

ACIAS

revista



Campanha de Dia das Mães
Confira mais detalhes nesta edição!

Fala Presidente!

Foto: KR Comunicação



Começamos um ano de muitos desafios e mudanças para todos. Porém, como já disse em nossas publicações, com a correria do dia-a-dia, às vezes não temos tempo de ajustar as coisas que necessitam de organização. Então, ocasiões como essa nos dão a oportunidade de colocarmos a casa em ordem e sermos criativos. E é nessas horas que novas portas se abrem e novas oportunidades aparecem.

E em nossa Associação estamos acostumados a aproveitar todas essas oportunidades...sendo assim, iniciamos 2016 com algumas mudanças, mas também cheios de projetos e boas novidades.

Uma das mudanças que quero explicar é sobre nossas publicações. Nesse ano nossas revistas não mais serão bimestrais, ou seja, produzidas a cada dois meses, e sim trimestrais, sendo distribuídas a cada 3 meses, em Fevereiro, Maio, Agosto e Novembro, ao final de cada um deles. Com isso, reduzimos alguns custos e organizamos nossos conteúdos, apresentando informações cada vez melhores e mais amplas, e trazendo novidades que nos permitem estarmos ainda mais próximos dos comerciantes. Uma delas é o novo espaço jurídico, no qual os lojistas podem trazer perguntas à advogada da Associação, e temos ainda os depoimentos dos associados, ressaltando as vantagens em utilizarem nossos serviços.

Uma grande expectativa para 2016 também é o Cartão Educação – um sucesso e referência em nossa cidade. Por já ter se transformado em um projeto solidificado, inclusive servindo de exemplo para iniciativas em outros municípios e até mesmo para o Estado, estamos dando um passo a mais, com o objetivo de ampliar a utilização dessa ferramenta. Por isso, iniciamos um amplo trabalho de contato e captação de indústrias, associações e sindicatos, oferecendo que os mesmos também entreguem o Cartão para seus beneficiados...e estamos muito esperançosos que tudo isso dê certo! Afinal, como disse nesta edição, é nítido vermos o desenvolvimento das nossas papelarias, livrarias etc., que aproveitaram essa oportunidade para divulgarem de forma mais ampla seus produtos e serviços à população, para serem conhecidas e para investirem em capacitação e novas estratégias, visando atrair e melhor atender os clientes, possibilitando assim uma concorrência sadia e uma prestação de serviços ainda melhor.

Não posso deixar de mencionar ainda, que iniciamos esse novo ano entregando os prêmios de destaque da nossa Campanha de Natal, dentre eles a moto e o carro 0 km's, demonstrando a força e a importância dessa ação promocional em nossa cidade....fato esse que pode ser comprovado ao olharmos para as ações realizadas pelos municípios vizinhos. E, nesta edição, trazemos uma listagem das Campanhas que serão realizadas em nosso comércio, para afastarmos para longe qualquer clima de negatividade e agirmos, juntos, em prol da retomada do crescimento.

É assim que trabalhamos...aproveitando as oportunidades e transformando as dificuldades em novas conquistas.

Vamos em frente...

Um abraço a todos!


SCHNEYDER BONAFÉ DE BARROS

EXPEDIENTE

Revista da Associação Comercial,
Industrial e Agrícola de Salto

Rua 9 de Julho, 403 – Centro
Fone: (11) 4602-6767
Site: www.aciasalto.com.br
E-mail: acias@uol.com.br
www.facebook.com/acias.salto

Presidente – Biênjo 2015/2016
Schneider Bonafé de Barros

Assessora Jurídica
Dra. Erica Meante dos
Santos Bergamo

Capa
Dyana Suzano

Conteúdo e Diagramação
KR Comunicação Integrada
www.krcomunicacao.com.br

Jornalista responsável
Karina Camargo – MTB 44332

Impressão
Gráfica Igil – Itu

Tiragem
2.000 exemplares

Periodicidade
Trimestral

Distribuição
Gratuita

05

Campanha de Dia das Mães

Ação sorteará uma van repleta de prêmios. Saiba mais!

09

Quais as expectativas para o ano de 2016?

Veja o que diz o presidente do Sincomércio Itu, Carlos A. D'Ambrosio.

10

Capacitações

Fique atento à agenda das capacitações que serão realizadas pelo PAE SEBRAE, na sede da ACIAS, nos meses de Março, Abril e Maio!

12

Dia Internacional do Consumidor

Data é comemorada no mês de março e representa uma excelente oportunidade para que os empreendedores reflitam sobre as ferramentas e estratégias utilizadas para atrair clientes. Confira!

17

Depoimentos

Associados falam sobre as principais vantagens em fazer parte das ações e atividades realizadas pela Associação.

18

Novo espaço jurídico

A partir de agora, nas edições periódicas desta revista, os comerciantes terão a oportunidade de tirar dúvidas com a advogada e assessora jurídica da Associação. Participe!

