

INFORMA**ÇA**CE

Dia Internacional da Mulher

A cada ano a homenagem vem se consolidando como uma data comercial com muitas oportunidades para o comércio.

CALENDÁRIO COMERCIAL 2020

Confira quando caem as principais datas comerciais de 2020 e programe-se para aproveitar o que cada uma pode oferecer para o seu negócio!

CARNAVAL EM NÚMEROS

Uma das principais festas da cultura brasileira também é um importante período para a atividade empresarial do país. Confira!

FILIADA À FACESP



ACE

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL

LARANJAL PAULISTA



Felicidade

é um plano para toda vida

Planos de Saúde para associados e colaboradores.
Fale com a gente e saiba mais!



Parceria:



FILIADA À FACESP



Palavra do Presidente

Danilo José Fraguelli

*Presidente da Associação Comercial
e Empresarial de Laranjal Paulista*

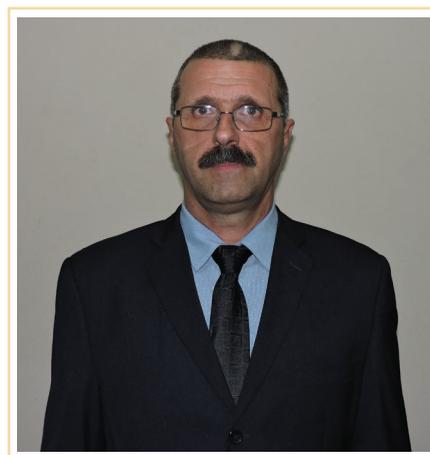
Saudamos o início de 2020 com a perspectiva de um novo tempo. Renovados, lançamo-nos ao trabalho com a expectativa de um ano de prosperidade e realizações.

O primeiro trimestre traz algumas datas comemorativas que têm muito potencial ainda a ser explorado pelo comércio. O Carnaval e o Dia Internacional da Mulher representam oportunidades de estreitar o relacionamento com os clientes e incrementar as vendas utilizando ações criativas e que não deixem de incentivar o retorno para compras futuras e recorrentes. É preciso conhecer as demandas de seu público-alvo para surpreendê-lo e encantá-lo.

O Brasil vive um ano de expectativa de consolidação do crescimento da atividade econômica. As projeções dos economistas trazem um crescimento de 2,5% do PIB (Produto Interno Bruto). Na esteira deste crescimento, a geração de empregos é a chave para aquecer as vendas no comércio.

Na ACE, vamos estreitar as ações que foram iniciadas no ano que se encerrou. Estão previstos mais treinamentos e capacitações que visam melhorar a performance em todas as áreas da empresa, desde a gestão de capital humano até o atendimento ao cliente, além dos cuidados com a saúde financeira e com a gestão da marca.

Todas essas ações visam capacitar o comerciante para atender às expectativas do consumidor, que exige cada vez mais qualidade dos produtos e serviços oferecidos além de ter altas expectativas quanto ao atendimento. Acreditamos que com informações e trabalho teremos de fato um ano próspero.



EXPEDIENTE

**O Informativo ACE
é uma publicação da Associação
Comercial e Empresarial de
Laranjal Paulista.
Distribuição gratuita.**

Tiragem: 2.500 exemplares

Periodicidade: Bimestral

**Produção, diagramação e edição
de arte:** PRFreitas

Jornalista Responsável: Pedro
Carlos Leite - MTB:68906/SP

Fotos: Divulgação e Arquivo/
Associação Comercial e Empresarial
de Laranjal Paulista



**Associação Comercial e
Empresarial de Laranjal Paulista**

- Rua Silvano
A.Lima, 300 - Jardim Elite II
- Telefone: (15) 3283-1140
- www.acelaranjal.com.br
- [f/acelaranjal](https://www.facebook.com/acelaranjal)
- [@acelaranjal](https://www.instagram.com/acelaranjal)

A FERRAMENTA CERTA PARA ALAVANCAR SUAS VENDAS

A mais completa e tradicional base de dados do país vai auxiliar nas estratégias do seu negócio e alavancar as suas vendas

