

COMEÇA EM ABRIL A CAMPANHA SUPER DATA PREMIADA 2019



PRÊMIOS INSTANTÂNEOS
280 seladinhos premiadas,
num total de R\$ 20 mil

**PRÊMIOS PARA
VENDEDORES**



imagens meramente ilustrativas

CONFIRA MAIS INFORMAÇÕES SOBRE A CAMPANHA E AS EMPRESAS PARTICIPANTES NAS PÁGINAS 6 E 7.

OUTROS DESTAQUES DESTA EDIÇÃO:



**Confira como foi a 6ª edição do
Empreendedoras de Sucesso
pág. 4**



**ACIP/CDL e Sebrae realizam
palestra sobre o uso das redes
sociais nas empresas - pág. 5**



**Confira dicas para o momento
da cobrança de clientes
inadimplentes - pág. 8**

SPC

em foco

Associados da ACIP/CDL realizaram mais de 10 mil consultas ao SPC em janeiro e fevereiro de 2019

Quem diz que o ano só começa depois do Carnaval, pode começar a refletir melhor sobre isso! Somente em janeiro e fevereiro, a ACIP/CDL contabilizou 10.664 consultas no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), realizados pelos associados da entidade. Em média, quase 30% dos associados aproveitaram o início de ano para realizarem vendas com cadastros mais seguros e eficazes, depois de consultarem o maior banco de dados creditícios da América Latina, o SPC Brasil.

Esse número representa um aspecto positivo na economia regional, uma vez que muitas empresas lamentam a queda nas vendas durante o período de férias e carnaval. No entanto, apesar de ser um período um pouco mais delicado para os lojistas, a quantidade de consultas nos dois primeiros meses do ano mostra que há uma fatia do mercado que pode ser atingida, desde que empresários e colaboradores apresentem ações eficazes para aumento das vendas. Entre as ações mais comuns



estão: divulgações em redes sociais e promoções.

A ACIP/CDL insistentemente reforça a importância das consultas e análises de crédito de clientes nas vendas a prazo e no cheque. Este tipo de atitude dificulta a possibilidade de inadimplência e afasta a

possibilidade de golpes aplicados no mercado. **FIQUE DE OLHO!**

Para saber mais sobre como utilizar o SPC Brasil, fale conosco através do telefone (31) 3817 -2492 ou por e-mail: acipcdl@gmail.com



PENSOU EM CAPITAL DE GIRO, FECHOU COM O BDMG

Aqui tem crédito para as micro e pequenas empresas. Você pode ampliar o estoque, comprar matérias-primas, organizar o pagamento de salários e, também, o fluxo de caixa. Tudo isso com as melhores condições do mercado:

- Taxas a partir de 1,19%* ao mês;
- 3 meses de carência;
- Até 48 meses para pagar;
- Parcelas fixas que cabem no seu bolso.



A ACIP/CDL é um correspondente bancário BDMG.
Saiba mais pelo telefone (31) 3817-2492.

*Taxa de juros anualizada a partir de 16,36% e CET (Custo Efetivo Total) a partir de 18,89% a.a. Produto sujeito à incidência de IOF para Pessoa Jurídica descontado no ato da liberação do recurso: 0,0041% ao dia (limitado a 1,5% a.a. + adicional de 0,38% se devido). IOF para Pessoa Jurídica Optante pelo Simples Nacional: 0,00137% ao dia (limitado a 0,5% a.a. + adicional de 0,38% se devido) em operações de até R\$ 30 mil. Condições sujeitas a alterações e financiamentos sujeitos à análise de crédito e disponibilidade do produto. Taxa válida para financiamentos até R\$ 700 mil.

Expediente

Presidente: Cochise Saltarelli Martins
1° Vice-presidente: Antônio Carlos Martins Brandão
2° Vice-presidente: Marta Lemos de Souza Milbratz
Secretário Geral: Noêmio Gomes Fernandes
Diretor Financeiro: Afonso Mauro Pinho Ribeiro
Diretor de Patrimônio: Júlio Assis Sales
Diretor de Relações Públicas: Desidério Custódio Guimarães
Diretores Executivos: Carlos Bartolomeu, Gilmar Pinto de Oliveira, João Lúcio Barreto Carneiro e Sérgio Marques Cordeiro

Edição/Jornalista Responsável:
Gustavo Faria

Diagramação:
Giovani S. Santos

Praça Getúlio Vargas, 19 - Centro - Ponte Nova - MG
Fone: (31) 3817-2492 - www.acipcdl.com.br





Produtos, Serviços e Soluções

CONVÊNIOS MÉDICOS, ODONTOLÓGICOS E LABORATORIAIS

A ACIP/CDL faz mais pela saúde dos seus associados e colaboradores!



