

Conexão



Informativo da Associação Comercial e Empresarial de Caçapava | Jan/Fev/2014

CRESCIMENTO DA ACE EM 2013 É O MAIOR NA HISTÓRIA DA ENTIDADE



Eventos

Eventos de capacitação
fazem sucesso entre
empresários na ACE
pág. 3

Parceria

Faculdade Anhanguera
promove plantão de
dúvidas na ACE
pág. 7

Vendas

Lojas do comércio
participam da
LiquidaVerão 50°
pág. 8



Prezado Associado:

Juntamente com os demais integrantes da nova diretoria, iniciamos os preparativos para mais um biênio de atividades a serem realizadas.

Graças às ações praticadas pela última Diretoria, contamos hoje com o número recorde de 370 associados, o que nos leva a crer que as iniciativas para atrair novos sócios estão corretas. Outro ponto importante são as parcerias com o SEBRAE e a Anhanguera, promovendo consultorias e eventos de capacitação.

Discutimos também sobre campanhas para alavancar as vendas e qual seria o seu melhor formato bem como o que seria mais atraente para nossos clientes. O debate está aberto, você pode participar dando sugestões e dividindo conosco suas experiências!

Ainda com relação às campanhas de venda, esperamos contar com o apoio da Administração Pública em eventos que incluam atividades em ruas, calçadões ou praças

públicas.

O associativismo é uma tremenda ferramenta que devemos utilizar, porém, para que funcione, exige participação, envolvimento, disciplina e o mais importante: um engajamento por uma causa coletiva.

Sei muito bem que não é fácil, que os nossos problemas do dia-a-dia nos consomem, porém, quando nos mantemos unidos com um objetivo comum, estaremos muito mais próximos de conseguirmos realizá-los.

Enfim, espero que neste ano, marcado pela Copa e pelas eleições e, ainda, por uma política econômica que parece dar sinais de esgotamento, consigamos agir conjuntamente para crescermos, gerarmos empregos, renda e impostos para tornar nossa cidade cada vez melhor.

Boas vendas para todos nós!

Wilson Ferrari
Diretor Presidente



CRESCIMENTO DA ACE EM 2013 É O MAIOR NA HISTÓRIA DA ENTIDADE

O ano de 2013 trouxe inúmeras conquistas para ACE e seus associados, mas sem dúvida, a maior delas foi a captação de mais de 100 novos associados.

Em toda a jornada de 64 anos da entidade, esta é a primeira vez que a entidade alcança tamanho feito. A ACE dos dias atuais conta com 370 associados, entre os setores de comércio, indústria, prestação de serviço além dos profissionais liberais e empreendedores individuais, cada vez mais presentes.

Esse resultado é reflexo de um projeto elaborado em 2012, que envolveu Diretores e Colaboradores da ACE e o coach Fabricio Sagi, que teve uma participação decisiva em todo programa.

O projeto foi intitulado "ACE +" e buscava agregar à entidade mais associados, mais receitas, mais representatividade, mais realizações, mais parcerias e mais serviços. Tudo isso como forma de tornar a ACE mais atrativa e eficiente.

ACE +

O ACE + nasceu do desejo de fazer a ACE crescer e se tornar cada vez mais forte em Caçapava. E para transformar esse desejo em realidade foi preciso elaborar um projeto, com várias etapas, com objetivos e metas estabelecidos.

Em sua primeira fase, a ACE realizou uma pesquisa junto às empresas da cidade, em 2012, em busca de obter novas informações sobre as necessidades e sobre o nível de conhecimento desses empresários em relação à ACE. Na sequência, desenvolveu um material gráfico institucional

mais moderno e lançou uma campanha para incentivar os associados atuais a indicarem novos associados.

Ao longo de todo esse período, a ACE buscou fortalecer seu portfólio de serviços. Foram criados 11 novos serviços, em especial, parcerias que garantem descontos exclusivos aos associados, além de realizar uma grande ampliação em seu portfólio de consultas do SCPC.

