

FILIADA À FACESP

**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

ACIAS

SALTO

(11) 4602-6767 - www.aciasalto.com.br

Revista Digital

ACIAS

Novembro 2021

57

**57 anos de histórias,
conquistas e muito
trabalho pelo comércio
Saltense!**



Palavra do Presidente

No mês de novembro comemoramos 57 anos da Associação Comercial de Salto.

É com grande satisfação que queremos parabenizar a todos os que construíram essa longa trajetória, acreditando e colaborando para que nossa associação se torne cada vez mais forte atuante, e também quero agradecer em especial a todos os nossos associados, que de forma direta são os verdadeiros responsáveis por nosso sucesso e que nos inspiram todos os dias.

Muitos outros aniversários virão, e tenho certeza que a cada ano estaremos cada vez mais fortes e alinhados num único objetivo, que é trazer ao comércio saltense todo o apoio necessário para que possamos crescer e prosperar cada vez mais.

Sempre juntos nessa parceria de sucesso.

Parabéns a todos nós por essa história!



Wladimir Lara - Presidente

AGARRE AS OPORTUNIDADES!

Cursos SEBRAE

O SEBRAE oferece diversos cursos de melhoria e capacitação para que seu negócio evolua a cada dia.



Para saber mais entre em contato com
o Agente do Sebrae pelo telefone:

(11) 4602-6765

Encontros

Saiba um pouco mais sobre as reuniões e encontros que ocorreram no mês de outubro



Tietê

Na manhã de quarta-feira (06/10/21) nos reunimos para tratar de alguns detalhes e planejamento do projeto “Todos pelo Tietê”

Estavam presentes:

Patrícia Bicalho, Caio César (AEAS), Regina Veloso (ACIAS), Juliano Hyppolito (OAB), Thiago Isola (ASSISA), Ruben Osta, (Rotary), José Castilho (Rotary), Paulo Takeyama (ACIAS) e Wladimir Lara (ACIAS).

Técnicas de Vendas no Varejo

Dia 29/09/2021 iniciamos o curso presencial, Técnicas de Vendas no Varejo, com duração de três dias e totalmente gratuito para os comerciantes. Muito aprendizado por aqui! Em uma parceria junto ao Sebrae e Senac. Conteúdo do curso: Apresentar ferramentas para o profissional realizar vendas no varejo para o consumidor final, por meio de uma abordagem direta, mobilizando conhecimentos, relacionados com diversas etapas do processo de venda profissional, incluindo os aspectos comportamentais do cliente, visando atender às suas necessidades e provocar sua fidelização.



Experiência Digital do Usuário para Conversão em Vendas

Dia 01/10/2021 iniciamos mais um curso presencial do programa INOVA, Experiência Digital do Usuário para Conversão em Vendas, com duração de três dias (01, 04 e 05/10), totalmente gratuito para os comerciantes. Muito aprendizado! Em uma parceria junto ao Sebrae e Senac. Conteúdo do curso: Aperfeiçoamento em experiência digital do usuário para conversão de vendas tem como objetivo sensibilizar os participantes para utilização de estratégias de relacionamento com o cliente digital, considerando suas experiências on-line para a conversão de vendas.



Encontros

Saiba um pouco mais sobre as reuniões e encontros que ocorreram no mês de outubro



Vitrines e Exposição de Produtos

No dia 06/10/2021 iniciamos o 3º curso presencial do programa INOVA, Vitrines e Exposição de Produtos, com duração de três dias (06, 07 e 08/10), totalmente gratuito para os comerciantes.

Em uma parceria junto ao Sebrae e Senac. Conteúdo do curso: Apresentar ao participante conhecimentos básicos de organização de vitrines, exposição de produtos e utilização de material promocional, reconhecendo as funções e uso das técnicas e conhecimentos estéticos e de composição, com a finalidade de impulsionar vendas nos diversos segmentos do mercado de varejo.

Técnicas de Vendas Consultivas

Na noite do dia (13/10/2021) iniciamos o 4º curso presencial do programa INOVA, Técnicas de Vendas Consultivas, com duração de três dias (13, 14 e 15/10), totalmente gratuito para os comerciantes. Muito aprendizado por aqui!

Em uma parceria junto ao Sebrae e Senac. Conteúdo do curso: Apresentar ferramentas para o profissional realizar vendas consultivas, mobilizando conhecimentos, habilidades e atitudes relacionadas com as diversas etapas do processo de venda profissional.



