre Racz, diretor regional do Ciesp Caçapava, Marcos Watanabe, secretário de Indústria, Comércio e Agricultura, Antonio Luiz Juliano de Almeida, gerente da ACE Caçapava, além de vários empresários de diversos segmentos da indústria, do comércio e da prestação de serviços da região.

Eventos como esse são importantes para o desenvolvimento das pequenas e médias empresas, principalmente aquelas que estão iniciando os negócios. Uma dica valiosa para futuros eventos é buscar envolvimento com pessoas novas, ao invés de se manter em grupos conhecidos.



Alcance seus objetivos mais rápido com o Speed.

Somente **3** Estágios

CURSO Speed da FISK. 18 MESES.

Curso de inglês COMPLETO em apenas

0800.773.3475
fisk.com.br

FALOU FISK FALOU TUDO

EMPRESA PARCEIRA
DESCONTOS PARA ASSOCIADOS DA ACE CAÇAPAVA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE CAÇAPAVA

FISK

Associados participam de seminário do Sebrae-SP

Com a finalidade de mostrar que “crise” é um momento passageiro e que há como enfrentá-la e driblar as dificuldades, a ACE promoveu a participação de associados no Seminário “Gestão em Tempos de Crise”. O evento foi uma realização do SEBRAE-SP em parceria com as Associações Comerciais do Vale do Paraíba e Litoral Norte e aconteceu no dia 19 de agosto, no Teatro Sesi, em São José dos Campos.

Os participantes tiveram a oportunidade de conhecer dicas e soluções do SEBRAE sobre relacionamento com o cliente, marketing e controle financeiro para que as micro e pequenas empresas possam enfrentar e superar os momentos de turbulência. Entre outros momentos, o Seminário contou com a palestra “Marketing em Tempos de Crise”, “Cases” de empresários da região, “Como vender em Tempos Difíceis” com o orador Erik Penna e painéis e ferramen-

tas para auxílio na crise voltados para a Indústria, Tecnologia, Inovação, Comércio e Serviços.

O evento foi gratuito e as vagas disponibilizadas foram rapidamente preenchidas. Participaram do Seminário: Antonio Luiz Juliano de Almeida e Nila Gomes pela ACE Caçapava, além dos empresários Arlete Oliveira Reis Blachi (Adardara Locações), Cristiane Hallsr de Lima (Bella Luna), Juliana Moreira (Coife Odonto), Maria Edes Brito da Silva (Edes Armarinhos), Erika Silva Damiano (Erika Modas), Sueli Cristina Perez Canova Columbino (Essências Terapêuticas), Fernanda Aparecida Appugliese Ribeiro (Feminina), Marta Rocha (Loja Rocha), Paulo Rubens Alves (Prumo Engenharia), Eduardo Benvegnu Nahime e Sérgio Jorge Veríssimo (Rancho Canto Verde Dia a Dia), Mônica Correa Borges (Rede Orto) e Ieda Flávia Assis de Lima (Show de Bola).



Vamos nos conhecer melhor!

O Projeto “Vamos nos Conhecer Melhor!” realizou seu segundo encontro. O gerente da ACE, Antonio Luiz, junto com o Presidente da entidade, Wilson Ferrari, receberam um grupo de empresários para um café da manhã.

A iniciativa tem por objetivo reunir pequenos grupos de associados com a finalidade de visitarem as dependências da ACE para conhecer um pouco mais de perto os objetivos e vários serviços prestados pela entidade visando o benefício do associado.



10% de desconto em todos os serviços da **VILAGE** para associados **ACE Caçapava**

0800 703 9009
www.vilage.com.br



Como escolher um software para ajudar sua empresa a reduzir custos?

Ter o controle total das receitas e despesas de sua empresa é o primeiro passo para buscar redução de custos. Receitas e despesas basicamente devem ser assuntos principais em todas as reuniões de acompanhamento de resultados nas empresas.

