

Jornal ACEAN

Associação Comercial e Empresarial de Artur Nogueira



Juntos Somos +Forte

Ano VIII - Edição 48 - Junho / Julho de 2024

www.acean.com.br - 19 3877.2727 / 3877.2729

Distribuição Gratuita

O PRESENTE
DO SEU AMOR
ESTÁ AQUI

COMÉRCIO
NOGUEIRENSE



PRESTIGIE O
COMÉRCIO LOCAL

MÊS DOS NAMORADOS

FILIAÇÃO À FACESP
ACEAN
Associação Comercial e Empresarial
de Artur Nogueira

Índice de aprovação:

84%

Bilo, a sua melhor escolha!



BILO 47
AUTO ESCOLA E DESPACHANTE

CONTABILIDADE BUREAU

Marcos Capelini

ABERTURA DE FIRMA - CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO PESSOAL
IMPOSTO DE RENDA - ESCRITÓRIO RURAL

Contador: MARCOS DANIEL CAPELINI - CRC 15P1473316-9 - CRC CONTABILIDADE 258250250-9

ARTUR NOGUEIRA

Rua Monteiro Lobato, 422 - Jd. Wada
19 3877.2923 / 9 9771.8656

ENGENHEIRO GOELHO

Rua Jair Roberto Mulla, 81 - Jd. Amélia
19 3857.9305 / 9 9771.8529

COSMÓPOLIS

Rua Moacir do Amaral, 219 - Centro
19 3872.2928 / 9 9771.4675

19 996189705

BIJU
Auto center

- * Alinhamento
- * Balanceamento
- * Suspensão
- * Escapamento

Rua: Francisco Cabrino 897 - Artur Nogueira/SP

R. São Sebastião, 226 - Artur Nogueira/SP

(19) 3877-2139

(19) 9 8155-7675

cfcbito@hotmail.com

DIRETORIA DO BIÊNIO 2023/2025

Presidente: João Francisco Conde

Vice-Presidente: Amadeu Carlos Baffi

1º Secretário: Ricardo Rieli Duzzi

2ª Secretário: Roberto Carlos da Silva

1º Tesoureiro: Eddy Carlos Berton

2º Tesoureiro: Fabio Alexandre dos Santos Lima

Diretores:

Luciano Lázaro

Paulo Henrique Sia

Rodrigo P. Nistal

Rafael Augusto da Silva

Gustavo Arrivabene Alves da Silva

Conselho Fiscal Titular

Alexandre Scandolara

Priscila Graciola de Faria

Guilherme da Silva

Conselho Fiscal Suplente

Luciana D.Machado

Lei da Liberdade Econômica: é urgente a sua municipalização



Artigo publicado no O Estado de S.Paulo

Por Alfredo Cotait Neto

A Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) é uma instituição presente em todos os Estados. Trabalha sob o princípio da municipalização, por acreditar no poder transformador da capilaridade dos municípios brasileiros. Sabe a força que eles têm e a capacidade para desenvolver a realidade econômica local. Em parcerias com as associações comerciais de cada Estado, o trabalho ganha corpo. Por isso, fazemos

um chamamento de toda a sociedade civil, Parlamento, instituições públicas e agentes governamentais por um pacto pela municipalização da Lei da Liberdade Econômica.

Aprovado há quatro anos, o texto é um marco nas relações entre empreendedores e órgãos públicos, que possibilita a geração de mais emprego e estímulo aos negócios. A lei trouxe inúmeros avanços, em especial para frear a burocracia e a interferência política. Simplificou processo, encurtou caminhos, facilitou o trâmite para a abertura de novos negócios. Mas, com o passar dos anos, muitas pontas ficaram soltas, sem regulamentação, Brasil a fora.

Por isso, é preciso estimular que a lei se torne realidade em cada Estado e em cada cidade. Os princípios básicos da lei trazem liberdade para atividades, presunção de boa-fé do empreendedor e interferência mínima do Estado.

A CACB defende que cada município implemente a lei de forma completa

para desburocratizar e revogar regras que atrapalham o bom desenvolvimento da economia local. É importante que os Estados divulguem as mudanças que tanto beneficiam o desenvolvimento.