Análise de Perfil do Consumidor: O que seu cliente deseja

Na noite do dia (27/10/2021) demos início ao penúltimo curso presencial do programa INOVA, Análise de Perfil do Consumidor: O que seu cliente deseja, com duração de três dias (27,28 e 29/10), totalmente gratuito para os comerciantes!

Em uma parceria junto ao Sebrae e Senac. Conteúdo do curso: Dar subsídios para análise de perfil do consumidor no processo de compra, para identificar suas demandas e necessidades, e colaborar para o aumento da conversão de vendas.



Black Friday

A Black Friday é uma das datas mais importantes do comércio brasileiro, atrás apenas do Natal.

A estimativa dos especialistas é que ocorra um aumento nas vendas na Black Friday 2021, mesmo com a atual crise .



Confira algumas dicas para se preparar para a Black Friday

Arrume as vitrines

Sejam físicas ou virtuais, as vitrines precisam ser preparadas com antecedência. Planeje a disposição dos produtos de acordo com os descontos que a loja vai oferecer e coloque banners e imagens que remetam à data. Fazer anúncios, na mídia tradicional ou nas redes sociais, também ajuda.

Prepare a equipe

Parte do esforço de planejamento para a data está em comunicar as ações promocionais aos colaboradores. É importante que eles conheçam as promoções e as condições de pagamento para melhor informar os clientes.

Reforce o estoque

De pouco adianta conseguir preços competitivos se os produtos acabarem em poucas horas. Esteja preparado para suprir a demanda e lembre-se de que, apesar de a data oficial ser 27 de novembro, muitas empresas disponibilizam promoções ao longo de toda a semana.

Ofereça opções variadas para o pagamento

Nas lojas físicas, as maquininhas de cartão garantem agilidade e reduzem filas, evitando aglomerações – um diferencial importante em tempos de pandemia. No comércio eletrônico, sai em vantagem quem oferece alternativas inovadoras e seguras, como o pagamento por link que permite aceitar cartão a distância com a opção de parcelamento.

57

Aniversário **ACIAS**

Em 2 de outubro de 1964, em uma Assembléia Geral era fundada a Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Salto. Domingos Antonio Lammoglia foi seu primeiro presidente. Em 4 de novembro do mesmo ano,

foram apresentados os Estatutos Sociais da entidade, ocasião em que foi dada posse a primeira diretoria, estabelecendo-se a data de 4 de Novembro de 1964 a data de sua fundação.

As primeiras reuniões até dezembro de 1967, aconteciam na sede social da Sociedade Saltense de Socorro Mútuo Internacional. Entre 1968 e 1970 as reuniões passaram a ser realizadas na sede do Consórcio Nacional e posteriormente, por mais seis meses, utilizou um prédio localizado a Rua 23 de Maio. Após algumas mudanças, sua última sede provisória foi um prédio na Rua 9 de Julho onde permaneceu até o início de 1971, quando em 18 de janeiro de 1971 aconteceu a primeira reunião dos associados na sede própria, atual prédio, comprado com auxílio financeiro dos empresários saltenses, que passaria por várias reformas até chegar nas atuais e modernas instalações de hoje em dia.



Chegada inédita do papai Noel de helicóptero dando abertura a campanha de Natal da ACIAS na década de 80; comemoração do aniversário de 3 anos da ACIAS em novembro de 1967; descerramento da fita para marcar a reinauguração do salão após as reformas em abril de 2002; chegada do papai Noel na campanha de natal da ACIAS no ano de 2003.

57

Hoje, a ACIAS tem como objetivo maior a busca de iniciativas que fortaleçam nosso comércio.

E nossa história é assim, 57 anos de sucesso, caminhando lado a lado com o comerciante saltense.



Parabéns a todos nós!