No final de 2012 ainda, a ACE investiu em propaganda na TV Vanguarda e na RTV, canal local da cidade, como forma de estimular a população a prestigiar as empresas de Caçapava, fortalecendo nossa economia.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Em janeiro de 2013, o ACE + ganhou força com a criação do Departamento Comercial, implantado pela primeira vez em toda história da entidade.

Com a contratação da consultora de vendas, Nila Gomes, as atividades começaram a ser desenvolvidas com objetivo de alcançar mais filiações. O coach Fabrício Sagi seguiu no projeto, apoiando a implantação do Departamento em seu primeiro ano de existência.

Hoje, ainda contando apenas com uma colaboradora, o Departamento concentra a comercialização de todos os serviços da ACE, ou seja, atende aqueles que desejam conhecer mais a entidade e se filiar, e também aqueles que já são associados, mas que desejam saber mais sobre determinado serviço, como convênio médico ou rede de descontos.

ASSOCIADO ACE GARANTE CONDIÇÃO ESPECIAL PARA SER CIDADÃO DO MUNDO ESTUDANDO INGLÊS E/OU ESPANHOL NO YÁZIGI

VENHA CONHECER A ÚNICA ESCOLA DE IDIOMAS QUE CONTA COM AGÊNCIA PRÓPRIA DE INTERCÂMBIO E QUE TEM MAIS DE 63 ANOS DE EXPERIÊNCIA NO ENSINO DE IDIOMAS.

Yazigi
VOCÊ CIDADÃO DO MUNDO.

CAÇAPAVA | RUA DOM PEDRO II, 233 | FONE 12 3224.2027 E 3224.2017 | CPV@YAZIGI.COM

ANUNCIE NO PAINEL DE LED DE ALTA DEFINIÇÃO DA AVENIDA BRASIL

AUMENTE A VISIBILIDADE DA SUA EMPRESA

IMAGE
LED DOOR

(12) 9794-7676
www.imageleddoor.com.br

ACE EM NÚMEROS

A ampliação do quadro de associados da entidade implica também na necessidade da ACE diversificar cada vez mais suas ações, elaborando atividades para cada segmento. Ao mesmo tempo, a entidade procura promover ações que contemplem toda a heterogeneidade de associados hoje ativos.

Os mais variados segmentos se encontram incorporados à ACE atualmente, fazendo parte de cinco grandes grupos: Comércio, Serviços, Indústria, Micro Empreendedor Individual e Profissional Liberal.

O maior número de associados está no ramo do comércio varejista, que representa 46,5% do quadro social. O setor de prestadores de serviços vem crescendo significativamente e hoje concentra 38,8% dos associados.

A figura jurídica do Micro Empreendedor Individual (MEI), criada em 2010, vem ganhando cada vez mais espaço na ACE Caçapava, e já soma quase 30 associados, o que representa 6,2% do quadro associativo.

Os outros segmentos, com menor representatividade, são: Indústria (2%), Profissionais Liberais (3,7%) e sócios contribuintes (2,8%).

Com relação à localização, os associados da ACE estão

distribuídos em dois grandes grupos: os que se concentram na região central (raio de um quilômetro da Praça da Bandeira) e os que estão espalhadas pelas demais regiões da cidade.

Atualmente, as empresas que não se encontram no centro da cidade são maioria (51%) na ACE.

Este é mais um dado que torna a atuação da ACE ainda mais desafiadora, uma vez que precisa distribuir seus esforços em prol de todos os associados, mas que se encontram cada vez mais alastrados, reflexo ainda do crescimento da cidade no geral.

SEREMOS MAIS

Em 2014, a ACE continua com a meta de crescimento e expansão, seja no que se refere ao número de associados, a concretização de novas parcerias e a realização de ações junto aos empresários.

Para isso, quer contar também com a participação de todos esses 370 associados dando ideias, apresentando novos projetos, e buscando soluções em conjunto, afinal, quem é a ACE senão seus associados?

A participação e o envolvimento com a entidade é o cerne do associativismo, que precisa e vai se tornando cada vez mais forte.

