

Promoção

# Natal premiado

De 28/11/15 a 09/01/16

Compre no comércio de  
São Roque e concorra a:

R\$ **30.000,00**  
em vale-compras



## Chevrolet 01 Onix 0km

**SORTEIOS:**

De Segunda à Sexta-feira às 11h  
(sede da ACIA)

Sorteio final 09/01/2016 às 17h  
(Praça da Matriz)



FOTO ILUSTRATIVA  
C.A. CAIXA Nº 6-2644/2015

## Empresas participantes da promoção

ABERTURA  
ALPHA FONE  
ALTERNATIVA'S MÓVEIS PARA  
ESCRITÓRIO  
ANGEMODAS  
ARTEMODA  
ATIVA LAZER  
AUTO MOTO ESCOLA SÃO  
ROQUE  
AUTO POSTO RODOVIA  
BALÃO MÁGICO  
BAR DO CHICO  
BARBARELLA  
BAZAR FRANCO  
BELLA FLOR MODAS  
BORRACHARIA PICCIRILLO  
BRASITELA  
CAFÉ REQUINTE  
CAMARADA EMBALAGENS  
CASA CARVALHO  
CASA DA LUIZA RESTAURANTE  
CASA DE CARNE 7 DE  
SETEMBRO  
CASA DE MÓVEIS SUISSA  
CASA DE RAÇÕES AVENIDA  
CASA NASTRI CALÇADOS  
CASAS PERNAMBUCANAS  
CÉLIA NOIVAS

CIÇACAMP  
CONSTRUCAMPOS  
CONSTRUSHOW  
D'PAULA VIEIRA  
DACAR PNEUS  
DELICATA LINGERIE  
DROGANOSSA  
DROGARIA CATARINENSE  
DUDU ESPORTES  
ECLIPSE CD  
ELETRÔNICA YOSHITEC  
EMPÓRIO SÃO ROQUE  
ENIGMA MODAS  
ESSENCIA STORE  
ESTAÇÃO ESTILO  
FAC-GUAÇU  
FARMÁCIA SÃO JOSÉ  
FARMAIS  
FARMATIVA FARMÁCIA DE  
MANIPULAÇÃO  
FATIMA BABY  
FERRAMENTAS 3 IRMÃOS  
FERSO JÓIAS  
FLORICULTURA FLORISBEL  
FRIGO NILMAR  
GABY MODAS  
GARCIA SADLER  
GIBSON BOUTIQUE

GRAFEX  
IBICOLOR TINTAS  
ILUFIOS  
IMPACTO SPORTS  
INTERATIVA CURSOS  
IRANI JÓIAS  
JOÃO MIJÃO  
JORNAL DA ECONOMIA  
JORNAL E GRÁFICA O  
DEMOCRATA  
LAVA RÁPIDO SÃO ROQUE  
LIGA TUDO MATERIAIS  
ELÉTRICOS  
LOJA CARAMBELLA  
LOJA DIANA  
LOJA JAPONESA  
LOJA MALANDRIM  
LOJA PENALTY  
LOJA VESTE SEMPRE  
LOJAS ED+  
LOOKSTAR ACESSÓRIOS  
MADEIRAS VIVA  
MAGAZINE ITÁLIA  
MAKE OFFER INFORMÁTICA  
MANGA ROSA  
MARIANA COSMÉTICOS  
MARIKOTA MODAS  
MERCADO J R

MIX CALÇADOS  
MODELE MODAS  
MONTE LEONE MOTOS  
MULHER BRASILEIRA  
MUNDIAL GAMES  
O BOTICÁRIO  
OITO.OITO  
ORGANIZAÇÃO CONSLAC  
ÓTICAS ANNE  
ÓTICAS CAROL SR  
ÓTICAS SÃO ROQUE  
ÓTICAS SUISSA  
ÓTICA UNIMED SÃO ROQUE  
PADIHEY  
PAPEL ARIAS  
PAPELARIA SILVA  
PEÇA PEÇA  
PEIXARIA LULA LELÉ  
PERFUMARIA GANESH  
PIU BELLA MODAS  
POSTO DO RODOLPHO  
PRAKASA  
PRINT DIGITAL  
PROFIT BAZAR  
REGINA COSMÉTICOS  
RELOJOARIA MIKAMI  
RESTAURANTE YAMAMI  
RICOPEL