Parceria:



Associado da ACE Laranjal tem acesso com desconto à mais completa e tradicional base de dados do país vai auxiliar nas estratégias do seu negócio e alavancar as suas vendas

SUMÁRIO

06

GANHADORES DA
PROMOÇÃO

12

DIA INTERNACIONAL
DA MULHER

14

NOVOS ASSOCIADOS

16

NÚMEROS DO
CARNAVAL NO BRASIL

17

CALENDÁRIO COMERCIAL 2020

18

NOTÍCIAS

19

AGENDA DE EVENTOS

20

CICLO DE PALESTRAS 2020

21

PALAVRA DO LEITOR

22

COLUNISTA



ACE Laranjal entrega prêmios da promoção de Natal

A promoção "Natal Iluminado 2019" da ACE Laranjal Paulista se consolidou como uma das maiores ações já realizadas pela Associação. Se falarmos das decorações colocadas nas Praças Armando Sales, São Roque, Maristela e Largo São João, os números impressionam. Foram 800 metros de mangueiras de LED, 59 mil lâmpadas de LED, 120 strobe lights e 240 snowfalls.

Os prêmios também impressionaram. Ao todo, foram distribuídos pela ACE Laranjal mais de R\$ 40.000,00 em vales-compras que retornaram ao comércio da cidade impactando diretamente no resultado das vendas das empresas participantes no mês de Janeiro, historicamente mais fraco por conta das despesas e impostos que incidem no primeiro mês do ano.

E acredite: a promoção "Natal Iluminado 2020" já começou a ser planejada. Segundo Danilo José Franguelli, presidente da ACE Laranjal, o sucesso dessa ação se deve, principalmente ao seu planejamento feito com bastante antecedência e, claro, ao empenho de todos os envolvidos em realizar as tarefas propostas.

Acompanhe nas próximas páginas quem foram os ganhadores dos vales-compras da campanha "Natal Iluminado 2019".



Antonio Jose M Vale-



Alessandra Pessin (H) Gazonatto (G)

Natal Iluminado 2019

04
VALE - COMPRAS
DE
R\$2.000



Antonio José Modanese (Diretor da ACE), Elaine Perin (Ganhador do Vale-Compra) e Marilton Marcon (Supermercado Marcon).



Antonio José Modanese (Diretor da ACE), Heraldo Benedito Alves Lima (Ganhador do Vale-Compra) e Fabiola Bertoni (Laf Lingerie).



Marcos (Supermateriais de Construção), Luiz Gonzaga (Ganhador do Vale-Compra) e Antonio José Modanese (Diretor da ACE).



José Francisco Landuci (Frans Shopping), Leonardo Bertola (Ganhador do Vale-Compra) e Antonio José Modanese (Diretor da ACE).

Natal Iluminado 2019



Gisele Pinheiro de Oliveira (Ganhadora do Vale-Compra) e Almir Molon (Almir Sports)



Vinicius Cuani (Ganhador do Vale-Compra) e Almir Molon (Almir Sport)



Rosa Branco da Silva Camargo (Ganhadora do Vale-Compra) e Bruno Silveira (Agropecuária Silveira)



Jussara Silveira Almeida (Ganhadora do Vale-Compra) e Bruno Silveira (Agropecuária Silveira).



Dalva Alice da Silva Pires (Ganhadora do Vale-Compra) e Eleandro Andreozzi (Andreozzi Esquadrias e Vidraçaria).



João Batista Jesus Camargo (Ganhador do Vale-Compra) e Eleandro Andreozzi (Andreozzi Esquadrias e Vidraçaria).



Nanci Brizotti (Bicicletaria Santa Terezinha) e Maria Ines Chagas Maciel (Ganhadora do Vale-Compra).



Nanci Brizotti (Bicicletaria Santa Terezinha) e Lilitane Borges Ribeiro (Ganhadora do Vale-Compra)



Joel Antonio Boni (Ganhador do Vale-Compra) e Maira Lúlia (Casas Pasquotto)



Fabiana da Conceição Teles (Ganhadora do Vale-Compra) e Maira Lúlia (Casas Pasquotto).