20

Novidade

ACIAS disponibilizará plataforma para vendas on-line em seu site!

DESTAQUES

ASSOCIAÇÃO FINALIZA ENTREGA DE PRÊMIOS DA CAMPANHA DE NATAL. CONHEÇA QUAIS FORAM OS CONSUMIDORES SORTEADOS!



Fotos: KR Comunicação

06

PARCERIA ENTRE ACIAS, PREFEITURA E FACESP GARANTE QUE CARTÃO MATERIAL ESCOLAR SEJA ENTREGUE PELO 3º ANO CONSECUTIVO



14

Cronograma das Campanhas de 2016

No decorrer de cada ano a Associação Comercial promove diversas Campanhas, nas principais datas comemorativas, como Dia das Mães, Natal etc., com o intuito de proporcionar novos atrativos para os consumidores e auxiliar a divulgação de produtos e serviços oferecidos pelos lojistas, dos mais variados segmentos, impulsionando assim as vendas.

Além disso, a ACIAS realiza, também com esses objetivos, diversas outras atividades especiais durante os meses, como Bota Fora e Black Friday, por exemplo, facilitando a participação dos comerciantes.

Confira abaixo e na página a seguir as Campanhas que já estão confirmadas para o ano de 2016!



CAMPANHA DE DIA DAS MÃES

Ação promocional será a primeira deste ano

A primeira Campanha realizada pela Associação em 2016 será a do Dia das Mães.

A ação promocional, que ocorrerá no período de 25 de abril a 13 de maio, é uma das mais importantes do comércio saltense e, por mais um ano consecutivo, sorteará prêmios de grande destaque dentre os consumidores que prestigiarem os estabelecimentos locais. Confira abaixo!

1º lugar: Uma van repleta de prêmios: artigos de cama, mesa e banho, e eletrodomésticos

2º lugar: Dois vale-compras no valor de R\$ 500,00

3º lugar: Um jantar com acompanhante

Participe e concorra você também!

Fique atento à divulgação das lojas participantes, que será feita em breve no site www.aciasalto.com.br e nos meios de comunicação da cidade!

VOCÊ SABIA QUE?...

profissionais que falam inglês se colocam mais facilmente no mercado?

E ganham, em média, 40% mais que os que não falam?



Av. Dom Pedro II, 295 - Centro
Tel. 11 4028.1454



www.wizardsalto.com.br

Tradicional Campanha de Natal demonstra a força do comércio saltense

A Campanha de Natal da ACIAS é a iniciativa comercial de maior impacto no município, além de ser também considerada uma das campanhas promocionais de maior relevância na região, devido à importância dos prêmios entregues e a grande participação, tanto dos lojistas, como dos consumidores.

Seguindo então essa tradição, e demonstrando a força desse setor, a edição de 2015 novamente sorteu 01 carro e 01 moto 0 km's, e contou com o envolvimento de mais de 70 lojas e 45 mil cupons preenchidos pelos clientes.

Confira abaixo e nas páginas a seguir alguns dos principais momentos dessa Campanha!



Chegada de Papai Noel



Distribuição de balas às crianças



Distribuição de balas às crianças



Desfiles do carro e da moto 0 km's



Desfiles de Trio Elétrico



Desfiles de Bondinho



Sorteio Final

Realizado no dia 09 de Janeiro, na Galeria Shopping Center Salto, o evento de encerramento dessa Campanha, cuja locução foi feita pelo radialista Gasparini Filho, teve como ponto alto o sorteio dos prêmios, principalmente do carro e da moto 0 km's. Porém, quem passou pelo local também pôde prestigiar a apresentação do trio Inato Sonoro e a animação do Palhaço Bang, bem como concorrer, na hora, a dezenas de brindes doados pelos lojistas.

Conheça abaixo os nomes dos consumidores sorteados:

Soeli Gonçalves - moradora da Vl. Padre Bento/Itu (comprou no Scallet): **Ganhou um Carro 0 km**

Maria Eduarda C. dos Santos – moradora do bairro São Pedro e São Paulo (comprou no Pet Amigão): **Ganhou uma Moto 0 km**

Laís Aparecida Francisco (comprou na loja Estilo e Conforto): **Ganhou uma Jóia 18 quilates**

Marcelo Augusto Severiano (comprou na Clô Calçados): **Ganhou um Óculos de Sol**

Marcio Fernando da Purificação (comprou na Malharia Selma): **Ganhou um Relógio de Pulso**

Angelina de L. C. Silva (comprou na loja Estilo e Conforto): **Ganhou um Relógio de Pulso**

Graziela de Oliveira Bispo da Cruz (comprou na loja Traffinhos): **Ganhou um Relógio de Pulso**

Eduarda Cristina Spinardi (comprou na loja Via Griff): **Ganhou um Relógio de Pulso**

Érika Mori (comprou na A Terapeuta): **Ganhou um Relógio de Pulso**

Maria Aparecida Cardoso Fonseca (comprou na Malharia Selma): **Ganhou um Relógio de Pulso**



Fotos: KR Comunicação

Além dos prêmios de maior destaque, a ACIAS também entregou, durante a Campanha, 50 prêmios instantâneos aos consumidores

*Projeto Natal Iluminado

Em 2015 a Associação foi a responsável pela decoração natalina dos 02 principais corredores comerciais da cidade - Rua 9 de Julho e Dom Pedro II. Tal projeto, que será ampliado em 2016, contou com o apoio da Prefeitura, do Sincomércio (Sindicato do Comércio Varejista e Lojista de Itu e Região) e do SECOM (Sindicato dos Empregados no Comércio).