ROGÉRIO CALÇADOS  
SACOLÃO CENTRAL DE SÃO  
JOÃO NOVO  
SACOLÃO DA ECONOMIA  
SAINT OUTLET  
SANTA ROSA MAGAZINE  
SÃO FRANCISCO MODAS  
SÃO LUIZ HOME CENTER  
SPORT BIKE SR  
SR ORTOCENTER  
STOCK JEANS  
SUELI YUKA PEIXES  
SUPER P MODAS  
SUPERCIDADE SUPER-  
-MERCADO  
SUPERMERCADO CZ  
SUPERMERCADO GOIANÃ  
TAKARA BRINQUEDOS  
TAKARA PRESENTES  
TEIMOSIA  
THAIS BABY  
TROFÉUS SÃO ROQUE  
UNIK'S PRESENTES  
VILLA DO SAPATO  
VILLA FASHION  
VINHOLANDIA

# Capacitar é preciso Treinar sua equipe é investimento, não despesa.

O capital humano é sem dúvida o mais valioso de qualquer organização. Apesar da importância da infraestrutura, da metodologia de trabalho e da administração, são os funcionários os principais intermediadores entre a empresa e os clientes. Ao investir em sua equipe você está, automaticamente, investindo no seu próprio negócio. Ali, no atendimento, é que as coisas acontecem. É ali que o colaborador entende o que o cliente precisa e processa – utilizando seus conhecimentos profissionais e técnicos – as melhores soluções para atendê-lo. Quanto mais preparado ele estiver, melhor será o atendimento, mais ágil e eficiente será a solução e maior ainda a satisfação do consumidor.

Quer mais bons motivos em favor da capacitação e treinamento de

funcionários? Nós temos:

**Redução de custos:** ao capacitar sua equipe os erros diminuem e, conseqüentemente, os custos com refação, reposição de itens e desperdício também. Além disso, a rotatividade de funcionários diminui. Custos com novas contratações e perda de tempo com entrevistas e processos de admissão serão menos frequentes.

**Ambiente de trabalho:** quando a equipe está segura do que faz e sente que a empresa valoriza o trabalho feito, o ambiente se torna mais agradável. Para evitar a insatisfação é preciso: satisfazer. Ao investir nos funcionários, a empresa reduz o índice de reclamações e conversas paralelas.

**Competitividade:** uma equipe

preparada dá segurança para o seu gestor, para a própria equipe e – o mais importante – para os clientes. Quem não gosta de contar com os serviços de uma empresa que sabe o que faz e comprova isso na prática? Aumentar a confiança do consumidor é também fidelizar clientes, aumentar o índice de indicações boca a boca e crescer, cada vez mais.

**Produtividade:** Quando a sua equipe está bem treinada, ela economiza tempo. Isso porque, ao invés de tentar descobrir como algo é feito, ou ao invés de fazer algo com receio e lentidão (por não dominar as técnicas), o funcionário capacitado simplesmente faz. Com segurança, profissionalismo e empenho, esse colaborador reduz o tempo de trabalho para cada ta-

refa, aumenta a produtividade e, conseqüentemente, os lucros da empresa.

Esses são apenas alguns dos bons motivos para investir em treinamento da equipe. E não é tão difícil quanto parece. O Sindilav, por exemplo, oferece uma agenda de cursos que acontecem ao longo do ano (veja em [sindilav.com.br](http://sindilav.com.br)). São todos gratuitos, incluindo o material didático. Além disso, instituições como a FecomércioSP e o SEBRAE também são grandes parceiras, sempre oferecendo ótimas opções em treinamento de pessoal. Fique sempre atento às oportunidades. E comece agora a listar quais são os principais itens do processo de trabalho da sua empresa que precisam de treinamentos efetivos. Comece agora. Vai valer a pena!