Margarida Bataglini (Cheia de Graça Acessórios) e Leticia Steganha Bataglini (Ganhadora do Vale-Compra).



Margarida Bataglini (Cheia de Graça Acessórios) e Mariana Rinaldo Baggio (Representando a Ganhadora do Vale-Compra "Adriana Bastos Lean Gianotti").



Silvana Pires Franguelli (Contexto Livraria e Papelaria) e Carmen Rodrigues Ramos Belinacci (Ganhadora do Vale-Compra).



Silvana Pires Franguelli (Contexto Livraria e Papelaria) e Diego Chagas (Ganhador do Vale-Compra).



Aparecida Manoel de Lima (Ganhadora do Vale-Compra) e Ari Tedeschi (Cybelar).



Rodrigo José Silvestrin (Ganhador do Vale-Compra) e Ari Tedeschi (Cybelar).



Marilvia Nardo (D'Carmel) e Olivia Karina Ribeiro da Silva (Ganhadora do Vale-Compra).



Solange Simões Novacov Crozatti (Ganhadora do Vale-Compra) e Marilvia Nardo (D'Carmel).



Jean Leite (Doce Pimenta) Angela Maria de Oliveira (Representando a ganhadora do Vale-Compra "Sueli Aparecida Santos") e Alerida Leite (Doce Pimenta).



Jean Leite (Doce Pimenta), Dalton Abílio da Silva (Ganhador do Vale-Compra) e Alerida Leite (Doce Pimenta).

72
VALE - COMPRAS
DE
R\$500



Cristiane Nardo (FN Tech) e Antonio Carlos Ribeiro (Ganhador do Vale-Compra).



Marcia João Paulo Vaz (Ganhadora do Vale-Compra) e Luzeni Santos Vicente (FN Tech)



Cleusa Ana de Jesus Rodrigues (Ganhadora do Vale-Compra) e Joana de Paiva Damian (Fran's Shopping).



José Francisco Landucci Filho (Fran's Shopping) e Bruno Pasotto (Ganhador do Vale-Compra).



Fabiola Bertoni (Laf Lingerie) e Cristiane Ap. Cardia Gaspar (Ganhadora do Vale-Compra).



Franceline Ribeiro de Gois Sabino (Ganhadora do Vale-Compra) e Fabiola Bertoni (Laf Lingerie).



Elisangela de Souza Nascimento (Ganhadora do Vale-Compra) e Ariel Dotti (Listaz).



Eveline Marcarez (Ganhadora do Vale-Compra) e Tais Pastre (Listaz).



Ana Paula Dessoti (Ganhadora do Vale-Compra) e Daiane Borges Ribeiro (Livi Moda Feminina).



Silvana Aparecida Amorim Cinto (Ganhadora do Vale-Compra) e Daiane Borges Ribeiro (Livi Moda Feminina).



Daniel Franguelli (Loja Barão) e Everton Alexandre Pliger (Ganhador do Vale-Compra).



Daniel Franguelli (Loja Barão) e Fabiana Cristina Vieira Machado dos Santos Gouveia (Ganhadora do Vale-Compra).



Alessandra Pessin (Hiper materiais de Construção), Felipe da Silveira (Ganhador do Vale-Compra) e Natal Silva (Hiper materiais de Construção).



Alessandra Pessin (Hiper materiais de Construção), Neusa Celso (Ganhadora do Vale-Compra) e Juliano Vieira (Hiper materiais de Construção).



Raíra dos Santos Faria (Loja Portal) e Cicera Denilze Dessoti Roso (Ganhadora do Vale-Compra).



Daiane Belgaro (Loja Portal) e Gisely Godói de Almeida Zoia (Ganhadora do Vale-Compra).



Inês Tiveron (Loja Tiveron), Roberta Aparecida Alves (Responsável pela ganhadora do Vale-Compra "Lavinia Zanardo") e Sandra Tiveron (Loja Tiveron).