Entrega dos Prêmios



Soeli Gonçalves



Soeli Gonçalves



Eduarda Cristina Spinardi



Maria Eduarda C. dos Santos



Maria Eduarda C. dos Santos



Érika Mori



Graziela de Oliveira Bispo da Cruz



Laís Aparecida de Souza



Marcio Fernando da Purificação



Maria Aparecida Cardoso Fonseca



Angelina de L. C. Silva

PARTICIPANTES E AGRADECIMENTOS

A ACIAS agradece a todos os lojistas participantes e aos que doaram os brindes entregues durante o sorteio. Agradece especialmente também aos apoiadores da Campanha e aos que colaboraram com a decoração das ruas centrais da cidade:

APOIADORES: Inana, Vale a Pena, Magazine 10, Niki Cosméticos, W.A Moda Feminina, Ouro e Prata, Balão Mágico, Flamboyant, Estilo e Conforto, Belle Brás, Tutti Modas, Loja Cris Bandeira, Fábio Calçados, Malharia Selma, Timax, Maxilens, FJF Materiais de Construção, Só Modas, Pet Amigão, Castelinho Pet Shop, Nardelli e Geely.

DECORAÇÃO: Secom, Sincomércio, + Que Batata, Azul Calçados, Bedroom Colchões e Acessórios, Belle Brás, Brisa Perfumaria, Casa do Chinelo, D.S. Uzita Abe, Lojas Cem, Lucky Star, Madri Celulares, Magazine 10, Magazine Montenegro, Niki Cosméticos, Ópticas Carvalho, Ourivesaria e Óptica Ouro e Prata, Papelaria Estrela, Restaurante e Pizzaria Scalett, Só Modas New Store, Timax Calçados, Traffinho's, De Barros Negócios Imobiliários, Galeria Shopping Salto, Loja Cris Bandeira, Maxilens, Ópticas Ipanema e Pharmaderma.

O QUE ESPERAR DE 2016?

Todos nós sabemos que 2016 ainda será um ano difícil, no qual, acreditam os especialistas, está se iniciando um lento processo de recuperação da nossa economia. De acordo com o Boletim Focus, as projeções são mais otimistas para o segundo semestre e, embora a perspectiva de crescimento do PIB seja de apenas 1,0%, esse já será um pequeno avanço em comparação a 2015, que apresentou um recuo de 1,18%.

Além disso, alguns setores, principalmente os relacionados à alimentação, saúde e beleza, estão conseguindo se sobressair e sustentar um melhor nível de desempenho, mesmo com as dificuldades atuais. “A preocupação com a aparência e a longevidade não param de crescer e serão ainda mais fortes no decorrer de 2016. O ambiente físico bem operado e repleto de percepções sensoriais, também será insuperável na percepção do consumidor”, divulgou a empresa Dexi Consultoria, na cartilha “Tendências do varejo brasileiro para 2016”.

Outras Tendências

Para o presidente do Sincomércio Itu (Sindicato do Comércio Varejista e Lojista de Itu e Região), Carlos A. D'Ambrosio, é em cenários difíceis, como esse, que colocamos em prática a inovação, criando oportunidades para transformações. “Os comerciantes devem, principalmente, concentrar seus esforços no treinamento de sua equipe de vendas, pois o atendimento deve encantar os clientes. É essencial, ainda, que o empresário controle estoques com acuidade, tenha cautela com as finanças, invista em treinamentos e, principalmente, esteja atento às novidades do mercado”, disse.

E, falando em tendências, os sites Huffington Post e Mosaico Virtual, baseados em pesquisas, também elencaram algumas delas, para o varejo em 2016. Confira:

***Varejo local:** as grandes redes estão se dedicando bastante a ofertas geolocalizadas. Embora aumente a complexidade das operações, esse tipo de abordagem permite identificar marcas preferidas por grupos de consumidores e buscar produtos de fabricação local.

***Mundo virtual:** As 05 maiores empresas de e-commerce do país detêm mais de 50% do mercado. Porém, cada vez mais os pequenos e médios comércios vêm criando lojas virtuais e ampliando o uso das ferramentas digitais. Os smartphones e o tempo que os usuários passam neles não param de crescer e, então, os sites, redes sociais e aplicativos são recursos que podem ser usados para criar proximidade com essas pessoas, cada vez mais conectadas.

