

Natal

Nunca deixe de Sonhar!





MINUTO CAPACITAÇÃO

por Adriana Oliveira

COMO VENDER EM UM ANO ATÍPICO

Como vender mais é uma dúvida ou um pensamento constante na cabeça de todos os empreendedores, lojistas e donos de negócios, tanto no ambiente digital quanto no varejo, ainda mais quando falamos do ano de 2020, um ano cheio de incertezas.

E como sabemos, não existe uma fórmula mágica para obter o sucesso e que garanta atingir metas e alcançar os resultados desejados. Entretanto, existem dicas, práticas, técnicas e processos que vão ajudá-lo a alavancar seu negócio.

Por isso, confira essas 7 dicas que separamos pra você sobre como vender mais e lembre-se de conferir uma a uma e se você já a executa e põe em prática em seu próprio negócio. O nosso objetivo é te ajudar a chegar ao sucesso, então sem mais delongas, vamos às dicas!

FOCO NO CLIENTE

Pode parecer repetitivo, mas o fato é que você precisa certificar-se que suas ofertas, produtos e serviços girem em torno das necessidades do consumidor atual. O cliente vem em primeiro lugar sempre e todo processo de venda, campanha de marketing, investimento em soluções e ferramentas ou treinamento para sua equipe devem ser direcionados com foco no cliente e na satisfação dele. Pois um cliente satisfeito é maior promotor da sua Marca.

CONHEÇA SEU PÚBLICO

Não tem como falar sobre como vender mais sem apresentar essa dica. Para que você consiga trabalhar com foco no cliente, será necessário conhecer quem realmente é o público alvo de sua empresa.

Para isso, identifique faixa etária, gênero, assim como hábitos, padrões comportamentais e encontre ainda onde seus clientes estão no ambiente digital - como no Facebook, Instagram, YouTube,



LinkedIn, entre outras redes sociais e plataformas online.

SEJA PROFISSIONAL NO ATENDIMENTO AO CLIENTE

Um bom atendimento ao cliente é uma das principais dicas de como vender mais em seu negócio. Afinal, mesmo que seu produto já seja trabalhado com foco no cliente, isso não garante que os mesmos não terão dúvidas na hora de efetuar a compra.

Portanto, lembre-se sempre de guiar o consumidor através do funil de vendas de seu negócio é importante trabalhar com excelência no atendimento, isso vai impactar diretamente o índice de satisfação do seu consumidor.

OFEREÇA DIVERSOS CANAIS

Hoje, não aposte apenas em atender e vender pessoalmente, já existe outros canais que apresentam maiores taxas de conversão e são os preferidos pelo consumidor. Ao invés de oferecer uma estrutura fixa, busque trabalhar com uma estratégia de atendimento através de suas redes de divulgação.

TREINE SUA EQUIPE

Para que realmente possa atingir os resultados esperados e coloque em prática todas as dicas de como vender mais, será necessário treinar sua equipe de colaboradores. Entenda que você sem a parceria do seu colaborador não vai chegar ao sucesso, é necessário comprometimento de ambas as partes. Não pense e simplesmente espere que vá contratar pessoas que já entendam tudo sobre como funciona seu negócio, quais são seus objetivos, visão, etc.

Além disso, o grande benefício de treinar sua equipe inclui garantir que possa criar a linguagem da empresa, fazer com que os colaboradores mantenham-se motivados e que tenham autonomia para “fugir do script” em prol de gerar resultados e conquistar clientes.

TRABALHE COM MARKETING DIGITAL

O Marketing Digital envolve uma grande gama de práticas, ferramentas e abordagens que visam fazer com que sua empresa seja vista pelo consumidor e que possa divulgá-la através dos melhores canais disponíveis online, como no próprio Google, redes sociais, entre outros, além de ser uma excelente opção para quem deseja trabalhar em casa.

FORTALEÇA GATILHOS MENTAIS

A escassez é apenas um dos gatilhos mentais que podem ajudá-lo a vender mais. Na verdade, existem outros tipos de técnicas e estratégias que você pode empregar para despertar sentimentos relacionados à vontade de consumo em seus clientes.

