

PARABÉNS

Amparo!



REVISTA ACEA

A Revista da Associação Comercial de Amparo
Abril 2021. Ano 18. Edição 208

NOSSA HOMENAGEM AOS 192 ANOS DA CIDADE!

LIVE

MINUTO CAPACITAÇÃO

por Adriana Oliveira

Como vender com a minha empresa fechada?

Para seguir com a sua empresa “aberta” em tempos de pandemia é necessário buscar alternativas, seja criando o método da famosa “Malinha/Bag” ou através das Vendas por “Lives”.

Mas não pense que é simples, que basta mandar a “Malinha/Bag” para qualquer um, por que não é tão menos separar qualquer coisa em sua empresa ou loja e começar a vender na Live, isso requer planejamento, estratégia, organização, cálculos, pois você precisa oferecer um desconto ou até queima de estoque, porém não pode sair no prejuízo.

Pensando nisso vamos passar algumas dicas de como Criar uma Live de sucesso e oferecer um serviço diferenciado, a famosa “Malinha” para o seu cliente.

Como preparar uma LIVE?

A preparação de uma LIVE começa bem antes do dia e hora marcada em sua rede social. Ela tem início quando você entende que precisa postar conteúdos relevantes, e dessa forma decifrar o seu público. Para isso coloque a disposição a “Caixinha de perguntas” onde o seu público conversa com você, faça as perguntas: “vestido ou calça”, “formal ou casual”, “acessórios ou roupas”, essas perguntas farão você separar produtos que são desejos da maioria e com isso a assertividade será grande.

Divulgue a data da sua LIVE e peça para seus clientes compartilharem também, para chamar atenção informe sobre sorteios, mimos, recompensas para fazer com que o expectador participe até o final do seu evento.

Dica importante, detalhar o seu produto falando da qualidade, tecido, formas de uso entre outras informações sempre dentro daquela apresentação, não misturar com o produto anterior tão menos o seguinte. Isso vai evitar confusões desnecessárias, até porque durante a Live ocorrem atrasos na transmissão para muitos



LIVE

expectadores.

No decorrer do evento transmita ao seu cliente o conhecimento que você adquiriu no seu ramo, e que busca sempre apresentar a ele o melhor do mercado, com qualidade, conforto, preço justo entre outros.

Ao término da sua live, compartilhe o sucesso, publique fotos das vendas efetuadas ao lado da sua equipe, agradeça a participação de todos independente dos que compraram naquele dia ou não.

As lives podem aumentar suas vendas? Qual o poder da transmissão ao vivo?

No momento a maioria das empresas adotaram as “LIVES” como estratégia de vendas, a transmissão ao vivo seja ela através do Facebook, Instagram ou YouTube tem gerado resultados muito significativos, para alguns passou ser a principal forma de venda chegando a se tornar maior do que quando a empresa realizava a venda apenas presencialmente.

A live permite a interação do cliente com a pessoa que está apresentando aquele evento de vendas, sejam com emojis, curtidas, conversando e marcando alguém que esteja também participando e isso deixa tudo mais aberto e divertido, sem contar que a pessoa que está assistindo está em um ambiente confortável pra ela naquele momento e disposta a comprar. O ao vivo também acaba gerando uma competição sadia, porque você tem que ser ágil na hora de arrematar o seu produto tão querido e desejado. Em alguns casos as empresas mostram produtos que estarão disponíveis justamente para causar e despertar o interesse.

Outro ponto muito importante que a Live permite é você ter em sua empresa (virtualmente) 200, 300, 400 pessoas acompanhando a exposição e a venda dos seus produtos, em muitos casos tem empresas que precisariam de até 02 semanas para somar essa quantidade de visita dentro do seu espaço físico. Ou seja, se você realiza 02 lives na semana ou intercala apenas 01 live semanal o

fluxo de clientes supera o seu fluxo mensal (na loja presencial). Então, sim, as suas vendas vão aumentar e as chances dessas lives superarem as suas vendas de 01 ano atrás é gigantesca.

A facilidade de adquirir um produto sem precisar se deslocar ajuda muito a vida corrida das pessoas, principalmente no momento em que vivemos onde precisamos nos manter socialmente distantes para a nossa segurança e a segurança do outro.

