

FIILADA A FACESP



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

Revista Digital

ACIAS

Outubro 2021



12
de Outubro

**dia das
crianças**

Palavra do Presidente

Vem chegando o dia das crianças em nosso comércio porém não é hora de brincadeiras. Todos precisamos trabalhar juntos para que a cada dia as vendas se fortaleçam e finalmente possamos ter um crescimento em meio a tantas dificuldades.

A boa notícia é que mesmo com tudo o que enfrentamos a perspectiva é positiva para esse ano, onde provavelmente teremos um aquecimento das vendas, então vamos animar e transformar esse dia das crianças em uma ótima oportunidade de vendas.

Dentre os destaques desse mês gostaria de ressaltar os novos serviços oferecido pela ACIAS, a certificação digital diretamente em nosso site, Instituto de talentos e algumas modificações no cartão ACIASCard, que visa movimentar ainda mais o nosso comércio.

Fiquem sempre por dentro de nossas ações, acompanhando nossas atividades através de nossa revista, nossas redes sociais e demais canais digitais.

Um forte abraço e ótimas vendas!



Wladimir Lara - Presidente

Novidades!



Para movimentar ainda mais o comércio,
teremos mudanças e novidades no cartão
AciasCard.

Aguarde!



O Instituto de Talentos é uma organização sem fins lucrativos que atua nacionalmente no desenvolvimento e gerenciamento de Programas de Estágio, Programas de Aprendizagem e Programas de Pessoas com Deficiência (PCD).

Nós da ACIAS firmamos uma parceria com o instituto que vai possibilitar a integração dos jovens ao mercado de trabalho em nossa cidade.

Estágio de estudantes



Através da lei 11.788/08 possibilita a contratação de jovens do ensino médio, educação profissional, educação superior, EJA, educação especial e a distância para exercerem atividades laborais.

Sem vínculo empregatício

Sem encargos sociais e trabalhistas

Máximo de 6 horas diárias ou 30 horas semanais

Atividades devem ser adequadas ao curso de formação

Vetado atividades perigosas ou insalubres

Para o ensino médio as atividades serão contextualizadas com grade curricular

Aprendiz de Talento



Através da lei 10.097/00 possibilita a implantação compulsória de aprendizes em empresas com mais de 07 funcionários.

Contratação por CLT por tempo determinado

Salário mínimo/hora

Jovens de 14 a 24 anos estudantes ou não desde que tenham concluído o ensino médio

Carga horária máxima de 06 horas/dia, sendo 4 dias na empresa e 1 na capacitação

Necessário registro no CMDCA e formação mínima de 15 aprendizes

Uma parceria que visa oferecer a melhor solução para impulsionar o crescimento em nossa cidade.

Vantagens

Instituição de Ensino

Incentivar e promover o desenvolvimento dos alunos a partir das oportunidades de trabalho.

Empresas

Pode usufruir de diversos benefícios, além de ajudar a desenvolver e impulsionar o mercado de trabalho, gerando oportunidades e qualificando a força de trabalho do futuro.

Estagiários e Aprendizizes

Ingressar no mercado de trabalho com todo o suporte necessário. Possibilidade de desenvolver um futuro promissor e crescer como profissional através de aprendizado contínuo.

Entre em contato com a ACIAS e saiba mais sobre essa nova vantagem!



Encontros

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



Tietê: 31/08/2021

Nos reunimos com os Representantes da Agência Vortex, Edson e Vinícius. A reunião foi agendada para apresentação de conteúdos para o futuro projeto Todos pelo Tietê.

Estavam presentes: Vice-presidente Márcio Mendes (AEAS), Presidente Thiago Isola (ASSISA), Vice-presidente Paulo Takeyama (ACIAS), Dra. Regina Veloso e Neila Pranstetter (ACIAS)

RA9

No dia 28/09/2021 nos Reunimos com a RA9 na Associação Comercial de Sorocaba para troca de ideias e informação, buscando sempre melhorias para nossos associados.