É claro que para isso, antes, será necessário entender muito bem seu público. Alguns gatilhos mentais que você pode aproveitar e alguns exemplos são:

- Escassez: limite de estoque, quantidade de quartos disponíveis em um hotel;
 - Urgência: como por exemplo, um desconto limitado durante o período da Black Friday;
 - Prova social: apresentação de que várias pessoas já utilizam o produto como uma postagem de um cliente com o seu produto;
 - Novidade: lançamento de novos produtos ou modelos, como o lançamento de um novo Smartphone;
 - Antecipação: criar eventos e falar sobre lançamentos e novidades que estarão disponíveis em breve para gerar expectativa;
- Não tem uma resposta certa para qual gatilho mental é o melhor para seu negócio, pois tudo depende do perfil de seu público, área de atuação, produtos ou serviços oferecidos, etc. Identifique como você pode alavancá-los de acordo com sua realidade e aproveite essa dica de como vender mais.

Se você precisa desenvolver uma estratégia para a sua empresa ou produto, entre em contato conosco. A Associação Comercial de Amparo visa o seu crescimento e vai orientar você da melhor forma possível, apresentando profissionais experientes e qualificados para desenvolver e colocar em prática a sua ação de marketing. Agende uma reunião através do nosso e-mail ou telefone:

treinamento@aceamparo.com.br ou 19 3807.3533

CURSO ONLINE ONLINE SUAS VENDAS



O Curso Aumente Suas Vendas foi desenvolvido através de uma parceria entre Associação Comercial de Amparo e Agência Guia-se, para ajudar a impulsionar as vendas da Black Friday e também as vendas de Fim de Ano, data essa tão esperada por todo comércio. Por estarmos em um ano totalmente atípico onde a Pandemia trouxe tanto Caos para muitos e Crescimento para alguns em determinados segmentos, nosso intuito foi o de cooperar com a cidade e garantir novas ideias para todos colocarem em praticar e correr atrás do prejuízo e encerrar o ano da melhor forma possível.

O curso acontece todas as Terças, Quartas e Quintas – Feiras até o dia 17/12 em dois horários às 16h ou às 19h.

Se você ainda não participou ainda dá tempo de se inscrever e participar da última semana.

“Mesmo passando por essa crise imensurável é muito importante nos mantermos ativos e nos reciclarmos para conseguir atender nosso público que está mudando constantemente. É necessário oferecer o melhor atendimento possível.” citou um participante.

“Precisamos estar sempre à frente com ideias inovadoras para garantir nossa existência, impressionar nossos clientes constantemente para que sejamos lembrados por eles quando precisarem adquirir qualquer produto. Nosso público está cada vez mais seletivo e devemos acompanhá-las essas transformações. Para que consigamos realizar tal feito precisamos dispor de conteúdo e estudos de qualidade.” Relatou outro participante.

Se desejar mais informações e quiser participar das próximas turmas, não fique de fora, ainda há tempo, aproveite para se inscrever, entre em contato conosco através do nosso e-mail:

treinamento@aceamparo.com.br ou 19 3807.3533 ou ainda pelo site www.aceamparo.com.br

O Curso é Online e totalmente Gratuito, participe!

HORÁRIO

de funcionamento do comércio

SEGUNDA A SEXTA **ATÉ 22H**
SÁBADOS **9H ÀS 18H**
DOMINGO (20/12) **10H ÀS 16H**



Horário pós-Natal acesse:

www.aceamparo.com.br



Cadastro Positivo

DECLARAÇÃO DE FONTE

Você sabia que sua empresa está enquadrada na Lei do Cadastro Positivo e que ela precisa enviar as informações do comportamento de pagamento de seus clientes? Se você vende a crédito, está enquadrado nesta lei.

A Associação Comercial de Amparo vai ajudar você a como proceder.

Gestor do Banco de Dados: é a pessoa jurídica responsável pela administração de banco de dados, bem como pela coleta, armazenamento, análise e acesso de terceiros aos dados armazenados.

Principais Obrigações dos Gestores de Banco de Dados:

- Prestar as informações ao consumidor;
- Comunicar ao consumidor a abertura de seu cadastro;
- Informar ao consumidor que solicitar as fontes e os consulentes de seus dados;
- Manter registros adequados das informações;
- Confirmar o cancelamento do cadastro quando solicitado pelo consumidor.

Fonte: pessoa natural ou jurídica que conceda crédito, administre operações de autofinanciamento ou realize venda a prazo ou outras transações comerciais e empresariais que lhe impliquem risco financeiro, inclusive as instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil e os prestadores de serviços continuados de água, esgoto, eletricidade, gás, telecomunicações e assemelhados.

Principais Obrigações das Fontes:

- Manter registros adequados das informações;
- Retificar (2 dias úteis) e atualizar (10 dias) as informações;
- Fornecer informações a todos os gestores solicitantes, no mesmo formato e contendo as mesmas informações fornecidas a outros bancos

Entenda a solicitação:

- **Qual o objetivo da Declaração de fonte?**

O documento indica que sua empresa aceita ser uma fonte de informação para o Cadastro Positivo. Fonte é toda empresa que concede crédito, administra operações de autofinanciamento, faz vendas a prazo ou outras transações comerciais e empresariais que impliquem risco financeiro.