O Brasil ainda é um país absolutamente desigual. Apesar de enorme território, de ser formado por pessoas altamente capazes, criativas e empreendedoras. O que nos emperra muito é a burocracia. Quantos empregos deixam de ser criados por conta disso? Quantos brasileiros deixam de colocar em prática suas ideias por falta de ânimo para encarar o trâmite burocrático da abertura de um negócio? Quanto de imposto os municípios deixam de arrecadar por não terem esse ciclo econômico implementado em sua capacidade? Todas essas perguntas devem servir de reflexão para os agentes públicos.

A Rede de Associações Comerciais, por meio da CACB, acredita que somente por meio do crescimento econômico iremos diminuir as desigualdades sociais, que tanto afligem todas as regiões do nosso país. Esta é a nossa contribuição: um chamado por um pacto nacional, de aspecto abrangente e apartidário, pela implantação completa da Lei da Liberdade Econômica, em cada um dos municípios brasileiros.

ALFREDO COTAIT NETO é presidente da CACB e da Facesp

Fonte:

<https://www.estadao.com.br/opinia/espaco-aberto/lei-da-liberdade-economica-e-urgente-a-sua-municipalizacao/>

Publicidade
Distribuição de Panfletos

Eventos
Churrasco
Garçom

ADORNO DE MELO

(19) 99626-1085
99240-9475

Vilmar Martins de Melo - MEI
E-mail: adornodemelo@outlook.com

Expediente

Editoração e Diagramação

Fábio José Bueno

Jornalista Responsável - Fábio José

Bueno / MTB 0080978/SP

Publicidade - (19) 9.9686.1420

Tiragem - 2.000 exemplares

ACEAN - Nossos Números

Informações Gerais

Administração 3877-2729

Atendimento 3877-1572

E-mails - Atendimento Interno

atendimento@acean.com.br

Financeiro

financeiro@acean.com.br

Gerência

gerencia@acean.com.br

Presidente

presidente@acean.com.br

0800-707-4024 | 0800-777-4024

www.acean.com.br

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO DA ACEAN

2ª a 6ª das 8hs às 18hs

Rua Duque de Caxias, 2204 - Santa

Rosa - Artur Nogueira/SP

Entenda como fidelizar clientes em sua empresa

Na busca constante por novos leads e novos clientes, a fidelização daqueles que já foram atraídos muitas das vezes se torna um processo negligenciado pela grande maioria das empresas.

Porém vale ressaltar que **a fidelização de clientes é vital quando se trata de relacionamento com o cliente, estabilidade econômica e crescimento nos negócios** a longo prazo, dessa forma, entender como fidelizar clientes é essencial para aumentar, inclusive, suas vendas.

O que é fidelização de clientes?

A fidelização de clientes nada mais é do que **um conjunto de ações estrategicamente planejadas** de acordo com seu negócio ou serviço para que seus clientes continuem escolhendo a sua empresa em detrimento dos concorrentes.

Ou seja, busca-se responder a pergunta “como fidelizar clientes?” com ações que os incentivem a manterem um relacionamento duradouro e positivo com a sua empresa.

Como fidelizar clientes: dicas e estratégias

A arte de encantar e fidelizar clientes é um **processo contínuo que exige esforço, dedicação e uma estratégia bem planejada**. Porém, como resultado a sua empresa terá clientes fieis que irão

não apenas continuar comprando seus produtos ou serviços, mas também se tornarão promotores da sua marca.

Aqui estão algumas dicas e estratégias de como fidelizar clientes para ajudá-lo nesse processo:

Forneça produtos ou serviços de alta qualidade

Um dos primeiros pontos de contato entre um possível cliente e sua empresa é, sem dúvidas, o produto e/ou serviço oferecido. Dessa forma, a qualidade destes é fundamental para a fidelização de clientes, pois, estando satisfeitos com o que recebem, eles têm mais probabilidade de voltar e fazer negócios com você novamente.

Ofereça um atendimento ao cliente excepcional

Outro pilar fundamental na estratégia de fidelização é o atendimento ao cliente, pois **ele pode ser o diferencial que destaca a sua empresa em meio à concorrência**.