Ressaltamos também a importância da Live ser realizada dentro da sua empresa, por questões lógicas de facilidade ao acesso a todos os produtos que serão colocados a venda, segurança para aqueles que não conhecem você ou sua empresa e estão participando pela primeira vez da sua live. A organização do espaço onde será transmitido também é muito importante, é fundamental seguir um roteiro na apresentação, justamente para que o apresentador não demore em um determinado produto, ou deixe de apresentar outro, então, tenha um cronograma a seguir.

Segundo pesquisas apontadas pela Cisco Brasil, 86% dos brasileiros assistem vídeos e lives, 72% preferem saber mais sobre o produto utilizando esses meios e 95% dos usuários retêm mais a marca e assimilam a referencia de qualidade de determinada empresa através de vídeos e lives.

As Lives são tendência no mundo todo, e virou sinônimo de negócio. Utilizar essa tendência e transformar em estratégia para capturar clientes, fidelizar os que sua empresa já possui para aumentar a sua visibilidade é excelente, e o melhor é o custo benefício, pois o investimento é baixo para um retorno que pode ser incalculável.

Mas como tudo nos negócios, não pense que é tudo tão fácil, pois pra tudo é imprescindível comprometimento, planejamento, projeto piloto, afinal se a sua empresa não é uma marca conhecida na sua região com milhares de seguidores ativos, você precisara de muito empenho até conseguir realizar “Aquela Live” que será o marco de vendas.

Até lá você vai errar, corrigir esse erro na live seguinte e assim sucessivamente, quando enfim você estará apto, literalmente será um profissional, o que não quer dizer que profissionais não errem, mas você se tornara uma pessoa qualificada. Com uma visão maior, e se houver um aporte por parte da empresa, você vai buscar por influenciadores com muitos seguidores que sejam formadores de opinião dentro do seu segmento a principio, depois influenciadores por status.

Instagram

LIVE

06 Dicas de Como Vender Online Utilizando Lives

1 – Planejar

Sem planejamento as chances da sua Lives NÃO DECOLAR são grandes.

Parar e analisar o cenário; Descobrir quem é o público da sua empresa; quais produtos vão oferecer. Após essa análise, você deve criar um roteiro a ser seguido, escolher equipamentos de qualidade para realizar a transmissão da sua live, o equipamento errado pode acabar com a sua apresentação.

Caso não sinta confiança em apresentar o evento você pode passar o bastão para outra pessoa que tenha esse perfil ou contratar um profissional de mídias sociais, profissão essa que você encontra facilmente no mundo digital.

2 – Descubra o que é interessante para o seu cliente

Descobrir o que gera interesse no seu público é justamente o que vai fazer você aumentar a sua visibilidade, credibilidade e a satisfação do seu cliente em ter a sua marca com ele.

Para isso você precisa diariamente interagir com eles através das suas redes sociais, sejam com aquelas perguntas: O que vocês querem vê essa semana? Ou com posts de produtos ou looks completos, coleções novas, promoções, Reels, sessão provador onde você veste ou inclui o seu produto dentro de um determinado cenário, são infinitas opções de interações diárias, lembrando que tudo precisa ser dosado para não extrapolar, não encher o cliente com muitas informações isso pode fazer com que ele não absorva como deveria e ao invés de visualizar os posts ele simplesmente desliza o dedo para outro usuário.

3 – Manter a audiência na Live

Existem muitas formas de fazer isso, algumas são: organizando seu conteúdo; intercalando produtos que são bastante procurados e

outros que estão com menos procura; informar sobre sorteios, prêmios, mimos e outros benefícios logo ao iniciar sua live; agradecer a todos os participantes com sorteios, tanto aos que compraram quanto aos que ficarão apenas acompanhando e dando volume a quantidade de expectadores. Agora a dica mais preciosa para você manter a sua audiência, entendam: Não adianta você ter o melhor produto e a melhor qualidade, você precisa ter carisma na apresentação, alguns parecem que nasceram com o Dom da oratória, de falar para um público seja ele pequeno ou grande, outros foram construindo com a vontade e a necessidade de se encaixar no mundo digital, mas para tudo isso é preciso simpatia, não adianta uma pessoa “razinza” apresentar uma live onde ela precise interagir ter paciência, brincar na hora certa, acredite, não vai dar certo.