Fonte Você S/A

## “Meu príncipe. Minha princesa”

Prof. Luiz Marins

Dezembro é tempo de gratidão. Faça em sua empresa um dia chamado “Meu Príncipe. Minha Princesa”.

Nesse dia, mande fazer coroas simbólicas, de papel brilhante, e distribua para todos os seus colaboradores para que cada um coroe um colega de trabalho, um seu cliente interno, a quem deseja agradecer.

Lembre-se que por trás de toda empresa, existem pessoas. Assim, faça seus colaboradores se lembrarem de cada uma das pessoas que, sob o título de um cargo ou função, os ajudaram a



vencer os desafios deste ano que está terminando.

Para promover maior integração, crie uma regra não permitindo que sejam coroados os colegas do mes-

mo departamento e que não podem ser dadas duas coroas à mesma pessoa. Dessa forma, todos os colaboradores serão coroados por alguém. Faça seus colaboradores lembrarem das pessoas simples das

áreas menos visíveis da empresa e que são igualmente importantes para o sucesso de todos.

Nesse dia, faça uma festa para que todos os coroados sintam a sua importância como membros da empresa e fale da importância da união, da integração, da colaboração entre os departamentos.

Explique que todos são “Príncipes e Princesas” para que possam servir com total dedicação os nossos “Reis e Rainhas” que são os nossos clientes externos que também iremos agradecer neste tempo de gratidão. Pense nisso. Sucesso!

# Vende mais quem sai na frente

Consultor de marketing do Sebrae dá dicas de como melhorar suas vendas no fim de ano

Por Rafael Farias Teixeira

A velha regra de que consumidor brasileiro sempre deixa para fazer tudo na última hora não pode valer para as lojas e empreendedores no fim de ano. Para o consultor de marketing do Sebrae São Paulo, Gustavo Carrer, é preciso começar cedo com a decoração e as liquidações. “Quem começa logo aproveita melhor. Aqueles que chamarem atenção primeiro vão sair na frente”, afirma.

A corrida, no caso, é para aproveitar a primeira parcela do 13º, que deve injetar cerca de R\$ 84,8 bilhões na economia, segundo previsão do Departamento Inter-sindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese), um salto de 8,7% em comparação ao valor estimado no ano passado.

Na decoração, é preciso lembrar que não basta colocar algumas lâmpadas coloridas e uma árvo-



É preciso tomar cuidado com a decoração para que ela não entre em conflito com identidade visual da loja

re para criar um clima natalino. Pelo menos não um que ajude as vendas. “É essencial tomar cuidado com a poluição visual e achar uma decoração que não entre em conflito com a identidade visual da loja”, diz Carrer. Outra forma de atrair a atenção do consumidor é explorando o marketing sensorial,

com cheiros, sons e imagens que lembram o Natal.

## Os mais vendidos

Para vender mais também é preciso saber o que vender. Se produtos relacionados ao Natal, como comidas típicas, objetos de decoração ou temáticos já são campeões na-

turalmente, o setor de confecções, eletrônicos e brinquedos devem aproveitar a época para aumentar seu faturamento.

Além, claro, do setor de “lembrancinhas”. “As “lembrancinhas” são aqueles presentes entre R\$ 20 e R\$ 60 que têm um valor psicológico e sentimental, que não pesa no bolso e é possível comprar para presentear todos os conhecidos, como CDs e livros”, afirma Carrer. “São os produtos que mais acabam vendendo.”