Presentes ACIAS: Presidente Wladimir Lara, Vice-Presidente Paulo Takeyama e Gerente Neila Pranstetter.



Cartão Escolar: 01/09/2021

Nos reunimos com as representantes da Secretaria da Educação para apresentação e troca de informações para o possível projeto do cartão escolar, estamos em estudo e análises para possível implantação. Estavam presentes: Neila Pranstetter (ACIAS), representante da Accredito Gledson e as representantes da Secretaria da Educação Daniela e Janaina.

Natalina: 15/09/2021

Nos reunimos para tratarmos dos planejamentos e preparativos das ações de final de ano, com o objetivo de fomentar o comércio local. Estavam presentes: Presidente Wladimir Lara (ACIAS), Vice-Presidente Paulo Takeyama (ACIAS) representantes da Secretaria de Desenvolvimento, João Milioni e Wanderley Rigolin, Dra. Regina Veloso e Neila Pranstetter (ACIAS).



Está sem tempo para cuidar de suas redes sociais?



Hoje em dia ter presença digital é importante para qualquer tipo de negócio, dos micros aos grandes, estar presente nas redes sociais é essencial.

Nós da Advertise produzimos todo o conteúdo de comunicação para que você só se preocupe em cuidar do seu negócio. Deixe a comunicação de sua empresa com a gente!

Conheça nossos pacotes de gestão de mídias sociais

start basic

pack identidade visual

- Criação e desenvolvimento de linha editorial
- Até 20 posts mensais

R\$ 500,00
mensais



indicado para quem necessita criar uma identidade visual mais organizada

start plus

pack gerenciamento

- Criação e desenvolvimento de linha editorial
- Até 20 posts mensais
- Agendamentos
- Desenvolvimento de Copy

R\$ 750,00
mensais



indicado para quem precisa automatizar processos de comunicação

start full

pack gestão completa

- Criação e desenvolvimento de linha editorial
- Até 20 posts mensais
- Agendamentos
- Geração de relatórios
- Desenvolvimento de copy
- Desenvolvimento de conteúdo
- Planejamento de marketing
- Estratégias de tráfego pago
- Consultoria

R\$ 1250,00
mensais



indicado para quem busca estratégias personalizadas e resultados mais rápidos

Entre em contato para saber mais:

 **11 97210 3372**

Certificação Digital

Você já conhece a certificação digital e sabe como ela pode ajudar no seu negócio?



Cada vez mais populares, os Certificados Digitais são documentos eletrônicos que servem como uma **carteira de identidade virtual**.

Ele permite **identificar e representar** uma pessoa ou empresa na Internet.

Tudo isso com o diferencial de que essa “carteira de identidade eletrônica” possui uma senha de conhecimento e uso exclusivo do seu portador. O que **garante segurança e autenticidade às transações** feitas de forma virtual.

Alguns Benefícios

Modernização dos processos

Elevada economia de tempo e de recursos

Eliminação de processos burocráticos

Facilidade para compras no comércio eletrônico

Facilidade para a realização de operações bancárias

Melhoria nas interações com órgãos do governo.

Todos esses aspectos tornam a Certificação Digital um item essencial. Ainda mais no cenário atual, já que nunca precisamos tanto dos recursos de tecnologia, com o isolamento social e o aumento do home office.

Dia das Crianças no comércio: 4 dicas para alavancar suas vendas



Você sabia que esta data é a 3ª mais importante para os comerciantes?

Perdendo somente para o Natal e para o Dia das Mães, o dia 12 de Outubro é muito importante para os varejistas de todo o país, por impulsionar fortemente as vendas no segmento infantil. Depois de um ano de quedas significativas provocadas pela pandemia, as expectativas para Outubro de 2021 são bem mais animadoras: de acordo com a CNC (Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo), o crescimento do comércio varejista no Dia das Crianças deverá ser o maior desde 2013.