Vale ressaltar que **um bom atendimento vai além de apenas resolver problemas**: trata-se de criar uma experiência positiva para o cliente em cada interação, isso envolve tratar os clientes com empatia, ouvir atentamente as suas necessidades e responder de maneira eficiente e eficaz. Portanto, considere treinar sua equipe

para que a experiência do cliente com a sua empresa seja satisfatória, investindo em humanização e conhecimento técnico.

Conheça bem seus clientes e suas expectativas

Compreender quem são seus clientes, suas necessidades e expectativas também é outra etapa fundamental se você deseja entender como fidelizar clientes em sua empresa.

Para entender cada um desses pontos **considere a coleta e utilização de dados** dos clientes para obter insights mais assertivos e entender melhor o comportamento e preferência de cada um deles. Existem várias formas de obter esse tipo de informação como: pesquisas de satisfação, feedback direto, dados de compra e análise de comportamento online, por exemplo.

Com essas informações em mãos, você pode **personalizar suas ofertas e comunicações** para atender melhor às necessidades e expectativas dos seus clientes e melhorar seus produtos e serviços continuamente.

Considere a criação de programas de fidelidade

Programas de fidelidade são uma ótima estratégia para incentivar a lealdade dos clientes e aumentar a retenção ao longo dos anos, seja através de **descontos**,

pontos de recompensa ou brindes exclusivos, a estratégia de recompensar aqueles que realizam compras recorrentes, ajuda e muito na jornada de fidelização de clientes e aumento das vendas para a sua empresa.

Mantenha os canais de comunicação abertos para os clientes

Por fim, mas não menos importante, manter **uma comunicação regular, além de gerar engajamento, ajuda a criar uma conexão** e identificação dos clientes com sua marca e a mantê-la na mente deles, reforçando o *brand awareness* e mantendo o desejo de compra sempre ativo.

Porém é importante realizar a escolha do canal adequado e do tom de voz utilizado na comunicação, para que estes também estejam alinhados com os valores da marca e expectativas dos clientes.

A importância da fidelização de clientes para o aumento das vendas

Para entender como fidelizar clientes ajuda a aumentar as vendas, é importante considerar que a fidelização de clientes não garante somente um fluxo constante de receita, como também cria uma base sólida para o crescimento sustentável do negócio. Isso acontece por diversas razões, dentre elas:

Continuação

Entenda como fidelizar clientes em sua empresa

Clientes fiéis tendem a comprar mais e promover seu produto ou serviço

Dada a relação já estabelecida entre empresa e cliente, é natural que a frequência e quantidade de compras realizadas por um cliente fidelizado seja maior, isso ocorre pois eles conhecem e confiam na qualidade dos seus produtos ou serviços.

Além disso, clientes satisfeitos costumam compartilhar suas experiências positivas com amigos e familiares, funcionando como promotores da sua marca, o **pode levar a novas vendas sem nenhum custo adicional para a empresa.**

Há uma diminuição na sensibilidade em relação aos preços

Como consequência do valor agregado percebido e da confiança estabelecida ao longo da jornada de consumo, clientes fiéis tendem a ser menos sensíveis a mudanças de preço, pois são capazes de reconhecer que o que recebem vai além do preço do produto ou serviço.

Dessa forma, mesmo que haja alterações nos preços por algum motivo ou outro, clientes já fidelizados são menos propensos a abandonar a sua marca em favor de uma opção mais barata, o que é extremamente benéfico para a saúde financeira da sua empresa, pois **permite**

uma maior flexibilidade na definição de preços e pode levar a margens de lucro mais altas.

Ocorre uma redução de custos relacionados à prospecção de novos clientes

A prospecção de novos clientes é importante para qualquer empresa ou negócio, porém, depender apenas disso não é recomendável, pois pode ser um processo caro e demorado se comparado ao custo para manter um cliente existente.

Sendo assim, embora prospectar seja importante para expandir sua marca, entender como fidelizar clientes já existentes é essencial para economizar recursos, mantendo o controle das finanças e aumentar a eficiência do seu negócio.

Existe uma maior previsibilidade do fluxo de caixa

Mais uma razão para estar atento às estratégias de como fidelizar clientes é o aumento da previsibilidade do fluxo de caixa, que ocorre devido à recorrência das compras realizadas pelos clientes fidelizados e **permite uma visão mais clara e confiável das receitas futuras**, facilitando o gerenciamento eficaz dos recursos e um planejamento financeiro mais assertivo.