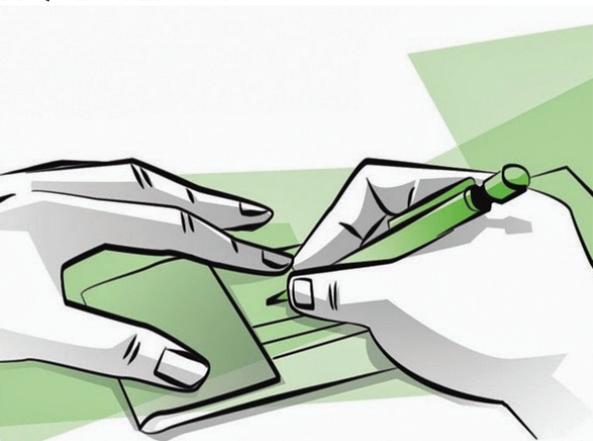
Nessa corrida, além de planejar com antecedência, lojas e empreendedores devem também ter fôlego para se preparar para o Ano Novo. Depois de árvores, lâmpadas e neve artificial é preciso pular logo para o branco e para o champanhe em um curto intervalo de tempo. A rapidez é garantia de mais vendas. E haja fôlego.

**VENHA VISITAR NOSSA  
DECORAÇÃO DE NATAL  
na Praça da Matriz**



# Perfil dos estelionatários no comércio

FIQUE ATENTO!



Segundo Arnaldo Ferreira dos Santos, consultor especializado no combate e prevenção a este tipo de fraudes, o perfil clássico dos golpistas que atuam no comércio ou no crédito direto ao consumidor, é o seguinte:

- Em geral são pessoas bem vestidas.
- Normalmente compram produtos fáceis de serem revendidos.
- Compram em média valores aproximados a R\$ 3 mil.
- Tem olhar nervoso, mão trêmula, sorriso falso, voz que oscila e entabulam conversas longas e amigáveis demais, dando explicações em excesso.
- Às vezes precisam ver o cartão para assinar.
- Pagam contas que são de acompanhantes sem dar importância ao valor.
- Às vezes ficam horas no estabelecimento, mas só no momento em que o caixa parece tumultuado, é que se apresentam para pagar.
- Oferecem-se para levar o bem instantaneamente, demonstrando pressa em sair com a compra.

Dificultam a conferência do RG ou do cartão, ou demonstram nervosismo quando o atendente liga para se informar mais a respeito. Nessa hora sugerem citar números em vez de entregar o documento.

## Clube do Desconto é simples e vantajoso. Participe!

### ACADEMIA

#### MILLENIUM ACADEMY

**20%** de desconto na mensalidade para associados e funcionários  
Av. Santa Rita, 45 - São Roque  
Centro Comercial Cidade  
Tel. 4784-1760

### IMPRESSÃO

#### MI BALÕES DECORATIVOS

(impressões em balões) - **10%** de desconto para associados. Estrada São Roque / Araçariçuama, 144 - Tel. 4712-7235

### CABELEIREIRO

#### ELZA CABELEIREIRA

**10%** de desconto em todos os serviços do salão (exceto manicure e sobrancelha). Atendimento com a massagista Paula Junqueira. Para associados e funcionários.  
Rua João XXIII, 17 - São Roque  
Tel: 4712-6195 | 9 9630-1702

### CLUBE

#### GRÊMIO UNIÃO SANROQUENSE

Isonção do valor do título para associados  
R. José Bonifácio de Andrada e Silva, 452 - São Roque  
Tel. 4712-2088

### INGLÊS

#### NOVIDADE FISK SÃO ROQUE

**35%** de desconto mensalidades.  
**50%** de desconto matrícula.  
Material gratuito para associados e funcionários  
Av. Antonino Dias Bastos, 660  
Centro - São Roque  
Tel. 4784-6844

### PLANET TALK

#### LANGUAGE CENTER

Cursos de inglês para associados e funcionários  
**50%** de desconto  
Rua José Brenha Ribeiro, 24  
Centro - São Roque  
Tel. 4784-2200