Dentro do segmento, aqueles que prometem se destacar são os setores de vestuário e calçados, além das lojas de brinquedos e eletrônicos. Mas é claro que qualquer tipo de comércio pode, de alguma maneira, se beneficiar desta data, e é por isso que trouxemos algumas dicas para aproveitá-la da melhor forma!

Descubra aqui algumas ideias para esta data que farão seu negócio bombar!

**Aposte na decoração
e atrações**

Promoções e Brindes

Facilite a forma de pagamento

**Invista em Propagandas e
campanhas digitais**

FELIZ DIA DAS

COMÉRCIO SALTENSE:
JUNTOS SOMOS
MAIS FORTES



CRIAN
ÇAS



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



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+

Outubro Rosa

Outubro Rosa é uma campanha de conscientização que é realizada todos os anos. Seu objetivo é alertar a população feminina sobre o câncer de mama. Tudo isso já sabemos, porém, como podemos abordar esta campanha em nosso comércio?

Primeiramente, devemos saber qual a importância de contribuir com as campanhas e movimentos.

Além de dar mais visibilidade para as ações, marcas e empresas que apoiam essas iniciativas também conseguem aumentar seu alcance.

Consequentemente, mais pessoas são conscientizadas pois conseguem ver a relevância dos movimentos no dia a dia.

Além disso, essa mudança também acompanha os comportamentos dos consumidores. Hoje as pessoas demonstram mais preocupação com questões sociais e exigem que as suas marcas façam o mesmo. Ou seja, o cliente não quer mais consumir de empresas que tenham como único foco o lucro.

O consumidor busca marcas e estabelecimentos que estejam realmente comprometidos com ações que possam ajudar a sociedade de diferentes formas.

Muitos varejistas têm o desejo de promover o Outubro Rosa dentro de seus estabelecimentos, mas, ficam com dúvida sobre como fazer isso de forma correta.

Distribua materiais informativos para clientes

Divulgue a campanha nas redes sociais do seu estabelecimento

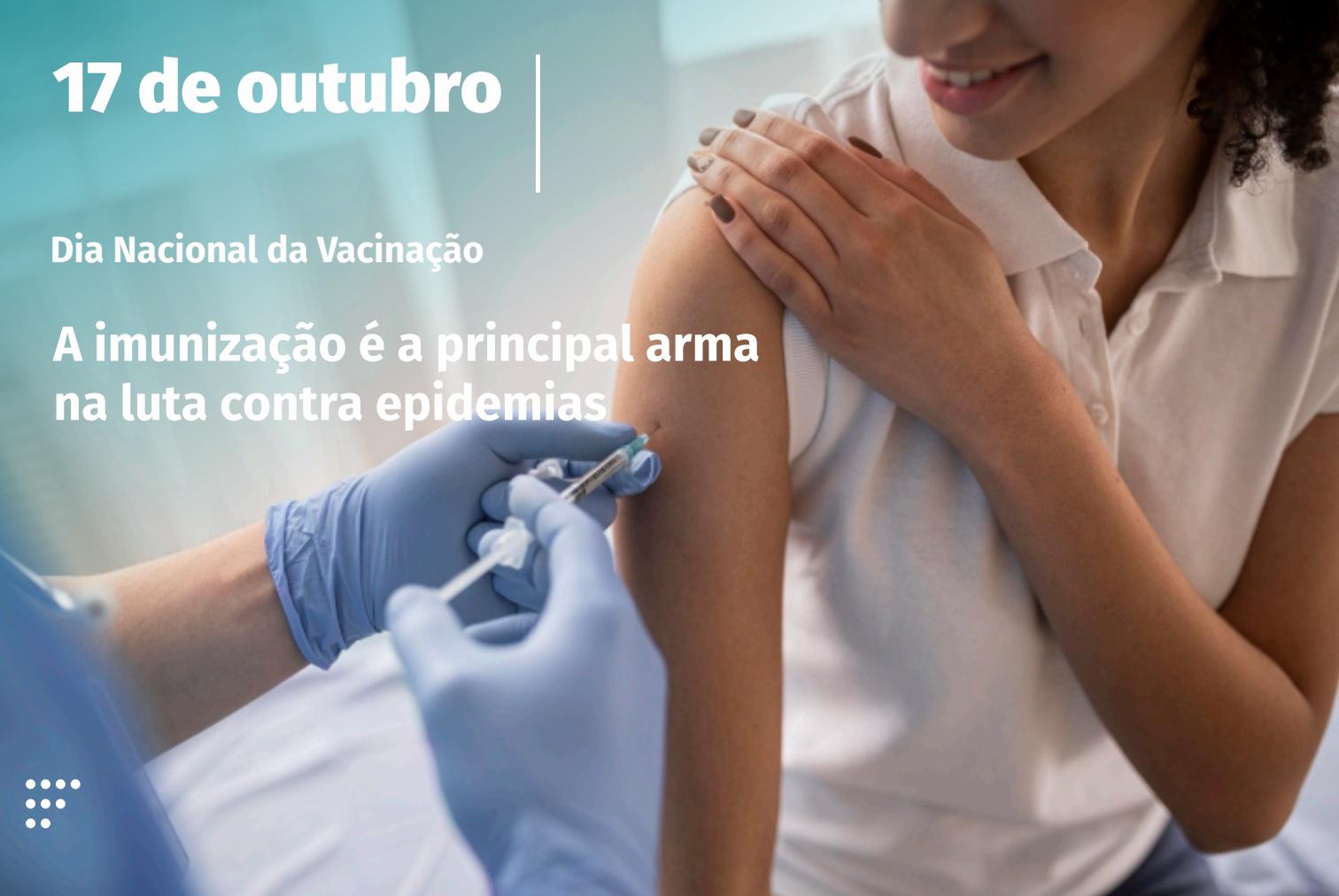
Oriente suas colaboradoras e colaboradores, informação é vital