Inês Tiveron (Loja Tiveron), Joice Carvalho de Camargo (Ganhadora do Vale-Compra) e Sandra Tiveron (Loja Tiveron).



Marco Aurelio Bombonatti (Ganhador do Vale-Compra) e Aparecida Tonussi (Loja Tonussi).



Celia Maria Pedrosa (Ganhadora do Vale-Compra) e Aparecida Tonussi (Loja Tonussi).

Natal Iluminado 2019



Bruna Vaz (Lojas Vale a Pena) e Caio Luis Leardini (Ganhador do Vale-Compra).



Bruna Vaz (Lojas Vale a Pena) e Vinicius Moreira Costa (Representando o Ganhador do Vale-Compra "João Batista de Jesus Costa").



Talissa Tonon, Adriana Feltrin, Ana Feltrin Delazari (Luansy Cosméticos e Perfumaria) e Lázara Maria Teodoro Baldini (Ganhadora do Vale-Compra).



Talissa Tonon, Adriana Feltrin, Ana Feltrin Delazari (Luansy Cosméticos e Perfumaria) e Simone Ap. Vieira (Ganhadora do Vale-Compra).



Ana Caroline Lelis de Andrade (Ganhadora do Vale-Compra) e Antonio José Modanese (Modanese Joalheiro).



Andreia Munhoz (Ganhadora do Vale-Compra) e Antonio José Modanese (Modanese Joalheiro).



Alexandre Marcon (MF Peças e Acessórios) e Luan Henrique Rocha Brigiata (Ganhador do Vale-Compra).



Alexandre Marcon (MF Peças e Acessórios) e Fernanda Martins de Albuquerque Correia (Representando o ganhador do Vale-Compra "Marcelo Henrique Correia").



Ariana Mayara da Costa (Ganhadora do Vale-Compra) e Fernando Cuanani (Mercado e Rotisserie PGC).



Rogeria da Silveira (Representando a ganhadora do Vale-Compra "Bruna Fernanda da Silveira").



Estelita de Melo Pavan (Responsável pela ganhadora do Vale-Compra "Laura Melo Pavan") e Alessandra Pessin (Papelaria Mil Coisas).



Sandra Roberta Rugalo Ramos (Ganhadora do Vale-Compra) e Alessandra Pessin (Papelaria Mil Coisas).



Edileia Lara (O Boticário), Domingos Balduino da Silva (Ganhador do Vale-Compra) e Beatriz Betiza (O Boticário).



Beatriz Betiza (O Boticário), Willian Marcelino Neves (Ganhador do Vale-Compra) e Edileia Lara (O Boticário).



Fabiana Correa dos Santos (Óticas Dez) e José Carlos da Silva (Ganhador do Vale-Compra).



Fabiana Correa dos Santos (Óticas Dez) e Ana Paula Pavan (Ganhadora do Vale-Compra).



Evelin Brisotti Granado (Optica Laranjal), Paloma Marson Martins (Ganhadora do Vale-Compra) e Flavia Rodrigues (Optica Laranjal).



Evelin Brisotti Granado (Optica Laranjal), Maria Elisa Ribeiro de Oliveira (Ganhadora do Vale-Compra) e Flavia Rodrigues (Optica Laranjal).



Roseli Aparecida Roma (Ganhadora do Vale-Compra) e Djalma Pessoa (Ótica e Relojoaria São Francisco).



Wellynton Senturian Dias (Ganhador do Vale-Compra) e Djalma Pessoa (Ótica e Relojoaria São Francisco).

72
VALE-COMPRAS
DE
R\$500



Rosângela Dal Coleta Bordignon (Óticas Stylis) e Rodrigo Marson Marcon (Ganhador do Vale-Compra).



Rosângela Dal Coleta Bordignon (Óticas Stylis) e Natanail Bueno (Ganhador do Vale-Compra).



Shirley Silva Celestino (Ganhadora do Vale-Compra) e Luiz Antonio Piovezana de Lourenço (Papeleria Elmo).



José Amim Alexandre (Ganhador do Vale-Compra) e Luiz Antonio Piovezana de Lourenço (Papeleria Elmo).