Linha do Tempo

1964	Data da Fundação
1968	Início da parceria com o SCPC
1971	Passa a funcionar em sua sede própria
1978	Início das campanhas promocionais
1995	O SCPC passou a ser digital
2000	Reforma da sede e construção do piso superior
2006	Implantação do PAE/SEBRAE
2007	Realização da primeira FICAT
2008	Início das atividades do SRC
2013	Implantação do ACIASCard
2014	Implantação do Cartão ACCrédito Educação
2015	Implantação do Cartão ACCrédito Alimentação/Servidor
2016	Projeto Empreender
2016	Selo Social Certificada pelo Instituto Abaçai
2017	Apoiando a PL 874, indo até a ALESP
2018	Adequações de infraestrutura, atendendo as regras de acessibilidade da ABNT
2019	Lançamento do Aplicativo ACIA Salto
2019	Realização da 1ª edição do projeto "Todos pelo Tietê"
2020	Reforma do Auditório ACIAS
2021	Projeto Shopping Virtual ACIAS Salto.

15 de Novembro

Proclamação da República



No 15 de novembro, é celebrado, no Brasil, o Dia da Proclamação da República, pois essa forma de governo foi instituída em nosso país exatamente nesse dia, em 1889. Esse acontecimento ocorreu por causa do desgaste e da perda de popularidade da monarquia brasileira no final do século XIX. Com isso, um movimento de militares aliado a alguns civis conspirou para derrubar a monarquia e proclamar a república.

No dia 15 de novembro, Deodoro da Fonseca liderou uma tropa de militares que cercou o Gabinete Ministerial e destituiu o Visconde de Ouro Preto do cargo (o visconde foi preso). A monarquia, no entanto, não tinha caído ainda, pois Deodoro não derrubou o regime, mas o gabinete. Ao longo do dia 15, houve uma série de articulações políticas que culminou com o vereador José do Patrocínio oficializando a república no fim do dia.

O imperador D. Pedro II tentou organizar um novo gabinete, e seu genro, o conde D'Eu, tentou mobilizar uma resistência para evitar a derrubada da monarquia, mas os esforços foram em vão. Um governo provisório foi formado e uma das primeiras ordens foi a expulsão da família real. O imperador e sua família fugiram do Brasil em 17 de novembro de 1889. O marechal Deodoro da Fonseca foi escolhido para ser presidente provisório do Brasil.

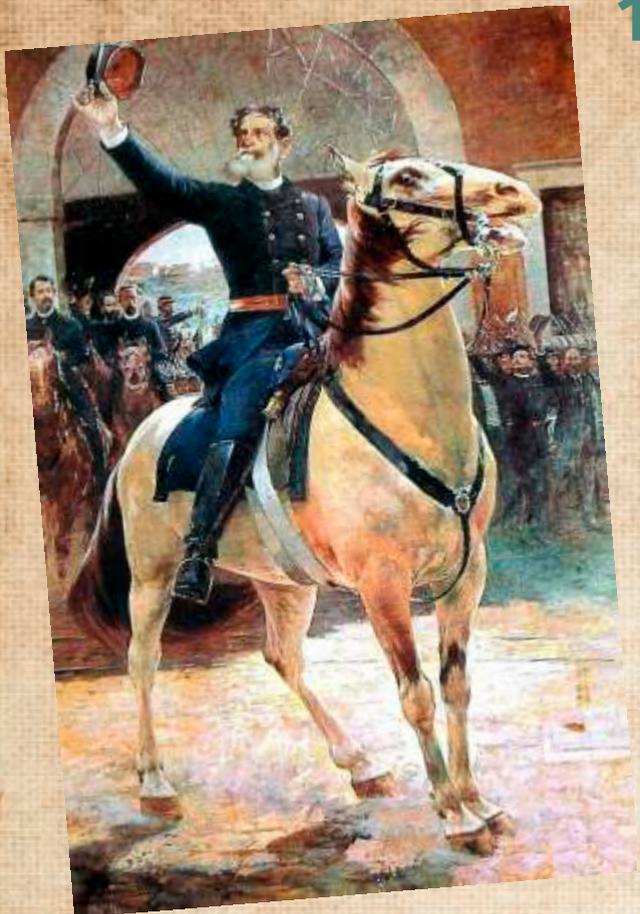
15 de Novembro

Proclamação da República

Causas da Proclamação da República

Resultado de um longo processo de desgaste (a partir da década de 1870) da monarquia com diversos grupos da sociedade brasileira, como os militares, a Igreja Católica e os cafeicultores paulistas. O caso dos cafeicultores é simbólico porque esse era um grupo influente política e economicamente. Como resposta à abolição da escravidão, em 13 de maio de 1888, os cafeicultores passaram a apoiar o republicanismo.