Tenha em mente que campanhas sociais tem a missão de gerar empatia pela causa

17 de outubro

Dia Nacional da Vacinação

A imunização é a principal arma na luta contra epidemias



A vacinação é hoje a **forma mais eficaz de combater doenças**. Seu princípio está em preparar o organismo para que ele combata vírus e bactérias causadores de infecções.

Pensando no papel crucial que as vacinas têm para a população, o Ministério da Saúde criou o **Dia Nacional da Vacinação**, uma data para promover a importância da imunização no controle de epidemias.

Apesar dos avanços e da inegável contribuição das vacinas para a vida humana, a comunidade científica ainda esbarra em um problema que pode ser tão perigoso quanto uma doença: a desinformação.

A vacinação protege não só quem é vacinado, mas também quem não desenvolve imunidade.

Quanto mais pessoas de uma comunidade estão protegidas, menor é a chance de uma doença se propagar.

A vacina e o covid-19

Vacinas salvam vidas!



Os esforços de todo o mundo se voltaram para o combate de uma pandemia sem precedentes em nossa história recente. Em uma sociedade tão conectada, a importância de avanços científicos se mostrou ainda mais necessária para a saúde pública.

Após nove meses de enfrentamento ao novo coronavírus, foram iniciadas as primeiras campanhas de vacinação no Brasil e no mundo.

Atualmente, **cerca de 38% da população brasileira está 100% vacinada**.

Houve uma grande evasão no que se trata do esquema vacinal, muitas pessoas que tomaram a 1ª dose, não comparecem nos postos de saúde para completar a 2ª. O que acarreta na não imunização e desperdício de doses.

É importantíssimo que as pessoas retornem aos postos de saúde para tomar a segunda dose e completar esse ciclo. Somente dessa forma haverá a garantia de imunização contra a doença. E é importante ressaltar que mesmo para aqueles que já tomaram as duas doses, é recomendado **manter os protocolos sanitários, tais como o uso de máscaras, higienização das mãos e evitar aglomerações, a vacinação não impede a transmissão do vírus!**

A Lei Geral de proteção de dados está em vigor.