**É A
HORA
DA
VIRADA
NA SUA VIDA!**

**2 E 3 (SUÍTE)
DORMS**
62,94 e 78,82m²

LAZER*

**APTOS
PRONTOS
PARA VOCÊ
MORAR**

**Minha Casa
Minha Vida 2**

**Subsídios de até
R\$ 25.000,00**

(12) 3655-5511
WWW.RESIDENCIALSTA CLARA.COM.BR
AV. MAR. CASTELO BRANCO, 191. VILA PARAÍSO - CAÇAPAVA
(PRÓXIMO AO BATALHÃO DO EXÉRCITO)

HORÁRIOS DE FUNCIONAMENTO DO PLANTÃO DE VENDAS: SEG. A SEX., DAS 9 ÀS 18H | SÁB., DAS 9 ÀS 12H

Arquiteto e construtor: MARNORTE. Interiores: SHANTI. Construção: CONSTRUTORA OAS. *Lazer e equipamentos nas áreas de lazer são opcionais. **O empreendimento está enquadrado no Plano Minha Casa, Minha Vida e o subsídio varia de acordo com a renda bruta do núcleo familiar, o financiamento, sua qualificação e o ano de construção. O valor máximo do subsídio varia de acordo com o valor do imóvel e o valor do financiamento. Mais detalhes e informações no plantão de vendas.

SUSTENTABILIDADE PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

Muitos empresários já foram sensibilizados de que a sustentabilidade deixou de ser uma tendência do mercado e passou a ser uma postura empresarial. Sabem que precisam pensar em como contribuir para um mundo melhor, revendo hábitos de consumo, analisando com mais critério a origem dos produtos que são consumidos, no desperdício de recursos (água, energia) e no destino dos resíduos gerados por suas residências e empresas.

Qual é o ambiente que desejamos para o futuro? Com a resposta a essa pergunta é que definimos o que é Sustentabilidade: É a meta do desenvolvimento sustentável, significando a continuidade da civilização ao longo das gerações. Para que possamos contribuir com essa meta, tanto como pessoas físicas e/ou pessoas jurídicas, separamos algumas dicas básicas e imprescindíveis.

Aproveite a oportunidade e seja um cidadão e um empresário com posturas sustentáveis. Os consumidores estão cada vez mais exigentes também para a escolha do que vão consumir e então, deixo a pergunta para reflexão: o seu processo/produto/serviço está adequado para atender a sociedade?

O Sebrae-SP disponibiliza em seu portal o curso gratuito online que propicia um simulador sobre as boas práticas de sustentabilidade. Acesse www.sebraesp.com.br



Michelle Raimundo dos Santos
é Consultora de Negócios do Sebrae-SP nas áreas de Qualidade, Produção, Sustentabilidade e Inovação.
Contato: michellers@sebraesp.com.br

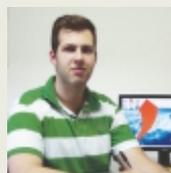
O QUE VOCÊ DEVE SABER SOBRE VENDAS

Planejamento é o segredo - Conhecer bem o produto e comprador é fundamental para traçar estratégias e metas que vão nortear o dia a dia do seu estabelecimento. Estudar o mercado e identificar objetivos são os passos iniciais antes de aplicar uma metodologia para desenvolver a motivação e vendas.

Diferencie-se da concorrência - Oferecer um “plus” e soluções que atendam ao cliente é uma forma eficiente de conquistá-lo. Se, por exemplo, uma pessoa vai a uma floricultura em busca de uma planta, sairá à frente a loja que oferecer também o vaso e o adubo para crescimento.

Clientes fieis - Entre os principais mitos da arte de vender, está o de que o vendedor precisa fazer papel de amigo ou então conversar bastante para “fidelizar” a clientela. Hoje, o nível de satisfação do comprador é equivalente à qualidade do que é ofertado. É preciso captar as necessidades para transformá-las em oportunidades.