4 – Todas as informações sobre o produto devem ser passadas na Live

Aproveite a oportunidade de ter a sua loja “lotada” virtualmente e detalhe cada produto na hora em que estiver oferecendo, idealize uma situação onde você consiga criar uma experiência real dele, torne – o uma peça única ou limitada, todos vão querer!

5 – Mostre o diferencial da sua empresa

Conheça seus produtos ou qualifique alguém para se tornar o apresentador do evento. Essa é a hora de por em prática todo conteúdo que adquiriu, nas feiras e nos eventos que participou.

6 – Não se preocupem nem se martirize se não deu certo nas primeiras tentativas

Reforçando o que já foi mencionado no decorrer deste texto, se a sua empresa não tem ainda uma grande audiência e alcance elevado é possível que as suas primeiras lives não tenham números de acessos elevados ou esperados, portanto não desanime isso não é um problema, até por que você pode efetuar vendas mesmo com um número baixo de expectadores, apenas de o seu melhor e com isso você vai consertando alguns erros aqui outros ali, até conseguir atingir números que você considere superior aos que havia idealizado. Sendo assim, aprimore-se, peça feedbacks, apresente seus eventos com alegria, não confundam humor com ironia, afinal cada um interpreta de uma forma, e não queremos ninguém interpretando uma brincadeira com ironia ou discriminação.

Postar todos os dias looks, a identidade da sua empresa, Reels, não importa o que poste desde que esteja alinhado com o seu perfil e buscando interagir com o seu público e trazendo novos seguidores para conhecer o seu trabalho.

Ainda dentro desse contexto de expandir suas vendas, você pode

Planejando LIVES do Zero

WORKSHOP ONLINE
com Andressa Kaam



14/04 às 16h

Jornalista, pós-graduada em Marketing pela Universidade Anhembi Morumbi. Com 9 anos de experiência em marketing para Redes Sociais, já ajudou mais de 200 empresas a venderem se posicionarem online. Sócia da Agência NK Com, que desenvolve estratégias de marketing digital para empresas de todo o Brasil, Estados Unidos e Europa.

- Descubra o poder dos vídeos ao vivo para o seu negócio;
- Aprenda a planejar e executar a sua live no Instagram;
- Estratégias de vendas no digital;
- Passos simples para adaptar seu negócio ao digital.

Realização:



(19) 3807.3533

aceamparo.com.br

inscrições

Associados: R\$29,90 - Público em Geral: R\$59,90



BAG DELIVERY: O que é isso?

Isso é nada mais nada menos do que você selecionar produtos relevantes da sua empresa e entregar para o seu cliente conhecer na casa dele, isso mesmo você vai montar uma “malinha” de acordo com o perfil do seu cliente e dar a opção dele analisar e avaliar tudo com calma e no conforto do seu lar.

Aqui vamos dar algumas dicas de como você pode viabilizar as suas “Malinhas”.

Qual a melhor estratégia para montar a sua Bag? E quantos itens devem conter?

Se você deseja adotar essa nova estratégia de vendas para a sua empresa, conheça alguns pontos importantes para obter resultados satisfatórios.

1º Passo – Crie uma “Bag ou Malinha” que converse com o seu cliente, no sentido de conter produtos que são o estilo ou perfil dele, isso vai fazer com que ele se identifique com um maior número de itens. Dentro dessa bag, você pode e deve inovar com propostas que fujam do padrão do seu cliente, mas não abuse muito da quantidade, escolha entre uma ou três peças/produtos.

A média de conversão de vendas do valor total de cada Bag é superior a 30% quando nos baseamos no perfil e estilo de cada cliente. Isso significa que uma malinha de, por exemplo, R\$2000,00 enviada ao seu cliente tem chances de vender R\$600,00.