Mas quais os impactos diretos que isso pode causar no dia a dia do seu negócio?

Toda venda é baseada em relacionamento, de diversos níveis, e não raramente esse relacionamento envolve a coleta de dados de seus clientes. Seja na captação de possíveis clientes, seja no pós-venda através de cadastros para fidelização, lá estão dados sensíveis sendo armazenados, e para isso é preciso ter cuidado.

Estabelecer políticas que se enquadram dentro da LGPD é mais que seguir o que manda a legislação, é também construir um elo de confiança com seu cliente, mostrando que além de seguir a risca as leis, você também estará conquistando a confiança dele.

No comércio existe um volume muito grande de dados que são compartilhados diariamente, RG, CPF, endereço, data de nascimento, telefone, e-mail, número do cartão de crédito, etc. Sendo assim é imprescindível que se estabeleça as políticas de uso amparadas por uma base jurídica, dessa forma, comerciante e consumidor estarão amparados.

O consumidor precisa saber exatamente como seus dados serão tratados, bem como questões sobre o seu compartilhamento com terceiros, sejam eles fornecedores ou parceiros comerciais.



A Política de Privacidade é um documento que estabelece as formas como a empresa usa, divulga e gerencia dados do cliente. Ela deve deixar de forma clara como é feita essa coleta, armazenamento, divulgação e compartilhamento com parceiros, fornecedores, entre outros.



Jurídico

A importância da LGPD no comércio

Dicas para um texto com base na lgpd

- Verificar todos os processos que utilizam os dados pessoais
- Seja transparente, informar ao público de forma clara o que e o porque desta coleta
- Verificar se todos estes processos realmente necessitam acesso a estes dados.
- Como os dados são armazenados
- Por quanto tempo elas ficarão salvas em seu sistema
- Adotar medidas de proteção dos dados
- Informar com quem os dados são compartilhados e o motivo
- Identificar publicamente o responsável pela implantação
- Listar quais as informações pessoais estão armazenadas
- Manter todas estas informações organizadas

As 10 bases legais que autorizam o tratamento de dados

Contratos	Estudos por Órgãos de Pesquisa	Execução de Políticas Públicas	Legítimo Interesse	Obrigação Legal
Processos Judiciais	Proteção da Vida	Proteção de Crédito	Tutela da saúde	CONSENTIMENTO INEQUÍVOCO DO TITULAR Quando não houver ocorrência de uma das 9 bases legais



Jurídico

A importância da LGPD no comércio

Os dados biométricos e genéticos são tratados pela LGPD como dados pessoais sensíveis, pois podem ser utilizados para classificar grupos de indivíduos ou reconhecê-los individualmente.

O documento também precisa esclarecer como é a proteção de dados de menores de idade, caso haja, pois, este público é considerado como vulnerável. Além disso, a coleta de dados de menores sempre precisa ser feita com o consentimento dos pais e/ou responsáveis

Não existe modelo fixo de escrita, mas é importante dizer que todos os dados informados serão mantidos em sigilo e utilizados apenas para as finalidades em que o titular dos dados (a partir de declaração clara e inequívoca - ou seja, que sua empresa possa provar) dá seu consentimento pelo tempo determinado. As finalidades podem ser separadas, dando a oportunidade do titular marcar quais ele autoriza e quais não.

Com essas informações no texto da LGPD de sua empresa, ela vai funcionar de acordo com a lei e ainda vai mostrar que se preocupa com a segurança do seu público.

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

Ainda com um avanço tímido, o Índice de confiança do consumidor tem se mostrado em ascensão. Esta tendência pode estar relacionada à reabertura da economia, com o avanço da vacinação.

112,0 PTS
+0,9%



PESP Pesquisa de Emprego no Comércio Varejista de São Paulo

Houve o registro da maior evolução mensal absoluta, desde novembro de 2020, do mercado de trabalho celetista no comércio de São Paulo.