- **Por que preencher a Declaração?**

Todas as empresas deverão informar os dados solicitados, que serão destinados ao Cadastro Positivo. Trata-se de uma solicitação da gestora do Cadastro Positivo no Brasil, Boa Vista SCPC, após aprovação de lei federal no país.

- **Quais empresas devem preencher o formulário e informar dados?**

Toda empresa que conceda crédito, administre operações de autofinanciamento ou realize vendas a prazo devem enviar as informações. O mesmo se aplica às empresas que tenham outras transações comerciais e empresariais que impliquem risco financeiro, como bancos, serviços continuados, indústria, atacado e varejo.

- **O que é o Cadastro Positivo?**

Em fase de implantação no país, o Cadastro Positivo é o banco de dados dos bons pagadores. Nele, estão informações de compromissos financeiros e pagamentos dos consumidores, pessoa física e jurídica. Com o Cadastro Positivo, que já está em vigor, busca-se facilitar a concessão de crédito a quem paga as contas em dias.

- **De que forma é bom para meu negócio?**

O Cadastro Positivo é útil nas consultas, do tipo SCPC, tornando-as mais eficientes, o que é bom para seu negócio.

- **Se eu não souber responder, o que faço?**

Faça contato com a ACEA para que nossa equipe ajude sua empresa com as devidas orientações, através do telefone:
3807-3533

Compre nas lojas participantes!



20 Smartphones
Samsung

5 Vales
R\$ 500,00

Natal
Nunca deixe de Sonhar!

Peça cupons e concorra a:



5 Smart TVs

10 Vales
R\$ 300,00



Consumidor deverá entregar os cupons preenchidos na loja participante até 04/01/2021

Entrega de cupons na ACEA (responsabilidade da empresa participante) até 05/01/2021 às 17h59

Sorteio: 06/01/2021 às 09h30

A entrega de urnas na ACEA é de responsabilidade da empresa participante. Caso as urnas tenham sido levadas à ACEA, o consumidor poderá entregar os cupons até os horários supracitados. Cupons entregues após os horários/datas serão desconsiderados.

É vedada participação de sócios, proprietários, cônjuges, funcionários e parentes de 1º grau com cupons da própria empresa participante.

Realização:



f /associacaocomercial

www.aceamparo.com.br



Centro Decorado e Iluminado, até 15 de dezembro duendes entregando mais de 1000 máscaras descartáveis, higienização com álcool gel, árvore de Natal e presépio.

Tudo isso só foi possível por conta da parceria Prefeitura Municipal, ACEA e de empresas parceiras que acreditaram no projeto.

Empresas conscientes, que entendem que a Roda da Economia precisa gerar. Neste ano, infelizmente, por conta da Pandemia, não pudemos ter o nosso amado bom velhinho recebendo as crianças e adultos em sua casa. Até porque, temos que resguardá-lo, não é mesmo?

Pensando na segurança de todos, nosso comércio está preparado para receber os clientes para as compras de fim de ano.

Que tal encontrar com os duendes da Associação Comercial de Amparo no Centro da cidade? Nossas criaturinhas podem ser encontradas oferecendo aos clientes do comércio local máscaras descartáveis e álcool em gel para utilização na hora, importantes ferramentas na proteção e prevenção contra a COVID-19.

Eles estarão nas ruas centrais no período do Natal, das 17h às 20h. As lojas permanecerão abertas até as 22h, durante a semana, sábado 19, das 9h às 18h. No domingo, 20 das 10h às 16h.

PATROCÍNIO:

IBRAMED e ROUSSELOT

Confira as empresas participantes:

A Era do Açaí, A Legítima Super 10, Academia ProCorpo, Akashi, Ancona Hotel, Auto Escola Caleffi, Bar 13, Bar do Galo, Bar do Thiaguinho, Bekas Bella Bijoux, Boteco Seo Rosário, Brilho e Cor, Cacau Show, Casa Branca Casa das Meias, Chopperia Casqueiro, Celeste Calçados, Cia Dorigatti, Cintia Salão La Bella, Copa de Ouro, Cris Modas, Cy Acessórios, D´Lari Ópticas, Don Salles, Dri Viagens, Duda Modas, Empório das Capas, Escritório Universo, Estação Salgado, Evolução, Fabi Lingerie, Fraldaria Baby, Furtado Madeiras, Gelato Dona Mari, Gerson Modas, Granja São João, Hellotur Viagens, Hot Store, Imobiliária Lucem, Império Jeans, Japneus, Lojas