O federalismo era um desejo antigo das elites políticas do Brasil, uma vez que esse modelo impunha descentralização política e favorecia a consolidação dos interesses regionais dessas elites. Outras insatisfações na época eram com a economia ruim, a sucessão do trono brasileiro etc.



Curiosidades da Proclamação da República

A República foi proclamada por um monarquista, Deodoro da Fonseca, que só se convenceu da mudança quatro dias antes de derrubar o império.

O marido da Princesa Isabel, conde D'Eu, era outra ameaça aos republicanos, pois se o trono ficasse vago, o francês governaria o Brasil.

O governo provisório leiloou objetos do palácio Imperial para apagar a memória da Monarquia no País.

O hino da proclamação da República virou marchinha da escola de samba Imperatriz Leopoldinense em 1989. Liberdade, Liberdade, abre as asas sobre nós, até hoje é lembrado pelos brasileiros.



20 DE NOVEMBRO DIA NACIONAL DA CONSCIÊNCIA NEGRA

Dia Nacional da Consciência Negra é uma data de celebração e de conscientização sobre a força, a resistência e o sofrimento que a população negra viveu no Brasil desde a colonização.

**aproximadamente
4,6 milhões**

de africanos foram trazidos para o Brasil para servirem na condição de escravos, trabalhando primeiramente em lavouras de cana-de-açúcar e no serviço doméstico, e posteriormente na mineração e em outras lavouras.

Como surgiu o dia da consciência negra?

Na década de 1970, ativistas ligados a um grupo de quilombolas situado no Rio Grande do Sul passaram a reivindicar a celebração do Dia da Consciência Negra no Brasil na data de 20 de novembro. Em 1978, surgiu o Movimento Negro Unificado no País, que passou a promover uma série de ações para pensar a consciência negra e lutar contra o racismo no Brasil. Graças ao movimento, o Dia da Consciência Negra tornou-se uma data lembrada todo ano como representativa da luta da população negra.

A escolha do dia 20 de novembro não foi aleatória, foi feita por ser a data de morte de Zumbi dos Palmares, no dia 20 de novembro de 1695. Zumbi foi o maior líder do Quilombo dos Palmares.



MASTER CHASSI CABINE

desconto de
até 26%

90 dias de carência da primeira parcela
+ revisões inclusas

www.valecrenault.com.br

 (11) 97153-4010

CAMPINAS | (19) 3037-3200

JUNDIAÍ | (11) 2152-3200

SOROCABA | (15) 2102-3200

VALINHOS | (19) 3849-0225



Imagem ilustrativa

*Consulte condições na concessionária



RENAULT
PRO+



Quais os benefícios em ser um associado ACIAS?

Muitos comerciantes ainda têm dúvidas sobre os benefícios de uma associação comercial. Vale a pena participar? Quais as reais vantagens?

O que é uma associação comercial?

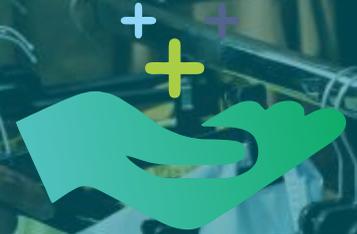
É uma organização que busca sempre o coletivo, dando aos seus afiliados melhores condições o desenvolvimento de seus negócios. Dessa forma, fortalece o mercado local, e também toda a comunidade.

O objetivo de uma associação comercial é oferecer benefícios aos seus associados. Podendo ser a disponibilização de alguns serviços ou produtos mais acessíveis para a empresa, melhorando as condições para que ela cresça. Ou até oferecendo palestras, cursos, troca de experiências entre os empresários, parcerias, entre outras.

Dessa forma, uma associação comercial tem a preocupação com o desenvolvimento econômico. E busca representar esses interesses perante ao poder público.

Alguns empreendedores ainda têm uma certa resistência para fazer parte, pois não tem muita informação sobre o custo benefício.

Conheça os benefícios da ACIAS



- SRC
- SHOPPING VIRTUAL
- LOCAÇÃO DE AUDITÓRIO
- CAMPANHAS PROMOCIONAIS
- REVISTA DIGITAL
- APP ACIAS Mobile
- CARTÃO ACIAS CARD
- CONVÊNIO MÉDICO
- CONVÊNIO ODONTOLÓGICO
- PARCERIAS

Além dos benefícios listados, participar de uma associação traz relacionamentos com outros empresários, fazendo com que novas oportunidades e trocas de experiências surjam, favorecendo o crescimento coletivo.