Levando em conta o cenário atual da economia, é necessário possuir um bom planejamento financeiro e ser competitivo para explorar novos mercados e permanecer nele. Em tempos de crise, a sobrevivência da empresa passa necessariamente pela boa gestão financeira e, nesse sentido, um Software de Gestão Empresarial permite controlar e organizar todas as contas da empresa. Ter o controle dos compromissos da empresa significa que nenhuma receita e custo, fixo ou variável, devam ficar fora de controle. Só lembrando: custos fixos são aqueles que se repetem todos os meses, como contas de luz, água, telefone, folha de pagamento etc. E os custos variáveis são aquelas despesas não recorrentes mensalmente.

Um bom Software permite organizar todas as receitas e despesas da empresa, nominando cada uma delas com centro de custos e categorias. São registradas em cada conta informações financeiras de cliente ou fornecedor, valo-

res, data de vencimento, forma de pagamento, para que o empresário tenha sempre a dimensão exata das contas da empresa. Diante disto, através do Software são gerados indicadores e relatórios de acompanhamento financeiro de contas a pagar e contas a receber, além de relatório do fluxo de caixa, que permite monitorar as contas a serem recebidas e pagas, além de quando e como. Esses relatórios padronizados permitem análise dos compromissos que outras pessoas ou empresas assumiram com sua empresa e quais os principais custos e despesas que a empresa pode reduzir.

Neste artigo, procuramos trazer quais informações são necessárias em um Software para organizar e controlar com mais segurança o contas a pagar e receber da empresa.



Danilo Rosenfeld Olivatto

é Diretor da WaveConcept, especializada em Software de Gestão Empresarial WCORP e Professor Universitário.

Contato: (12) 3224-2615

danillo.olivatto@waveconcept.com.br

Cartilha ajuda empreendedor a ganhar dinheiro poupando energia

Em tempos em que o mercado vive uma recessão, cortar gastos e tornar a empresa eficiente chega a ser tão importante quanto vender mais. Pensando nesse cenário, Sebrae-SP e ABESCO lançaram a cartilha "Comércio e Serviços: Economize Energia para Lucrar Mais". De forma simples e didática, o texto aponta etapas que facilitam a vida do empreendedor desde o início do projeto de sustentabilidade até o financiamento de reformas estruturais na planta da empresa.

"Empresas competitivas não focam apenas em vendas. Elas pesquisam e adotam processos sustentáveis a fim de ter um ganho de produção com um custo fixo muito menor. Em tempos de desaceleração da atividade econômica e inflação dos preços da água e energia elétrica, uma em-

presa sustentável sai na frente de quem não se preparou", explica Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP.

"O objetivo é aproximar o usuário de energia aos conceitos técnicos de eficiência energética. Dessa forma, o próprio empresário consegue perceber onde há potencial de redução de custo e aumento de competitividade. Sendo assim, a cartilha é mais que um instrumento educacional, é uma ferramenta de gestão", explica o presidente da ABESCO, Rodrigo Aguiar.

O material completo da cartilha está disponível pelo link <http://sebrae.sp/comeservenergia> e o download é gratuito, basta registrar o CNPJ da empresa.

SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS E CONTÁBEIS

Milene Vieira / Contato: (12) 98242-8756
milene@vpaservicosempresariais.com.br

ABERTURA OU ALTERAÇÃO

- ✓ Empresas Individuais
- ✓ Empresas Sociedade
- ✓ Empresas MEI

ENCERRAMENTO (BAIXA)

- ✓ Empresas Individuais
- ✓ Empresas Sociedade

INFORMAÇÕES GERAIS

- ✓ Legislação
- ✓ Notas Fiscais
- ✓ Contratação de Funcionários, etc.

IMPOSTO DE RENDA

- ✓ Declarações Pessoa Física
- ✓ Declarações Pessoa Jurídica

SERVIÇOS MENSIS DE CONTADOR

- ✓ Empresas MEI
- ✓ Empresas Simples
- ✓ Empresas Lucro Presumido
- ✓ Empresas Lucro Real



VPA
Serviços Empresariais

6 dicas úteis para você melhorar a relação com seu cliente hoje!