Marcelo Cristiano Zeferino (Ganhador do Vale-Compra) e Marilton Marcon (Supermercado Marcon).



Bruno de Almeida Silva (Ganhador do Vale-Compra) e Marilton Marcon (Supermercado Marcon).



Lirian Daniele Teles de Mello (Ganhadora do Vale-Compra) e Rodrigo Pivetta (Supermercado Pivetta).



Rodrigo Pivetta (Supermercado Pivetta) e Charliane José da Silva Souza (Ganhadora do Vale-Compra).



Jessica Bordignon (Thota Brinquedos) e Mariana Delello Rocha Campos Peixoto (Ganhadora do Vale-Compra).



Alessandro Brizotti de Souza (Thota Brinquedos) e Ana Paula Silveira Campos Nunes (Representando o ganhador do Vale-Compra "Lucimar José Nunes").



Valquíria Angela Leite Beneti (Vervaqui Materiais de Construção), Claudileia Aparecida Custodio (Representando o ganhador do Vale-Compra "Fabio Aparecido Custodio") e Vera Angela Leite (Vervaqui Materiais de Construção).



Vera Angela Leite (Vervaqui Materiais de Construção), Ivone Fulini Marcon (Representando a ganhadora do Vale-Compra "Mara Andreia Rodrigues Alves Lima") e Valquíria Angela Leite Beneti (Vervaqui Materiais de Construção).

Lojas Participantes

- Agropecuária Silveira
- Almir Sport
- Andreozzi Esquilhas e Vidraçaria
- Bicicletaria Santa Terezinha
- Casas Pasquotto
- Cheia de Graça Acessórios
- Contexto Livraria e Papeleria
- Cybelar
- D'Carmel
- Doce Pimenta
- FN Tech
- Frans' Shopping
- Laf Lingerie
- Liçlaz
- Livi Moda Feminina
- Loja Barão
- Lojas Hiper
- Lojas Portal
- Loja Tiveron
- Loja Tunussi
- Loja Vale a Pena
- Luancy Cosméticos e Perfumaria
- Modanese Presentes
- MF Peças e Acessórios
- Mercado e Rotesserie PGC
- Mil Coisas
- O Boticário
- Óticas Dez
- Ótica Laranja
- Ótica e Relojoaria São Francisco
- Óticas Stylis
- Papeleria Elmo
- Supermercado Marcon
- Supermercado Pivetta
- Thota Brinquedos
- Vervaqui Materiais de Construção



Vendas cor de rosa

O Dia Internacional da Mulher se consolida como uma data forte para o comércio. Saiba como se preparar para ter sucesso nas vendas nesta data

Comemorado no dia 8 de março, o Dia Internacional da Mulher está ganhando cada vez mais espaço no comércio. É uma data para refletir sobre as conquistas e lutas das mulheres e também para homenageá-las com um presente, que pode ser tanto uma lembrancinha quanto algo mais elaborado.

A ocasião se traduz como oportunidade para o comércio aquecer as vendas no início do ano em uma data que tem em comum com o Dia das Mães o fato de se voltar ao público feminino.

Para Rodrigo Amorim, especialista em branding, consultor e palestrante, para ter sucesso no planejamento para esta data é preciso ter mulheres na linha de frente. "É necessário compreender o que é esta data, entender que ela tem mais a ver com luta por igualdade do que com o estereótipo de sempre dar um botão de rosa. Em qualquer empresa que faça ações para o Dia da Mulher é importante colocar mulheres em primeiro plano para tomar decisões. Isso é fundamental para não errar a mão", explica.

A consultora de marketing e professora Quelen Torres concorda sobre a profundidade do significado da

data. "O Dia internacional da Mulher está se consolidando no calendário comercial e acredito que isso também é reflexo de todo o movimento feminino. O chamado empoderamento feminino vai muito além de uma bandeira, ele é um fato. É uma ascensão que se constata no mercado de trabalho, com a mulher como protagonista e provedora da família".