Com a força dessa comunidade, é possível reivindicar por direitos e melhorias nas condições do comércio local e de toda a comunidade.

Entre em contato com a ACIAS e saiba mais sobre como se tornar um associado.

Novembro Azul



Fique atento:

Idade: Homens acima dos 50 — ou 45 se fizerem parte do grupo de risco — devem ir ao urologista anualmente;

Histórico familiar: Se algum homem da família já teve câncer de próstata, a chance de desenvolver a doença é ainda maior;

Cor de pele: Homens negros tem mais casos desse tipo de câncer;

Obesidade: Homens com sobrepeso ou obesos, além daqueles que fazem abuso de álcool e tabaco, tem mais chance de contrair a doença.

O Novembro Azul é uma campanha de conscientização realizada por diversas entidades no mês de novembro dirigida à sociedade e, em especial, aos homens, para conscientização a respeito de doenças masculinas, com ênfase na prevenção e no diagnóstico precoce do cancro de próstata.

Com diagnóstico precoce, chance de cura do câncer de próstata chega a

90%.

COVID-19

2020



2021

Os danos econômicos causados pela pandemia no Mundo e no Brasil são imensuráveis. Além disso, existo todo o impacto emocional de tantas vidas que se foram. E um dos diversos setores atingidos em cheio pela pandemia foi o comércio. Especialmente o pequeno varejista e setor de serviços, que foram prejudicados em seu sustento e atividade profissional por muitos governantes irresponsáveis.

Os comerciantes e prestadores de serviço ao longo de mais de um ano assistiram atônitos os mandos e desmandos em suas vidas e atividades profissionais por parte do Governo do Estado, que enquanto desativava os hospitais de campanha, sem oferecer explicação para onde foi destinado os recursos que ali estavam, penalizava uma porcentagem de comerciantes e funcionários do comércio a não exercer sua atividade econômica, (ditos não essenciais) com restrições absurdas as suas atividades profissionais, encerramento de suas atividades por meses, enquanto este mesmo estado aumentava as taxas de impostos que estes comerciantes teriam de pagar. Infelizmente muitos sucumbiram! Basta circular pelas ruas e verificar portas fechadas e nomes tradicionais do comércio local que desapareceram. Mas, os comerciantes têm na sua história a marca da perseverança, resiliência e o que precisamos foram lutas para sobreviver a mais esta crise, que foi de saúde, mas também política.



Como previsto, esta pandemia e especialmente as atitudes de restrições econômicas trouxeram a inflação que tanto temíamos, não só no Brasil, mas no mundo todo. Alguns países ricos, que adotaram a mesma abordagem de restrição, hoje além da inflação estão com a fantasma do desabastecimento batendo as portas.



COVID19

Mesmo sendo uma das atividades mais afetadas pelas incertezas quanto à pandemia, que ainda pairava forte no ar no primeiro semestre, com ameaças de cerceamento das atividades econômicas por parte do Governo do Estado, diante do surgimento de novas variantes, o comerciante não se deu por vencido, e principalmente este pequeno comércio que tem dali seu sustento, o varejista que não parou de lutar, e é também este que pode ser considerado uma das bússolas da situação da economia e de capacidade de recuperação e os nossos comerciantes mais uma vez dão prova de sua força e nos dão esperança que este momento de alta inflacionária que ainda reflete as restrições e custos da pandemia logo vai passar.

O resultado desta resiliência está sendo colhido agora no segundo semestre de 2021, na recuperação de diversos setores do comércio que demonstram um resultado positivo, o que só é conquistado com o direito à livre atividade econômica e trabalho.

Aumento no número de postos de trabalhos formais no comércio do estado de São Paulo

Tendência de aumento no número de contratações formais nos meses de novembro e dezembro. Maior crescimento no setor de varejo. Que emprega em média 1,92 milhão de pessoas e também no setor de serviços, alojamento e alimentação.

O setor de serviços registrou crescimento de 20,9%, ao longo do primeiro semestre comparativamente ao mesmo período do ano passado.