Além dos convênios médicos oferecidos pela ACIP/CDL - através de parceria com profissionais especializados em diversas áreas - a entidade também oferece a opção em formato de Plano de Saúde, que é uma alternativa para colaboradores, empresários e familiares e que dá ainda mais conforto e segurança para quem precisa recorrer aos atendimentos médicos, quando necessário.

Através da parceria com a UNIMED, os associados e seus colaboradores garantem condições exclusivas de acesso ao plano. Quer saber mais sobre este benefício? Fale com a ACIP/CDL. Telefone: (31) 3814-2492. E-mail: acipcld@gmail.com

DESCONTO EM FACULDADES

Aproveite os descontos de até 50% em faculdades de Ponte Nova e Viçosa!



Quer desconto de
até 50%
nas mensalidades da
faculdade?

A ACIP/CDL lembra os empresários associados e seus funcionários que eles podem ter descontos nas instituições de ensino parceiras. São cinco faculdades, entre presenciais e à distância, em Ponte Nova e Viçosa. As instituições oferecem descontos de 10% a 50% nas mensalidades. Cada uma possui o seu próprio critério de percentual de desconto. As faculdades parceiras são: Faculdade de Viçosa (FDV), Fupac Ponte Nova, Univiçosa, Uniube e Unopar.

Para saber mais informações e requerer o benefício, ligue para a ACIP/CDL (3817-2492). Aproveite!

CONHEÇA OS CURSOS DE CADA FACULDADE EM SEUS SITES:

Faculdade de Viçosa (FDV): www.fdvmg.edu.br

Fupac Ponte Nova: www.fupacpontenova.com.br

Univiçosa: www.univicoso.com.br

Uniube – Polo Ponte Nova:
www.pontenova.ead.uniube.br

Unopar – Polo Ponte Nova:
www.polos.unoparead.com.br/pontenova-mg

SE VOCÊ AINDA NÃO É NOSSO ASSOCIADO, AGENDE UMA VISITA, LIGUE (31) 3817-2492

Alto nível de informação na 6ª edição do Empreendedoras de Sucesso



Cochise Saltarelli Martins com as palestrantes do evento: Érika Stancovich e Lilian Botelho

Com o objetivo de valorizar a importância da mulher brasileira, seu talento empreendedor e seus desafios frente ao mercado de trabalho, aconteceu no dia 8 de março a 6ª edição do “Empreendedoras de Sucesso”. O evento, com vagas gratuitas e limitadas, aconteceu na Sala de Treinamento da ACIP e teve cerca de 40 participantes. A realização foi da ACIP/CDL e do SEBRAE, com patrocínio do Sicoob

Após as boas vindas de Cochise Saltarelli Martins (presidente da ACIP/CDL) e de Patrícia Martins (analista técnica do SEBRAE), aconteceu a primeira palestra. Gestora do Centro Sebrae de Referência em Educação Empreendedora (CER), Lilian Botelho falou sobre o tema “Empreendedorismo Feminino”. Na sequência, foi a vez de Érika Stancovich.

Com um currículo extenso (Doutora em Educação e Psicanálise, Especialista em Resiliência Empreendedora pela Harvard University/EUA, Oficial R/2 da Força Aérea Brasileira, conferencista internacional e autora do best seller: “Resiliência - vença o stress e controle a pressão antes que eles dominem você!”), ela palestrou sobre o tema: “Resiliência para Mulheres”.

Dezenas de representantes de empresas associadas participaram do encontro, entre elas: Apache Imóveis, Copress, Criativo Vídeo, Drogaria e Perfumaria São Judas Tadeu, Goiabada da Zélia, Hospital Nossa Senhora das Dores, Larissa Santos Nutricionista, Casa Noiva, Farmácia Central, Ponte Nova Cred, Salão da Patrícia, Serralheria Romagnoli, Sicoob União, Stop Lanches, Suiminas e Supermercado Marocão.