***Dados de clientes:** A tecnologia também permite o acesso aos mais variados dados e hábitos de consumo dos clientes. Tais informações possibilitam ações de marketing mais direcionadas, com ofertas e produtos voltados diretamente aos interessados.



Foto: KR Comunicação

“Esse, sem dúvida, será o ano da perseverança, mas o trabalho, a determinação e a capacidade de adaptação dos empresários do comércio nos faz acreditar que todas as barreiras serão superadas”, ressalta Ambrosio.

SEBRAE

A Associação Comercial sedia mensalmente diversos encontros de formação, realizados pelo PAE (Posto Sebrae de Atendimento ao Empreendedor) de Salto, por intermédio do SEBRAE-SP. Tais iniciativas possuem o objetivo de oferecer oportunidades constantes de atualização e capacitação aos empreendedores de diferentes segmentos, sobre assuntos variados, de interesse dos mesmos. Confira a seguir a agenda das atividades a serem realizadas no próximo trimestre, na sede da ACIAS!

MARÇO

- Fórum de captação mini-mercado
Dia 10, às 19h
- Palestra Indicadores
Dia 15, às 19h
- Oficina “Sei controlar meu dinheiro”
Dia 22, às 18h
- Palestras de Sensibilização do Empretec
Dias 16, 23 e 30

ABRIL

- Palestra “Como vender mais e melhor para o Dia das Mães”
Dia 07, às 19h30min
- Coletivo INOVA “Prevenção de perdas e desperdícios de alimentos”
Dia 18, das 8h às 12h

MAIO

- Oficina “Redução de perdas de estoque”
Dia 12, às 19h
- Coletivo VM
Dia 31, das 8h30min às 12h30min



Entrega de bandeira nacional à escola CEMUS XIV

Uma bandeira nacional foi entregue pela ACIAS à escola CEMUS XIV (Centro de Educação Municipal da Prefeitura da Estância Turística de Salto), localizada no bairro Mirante dos Ipês.

O ato faz parte de um projeto criado pela FACESP (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo), que tem o intuito de atuar em escolas da rede pública, junto a crianças e jovens, visando resgatar importantes valores e princípios básicos de civismo e respeito à Pátria. “A bandeira foi um presente dado pela Federação às Associações Comerciais que participaram do 16º Congresso Nacional, realizado no mês de novembro, no Guarujá. E ficamos extremamente felizes pela acolhida que tivemos na escola, e por verificarmos a qualidade das instalações e da equipe de profissionais da mesma”, salientou a presidente da Associação Comercial de Salto, Schneyder Bonafé de Barros, que, na ocasião, esteve acompanhada do diretor Ricardo Leite de Barros.

Para a equipe gestora do CEMUS, tal iniciativa é muito importante, já que “o civismo tem que ser estimulado nos cidadãos, sendo semeado a todo instante, desde os primeiros anos de vida”.

A escolha da unidade foi feita pela Associação junto à Secretaria Municipal da Educação e, além da bandeira, a escola também recebeu um CD de hinos pátrios.



Fotos: Divulgação

KIA SPORTAGE 2016

Design, conforto e tecnologia sem igual.
O SUV mais desejado do Brasil.



SPORTAGE 2016

Conforto, tecnologia e design como nenhum outro.



Motor Flex 2.0 L
com 178 cv (etanol).
Câmbio automático
de 6 velocidades.



Bancos revestidos
de couro e banco
do motorista com
ajuste elétrico.



Teto solar duplo
panorâmico.
Air bags frontais,
laterais e de cortina.



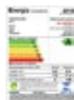
Sistema multimídia com
GPS e câmera de ré,
volante com controle
de áudio e Bluetooth.



Botão Start/Stop
e chave Smart Key.



The Power to Surprise



Facebook
/kiamotorsbrasil



Twitter
/kiamotorsbrasil



Instagram
/kiamotorsbrasil



Itu
Rua Domingos Fernandes, 55 - Centro - Itu - Cep 13301-000 - Tel.: (11) 4024-8900
Jundiaí
Av. 14 de Dezembro, 1.767 - Vila Prates - Jundiaí - Cep 13206-105 - Tel.: (11) 3395-3777

Dia Internacional do Consumidor

Em 15 de março comemoramos o Dia Internacional do Consumidor. Levando em conta que o poder de compra da população aumentou, em todas as classes sociais, é fundamental percebermos que as exigências da mesma também cresceram...e muito! Sendo assim, cada abordagem feita pelo comerciante é fundamental e interfere diretamente, de forma positiva ou negativa, nas vendas.

Essa data, então, é uma excelente oportunidade para que os empreendedores reflitam sobre as ferramentas e estratégias que utilizam para atrair e manter os clientes, bem como sobre a necessidade de inovação.