Ponto de experiência

Para encantar um consumidor cada vez mais exigente é preciso inovar e, acima de tudo, estudar suas necessidades. É o que pensa Rodrigo Amorim, que propõe uma nova abordagem para a loja física. "O comerciante deve entender o significado da data e também compreender o perfil da cliente, suas necessidades, e a partir disso pensar o ponto de venda como ponto de experiência", revela.

"Se na sua loja muitas clientes vêm acompanhadas de filhos pequenos, ter um espaço brincar para ter o filho entretido enquanto a mãe compra com tranquilidade é um diferencial. Um espaço massagem para essa mãe também faz sentido. Isso é transformar o ponto de venda em ponto de experiência", explica.



O especialista em marketing e sócio-diretor da Kite Estratégias Digitais, Cesar Del Rio Júnior, destaca o envolvimento dos colaboradores. “É importante aproveitar as redes sociais e o seus próprios colaboradores para tornar a conversa mais próxima com o público-alvo. Trabalhar conteúdo gerado pelos clientes também é uma forma de humanizar e aproximar a comunicação”, destaca.

Parceria com empresas

Outra possibilidade para o comerciante é fazer parcerias, vendendo brindes diretamente para empresas que vão presentear as colaboradoras. “A partir do tipo de produto que ele tem, o comerciante deve identificar quais públicos ele pode atender. Eventualmente esse público pode estar em uma ou mais empresas. O comerciante pode se antecipar e ir até essas empresas para oferecer seu produto, trabalhando com kits e cestas, por exemplo”.

A dica também vale para quem presta serviços. “Um salão de beleza ou uma academia pode ir a uma empresa e oferecer um dia, uma experiência diferenciada com os seus serviços. A partir daí terá acesso a uma gama nova de clientes, abrindo possibilidade para um convênio ou parceria, por exemplo. É importante ter em mente que uma data como essa é oportunidade de conquistar o cliente por um tempo maior”, conclui.

As possibilidades são várias e vale a pena estar atento a diferentes pontos. Confira mais algumas dicas para preparar o comércio e aquecer as vendas para o Dia da Mulher:

Incremente a venda

Cartões e embalagens de presentes, são conhecidos como itens de Checkout. Ou seja, produtos oferecidos para o cliente quando ele se direciona para o caixa para concluir o pagamento. Em datas comemorativas do varejo, como o Dia Internacional da Mulher, esses itens são ótimos para se trabalhar, pois eles aumentam o número de peças por atendimento, o ticket médio da loja e também ajudam a completar o presente dos seus clientes.

Ofereça cestas de presentes

Para os clientes que buscam uma solução de presente mais completa, as cestas são uma ótima opção. É uma boa oportunidade para oferecer cestas montadas com produtos variados, de acordo com o perfil de cada mulher. As cestas também são responsáveis por aumentar o ticket médio e as peças por atendimento da loja.

Personalize a vitrine

Os produtos femininos que se deseja vender devem ser expostos na vitrine, com direito a decoração caprichada. As vitrines merecem uma atenção especial, pois as mais trabalhadas são as que ganham a atenção dos clientes. Caso esse item fique de lado, a loja será apenas mais uma concorrendo com todas as outras ao redor.

Faça promoções

Para vender mais nesta data e atender todos que aparecem na loja, é sempre bom ter algum produto em promoção. Assim, é possível atender quem está em busca de preço e que muitas vezes querem comprar apenas uma lembrancinha para esse dia não passar em branco.

A tecnologia como aliada

Uma boa possibilidade é oferecer um número de whatsapp para o cliente receber dicas de como presentear a mulher homenageada. Ou ainda, informar que “as 100 primeiras pessoas que enviarem uma mensagem receberão 10% de desconto no presente”, por exemplo. Há inúmeras formas de entrar em contato com o consumidor, só dependendo do objetivo e criatividade.

Serviço de entrega

Uma ação interessante é oferecer o serviço de entrega do presente no trabalho ou na casa da mulher homenageada de forma gratuita ou com desconto. Isso fará a loja ganhar um destaque especial.



NOVOS ASSOCIADOS

Saiba quem são as empresas que passam a fazer parte do quadro associativo da ACE Laranjal Paulista.