### TEACHER HADASSA DANCUART

Inglês para o mercado de trabalho (fluência em negócios e aulas personalizadas)  
Grupos para 1 aluno / 3 alunos / 4 a 6 alunos com descontos especiais para associados e seus funcionários.  
Faça um contato conosco.  
Fone: 4716-1968  
e-mail: hadassa1dan@gmail.com

### PETS / VET.

#### DOGS WASH

**20%** de desconto nos serviços de ofurô. Associados e funcionários.  
Rua Prof. Joaquim de Oliveira, 116  
São Roque  
Tel. 4784-3488

### CURSOS

#### FAC SÃO ROQUE

- Cursos de Graduação **40%** desconto na 6ª parcela
- Cursos Pós Graduação **15%** desconto mensal
- Cursos Pedagogia para Licenciados **15%** desconto mensal

Para associados e funcionários  
Rua Padre Marçal, 30  
Fone: 4719-9300

### DENTISTAS

#### DR. CELSO DOS SANTOS ABREU

**10%** de desconto - exceto próteses - Associados e funcionários  
Rua Cap. José Vicente de Moraes, 37 - São Roque  
Tel. 4784-1340

### DRA. JULIE L. D. M.

#### RABELO NEVES

**20%** de desconto nos tratamentos odontológicos  
Associados e funcionários  
Av. João Pessoa, 420  
São Roque - Tel. 4712-3801

### DR. GUSTAVO

#### CARVALHO ROSA

**10%** de desconto nos implantes odontológicos  
Associados e funcionários  
Rua Dr. Stevaux, 25  
Centro - São Roque  
Tel. 4712-6904

### DRA ALINE NERY DE LIMA

**10%** de desconto para associados e funcionários.  
Especialista em cirurgia e traumatologia.  
Bucó maxilo facial  
Rua Santa Isabel, 9  
São Roque  
Tel. 4784-6682

### PSICOLOGIA

#### DRA. SANDRA C. DE ANDRADE

**30%** de desconto para associados e funcionários.  
Rua Filomena Belmonte, 237 B  
Jardim Brasil - São Roque  
Fone: 4712-5013 / 9 7452-0351

### FISIOTERAPIA

#### DR. LÚCIO FERREIRA DOS SANTOS

Planos especiais para empresas, em grupos.  
Pilates (4 a 6 pessoas) -  
Massagem - Acupuntura.  
Saiba mais! Fone: 4784-4945.  
Rua 7 de Setembro, 115  
São Roque

### FARMÁCIA

#### FARMÁCIA AMUMINAS

#### Medicamentos a preço de custo

Torne-se um associado e obtenha R\$ 1,00 de desconto na mensalidade (exclusivo para sócios da Acia São Roque).  
Rua Pedro Vaz, 94 - Centro  
Fone: 4712-8780 / 4712-8877

### INFORMÁTICA

#### CTI - INFORMÁTICA E INGLÊS

Isonção de Matrícula - **20%** de desconto nas mensalidades para informática e idiomas  
Associados, funcionários e dependentes.  
Rua Rui Barbosa, 519  
Centro - Tel. 4712-9720

### PEOPLE COMPUTAÇÃO

**10%** de desconto para empresas e seus funcionários  
Av. Antonino Dias Bastos, 650  
Centro - São Roque  
Tel. 4784-5550

### TROFÉUS

#### TROFÉUS SÃO ROQUE

Troféus, medalhas personalizadas, shows pirotécnicos, fogos de artifícios.  
**10%** de desconto em todos os produtos.  
Rod. Raposo Tavares, Km 63,5 - N1.628 - Jardim Marieta  
São Roque - Tel. 4712-8154  
99931-4381  
trofeu@trofeusaoroque.com.br

### ENSINO

#### ANGLO SÃO ROQUE

**25%** de desconto na mensalidade escolar para proprietários e funcionários das empresas associadas.  
Rua Padre Marçal, 20 - Centro  
Tel. 4784-9510