E, pensando em tudo isso, a Associação Comercial de Salto foi às ruas e ouviu alguns lojistas, que revelaram as principais abordagens por ele utilizadas. Confira algumas delas!

Tecnologia como aliada

Já não dá mais para fingirmos que as redes sociais e aplicativos para celulares não existem ou não são importantes na divulgação de produtos e serviços. Então, saber utilizar essas ferramentas é muito importante!

O encarregado de Caixa da Passo a Passo, Alex Bacelar, explica que a loja possui centenas de clientes cadastrados no Whatsapp e envia periodicamente mensagens de promoções, fotos de novos produtos e lançamentos aos mesmos. “Nosso movimento caiu, por causa da crise, e vimos que essa era uma boa novidade, que podíamos usar para alavancarmos as vendas. Então, pegamos a listagem dos clientes já cadastrados e, aos poucos, vamos adicionando novos contatos”, explicou. “Além disso, como essa estratégia tem dado certo, muitas pessoas também deixam mensagens em nossa página do Facebook, pedindo para serem adicionadas no Whatsapp. Ou seja, é o caminho inverso, que dá resultado”, disse a coordenadora de Vendas, Eliana Santos.

Porém, é necessário que cada ação programada seja bem feita, com estratégia e cordialidade. “Primeiro enviamos um recado nos apresentando, explicando o objetivo do contato e perguntando se podemos encaminhar novas mensagens. E temos anotadas informações específicas de cada cliente, como a numeração do calçado, para que enviemos divulgações direcionadas para cada um deles. Tudo isso tem dado resultados muito positivos”, disseram.

Fotos: KR Comunicação



Estar atento ao cliente

Estar atento às necessidades do cliente, durante as compras, também é essencial. Sendo assim, proporcionar conforto e tranquilidade, nesse momento, é um dos principais objetivos da Tropical Calçados e, para alcançá-los, a rede de lojas com mais de 40 anos e uma unidade recém-inaugurada em Salto, possui alguns atrativos.

Um deles é o Espaço Kids. “A esposa vem fazer a compra com o marido e o filho, e o homem fica com a criança nesse espaço, enquanto a mulher escolhe, com calma, o que deseja. Dessa forma, a esposa não fica preocupada com o filho e o marido nem vê o tempo passar. Em outros casos, a criança está andando com a mãe em frente à loja, vê nosso espaço e quer entrar...então, essa é uma possível nova cliente que chega até nós”, explicou o gerente, João Prudente.

Outra estratégia utilizada pelo estabelecimento é servir água, suco ou café, levando-os até o cliente. “Você está sentado, experimentando o calçado, e alguém aparece com água ou suco e lhe oferece. Isso não se vê mais. Geralmente os clientes que precisam se servir, mas nós vamos além”, disse Prudente.



Fotos: KR Comunicação

Aproveitar as oportunidades e proporcionar boas experiências

Foi durante a Campanha de Natal 2015, realizada pela Associação Comercial de Salto, que a Maxilens utilizou uma excelente abordagem: A Casa do Papai Noel. “Estávamos participando dessa Campanha em Salto, e fui visitar a Casa do Papai Noel em Itatiba. Lá notei a alegria das crianças e satisfação das famílias e, foi então, que percebi que ainda havia tempo para fazer o mesmo aqui”, explicou o proprietário da loja, Gustavo Checchinato.

Assim, a Casa foi montada, com distribuição de balas, máquina de neve e o Papai Noel, recepcionando as crianças. E, além de atrair as pessoas, a novidade também possibilitou experiências inesquecíveis para o empreendedor e a todos que passavam pelo local. “O grande presente que recebi foi brincar com as crianças que passavam pela rua e tiravam fotos com o Papai Noel. Eu também incentivava que elas fizessem uma magia para nevar, e os olhinhos delas brilhavam! Isso resgatou o espírito natalino em nós e foi um dia inesquecível para toda nossa equipe”, lembra Gustavo.



Fotos: Divulgação

CARTÃO MATERIAL ESCOLAR

Parceria entre ACIAS, Prefeitura e FACESP garante benefício pelo 3º ano consecutivo, a cerca de 7.000 alunos

Um projeto importante, que veio para ficar! Assim a ACIAS descreve o Cartão Material Escolar, implantado de forma inédita na cidade, no ano de 2014, graças a uma parceria firmada entre essa Associação, a Prefeitura Municipal e a FACESP (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo).

Tal benefício é entregue a crianças a partir dos 03 anos de idade até completarem o Ensino Fundamental na rede pública municipal, sendo que, para cada segmento, o valor é diferenciado, com o intuito de atender as necessidades específicas da faixa etária em questão.

Com o Cartão em mãos, os pais adquirem gratuitamente os materiais que serão utilizados pelos filhos no decorrer do ano letivo, podendo escolher quando, quanto e onde comprar, dentre os comércios credenciados.