No final do evento foram sorteados brindes do Sicoob entre os participantes

Uso correto das redes sociais

ACIP/CDL e Sebrae realizaram palestra sobre o uso correto das redes sociais nas empresas



Carlos Frederico Corrêa Ferreira (Fred)

Instagram, Twitter, Facebook, Youtube, WhatsApp. Todas essas ferramentas podem ser importantes para o crescimento das empresas. Quem está fora do meio digital está fora do mercado. Mas, para isso, é preciso saber exatamente como usá-las.

Este foi o foco principal da palestra realizada na noite desta terça-feira (02/04), na Sala de Treinamento da ACIP. O evento,

que teve a realização da ACIP/CDL e do Sebrae, abordou a melhor utilização das redes sociais nas empresas, destacando as vantagens do seu uso de maneira correta e eficiente, de acordo com cada segmento. O evento foi gratuito para associados da entidade e recebeu grande público.

Durante a apresentação, o palestrante Carlos Frederico Corrêa Ferreira abordou as redes sociais e tirou várias dúvidas dos

associados. As empresas que participaram foram: A Predilleta, Apache, Assuvap, Atual Modas, Casa Verde, Cinara Festas, Destak 10, Destak Calçados, Drogeria São Judas, D'Sarmy Essencial, Estação Pisos e Revestimentos, Finito, Folha de Ponte Nova, Garavini, Geo Center, Geometria Decorações, In Vitro, Lambary e Cia, Microlins, Murad Motos, Noiva Bella, Pontilhão Madeiras, Rádio Ponte Nova, Rosacruz, Segvida, Serralheria Romagnoli, Shopping Mundial, Sinhá Flores, Travessura Kids, TV Educar e Up Lifestyle.

Maioria dos brasileiros vive no limite do orçamento, aponta CNDL/SPC Brasil



A capacidade de honrar com as obrigações financeiras, sentir-se seguro em relação ao futuro financeiro e poder fazer escolhas que permitam aproveitar a vida são comportamentos que definem como uma pessoa se relaciona com o dinheiro. Com base nesses pilares, a Confederação de Dirigentes Lojistas (CNDL) e o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), com apoio da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), vêm medindo o Bem-Estar Financeiro dos brasileiros desde 2017. Em fevereiro último, o indicador apontou que 64% dos consumidores vivem no limite do orçamento, ou seja, raramente ou nunca têm dinheiro sobrando. Enquanto 26% conseguem, às vezes, ter uma reserva e apenas 9% afirmam que sempre ou frequentemente contam com alguma sobra.

Além disso, 27% temem que o dinheiro não dure até o fim do mês.

Outro dado mostra que somente 10% estão preparados para lidar com imprevistos. Seis em cada dez (64%) não possuem capacidade de lidar com despesas inesperadas.

O compromisso com os objetivos financeiros também pesam no bem-estar financeiro das pessoas. Nesse pilar, os consumidores brasileiros mostram-se pouco atentos ao futuro: 55% não têm adotado ações que assegurem o futuro financeiro. Chama a atenção o fato de mais da metade (51%) dos consumidores acreditarem, que, por causa da sua situação financeira, não terão as coisas que querem na vida.

PRÊMIOS O ANO TODO!



Nas compras acima de R\$ 20,00 nas lojas participantes, ganhe uma seladinha, abra e descubra na hora se ela está premiada!

São 280 seladinhas premiadas, num total de R\$ 20 mil e você ainda concorre ao sorteio de uma moto 0km, no dia 19/10!

PRÊMIO EXTRA
SORTEIO 19/10



imagens meramente ilustrativas

PATROCÍNIO:



REALIZAÇÃO:



COMEÇA EM ABRIL A SUPER DATA PREMIADA 2019

Confira as novidades da 5ª edição da campanha

Em sua 5ª edição, a Super Data Premiada terá como grande atração a “Seladinha Premiada”. O formato é o mesmo utilizado na Campanha de Natal 2018, com prêmios instantâneos assim que o cliente recebe o cupom na loja participante. Essa ação recebeu muitos elogios dos comerciantes e dos consumidores.