23,5 Mil Vagas formais
+ 0,87%



PEIC Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor

Em agosto, a taxa de famílias endividadadas passou de 66,1% para 67,2%. São 2,68 milhões com algum tipo de dívida. No entanto, houve queda no número daquelas que acreditam que não será possível honrar a dívida (7,7%, ante os 8,3% em julho).

+67,2%



ICF Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista

O Índice de Consumo das Famílias (ICF) obteve alta de 2,1% em agosto, mas ainda demonstra insatisfação, com 69 pontos ante os 67,5 de julho. Desde abril, o ICF se mantém no patamar dos 60 pontos e não encontra bases sólidas para crescer em um ritmo mais forte.

69,0 PTS
+ 2,1%



o mercado está saturado

A close-up photograph of water being poured into a clear glass. The water is captured in mid-air, creating a dynamic splash with many small droplets and bubbles. The background is a soft, light blue gradient.

Será mesmo que o problema do seu negócio está na saturação?

Quem nunca ouviu ou proferiu essa máxima nos negócios? Vamos trazer um pouco de luz sobre essa questão.

De uma forma bem resumida, não caia na armadilha do mercado saturado. A não ser que você seja um dos mais brilhantes e inovadores seres humanos, provavelmente o mercado que você escolheu vai estar saturado.

É bem provável que alguém em algum momento ou lugar do planeta já tiveram essa ideia por diversas vezes. O que nos diferencia, o que nos torna únicos, o que nos destaca em qualquer situação, é menos o que você faz e mais o como você faz.

Você pode vender um produto ou serviço igual a centenas de outras pessoas, mas seu atendimento é único, seu valor agregado é superior, seu pós vendas é diferenciado, seus valores são exemplares, sua qualidade é superior, a maneira como você sorri no final do dia, enfim, a quantidade de diferenciais é infinita.



O que nos diferencia, o que nos torna únicos, o que nos destaca em qualquer situação, é **menos o que você faz e mais o como você faz**



Então não se desespere com a quantidade de concorrentes, respire, olhe ao redor e descubra onde está o seu ponto de diferenciação.

Faça diferente, faça como ninguém fez.

E se alguém já fez, não tenha vergonha em aprimorar, nem sempre a exclusividade é o essencial.

Ser muito bom em um mercado saturado é melhor que ser medíocre num mercado totalmente inexplorado.

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.



**Av. Barão do Rio Branco,
766, Centro
Salto/SP**



Hoje vamos conhecer um pouquinho da história da Óptica Rio Branco, uma história de sucesso que há muitos anos vem transformando a vida das pessoas, fazendo com que o mundo seja visto com muito mais beleza e elegância.

Luis Hernesto, Fabiana Mota, Kellen Machado e Bruna Soares são as pessoas por trás dessa história de dedicação e trabalho no ramo óptico na cidade de Salto. Um negócio familiar feito por pessoas que valorizam o trabalho de excelência e o bom atendimento de seus clientes.

E é justamente esse atendimento diferenciado, esse acolhimento de família que faz da Óptica Rio Branco um lugar diferenciado, onde todos tem um compromisso firmado em sempre fazer o melhor pelos seus clientes, com muito amor e dedicação.

Segundo seus proprietários, poder fazer parte da vida de cada cliente e construir uma linda história no comércio saltense é motivo de muito orgulho

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

Saber que a cada dia estamos motivados a nos doar e fazer o nosso melhor, atuando com respeito e confiança.

O que te faz único?

Um atendimento focado nas necessidades únicas de cada cliente.
Compromisso com o melhor atendimento.

O que é ser comerciante na cidade de Salto?

Um grande privilégio, poder fazer parte da história da cidade e poder contribuir com o crescimento de nosso comércio.