Por isto, rendemos nossas homenagens a todos que se dedicam ao comércio de modo geral: A atividade comercial é muito antiga, datada desde a antiguidade e sendo praticada em diversos locais do mundo, por vários povos e civilizações, se mostrou capaz de superar os desafios desta pandemia que assolou o mundo.



Acesse o artigo na íntegra em nosso site:

www.aciasalto.com.br

**Regina Celia de Souza Veloso
Advogada**

Indicadores econômicos

Você sabe o que são indicadores econômicos e qual a importância deles para o seu comércio?

Os indicadores econômicos são fundamentais para que as empresas tenham um planejamento estratégico que ajude a conduzir as suas atividades no dia a dia.

Acompanhe alguns índices importantes para o comércio varejista.

ICC Índice de Confiança do Consumidor

Confiança do consumidor continua a crescer.
A Expectativa do Consumidor, que subiu 3% e as Condições Econômicas Atuais, com resultado tecnicamente estável com variação de 0,2%, puxaram o Índice em setembro.

114,7 PTS
+2,4%



PESP Pesquisa de Emprego no Comércio Varejista de São Paulo

Com a quarta evolução mensal seguida, o estoque ativo do setor chegou a 2,768 milhões de vínculos

26,2 Mil Vagas formais
+ 0,96%



PEIC Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor

O número de endividados na capital paulista atingiu novo recorde (69,2%) em setembro. Além de ser a décima elevação seguida, o levantamento destaca que, 7 a cada 10 famílias estão endividadas.

+69,2%



ICF Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista

Apesar da melhora, o indicador, assim como os demais que compõem o índice, está abaixo dos 100 pontos, ou seja, permanece na área de insatisfação.

71,4 PTS
+ 2,1%



desista do marketing



Quero contar uma verdade inconveniente pra você. Pare de perder seu tempo. Como sempre digo, uma das moedas mais valiosas que existem é o tempo, tão valiosa que ela não pode ser comprada, cada minuto importa, então é necessário que a gente invista tempo naquilo que faz sentido.

E a verdade é que se você quer retorno em marketing mas não quer usar seu tempo, meu conselho é que você desista, simples assim. Uma boa estratégia de marketing precisa de tempo, e não estou falando de tempo para publicar no instagram não, é tempo dedicado, de qualidade, em diversas áreas. O marketing digital sozinho, as estratégias milagrosas, o crescimento do engajamento, isso é só uma pequena parte do conjunto.

Se você não tem tempo para conhecer seu negócio, estabelecer suas prioridades, delegar, manter contato com seu público, criar ações e processos práticos, mensurar os resultados, reajustar as estratégias sempre que necessário, absorver as críticas, inovar, eu volto a insistir, não perca seu tempo, invista em algo que você pode dar conta e que faça mais sentido para



Se você não tem tempo para cuidar de seu negócio, invista em algo que você pode dar conta e que faça sentido para você.



você. Marketing não é sobre vendas, é sobre relacionamentos, e todos sabemos o que acontece com uma relação que não tem o tempo necessário para cada parte envolvida.

Então, de forma simples, se você não está preparado para um relacionamento a longo prazo com seu negócio, se não está disposto, ou se não se sente preparado para assumir compromissos, desista do marketing, ele não é para você. Talvez num futuro breve você se sinta mais confortável para entrar nessa relação. Tudo tem seu tempo.

Associado do mês

Esse espaço é dedicado a conhecer todos os meses um pouquinho da história de nossos associados. Histórias que inspiram e constroem todo o valor do comércio Saltense.



**Rua Rodrigues Alves, 503,
Sala 02, Centro, Salto/SP**

Hoje vamos conhecer um pouquinho da história da Nova Aliança Consultoria Imobiliária, uma história de pessoas que realizam sonhos, que transformam a vida das pessoas.

Rita de Cassia Girão Cabral sempre gostou muito de vendas e trabalhava com móveis planejados anteriormente. Esse contato com pessoas adquirindo pequenas partes de suas novas casas estimulou a construir um negócio de família, negócio esse que agora iria proporcionar a realização de sonhos maiores, a realização da construção de lares.

Trabalhar com a venda de imóveis é muito mais que proporcionar um teto, é participar de uma etapa única na vida de muitas famílias, é estar presente em momentos felizes e de certa forma fazer parte da história de vida dessas pessoas.

O que te motiva a abrir as portas todos os dias?

Realizar sonhos da casa própria.

O que te faz único?