Japonesa, Kassio Modas, Kativa´s Essencias, Kativa´s Modas, Kid Stock, LiVi Modas, Loja Groove, Loja Íntima, Lojão Terra Tudo, Lojas ED+, Lu Brasil, Mademoiselle, Magazine Andorinhas, Magazine Luiza, Salão Magia da Beleza, Marcela Modas, Marta Malavazzi, Martinelli Presentes, MB Store, Mercado do Óculos, Mithos, Morena Loira, Morgan Beauty Store, Móveis Brotinho, Mozzer Office, Mulher Brasileira, Mundial Modas, Nani Lingerie, O Bortolettão, O Boticário, Ótica Clara, Ótica Elis, Ótica Viva, Óticas Carol, Buteco do Padero, Papelaria Mundial, Choperia Paraty, Passo Livre, Patricinha Pernambucanas, Pizzaria La Fornalha, Plantas Santo Antonio, Qualy Imobiliária, Renata de Angeli, Rogerbackstage, Sabor da Roça - Carla Skina do Pastel, Soho Store, Solo Contone, Sporting, Sueli Cosméticos Tend Tudo, Toca Modas, Toda Linda, Toque de Moça, Vanilla Store, Varejão Fábricas, VDI Celulares, Vestindo Sonhos e Viva Festa.

Temos empresas contribuindo financeiramente para a decoração, que não estão no trecho atendido pela iluminação.

Caso você queira contribuir com a sua empresa, a ACEA está parcelando os recebimentos com cotas a partir de apenas R\$200,00. (você também pode colaborar com menos) Resta apenas: R\$11.030,00 para a meta, caso consigamos mais 55 empresas, a meta será batida.

Caso você queira contribuir, entre em contato conosco respondendo a este WhatsApp.



4º CONCURSO CULTURAL FOTOGRÁFICO
AMPARO

TEMA **AMPARO**
ANIMAL



1º LUGAR

LETÍCIA

SANTOS DO AMARAL

4º Concurso de Fotografia Amparo Sob Meu Olhar: AMPARO ANIMAL

Com o objetivo de estreitar as relações entre a população e a Associação Comercial de Amparo (ACEA), através da valorização de nossa cidade, a ACEA está promovendo o 4º Concurso de Fotografia “Amparo sob Meu Olhar” 2020.

Puderam participar quaisquer pessoas, moradoras ou não de nossa cidade.

O primeiro lugar ficou para Letícia Caroline Santos do Amaral, com a foto, Entre Dois Mundos. A ganhadora levou um vale-compra de R\$800,00 para casa. A foto de seu coelho, tirada no Jardim Público, encantou a banca julgadora do concurso.

Confira os 13 colocados que estamparão o Calendário ACEA 2021:

- 1º Lugar - Letícia Caroline Santos do Amaral - Entre Dois Mundos
- 2º Lugar - Lucas Biotto Machado - Um Passeio pelas Montanhas Amparenses
- 3º Lugar - Ismar Almeida - Amigo Voador
- 4º Lugar - Jhonata Matos da Silva - Tarde com Berthô
- 5º Lugar - Camila Simão Tonelotti - Nos Braços de Amparo
- 6º Lugar - Marília Gabriela Martins - Abençoado por Deus e Nossa Senhora do Rosário
- 7º Lugar - Tamires Benatti Gallo - Jardim Encantado
- 8º Lugar - Thaís Falleiros - Pérola Perulita, Amor da minha Vida
- 9º Lugar - Luana Carolina Conegero - Uma Estrela no Jardim
- 10º Lugar - Isabella Benatti Santiago - Tempo de Felicidade
- 11º Lugar - Silvana Ismael Guarizo - Cãopanheira
- 12º Lugar - Kate Jeremias - Logan O Cão Peregrino
- 13º Lugar - José Eduardo Guarizzo - Guardiã



2º Lugar - Lucas Biotto Machado - Um Passeio pelas Montanhas Amparenses

confira todas as fotos em nosso Facebook

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!





Pedidos de falência avançam 18,4% em outubro

Os pedidos de falência avançaram 18,4% em outubro, na comparação com setembro, segundo dados com abrangência nacional da Boa Vista. Mantida a base de comparação, os pedidos de recuperação judicial e as recuperações judiciais deferidas aumentaram 52,3% e 45,3%, respectivamente. No mesmo sentido, as falências decretadas também cresceram 45,3% na variação mensal.