Aniversariantes

Outubro



11/10
Osvaldo Padovani

Diretor

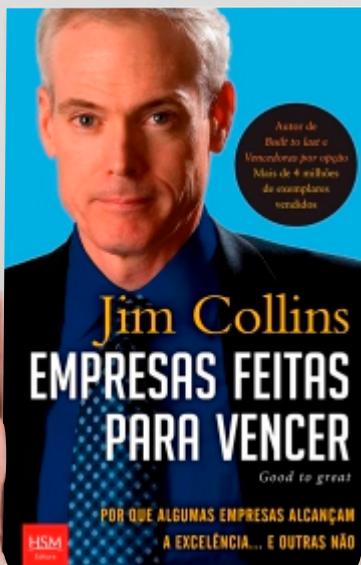


29/10
Wladimir Lara

Presidente

16/10
Agostinho Rodrigues

Diretor



Dica de Leitura

Por que algumas empresas são excelentes enquanto que outras são apenas boas? Por que algumas corporações crescem e vencem enquanto que outras rumam a falência e ao declínio mesmo em meia a condições semelhantes de suas concorrentes? Nesse livro, Jim Collins responde não apenas a essas duas perguntas, mas também a muitas outras que impactam diretamente na forma como os negócios são administrados e guiados tanto rumo ao crescimento quanto ao seu fechamento. Um verdadeiro guia sobre quais são os principais diferenciais das empresas feitas para vencer!



ANUNCIE NA FM 90 E LEVE SUA MARCA PARA TODOS OS LUGARES!

Você sabia que o rádio é o segundo veículo de comunicação mais consumido no Brasil?



Anunciar no rádio é sinônimo de alcance

Sua marca acompanhará o cliente onde ele estiver. Anuncie na FM 90: são 40 anos garantindo ótima qualidade na transmissão e excelente retorno aos anunciantes.



93% das pessoas

são influenciadas pelo rádio ao decidirem fazer uma compra



9 em cada 10 adultos

ouvem rádio, seja em casa, no carro ou pelo celular*

Fale com a gente!

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



FM 90, de bem com o sucesso!

* Segundo pesquisa da Associação das Emissoras de Rádio e Televisão do Estado de São Paulo.

Novos associados



Sejam
bem
vindos



DRIKA STORE
Rua São Cleofas, 87 - Casa 01
Jardim Bom Retiro
Salto/SP



Um app para unir empresas locais e consumidores reais

Fature mais com a venda recorrente, fidelize o consumidor oferecendo cashback e tenha clientes satisfeitos retornando sempre!

- Aumento do ticket médio;
- Clientes fidelizados;
- Maior base cruzada de clientes;
- Consumidor satisfeito indica outros;
- Aumento de faturamento.

“
EU, CIRO BOTTINI
JÁ GANHO CASHBACK,
E VOCÊ?”

”



**78% das empresas que possuem algum programa de fidelização
garantem vender mais por oferecer recompensa.**

Cashback a toda compra, só com o app Nível.

Fale agora com nossa equipe de expansão da cidade de Salto!

(11) 945796102 - @agnivel.paratodos

Seja visto!

Visibilidade é a receita para todo o negócio.

Nossa revista está mudando e com isso está surgindo uma ótima oportunidade para que os associados divulguem seus negócios.

Entre em contato com nosso departamento comercial e saiba mais!

☎ (11) 4602-6767

📞 (11) 94337-7005



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) 4021-9711
☎ (11) 99162-6004

🏠 Rua Rio Branco, nº 390 - Centro
Salto/SP

FILIADA À FACESP



**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

ACIAS

SALTO

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Essa é a grande novidade!
A ACIAS agora disponibilizou em seu site o acesso para que você possa solicitar essa contratação.

Você poderá efetuar a compra com cartão de crédito ou boleto, escolher a melhor solução para suas necessidades e tirar as dúvidas tudo pelo site.

Tudo muito, **SIMPLES, RÁPIDO**
e **PRÁTICO!**

Agora você pode contratar
ou renovar sua certificação
no site da ACIAS!

Acesse e saiba mais!

www.aciasalto.com.br

**Certi
Sign**