Diariamente encontro empresas buscando atrair mais clientes e pouco se esforçando para reter aqueles já conquistados. Nos momentos em que devemos decidir qual a melhor estratégia para otimizar os custos, quase sempre sacrificamos a divulgação e, conseqüentemente, novos clientes deixam de entrar nos estabelecimentos. Pensando nestas empresas, escrevi este artigo para apresentar um pouco sobre o marketing de relacionamento e como colocá-lo em prática no dia a dia da empresa. Esta ferramenta busca identificar, reconhecer, comunicar, personalizar e desenvolver a relação com os clientes de uma empresa. Para aplicá-la, apresento seis dicas que trarão resultados imediatos.

1. Conhecer o cliente. O cadastro é a resposta. Você deve mantê-lo sempre atualizado e solicitar apenas as informações que serão utilizadas efetivamente. Muitas empresas solicitam uma série de informações que nunca mais serão utilizadas e não agregam valor algum ao relacionamento com o cliente.

2. Utilize as redes sociais. As redes sociais são excelentes ferramentas de relacionamento com o cliente. Utilizá-las para iniciar uma conversa com seu cliente é a melhor opção. O conhecimento obtido deve ser aplicado para aperfeiçoar o atendimento e auxiliar nas decisões ligadas a produtos e serviços, valorizando o cliente e descobrindo novas oportunidades.

3. Envio de e-mail marketing. Muito se questiona sobre esta ferramenta atualmente, mas ela continua funcionando - e muito bem - quando utilizada corretamente. Apresentar novidades e promover ações específicas aos seus clientes é o caminho. Nunca compre uma base, utilize a sua adequadamente, respeitando as regras para envio, além de uma empresa autorizada para realizar o envio.

4. Comemore com seu cliente. Aproveite as datas especiais como uma oportunidade de contato com seu cliente. Faça uma ligação no aniversário dele, no dia da profissão, no aniversário da primeira compra, entre outras datas. Você e seu cliente tem mais datas únicas do que imagina.

5. Abrace a comunidade. Ações junto ao bairro e a cidade são importantes para manter o relacionamento com a sociedade ativo. Além de entregar benefícios a comunidade e demonstrar preocupação com o ambiente em que está inserido, essa atitude permite que seus clientes participem ativa e conjuntamente com a empresa na construção de um local melhor.

6. Pergunte sempre! O pós-vendas deve integrar todos os planos de marketing, uma vez que através dele conseguimos trazer mais conhecimento sobre o produto e o cliente. Entender a satisfação e as necessidades do cliente é peça chave para a evolução de qualquer empresa. Não tenha medo de perguntar. Por outro lado, pense muito bem o que deseja saber e como perguntar.

Tenho certeza que qualquer empresa consegue implantar estas ferramentas e, principalmente, com baixíssimo custo. Sem dúvida, há um trabalho a ser feito, porém, o retorno é certo! Não custa tentar. Você já tem quase tudo que precisa.



Eduardo Simões

é pós-graduado em Administração de Empresas pela FGV e graduado em Administração Hoteleira pelo SENAC-SP, conta com uma especialização pela NCFE Oxford, Inglaterra. Já atuou como gestor em diversas empresas e desde 2012 atua como Consultor de Marketing no Sebrae-SP

Contato: (12) 3922-2977 / joseess@sp.sebrae.com.br

Novos Associados

É com grande satisfação que a diretoria da ACE dá as boas vindas e recebe nossos mais novos associados: **Elite Fenix, Loop Vale Empreendimentos Imobiliários, Essência Terapias Naturais, RCZ Empreendimentos Imobiliários e Barba Space.**

Venha fazer parte da ACE Caçapava você também! Entre em contato conosco e agende uma visita com a nossa consultora comercial. Escreva para comercial@acecacapava.com.br ou ligue para (12) 3654-2705.

EMPRESA PARCEIRA
DESCONTO PARA ASSOCIADOS DA
ACE
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE CAÇAPAVA

FLIGHT
TRANSPORTES E TURISMO

Passeios e turismo
Viagens de negócios
Viagens para compras
Traslados para aeroportos
Transporte de funcionários

(12) 3655-4188
flighttransportes@uol.com.br
Rua Antonio Feliciano de Barros, 43
Jardim Rafael - Caçapava/SP



ACE Espaço Empresarial: Locação de salão para treinamentos, reuniões, cursos, palestras e encontros de negócios. Descontos de 50% para associados. Informações: (12) 3654-2700.