Fonte : Equifax Boa vista serviços



Conheça
os
Espaços
ACEAN



SUPERMERCADO

BELA VISTA
Padaria e Açougue
Aceitamos todos os cartões de crédito
Fone: (19) 38271721
 Rua XV de Novembro, 2028 - Bela Vista II

COMPARE E COMPROVE:
AMARO CENTER MELHOR OPÇÃO PARA SUA CASA
 Fone: 19 3877.1202 / 3877.3100
 amarocenter@uol.com.br
AMAROCENTER
 MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
 Rua Rui Barbosa, 469 - Centro - Artur Nogueira/SP

Dr. Sebastião Reis Alves
 CIRURGIÃO DENTISTA
 > Implantes
 > Cirurgia de siso
 > Estética
 > Próteses
 > Clínica em geral
 (19) 3827-1116 / (19) 9822-4121
 Rua Rui Barbosa, 1108 - Vila Queiroz
 Artur Nogueira-SP

Promoção!
ARMAÇÕES
ÓCULOS DE SOL
NÃO DEIXE DE CONFERIR

ótica bandeirante
 Av. Fernando Arens, 355A - Centro
 Artur Nogueira/SP - Fone: 19 3877.2272

Nossos Espaços

SALA DE REUNIÃO

- Ambiente Climatizado
- Espaço para 8 pessoas
- Frigobar
- Wi-fi
- Tv e som



Conheça os Espaços ACEAN

Nossos Espaços

ÁREA DE LAZER

- Espaço para até 100 pessoas
- Churrasqueira
- Wi-fi
- Mesa de som
- Fogão
- Geladeira e Freezer
- Playground



Nossos Espaços

SALA DE REUNIÃO



Nossos Espaços

ÁREA DE LAZER



TRAIAPESCA

@ Traiapesca

Av. 15 de Novembro, 530
Centro - Artur Nogueira/SP

Fone: (19) 3827.3435



NOVA STAMP

CAMISETAS PERSONALIZADAS

SOLICITE O SEU ORÇAMENTO!

(19) 99260-7254

novastamp@gmail.com

RUA: ADEMAR DE BARROS - 1727 - JD. WADA - ARTUR NOGUEIRA-SP

netaki telecom

COMBOS A PARTIR DE R\$ 49,90*

ESCANEIE E CONTRATE

CONSULTE CONDIÇÕES

www.netaki.com.br

(19) 3877 2700




O que é score de crédito e como ele pode impactar seu negócio

Muito se fala sobre score de crédito e seus benefícios na diminuição do risco de inadimplência, mas afinal, o que é score de crédito e por que ele é tão importante para manter a saúde financeira de um negócio?

O que é score de crédito?

O score de crédito é uma pontuação atribuída a pessoas físicas ou jurídicas, essa forma de **avaliação é utilizada por instituições financeiras e empresas** na hora de conceder crédito, como empréstimos, financiamentos ou venda de produtos e serviços a prazo.

Como é calculado score de crédito?

O score de crédito é calculado **a partir da análise do histórico financeiro** da pessoa interessada em realizar um pedido de crédito.

E, normalmente, **os principais critérios considerados para o cálculo do score** são: o histórico de pagamentos, as dívidas em aberto, o número de consultas e simulação de crédito realizadas pelo interessado, bem como suas informações cadastrais.

A partir dessas informações, a pessoa ou empresa recebe uma pontuação que pode variar de 0 a 1000 e é classificada em três categorias:

1. **Score baixo:** de 0 a 549
2. **Score médio:** de 550 a 700
3. **Score alto:** de 700 a 1000

Vale lembrar que esses números são determinantes para a concessão ou recusa de crédito, **quanto maior o score, menor os riscos de inadimplência** para a instituição ou empresa concedente.

Já se o **score for muito baixo**, pode ser arriscado conceder crédito, pois as chances do cliente não ser um bom pagador são maiores.

Como consultar o score de crédito?

Um modo **simples, rápido e seguro para consultar o score de crédito** de potenciais clientes, é a realização da **consulta de CPF**, no caso de pessoas físicas

e da **consulta de CNPJ** no caso de pessoas jurídicas.