Invista no pós-venda - Tão importante quanto o negócio em si é manter uma boa relação com o cliente após o 1º atendimento. O momento em que o comprador avalia o serviço pode ser aproveitado para estreitar a relação e cativar uma parceria. Treinamentos de vendas é uma opção para preparar a equipe a lidar com o público. Conhecer as técnicas para ampliar as vendas traz vantagens que vão desde o retorno financeiro ao alcance do sucesso empresarial.



Fabrício Sagi é executive coach, membro do Behavioral Coaching Institute, do International Coaching Council e da Sociedade Brasileira de Coaching.

CONSULTAS DO SCPC TERÃO NOVO FORMATO VISUAL

A Boa Vista Serviços, empresa que administra o banco de dados do SCPC, está realizando uma padronização no formato de visualização das consultas do SCPC. As mudanças serão feitas de maneira gradual e devem durar até meados do mês de março.

É importante ressaltar que as mudanças envolvem apenas

o formato visual e que os conteúdos das respostas continuam os mesmos. As telas em cor cinza serão substituídas pelo azul e as informações serão mais bem distribuídas na tela.

Havendo qualquer dúvida, entre em contato com a ACE Caçapava pelo 3654-2700.

BS NEMAWASHI
Cuidando de você sempre

Contato: (12) 3224.1213 | (12) 99163.9477 | www.bsnemawashi.com.br

* Desconto de **10%** para quem informar na escola que viu este anúncio!

FRIENDS
School of English
INGLÊS DE MODO FÁCIL E EFICIENTE

ALLIAN
METHOD

PROFESSORES COM EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL

☎ 3652-5988 | 3653-2389

R. Prof José Benedito de Araujo, 102, Centro, Caçapava

Faça já sua matrícula!!

PROFESSORES QUALIFICADOS
TURMAS REDUZIDAS
AULAS TODOS OS DIAS
PACOTE EMPRESARIAL
TECNOLOGIA

* Consulte o regulamento por telefone ou na secretaria da escola.

DESCONTOS PARA ASSOCIADOS NA FACULDADE ANHANGUERA CHEGAM A 70% PARA GRADUAÇÃO

No mês de janeiro, uma equipe da Faculdade Anhanguera de Taubaté esteve na ACE promovendo um plantão de atendimento para tirar dúvidas sobre cursos e descontos oferecidos aos associados, dependentes e funcionários.



Os descontos são aplicados em cursos de graduação e de pós-graduação. Dependendo do curso, o futuro aluno poderá ganhar um desconto de até 70%. Os descontos da pós-graduação também são bem atrativos, com redução de 30% no valor da mensalidade.

Mas atenção: os descontos só valem para novos alunos (quem já estuda na Anhanguera não poderá aproveitar esse desconto). Outra regra é que para ganhar o desconto o interessado deve fazer a inscrição do vestibular pessoalmente na própria faculdade ou pelo (12) 3625-4900.

CONTRATO DE FRANQUIA - FRANCHISING

O Contrato de franquia é regulado no Brasil pela Lei 8955 de 1994. Esta lei define o contrato de franquia, como o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente. O contrato deve ser formal, ou seja, sempre por escrito, sendo oneroso, gerando obrigações para ambas as partes e as partes devem ser comerciantes, pessoa física ou jurídica.

Não haverá vínculo empregatício entre o franqueador e o franqueado, as partes possuem autonomia econômica e jurídica, cada parte respondendo por seus autos e por isso não existindo responsabilidade solidária.

De acordo com estudiosos e entendidos no assunto não basta ter um nome reconhecido pelo público e isto não é garantia para o sucesso do negócio. A marca pode ser um bom pontapé inicial, mas é preciso um conjunto de serviços para manter o negócio viável.

Por isso é recomendado aos empreendedores, um estudo detalhado da franquia antes de assinar o contrato, verificando nestes estudos a viabilidade do negócio, a circular de oferta de franquia, bem como os valores envolvidos e necessários para a aquisição e manutenção da franquia.

Heitor Pereira da Silva Jr
é advogado e assessor jurídico da ACE

DÁ-LHE SICREDI!
MAIS
UMA VEZ
ENTRE AS MELHORES **
EMPRESAS PARA TRABALHAR NO BRASIL.