Sendo assim, tal iniciativa traz inúmeros benefícios, para diferentes públicos:

- Contribui para o fomento do comércio local, substituindo a licitação de materiais escolares;
- Permite maior arrecadação e desenvolvimento econômico para toda a cidade;
- Possibilita aumento na geração de empregos;
- Auxilia as famílias saltenses, pois os custos despendidos com a compra dos materiais, no início de cada ano, representam uma grande parcela do orçamento mensal das mesmas;
- Proporciona autonomia de escolha às crianças, colaborando, dessa forma, com a autoestima das mesmas;

E o melhor de tudo isso.....esses benefícios ficam aqui....para nossa cidade.....nossos comerciantes.....nossa população!



Fotos: Kr Comunicação

Lobo's
Papeleria e Armarinhos

Endereço: Av. Brasília, 13 - Jd. Saltense - Salto/SP
(esquina com a rua Theophilo Leite)

Fone: (11) 4028-4982
Email: lobospapelaria@gmail.com

Malharia Selma
JD. DAS NAÇÕES E CENTRO

Endereços: Av. Dom Pedro II, 903/907- Centro - Salto/SP
Rua Floriano Peixoto 2477, Jd. das Nações - Salto/SP

Fone: (11) 4028-0108 / (11) 4098-3738
Email: malhariaselma@gmail.com



Números

Em 2016 o Cartão Material Escolar contempla mais de 7 mil alunos e injeta um valor total de mais de R\$ 1 milhão e 200 mil na economia local

Novidade

Com o sucesso e experiência do Cartão Material Escolar, o maior objetivo da Associação Comercial agora é ampliar a utilização do mesmo para outras esferas, possibilitando assim, benefícios ainda maiores para o comércio e a população saltense



É nítido vermos como o comércio aproveitou essa oportunidade para se desenvolver!! Vemos novas fachadas e melhoria na infraestrutura desses estabelecimentos. Sendo assim, estamos iniciando agora um trabalho de ampliação, entrando em contato com indústrias, associações e sindicatos que entregam materiais escolares para seus associados ou empregados, e oferecendo aos mesmos que também troquem esses kits pelo Cartão”, disse a presidente da Associação Comercial de Salto, Schneyder Bonafé de Barros.

Arco Iris
Bazar & papelaria

End.: Rua Estado de Minas Gerais, 312
São Pedro e São Paulo – Salto/SP

Telefone: (11) 4456-4139

Email:
marcia@bazarepapelariaarcoiris.com.br

Disney
PAPELARIA

End.: Rua Rio Branco, 612
Centro – Salto/SP

Telefone: (11) 4028-2299

PAPELARIA
BARROS JÚNIOR

End.: Rua Dr. Barros Júnior, 577
Centro – Salto/SP

Telefone: (11) 4028-1508



Entregas nas unidades escolares

Como nas edições anteriores, a entrega dos Cartões para o ano letivo de 2016 ocorreu em duas etapas. Na primeira delas, a distribuição foi feita para os alunos já matriculados na rede, durante solenidades realizadas em cada CEMUS (Centro de Educação Municipal de Salto), no mês de fevereiro. Já a segunda fase, em março, contempla os novos alunos matriculados.

Participantes: Mais de 20 estabelecimentos, localizados em diferentes pontos da cidade, estão credenciados na Associação Comercial e autorizados a fornecer os materiais escolares, nesse ano de 2016. A aquisição pode ser feita pelas famílias em um prazo determinado pela Prefeitura Municipal, de aproximadamente 30 dias.

Confira quais são esses estabelecimentos e os bairros nos quais estão instalados:

Bazar e Papelaria Celani (Jd. Celani); Papelaria Brink Lar (Jd. Santa Cruz); Papelaria Rezende (Jd. Saltense); Disney (Centro); Imperial Papelaria (Jd. São João); Joy Young (Vila Norma); Papelaria Rui Barbosa (Centro); Papelaria Clássica (Jd. Bela Vista); Lobos Papelaria (Jd. Saltense); Malharia Selma (Centro); Malharia Selma II (Jd. Nações); Papelaria Barros Junior (Centro); Cia do Livro (Centro); JPO Papelaria (Centro); Papelaria Padovani (Centro); La Belíssima (Jd. Cidade IV); Papelaria Rubielen (Jd. Nações); Bazar e Papelaria Arco-Íris (Bairro São Pedro e São Paulo); Papelaria Real (Centro); Papelaria Estrela Azul (Jd. Nações); Papelaria Estrela (Centro).