2º Passo – Focar na Personalização: Para isso você vai precisar elaborar um formulário, que poderá disponibilizar digitalmente para os seus clientes, e para o caso daqueles clientes mais fieis você pode preenchê-los, pois conhece os muito bem. Nesse formulário terão uma série de perguntas sobre como é o relacionamento com os seus produtos. Exemplo, cores preferidas; peças que mais utiliza; qual o seu estilo; formato do seu corpo e para isso você pode ilustrar esse

PARABÉNS

Amparo!



REVISTA ACEA

A Revista da Associação Comercial de Amparo
Abril 2021. Ano 18. Edição 208

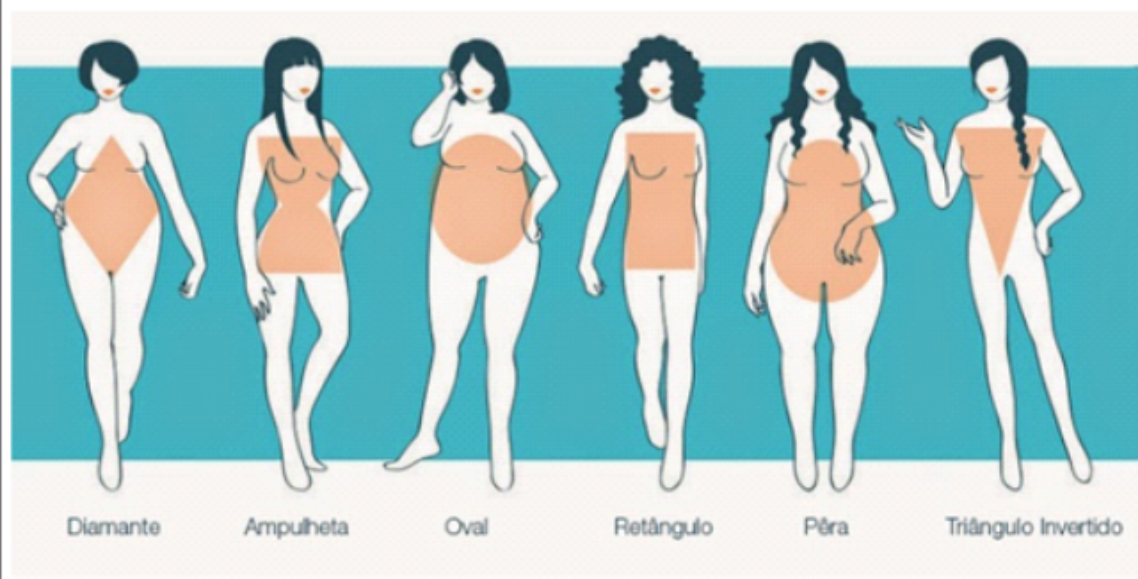
NOSSA HOMENAGEM AOS 192 ANOS DA CIDADE!

formulário para que cada cliente consiga se identificar.

Segundo a imagem abaixo, qual dos tipo de corpo você considera ser o seu?

- Diamante
 Ampulheta
 Oval

- Retângulo
 Pêra
 Triângulo Invertido



3º Passo – Looks Completos nas Malinhas: A quantidade de peças enviadas em uma mala varia entorno de 20 a 30 peças distintas, algumas empresas enviam até 50 itens, mas isso vai depender muito do seu estoque, tempo de retorno de cada mala, tamanhos dessas malas para suportar tantos itens.

Uma vez sabendo a preferência do seu cliente crie e envie looks completos (se possível, dos pés a cabeça) ou peças que componham o entorno do seu produto caso seja de segmentos diferentes.

Incluam na sua bag “mimos” e acessórios que não sejam necessariamente o foco do seu negócio, isso será um diferencial, afinal você vai aumentar a experiência do cliente passando uma sensação de realidade, de viver aquele momento como imaginado.

4º Passo – Aumente a rotatividade do seu estoque: As bags são uma ótima oportunidade para promoções, ao final de cada estação ou coleção, inclua peças de coleções passadas ou estações passadas dentro do look com preços promocionais, você vai despertar o desejo daquele cliente em adquirir algo por apenas estar com um valor acessível. Quase sempre o cliente não sabe o que quer, ele apenas quer algo, então abuse dos descontos (desde que estejam dentro da sua margem).