A responsabilidade com que tratamos todos os nossos clientes.

O que é ser comerciante na cidade de Salto?

É um orgulho muito grande para nós, é se sentir parte das realizações pessoais de todos.

Aquecimento para as vendas de Natal

As vendas do Natal deste ano devem movimentar R\$ 34,3 bilhões no comércio varejista, um avanço de 4,3% em relação ao mesmo período do ano passado, segundo cálculos da Confederação Nacional do Comércio



O Natal já se aproxima e com isso cresce a expectativa do aumento do faturamento do comércio em razão da data. Confira algumas dicas de como potencializar suas vendas para essa data do ano tão especial.

Faça um bom planejamento

Leve em conta tecnologias disponíveis, segurança, logística, produtos, atendimento personalizado e, por fim, o pós-vendas.

Invista em Marketing

Estar atento às tendências de marketing pode ser decisivo para o aumento de vendas. Outra recomendação é fazer uso das redes sociais para divulgar produtos.

Invista em tecnologia

O público procura cada vez mais facilidades proporcionadas pela tecnologia e boas experiências de compra. Não ter a necessidade de se deslocar para buscar ou comprar um produto e consultar avaliações antes de decidir uma compra são algumas possibilidades.

Crie promoções e ofertas

Não é novidade que consumidores brasileiros são atraídos por preços baixos e descontos. Promoções podem ser decisivas no momento de escolha dos consumidores e por isso ajudam a atrair e fidelizar novos clientes.

Estabeleça prazos de entrega acessíveis

O prazo de entrega se tornou um dos principais requisitos que consumidores analisam para decidir uma compra, oferecer a melhor experiência de consumo para fidelizar o cliente.

Analise o pós-venda

Com todos os passos anteriores seguidos, é hora de realizar métricas de todo o resultado que a estratégia trouxe ao negócio.

Aniversariantes Novembro

04/11
ACIAS



06/11
Adilson Pechio

Diretor



09/11
Ariane Souza

Colaboradora



Dica de Leitura

A maneira das pessoas se relacionarem, aprenderem e se comunicarem mudou drasticamente. As empresas precisaram pensar em novas formas de atrair o cliente e vender seus produtos, tendo em vista as novas ferramentas à sua disposição. Nem todos conseguiram se adaptar e acabaram ficando para trás.

O livro apresenta um método baseado em experiências bem-sucedidas, testadas e validadas por empresas que já se adaptaram e estão crescendo no mundo digital.



ANUNCIE NA BLACK FRIDAY DA FM 90 E ALCANCE MAIS ... PESSOAS!



R\$ **660,00**

foi o valor do ticket
médio da Black
Friday em 2020*



R\$ **5,1 bilhões**

de faturamento na Black
Friday 2020, 31% acima
do ano anterior*



5 mil

vendas por minuto
em horários de pico na
última Black Friday*

Quando você anuncia no rádio, sua marca
acompanha o cliente onde ele estiver.



FM 90, de bem com o sucesso!

**Saiba como é fácil anunciar.
Fale conosco!**

(11) 4028-0459 | (11) 93096-6928
comercial@fm90.com.br
www.fm90.com.br

* Fonte: Neotrust/Compre&Confie.

Novos associados



**Sejam
bem
vindos**



Advertise Publicidade

Contato: (11) 97210-3372

Instagram: @advertisepublicidade

Facebook: @AdvertisePublicidade

Site: www.advertise.com.br



ANABELLE[®]
COSMÉTICOS

E-mail: contato@anabelecosmeticos.com.br
Telefone: (11) 4021-2294



CONFORSEG
SISTEMAS DE SEGURANÇA ELETRÔNICA

ALARME - CERCA ELÉTRICA - CONCERTINA
SISTEMAS DE CFTV - INTERFONIA - FECHADURAS
ALARME DE INCÊNDIO

(11) 4021-9736
(11) 4021-9771
(11) 99162-6004

Rua Rio Branco, nº 390 - Centro
Salta/SP

Consultas no SCPC Boa Vista com o APP ACIA SALTO

É MUITO
SIMPLES
e RÁPIDO!



Boa Vista
SCPC

O nosso aplicativo possibilita rapidez em suas consultas ao SCPC de forma muito simples, além de uma grande variedade de serviços exclusivos.

FILIADA À FACESP



Baixe agora mesmo!