PAPELARIA ESTRELA

End.: Rua 9 de Julho , 126
Centro - Salto, SP

Telefone: (11) 4028-4711

**IMPERIAL
PAPELARIA**

End.: Av. José Maria Marques de
Oliveira, 1.127 - Jd. São João
Salto/SP

Telefone: (11) 4021-2767

ReAl
LIVRARIA E PAPELARIA

End.: Rua Prudente de Moraes, 730
Centro - Salto, SP

Telefone: (11) 4021-2089
(11) 4029-5897

RUBIELEN PAPELARIA

End.: Rua Floriano Peixoto, 2633
Jd. das Nações - Salto/SP

Telefone: (11) 4602-4819

DEPOIMENTO DOS NOSSOS ASSOCIADOS

Porque fazer parte da Associação Comercial de Salto

A partir desta edição, a ACIAS traz o depoimento de alguns comerciantes, sobre as vantagens em fazer parte do seu grupo de associados. E, se você ainda não se associou, venha também e desfrute de inúmeros benefícios!

“Com o Cartão Servidor, nossas vendas tiveram grande aumento, assim como nosso movimento, principalmente em dias de promoções. Então, para nós, compensou muito fazermos parte desse projeto, e acredito que essa iniciativa é muito boa para todos os envolvidos, já que conseguimos atender melhor os clientes, oferecendo mais opções aos mesmos” – **Regiane Cristina dos Santos Medeiros, gerente do Paulistão**



Foto: KR Comunicação

Foto: KR Comunicação



“Acredito que as Campanhas Promocionais realizadas pela Associação agitam muito o comércio local e dão mais credibilidade e veracidade às ações que realizamos, como por exemplo, as liquidações, atraindo a atenção do consumidor para o que realmente está com preço mais baixo. Participamos de duas grandes Campanhas - o Bota Fora e a Black Friday - e nas duas obtivemos muito sucesso e aumento considerável das vendas, trazendo também novos clientes que ainda não nos conheciam. Acho interessante que, pelo menos umas três vezes ao ano, todo o comércio se una e participe de uma promoção bem legal promovida pela ACIAS, para dessa forma conseguirmos conquistar e fidelizar cada vez mais clientes, bem como mantê-los aqui, somente no comércio local” - **Bruna Lima, proprietária da Lima Modas e Confecções**

Confira a relação dos Novos Associados da **ACIASALTO!**

Período: 01 de Dezembro/2015 a 15 de Fevereiro/2016

Bombom Supermercados

Rua Santa Apolônia, 178
Resid. São Gabriel – Salto/SP
(11) 2840-2381

Mercado São Lucas II

Rua Antúrio, 77
Jd. Independência – Sato/SP
(11) 4602-4924

Lobo's Papelaria e Armarinhos

Rua Theóphilo Leite, 13
Jd. Saltense – Salto/SP
(11) 4028-4982

Óptica Santoro

Rua Rui Barbosa, 352
Centro – Salto/SP
(11) 4028-1256

Café Aroma Cultural

Rua Rio Branco, 1007
Centro – Salto/SP
(11) 2840-2270

Empório Dom Pedro

Av. Dom Pedro II, 488
Centro – Salto/SP
(11) 2840-0491

Gi Presentes

Rua São Felipe, 39
Jd. Alvorada – Salto/SP
(11) 4029-1681

Frios & Cia

Rua Pio XII, 38
Vila Teixeira – Salto/SP
(11) 4098-2720

Maestrello Odontologia

Av. Dom Pedro II, 706
Centro – Salto/SP
(11) 4028-0659

Mercearia Ebenezzer

Rua Duarte Coelho, 430 - loja 02
Jd. Santa Marta – Salto/SP
(11) 4028-5721

Godinho's Assessoria Contábil & Fiscal

Rua Duarte Coelho, 424
Jd. Santa Marta – Salto/SP
(11) 4021-3785

Auto Escola Saltense

Rua Doutor Barros Junior, 573
Centro – Salto/SP
(11) 4028-0867

Maxpel Embalagens

Avenida José Maria Ribeiro, 330 A
Chácaras Primavera – Itu/SP
(11) 4023-7319

Porttec Global Soluções Elétricas

Rua Albuquerque Lins, 32
Vila Teixeira – Salto/SP
(11) 4028-0453

Villa da Barra Bar e Restaurante

Rua Rui Barbosa, 407
Centro – Salto/SP
(11) 4021-4779

Vrat

Rua dos Mandis, 408
Salto de São José – Salto/SP
(11) 4028-7769

Papelaria Vitória

Rua Rússia, 622
Jd. Planalto – Salto/SP
(11) 2840-0145

Drogaria Nova Socorro Mútuo

Rua Doutor Barros Júnior, 225
Centro – Salto/SP
(11) 4028-7000

F.C.F Transportes Salto Ltda. - ME

Rua Dr. Henrique Viscardi, 184
Vila Nova – Salto/SP
(11) 4021-1123

Supermercado Vip

Av. Anita Garibaldi, 240
Jd. Santa Cruz – Salto/SP
(11) 4021-3354

Master Pizzaria

Rua 9 de Julho, 987
Centro – Salto/SP
(11) 4028-2222

Paulistão Supermercados

Rua José Weissohn, 170
Centro – Salto/SP
(11) 3945-7000

Millenium Modas e Acessórios

Rua Vesúvio, 278
Jd. São João – Salto/SP
(11) 4021-9688

Empório Saltense

Av. José Maria Marques de Oliveira,
459 - Vila Norma – Salto/SP
(11) 4456-3888

Supermercado Pereira

Rua Campinas, 697
Jd. da Cidade II – Salto/SP
(11) 4021-4784

Rubielen Armarinhos

Rua Floriano Peixoto, 2633
Jd. das Nações – Salto/SP
(11) 4602-4819

Andrea Lingerie

Rua Sepetiba, 126
Cond. Jardim D' Icarai – Salto/SP
(11) 4029-1677

ASSOCIE-SE!