A partir disso é possível descobrir, além da pontuação, possíveis pendências financeiras, garantindo maior segurança para as operações realizadas e evitando o risco de inadimplência que pode **impactar a credibilidade do seu negócio**.

Como o score de crédito pode impactar o seu negócio?

Os impactos do score de crédito em um negócio são vários, abrangendo desde o relacionamento com os clientes, a concessão de crédito e taxas de juros associadas a ele até a **segurança financeira e crescimento da empresa**.

Portanto, é fundamental a realização da análise desse indicador para a tomada de decisões estratégicas e informadas, dado que ignorá-lo pode acarretar em **inadimplência e prejuízos financeiros** tanto para a empresa e seu fluxo de caixa, quanto para a parte interessada em receber o crédito, que pode ter o **nome negativado em caso de não cumprimento do compromisso estabelecido**.

Saber o que é score ou consultá-lo somente antes da concessão do crédito para terceiros, apesar de ser um grande passo, **para manter o equilíbrio financeiro em seu negócio, é necessário ir além**.

Para isso, a **gestão e monitoramento da carteira de clientes** é uma prática muito recomendada, pois a partir dela é possível obter **análises precisas e atualizadas** sobre a situação financeira de cada um deles.

A realização do monitoramento, é benéfica para ambas as partes, no caso da empresa **há um aumento na segurança na concessão de crédito** devido aos menores riscos de inadimplência e para o cliente com pagamentos em dia, essa prática aumenta as chances de ser contemplado.

Agora que você já sabe o que é score, que tal realizar a **análise e monitoramento do score de crédito** de seus clientes sem burocracia e com segurança? Conheça já os serviços da **Boa Vista** e fuja de prejuízos futuros!

Fonte :Equifax Boa Vista



PLANALTO Materiais para Construção
DO BÁSICO AO ACABAMENTO

Rua XV de Novembro, 1263
Pq. Paineiras - Artur Nogueira - SP

PABX: (19) **3877-1147**
e-mail: deposito_planalto@terra.com.br



- Raspagem de Tacos
- Construção Civil
- Fachadas
- Gerenciamento de Obra

@qgprojetos f
qgprojetos@gmail.com

 (19) 99754-4355

Confira os ganhadores da promoção do dia das mães

ENTREGA DOS PRÊMIOS DO SORTEIO DIA DAS MÃES ACEAN



ENTREGA DOS PRÊMIOS DO SORTEIO DIA DAS MÃES ACEAN



GANHADORES DA CAMPANHA DIA DAS MÃES ACEAN

VALES COMPRAS R\$1000,00

1

ELAINE CARDOSO BENTO DA SILVA
- LOJA DA DETINHA

GANHADORES DA CAMPANHA DIA DAS MÃES ACEAN

VALE COMPRAS - R\$500,00

1

GUILHERME COZZI - CASA DO
ELETRICISTA

2

NILTON OLIVEIRA DE F. FILHO -
MATERIAIS P CONST. NOGUEIRENSE

3

NELSON PAULOSKI STRASSER -
HYDRA PISCINAS

4

SIDINEIA R. OLIVEIRA -VISUAL
CALÇADOS - ENG. COELHO



GANHADORES DA CAMPANHA DIA DAS MÃES ACEAN

VALE COMPRAS - R\$500,00

5

JOÃO ALVES PRIMO - MATERIAIS P
CONST. NOGUEIRENSE

6

MAURICIO GABRIEL N. DE ARAUJO -
CENSURA MODAS



Lucky Day

EVENTOS

Ambiente Climatizado

Buffet Infantil

Na LUCKY DAY você tem a festa completa!



- * ANIVERSÁRIO
- * DIA DAS CRIANÇAS
- * FORMATURAS
- * CONFRATERNIZAÇÃO DE EMPRESAS E ESCOLAS
- * FINAL DE ANO

 (19) 97132-2539

 Lucky Day Eventos

 Rua Adhemar de Barros, 1615 - Artur Nogueira-SP

CROSS

conection

muito mais que internet!



max



APPS de música, filmes e séries gratuitos!

© 2024 WarnerMedia Direct Latin America, LLC. Todos os direitos reservados. Max é usado sob licença.

 0800 774 4244



Av. Dr. Fernando Arens, 521-3
Centro - Artur Nogueira