Formato

Nas compras acima de R\$ 20,00 (vinte reais) nas lojas participantes, o cliente ganhará um cupom/seladinha. Estes prêmios serão vale-compras de R\$ 100,00 (cem reais) ou de R\$ 60,00 (sessenta reais), que poderá ser usado em qualquer loja participante da Super Data.

Cada uma das quatro datas comemorativas (Mães, Namorados, Pais e Crianças) terá 20 vale-compras de R\$

100,00 e 50 vale-compras de R\$ 60,00. Ou seja, em toda a Super Data Premiada, serão 280 seladinhos premiadas, totalizando R\$ 20.000,00.

Prêmio extra

Além da premiação instantânea, o consumidor que preencher a seladinha e depositá-la em uma das urnas da campanha concorrerá a uma moto 0 km. O sorteio do "Prêmio Extra" acontecerá no dia 19/10, na Praça de Palmeiras, às 11h.

Premiação para os vendedores

Visando beneficiar também quem está no contato direto entre o lojista e o consumidor, nesta edição haverá também seladinhos premiadas em que o vendedor também será contemplado. Em cada data comemorativa haverá 5 seladinhos com

prêmio de R\$100,00 (cem reais) e 10 seladinhos com prêmio de R\$ 60,00 (sessenta reais), onde o vendedor também será premiado, totalizando R\$ 1.100,00 em premiação para os vendedores por cada data. No total serão 60 seladinhos com premiação para os vendedores, totalizando R\$ 4.400,00.

“Com a estratégia da premiação em formato de vale-compras, a ACIP/CDL promove um retorno direto para as empresas participantes. São quase R\$ 25 mil (entre premiação de clientes e vendedores) que podem ser consumidos em qualquer uma das lojas que aderirem à campanha. Isso fortalece a economia local e ainda estimula a participação de várias empresas ao longo da campanha”, afirmou o presidente da ACIP/CDL, Cochise Saltarelli Martins.

CONHEÇA AS EMPRESAS PARTICIPANTES DA CAMPANHA

A Caprichosa Modas (Oratórios)	Drogaria Coutinho	Mon-T Modas
A Casa é Sua (Centro, Palmeiras e Viçosa)	Drogaria Omega Santa Casa	Mundial Center
Aço Sales	Eletropon (Centro e Palmeiras)	Óptica Braga
Alda Modas	Funerária Santa Casa (Centro e Guarapiranga)	Orion Distribuidora
Apache Imóveis	Galvão Calçados e Sports	Ormel
Arruda Calçados e Confecções	Geo Center Joias e Relógios	Padaria Popular Center
Auto Posto Rio Doce	Guarapiranga Supermercado	Pegadas Calçados
Beco da Moda	Instituto de Beleza Escolha Certa	Ponte Nova Tintas
Branco Materiais de Construção	Karen Modas	Ponto Óptico (Ponte Nova, Alvinópolis e Rio Casca)
Capri Calçados	Lambary e Cia	Posto de Palmeiras
Carol Calçados e Acessórios	Lambary Júnior	Posto Pacheco
Casa do PC	Líver Imóveis	Posto Pontenovense
Casa Verde Saúde a Granel	Loja Real (Centro e Palmeiras)	Posto Vitória
Cherry Acessórios	Lojão das Fábricas	Rede Minas Móveis e
Cia da Moda	Lubrificantes Rio Doce	Eletrodomésticos (Palmeiras e Santo Antônio)
Damatta Piscinas e Acessórios	Lubrifiltros	Rosacríz
Droga Hera (Centro e Palmeiras)	Maxmoto	Supermercado Leve +
Drogaria Atende	Mercado Livre	

**E a sua empresa?
Vai ficar de fora da campanha?**

Ligue (31) 3817-2492



Seis boas práticas para cobrar clientes inadimplentes

Clientes inadimplentes sempre geram dor de cabeça para as empresas. Principalmente aquelas que abriram há pouco tempo e não sabem como lidar com a situação. Independentemente do valor, é necessário encontrar mecanismos para cobrar estes consumidores. Caso contrário, o seu negócio será imensamente prejudicado no futuro. Confira abaixo algumas dicas para cobrança.