TIRE SUAS DÚVIDAS!

A partir desta edição, os comerciantes saltenses terão um espaço para tirar dúvidas sobre algum assunto, de interesse da categoria, as quais serão respondidas pela advogada e assessora jurídica da ACIAS, Érica Meante dos Santos Bergamo.

Envie você também a sua pergunta, escrevendo para o e-mail karen.scpc@aciasalto.com.br

As questões serão selecionadas e divulgadas nas próximas edições. Contamos com sua participação!



Calendário de Feiras 2016

Confira abaixo o calendário de algumas feiras, de interesse dos comerciantes, que serão realizadas nos próximos meses!

✓ **WTM Latin America**
 Voltada ao setor de Viagens e Turismo da América Latina
 De 29 a 31 de Março
 Expo Center Norte
www.wtmlatinamerica.com

✓ **33ª Abrin**
 Feira Brasileira de Brinquedos 2016
 De 05 a 08 de Abril
 Expo Center Norte
www.abrin.com.br

✓ **Feicon Batimat São Paulo**
 Maior e mais prestigiada feira da indústria de construção na América Latina
 De 12 a 16 de Abril
 Anhembi
www.feicon.com.br

✓ **Hair Brasil**
 15ª Feira Internacional de Beleza, Cabelos e Estética
 De 16 a 19 de Abril
 Expo Center Norte
www.hairbrasil.com

✓ **BIJOIAS**
 73ª Feira Internacional de Bijuterias, Acessórios, Joias de Prata e de Aço, Folheados e Semijoias
 De 26 a 27 de Abril
 Expo Center Norte
www.bijoias.com.br

✓ **APAS 2016**
 32ª Congresso e Feira de Negócios em Supermercados
 De 02 a 05 de Maio
 Expo Center Norte
www.feiraapas.com.br

✓ **Exposec**
 Feira Internacional de Segurança Atualizações de produtos e serviços nos segmentos de Segurança Particular, Patrimonial e Empresarial.
 De 10 a 12 de Maio
 São Paulo Expo
www.exposec.com.br

✓ **FCE Cosmetique**
 20ª Exposição Internacional de Tecnologia para a Indústria Cosmética
 De 10 a 12 de Maio
 Expo Center Norte
www.fcecosmetique.com.br

✓ **Hospitalar**
 23ª Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e Tecnologia para Hospitais, Laboratórios, Farmácias, Clínicas e Consultórios
 De 17 a 20 de Maio
 Expo Center Norte
www.hospitalar.com

✓ **23ª Bett Brasil Educar**
 Reunirá os melhores e mais qualificados conferencistas, debatedores e palestrantes ao redor deste desafiador tema e inspiração: Melhor Educação, Melhor Sociedade
 De 18 a 21 de Maio
 Expo Center Norte
www.bettbrasileducar.com.br

Confira novas feiras de interesse dos comerciantes, na próxima edição desta revista!



PROSORRISO
 odontologia

Av. Dom Pedro II, 289
 Centro - Salto
 (11) 4029-3897

www.clinprosrismo.com.br

Implante e Prótese Dentária

Reconquista a autoestima

Traz confiança para a vida social

Mais de 2000 sorrisos implantados

Tratamento acessível, rápido e seguro

Agende uma avaliação sem compromisso!



FILIADA À FACESP



Conheça os serviços que a Associação Comercial oferece:

- Consultas/ Inclusões/ Exclusões SCPC;
- SRC - Serviço de Recuperação de Crédito;
- Assessoria Jurídica;
- Descontos em cópias, impressões e envio de fax;
- Descontos em palestras, cursos e locação de auditório;
- Campanhas Promocionais;
- Excursões SESC;
- Descontos para anúncios em nossa revista trimestral e em nosso site;
- Acias Card (Cartão Benefício);
- ACCrédito Alimentação;
- ACCrédito Educação;
- Convênio Médico e Odontológico;
- Consultoria em análise de crédito;
- Posto de atendimento ao empreendedor - Sebrae
- Parcerias com empresas diversas, que oferecem serviços e produtos com descontos aos associados.

NOVIDADE

Em breve a ACIAS disponibilizará em seu site uma loja de vendas virtual para os associados

ASSOCIE-SE!

www.aciasalto.com.br

Tel.: (11) 4602-6767