5º Passo – Determine o tempo de permanência da bag e organize-se para não perder o controle dos seus produtos: A vantagem desse sistema é imensa, pois você trabalha seu estoque, coloca seu produto em circulação com uma chance de retorno bastante grande, e o

CERTIFICADO DIGITAL

é na Associação Comercial de Amparo

Sabe por quê?

- ✓ Profissionalismo
- ✓ Responsabilidade
- ✓ Agilidade
- ✓ Credibilidade

Descontos Especiais para Associados

Adquira o seu e agende seu horário: www.aceamparo.com.br

Estamos atendendo normalmente durante a pandemia!



melhor de tudo com:

- Baixo custo inicial e operacional.
- Alta taxa de conversão.
- Relacionamento personalizado.
- Segurança na operação.
- Seu estoque mais antigo circulando fora da sua empresa.
- Controle de todas as etapas.

Vantagens para o cliente:

- Receber o produto no conforto da sua casa.
- Ver, tocar e vestir qualquer peça antes de comprar escolhendo o momento oportuno, acredite isso faz muita diferença!
- Combinar itens já tem com peças novas.
- Pedir opinião de quem convive com você.
- Tranquilidade para decidir sua compra.

Para cada mala personalizada emitir duas vias da relação de produtos e a quantidade total de peças e respectivos valores. Na entrega colher assinatura da sua via.

Efetuar um pré-cadastro para que esse cliente possa receber sua “malinha” e estabelecer o retorno dela. Normalmente 48 horas seriam interessantes, mas vai depender da quantidade de malinhas que terá circulando, então você pode precisar reduzir esse tempo para 24 horas.

Obviamente que mesmo com um pré-cadastro você não vai entregar uma malinha para uma pessoa desconhecida, de início você pode trabalhar com seus clientes mais fieis, os mais conhecidos de seus vendedores, e com o passar do tempo ir ampliando. Agora que se deseja focar nisso, é preciso investir um pouco efetuando consultas para analisar a situação de crédito daquele cliente e se for o caso efetuar uma compra caução no valor da “malinha” enviada, onde você irá creditar esse valor no cartão de crédito e depois estornar, existem formas que você pode fazer isso e o estorno acontece instantaneamente, basta você entrar em contato com a operadora da sua máquina e solicitar essa opção.

Agora que você tem duas ótimas maneiras de continuar a vender mesmo estando com a sua empresa impossibilitada de abrir, é hora de arregañar as mangas e começar a agir. Você vai perceber que mesmo após a sua empresa voltar a funcionar presencialmente esses dois métodos não vão cair em desuso, muito pelo contrario, vai continuar em alta, pois gostamos de comodidade, e tanto as Lives quanto as Malinhas, nos trazem esse conforto.

Aproveitem as dicas e invistam na sua marca, mantenha-se visível ao seu público.

Fonte: Crosshost e Portal Fashion Delivery



ACEA realizou treinamento online

No mês passado, investimos no treinamento online contábil, voltado para um público específico de: Analista Fiscal, Assistente Fiscal, Auxiliar Fiscal, Contadores, Auditores, Consultores, profissionais de T.I., Desenvolvedores de Sistemas, e demais profissionais da área fiscal e de informática com interesse em escrituração fiscal.

Isso para que pudessem acompanhar o desenrolar de tantos decretos referentes a reajustes e isenções que estão vigorando desde o início de ano e que continuam quase que semanalmente interferindo na vida de todos nós.

Entender a redução dos benefícios fiscais em São Paulo em decorrência da LEI 17.293/20 e seus respectivos decretos. Compreendendo todas as alterações realizadas no âmbito do ICMS no estado de São Paulo e analisando o teor dos diversos decretos publicados pelo governo.

Afinal, mesmo estando no pior momento da pandemia continuamos amargando muito aumentos de impostos e poucas reduções que nos beneficie.

Pensando nesse propósito convidamos o nosso parceiro de longa data o Professor Antonio Sérgio de Oliveira que possui um currículo vasto sendo (Consultor, Professor, Palestrante, Escritor, Sped Fiscal, ST, Bloco K, GIA EFD, Reinf).