1. MANTENHA O CADASTRO DE SEUS CLIENTES SEMPRE ATUALIZADO

Nome completo, e-mail, telefone, endereço, CPF, RG, e assim por diante, são alguns dos dados que você precisa ter cadastrado em seu sistema, referente a cada um de seus clientes. Munido destas informações, você poderá entrar em contato com eles, lhes informar sobre o débito em aberto, bem como deixá-los cientes sobre as formas de pagamento deste débito. Além disso, o cadastro, quando bem organizado, traz todo o histórico dos clientes, possibilitando que você possa acessá-lo a qualquer momento, para saber o valor da dívida de cada um, o tempo que o débito está em aberto, o tamanho do prejuízo que isso está lhe causando e assim por diante.

2. EVITE CONSTRANGIMENTOS

Em hipótese alguma sua empresa deve constranger os clientes que estão em débito, caso o contrário, o prejuízo será maior ainda. O ideal, é entrar em contato com eles, seja por e-mail, pessoalmente ou por telefone, da maneira mais cordial e respeitosa possível, para que assim sejam realizadas as tratativas. Entenda que, por mais que alguns de seus clientes estejam com inadimplência, tratá-los mal só vai prejudicar sua empresa, pois eles podem

tanto recorrer aos órgãos de defesa do consumidor para reportar a situação, como também contar para outras pessoas os constrangimentos que passaram.

3. ENTRE EM CONTATO ANTES DO VENCIMENTO DO DÉBITO

Pode ser por e-mail, por telefone ou mensagem de texto. Independentemente do meio de comunicação, você pode e deve criar uma rotina que facilite ainda mais a vida de seu cliente, a sua e também a de seus colaboradores. Neste sentido, o que você pode fazer é entrar em contato, alguns dias antes do débito de seus clientes vencerem, lembrando-os de realizar o pagamento. Isso, sem dúvida alguma, vai evitar que eles se esqueçam de pagar e também vai evitar que se tornem inadimplentes com a sua empresa.

4. DEIXE O MEDO DE LADO

Antes de qualquer coisa, lembre-se que é um direito seu cobrar os clientes que estão em débitos com a sua empresa. Sendo assim, não há porque ter medo ou se sentir mal por estar realizando a cobrança da dívida. Trata-se de uma situação bem delicada, mas que pode ser resolvida com uma simples conversa.

5. O CONTRATO É O SEU MAIOR RESPALDO

A contratação de qualquer tipo de serviço ou compra de produto deve ter um contrato que estabeleça os direitos e deveres de clientes e fornecedores. Por isso, é essencial que você ofereça a seu cliente o contrato e nele, deixe claro, as informações sobre pagamentos, juros por atrasos, bem como sobre as ações a serem realizadas em caso de inadimplência. Este vai ser o seu maior respaldo, que vai facilitar o processo



de cobrança, no sentido de esclarecer aos clientes quais são suas obrigações diante da contratação dos serviços prestados pela sua empresa.

6. FACILITE O PAGAMENTO

Muitas vezes, os clientes podem estar passando por dificuldades financeiras, o que lhes impede de saldar a dívida que fizeram com a sua empresa. Ofereça opções facilitadas de pagamento, condições para negociações, sem que haja a necessidade de mover ações judiciais contra eles. Oferecer-lhes descontos no pagamento à vista é uma boa maneira de facilitar e de ter o débito saldado, para que assim, tanto você, quanto o seus clientes, possam respirar aliviados e voltem a fazer negócios juntos.

INFORMAÇÃO IMPORTANTE

Lembre-se: Nada é mais seguro que um bom cadastro com todas as informações dos clientes e principalmente, o hábito de CONSULTAR O CPF / CNPJ REGULARMENTE no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC). Isso auxilia nas vendas e garante mais segurança para as empresas. Para saber mais sobre todas as opções de consultas, fale conosco. Telefone (31) 3817-2492 ou por e-mail acipcdl@gmail.com.

Quer falar com a ACIP/CDL?

Precisa de algum produto ou serviço oferecido pela ACIP/CDL? Tem dúvida em algum deles? Necessita de ajuda? Alguma demanda para que possamos te atender? Ou simplesmente uma crítica, informação ou elogio? Utilize mais uma forma de comunicação com a entidade: o WhatsApp! Salve o número (31) 98648-0432 em seus contatos e envie sua mensagem!