Na análise acumulada em 12 meses, os pedidos de recuperação judicial apresentaram alta de 17,2%, assim como as recuperações judiciais deferidas (14,9%). Já os pedidos de falência subiram 8,3%, enquanto as falências decretadas recuaram 2,9%, mantida a base de comparação.

Tabela 1 - Variações nas Falências e Recuperações Judiciais

	Out 2020/Out 2019	Out 2020/Set 2020	Acum. no ano	Acum. 12 meses
Pedidos de Falência	8,8%	18,4%	6,7%	8,3%
Falências Decretadas	67,4%	45,3%	-0,7%	-2,9%
Pedidos de Recup. Jud.	-12,2%	52,3%	19,1%	17,2%
Recup. Jud. Deferidas	-19,3%	45,3%	18,3%	14,9%

Fonte: Boa Vista

Após três meses de queda, os pedidos de falência voltaram a crescer em outubro, contribuindo para o fim do ritmo de desaceleração que o indicador vinha apresentando na análise acumulada em 12 meses. Além disso, o aumento observado nas falências decretadas após dois meses de queda também indica uma piora nos indicadores de solvência das empresas neste último mês.

Assim, espera-se que nos próximos meses o indicador siga condicionado aos efeitos da crise provocada pela pandemia do novo coronavírus, dado que seus impactos ainda são sentidos por todas as esferas da economia brasileira.

ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

Amparo



Recupere **DINHEIRO**
de dívidas **rapidamente**

+ rápido

+ barato

+ fácil

+ retorno

+ informações? **19 9 9928.5650**



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.

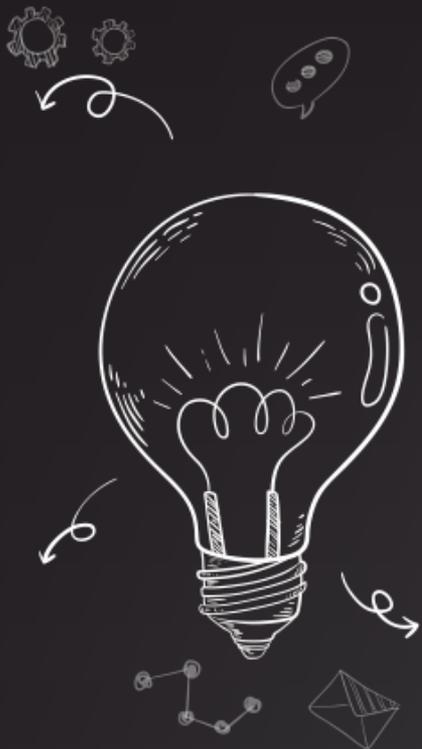
Anuncie suas vagas de emprego
gratuitamente!

SOLICITE SEU LOGIN E SENHA:

 **193807.3533**

www.amparoemprega.com.br





EDITORIAL

Editora Responsável: Karine Gallo

Publicidade: Departamento Comercial

Projeto Gráfico: Karine Gallo - Comunicação | Marketing

19 3807.3533 / 3808.6944 / 9 8257.6821



DIRETORIA

Biênio 2019/2020

Presidente: Larissa Demate

Vice-Presidente: Cláudia Martins

1ª Tesoureira: Adriana Flaibam

2º Tesoureiro: José Geraldo Augusto

1º Secretário: Nilton Elias Camargo

2º Secretário: Luciano Marcos de Siqueira

Diretor de Patrimônio: Fernando Garcia da Silva

Diretor de Marketing e Promoções: Mara Guilardi de Oliveira

Diretor de SCPC: Rodrigo Barbosa

Diretores Adjuntos: Cláudia Aparecida Martins | Wanderley Montini

Diretores Adjuntos: Patrícia Fernanda dos Santos | Délcio Barros Brioza | Wanderley J. Montini

Conselheiros Fiscais: Luciano Micai | Sérgio Antônio Carra | Carlos Benedito Polidoro Frare

**REVELANDO MOMENTOS,
REGISTRANDO SENTIMENTOS!**

**FASHION
CASAMENTOS
RETRATOS
FAMÍLIA
EVENTOS
CORPORATIVOS**



**GUSTAVO SUZUKI
FOTOGRAFIA**

**(19) 98305-1930 / www.gustavosuzuki.com.br
[instagram.com/GustavoSuzukiFotografia](https://www.instagram.com/GustavoSuzukiFotografia)
[facebook.com/GustavoSuzukiFotografia](https://www.facebook.com/GustavoSuzukiFotografia)**