O curso ocorreu em 25 de março de 2021 às 18h30min. O evento foi 100% online através da plataforma Zoom, e contou com diversos escritórios de Contabilidade da cidade e região e também com empresas de grande porte da nossa cidade.

Os temas abordados foram:

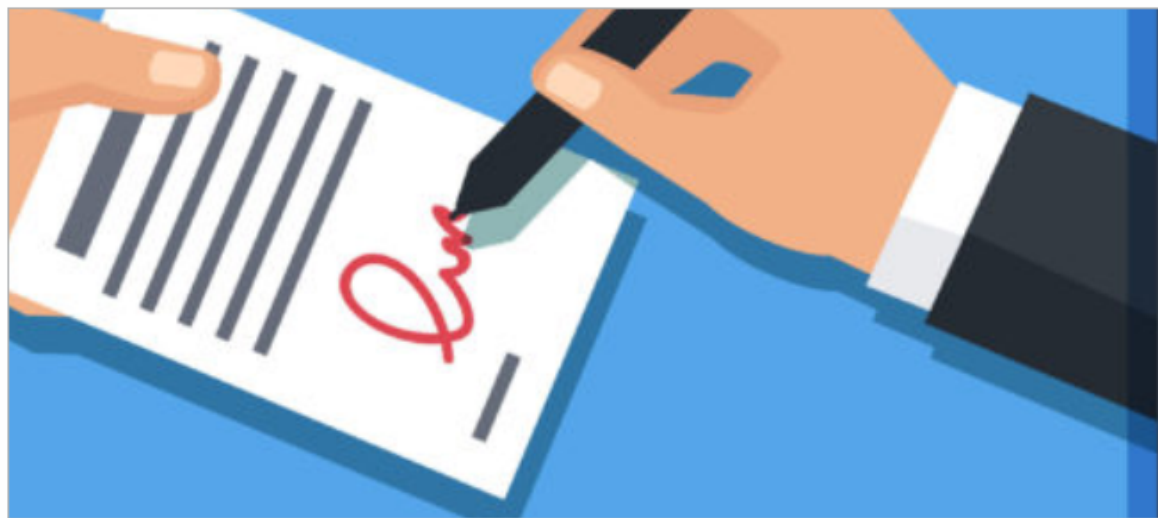
- Visão geral das regras na lei e em cada decreto
- ROT -ST – Regime Optativo de Substituição Tributária
- Aumento das Alíquotas de 7% e 12%
- Isenção prorrogada para 2022
- Redução de base de cálculo prorrogada para 2022
- Crédito outorgado prorrogado para 2022
- Diminuição na Redução de Base de Cálculo
- Diminuição no Crédito Outorgado
- Isenção Parcial
- Refeição Coletiva – mudança no percentual
- Produtos Alimentícios – mudança no percentual
- Comércio varejista de carnes – mudança no percentual

Como sempre os participantes interagiram, opinaram sobre suas dúvidas na forma de como aplicar na prática tanto os reajustes quanto as isenções. Esse foi o primeiro curso online voltado neste segmento que costuma ser mais exato, precisando de uma explicação mais concisa, por se tratar de questões que nesse momento estão em constantes mudanças.

Para este mês podemos informar que teremos outro curso online voltado para vendas, independente de qual seja o seu segmento, vai valer muito a pena a sua participação.

Para apresentar ideias de novos temas que podemos abordar, entre em contato conosco através das nossas redes sociais, por telefone ou por e-mail.

Por Adriana Oliveira.



Revogação do Certificado Digital:

A revogação do Certificado Digital é o ato de cancelá-lo. Após a revogação não será mais possível utilizar o Certificado.

Etapas

A revogação pode ser solicitada pelo titular do Certificado de duas maneiras: on-line ou presencialmente em uma das unidades de atendimento.

Revogação on-line - requer senha de revogação

No site, e informe o CPF e a sua senha de revogação – que foi enviada ao seu e-mail quando você emitiu o Certificado.

Selecione o Certificado Digital que deseja revogar.

Informe o motivo, insira, novamente, a sua senha de revogação e confirme.

Clique em ENVIAR e pronto! A confirmação de cancelamento será encaminhada ao e-mail cadastrado no Certificado Digital.