GOIA 2013
vocêSIA
AS MELHORES EMPRESAS PARA VOCÊ TRABALHAR

O BANCO COOPERATIVO SICREDI TAMBÉM FOI ELEITO PELO PRÊMIO RELATÓRIO BANCÁRIO O BANCO DO ANO 2013. ESTE É MAIS UM RECONHECIMENTO DA CONSOLIDAÇÃO DO COOPERATIVISMO DE CRÉDITO NO MERCADO FINANCEIRO.

CONQUISTAS NOSSAS. DE QUEM TRABALHA PARA O BEM COMUM, SE DEDICA E TRANSFORMA DIARIAMENTE O RELACIONAMENTO EM CRESCIMENTO PARA TODOS.

UNIDADE SICREDI EM CAÇAPAVA:
Rua Major Benjamim Raimundo, 30
(Anexo a Associação Comercial) Fone: (12) 3652-6006

SICREDI
GENTE QUE COOPERA CRESCE

NOVOS ASSOCIADOS

É com grande satisfação que a diretoria da ACE dá as boas vindas e recebe nossos mais novos associados:

Sinhá Moça, Liberata Turismo, Nutridora, M Blocos, W1 Corretora de Seguros, Boteco em Casa, Trader Representação, Bar e Restaurante do Chico, Nesper Cursos Profissionalizantes, Polo D Camisaria, Valter's Cabeleireiros, Elaine Duarte, NSE New System of English e Vale Ótica

Venha fazer parte da nossa entidade! Entre em contato conosco pelo comercial@acecacapava.com.br ou 3654-2705 e agende uma visita da nossa Consultora.

LIQUIDAVERÃO 50º AGITA O COMÉRCIO DE CAÇAPAVA

As lojas do comércio da cidade estão promovendo em conjunto uma grande promoção, a LiquidaVerão 50º, que tem como objetivo fomentar as vendas, oferecendo descontos de 5% a 50% aos consumidores, dentro do período estipulado: de 15 de fevereiro até 1º de março.

Idealizada pela associada Laura Shizuko, proprietária da Loja Mística, a LiquidaVerão 50º contou também com o apoio da ACE Caçapava para elaboração de materiais de divulgação e organização junto às demais lojas do comércio.

Em março, já está programada uma nova ação especial, a Semana da Mulher, realizada de 3 a 8 de março. As empresas que se interessarem ainda podem aderir a esta nova campanha. Basta entrar em contato com a ACE Caçapava pelo telefone 3654-2700.

Participe das ações do comércio, venha fazer acontecer!

13,5 x 9,25

CERTIFICAÇÃO DE AUTENTICAÇÃO CETESB/CADRE 0300199-1 DE RESOLUÇÃO DE INTERESSOS AMBIENTAIS

Somos transparentes nos negócios e verdes na consciência.

RESOLUÇÃO gráfica
Rua Emílio Wirthner, 100
Taubaté - SP
12.2125.1700

Economia de verdade para você

LIQUIDA VERÃO 50º

DE 5% OFF A 50% OFF

De 15/02 a 01/03

ACE CAÇAPAVA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE CAÇAPAVA

Caçapava MÁQUINAS

VENDA E ASSISTÊNCIA TÉCNICA DE ROÇADEIRAS, MOTOSERRAS, LAVADORAS, MÁQUINAS ELÉTRICAS E OUTROS IMPLEMENTOS

STIHL®

Tudo em **6X** sem juros

(12) 3224-2581 | 8271-1561 | ADM@CACAPAVAMAQUINAS.COM.BR
RUA SÃO FRANCISCO, 1016 - VL. ANTONIO AUGUSTO - RUA DO CORPO DE BOMBEIROS

Não se esqueça: na semana do teu aniversário você ganha 20% de desconto em qualquer compra! Apareça e comemore com a gente!

Diniz Bijouterias e semi jóias

Rua Prudente de Moraes, 121
Centro, Caçapava
12 3652-9535