Academia Bio Sports: Mensalidades a partir de R\$ 89,00 e isenção da taxa de matrícula, carteirinha e avaliação física para associados e dependentes. Informações: (12) 3655-2887.



ADC Mafersa: 50.000m² arborizados, com quadras de esportes, campo de futebol, piscinas, salão de festas, quiosques etc. Associado tem acesso por um valor especial. Informações: (12) 3654-2700.



BrasilTreina Ensino Profissionalizante: Associado da ACE tem de 10 a 20% de desconto em cursos de informática, idiomas, administração e outros. Informações: (12) 3652-2706.



Centro de Integração Empresa-Escola
Desconto na contratação de aprendizes e estagiários para associados da ACE. Informações: (12) 3655-4719.



Conexão FGV: Descontos de até 20% para associados em pós-graduação e MBA nas unidades de São José dos Campos e Taubaté. Informações: (12) 3924-8524.



Convênio Médico Policlín Saúde: Plano de saúde empresarial para o proprietário, funcionários e dependentes a preços exclusivos. Informações: (12) 3654-2705.



Convênio Odontológico Soesp Odonto: Planos odonto-lógicos para o proprietário, funcionários e dependentes a preços exclusivos. Informações: (12) 3654-2705.



Cooperativa de Crédito Sicredi: Descontos em taxas e tarifas de crédito mais vantajoso para associados da ACE. Informações: (12) 3652-6006.



FAAP - Fundação Armando Álvares Penteado
10% de desconto nos cursos de pós-graduação para associados, dependentes e funcionários. Informações: (12) 3925-6400.



Fabricio Sagi Coaching
Associados tem 10% de desconto nas sessões de coaching. Informações: (12) 98143-0661.



Faculdade Anhanguera: Descontos de 30 a 70% para novos alunos. Válido para associados, funcionários e dependentes. Informações: (12) 3625-4900.



Fisk Centro de Ensino Caçapava
Associados da ACE tem descontos de 15% nos cursos de idiomas. Informações: (12) 3653-1848.



Flight Transportes e Turismo: desconto de 10% em viagens para compras, negócios, passeios, turismo etc, além de valores especiais para transporte de funcionários. Informações: (12) 3655-4188.



Hotel Giprita
Descontos para associados e funcionários. Localização: Ubatuba. Informações: (12) 3832-2011.



Ilha Morena Praia Hotel
Descontos para associados e funcionários. Localização: Caraguatatuba. Informações: (12) 3887-2344.



Image Led Door
Descontos de 20% para associados na prestação de serviços de publicidade. Informações: (12) 99794-7676.



Jornal de Caçapava
Desconto de 10% para associados na publicação de anúncios. Informações: (12) 3652-8054.



Sebrae: Referência no desenvolvimento e na capacitação das pequenas e médias empresas. Consultorias, palestras e cursos gratuitos na ACE. Informações: (12) 3654-2700.



Serviço Central de Proteção ao Crédito: A melhor ferramenta para análise e concessão de crédito para pessoa física e jurídica. Informações: (12) 3654-2700.



Seguro Saúde SulAmérica: Plano de saúde empresarial com abrangência nacional para proprietários, dependentes e funcionários. Informações: (12) 3654-2705.



Unip Interativa: 10% de desconto em cursos de graduação e pós-graduação com ensino à distância para associados, dependentes e funcionários. Informações: (12) 3655-2452.



Uptime: Associado tem subsídios para o curso de inglês com duração de 12 meses. Válido para proprietários, dependentes e funcionários. Informações: (12) 3652-7578.



Vilage Marcas e Patentes
Descontos em assessoria e processos de pesquisa, depósito e registro de marcas e patentes. Informações: (12) 3931-4100.



VPA Serviços Empresariais
10% de desconto para contratação de serviços de contabilidade e auditoria. Informações: (12) 98217-4430.



Waveconcept: Descontos na contratação do software de gestão empresarial ERP WCorp: 15% na instalação e 10% na manutenção durante o primeiro ano de contrato. Informações: (12) 3224-2615.

RESOLUÇÃO
INDÚSTRIA GRÁFICA

Qualidade gráfica
que salta aos olhos.

Tel: (12) 3627-3050