Pessoalmente

Compareça à sede da ACEA com os documentos de identificação (CPF/CNPJ e RG/CNH), que confirmem a sua titularidade.

Informe o motivo.

Pronto! A confirmação de cancelamento será encaminhada ao e-mail cadastrado no Certificado Digital.

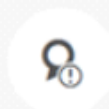
Quando revogar?



Em caso de reembolso / estorno **em andamento**



Alteração de dados no Certificado



Perda ou roubo



Suspeita de uso indevido



Desistência do uso do Certificado



Normalidade nos negócios só em 2022, afirmam executivos globais

Pesquisa feita pela consultoria KPMG aponta que 45% dos CEOs globais enxergam um retorno à normalidade nos negócios apenas em 2022 e apenas 31% acreditam que essa volta acontecerá ainda neste ano. Mais do que isso, 24% não esperam mais por essa normalidade e afirmam que suas empresas e operações mudaram para sempre com a pandemia.

O levantamento foi feito com 500 executivos de empresas com receita anual superior a US\$ 10 bilhões, em 11 países (Austrália, Canadá, China, França, Alemanha, Índia, Itália, Japão, Espanha, Reino Unido e Estados Unidos), entre os dias 29 de janeiro e 4 de março.

"A pesquisa evidencia que os negócios nunca mais serão os mesmos em função da pandemia. Sairemos dela com aprendizados importantes para o futuro das empresas, das pessoas, da sociedade e do meio ambiente", diz Charles Kriek, presidente da KPMG no Brasil e na América do Sul, em nota.

Segundo ele, "o futuro das empresas dependerá de iniciativas de negócios mais analíticas e tecnológicas, integradas com uma governança atenta aos aspectos econômicos, sociais e ambientais".

Os dados mostram que mais da metade, 55%, temem que nem todos seus funcionários tenham acesso a uma vacina contra a covid-19, o que poderá colocar alguns mercados e operações em desvantagem.

A maioria dos executivos entrevistados, 90%, vai solicitar que os empregados notifiquem a empresa quando forem vacinados. Outro ponto relevante é que 61% das empresas vão esperar uma

Rubinho
AUTO CENTER

Rubinho
Auto Center

19 97405-3784
19 3817-2530
19 3817-2497

Av. Francisco Prestes Maia
961 - 971 | Centro | Amparo/SP

BRIDGESTONE Firestone



imunização do país antes de pedir o retorno aos escritórios.

CONFIANÇA

A confiança dos CEOs no crescimento de suas empresas, setores e países no horizonte de três anos é elevada. No entanto, as perspectivas para a economia global são baixas.

De acordo com a pesquisa, as perspectivas dos entrevistados para o crescimento de suas empresas nesse período são: 22% muito confiantes, 66% confiantes, 11% neutros, 1% não muito confiantes.

Sobre crescimento do setor, as perspectivas são: 23% muito confiantes, 67% confiantes, 8% neutros, 2% não muito confiantes.

Em relação às perspectivas de crescimento de seus países, as respostas são: 19% muito confiantes, 65% confiantes, 11% neutros e 5% não muito confiantes.

Sobre perspectivas de crescimento da economia global, os dados são: 13% muito confiantes, 30% confiantes, 14% neutros, 39% não muito confiantes e 4% nada confiantes.

Fonte: Diário do Comércio

saiba mais



PRORROGADO

consulte

**ACERTA
POSITIVO**

pelo preço da negativa

Até 30/04/2021

saiba mais em: www.aceamparo.com.br



LABORAVES

Supermercado Agropecuário



www.laboraves.com.br

Tel: 19-3808.8900

Av. Bernardino de Campos, 254 - Centro - Amparo - SP



UNiVERSO
CONTABILIDADE

GESTÃO CONTÁBIL
E EMPRESARIAL

www.universoconsult.com.br

(19) 3808.8890



Conectando empresas e candidatos.



AMPARO
EMPREGA

Uma iniciativa da Associação Comercial de Amparo.

Anuncie suas vagas de emprego
gratuitamente!

SOLICITE SEU LOGIN E SENHA:

 **193807.3533**

www.amparoemprega.com.br