- JULIO STEFANE MARTINS - ME

Rua Domingos Salto, 45 - Centro, Laranjal Paulista/SP |
Tel: (15)3283-4313

- MERCADO CASAGRANDE

Rua Laranjal Paulista, 70 - Maristela, Laranjal Paulista/SP |
Tel: (15)3287-1138

- UNICA PRODUTOS DE LIMPEZA E PISCINA

Rua Governador Pedro de Toledo, 333 – Centro, Laranjal Paulista/SP |
Tel: (15)3283-5372

Conheça todos os benefícios em ser associado da ACE Laranjal Paulista.
Acesse www.acelaranjal.com.br e entre em contato.

☎ (15) 3283-1140 📞 (15) 99855-0585



**Acesso ao banco de dados da Boa Vista SCPC
com valores promocionais**



**Plano de Saúde para associados,
dependentes e funcionários com valores especiais**



**Cursos e treinamentos gratuitos
para associados e funcionários**



**Campanhas nas datas comerciais
mais importantes do ano**



**Certificação Digital Certisign
com valores especiais**



Acesso ao programa Menor Aprendiz

Números do CARNAVAL no Brasil

Data ainda pouco explorada pela maioria das cidades brasileiras, o Carnaval traz muitas oportunidades de crescimento das vendas no primeiro trimestre do ano.

EM 2019,
o Rio de Janeiro
recebeu mais de 1.6
milhão de turistas



40 mil foliões,

é o que recebe em média
Cerquilho, que tem uma
das maiores festas de
Carnaval do interior



Os turistas
ficaram em média
11 dias na cidade

O Carnaval
injetou
R\$ 3,78 bilhões
em receitas,
movimentando
comércio e
serviços



45 mil foliões por dia,

foi o que recebeu a
cidade de Ouro Preto em
2019, dona do Carnaval
mais badalado de
Minas Gerais



95%
foi a taxa média de
ocupação nos
hotéis paulistanos
nesse período

Em São Luiz do
Paraitinga, outro
Carnaval tradicional
do estado, cerca de
150 mil foliões
tomam as ruas
todos os anos



3,2 bilhões

foi a arrecadação
da cidade de São
Paulo no Carnaval
2019

Fonte: RioTur, Prefeitura de Cerquilho, Portal Exame, Portal G1

Calendário Comercial 2020

Programme-se!

O ano ainda está no início mas para ter sucesso nas vendas é preciso se programar muito antes de cada data comercial. Por isso, preparamos um calendário com as principais festas e datas comemorativas do ano. Confira e boas vendas!

JANEIRO	FEVEREIRO 25 - CARNAVAL	MARÇO	ABRIL 12 - PÁSCOA	MAIO 10 - DIA DAS MÃES	JUNHO 12 - DIA DOS NAMORADOS 24 - SÃO JOÃO
JULHO	AGOSTO 09 - DIA DOS PAIS	SETEMBRO 12 - DIA DAS CRIANÇAS	OUTUBRO	NOVEMBRO 27 - BLACK FRIDAY	DEZEMBRO 25 - NATAL

Algumas dicas para se preparar

para as datas sazonais:

Prepare o estoque

Assim que você identificar quais datas terão campanhas exclusivas, prepare o seu estoque adequadamente para elas. Por isso, é importante saber quais são os produtos com maior saída, as preferências do seu consumidor e ampliar o seu estoque de acordo com o produto escolhido.

Conheça o público sazonal

O público que visita sua loja nas datas sazonais difere um pouco do público recorrente. Esse consumidor normalmente busca comprar algo para presentear alguém ou aproveitar alguma promoção de produtos específicos dessas datas.

Capacitação do time de venda

É de suma importância que sua equipe de vendas mantenha a qualidade já prestada em dias normais. Lembre-se sempre de dar uma atenção especial para o cliente. Garantir uma boa experiência de compra para ele nesse momento torna-se essencial para sua fidelização.



Por isso, caso você ache necessário, realizar contratações temporárias pode ser uma boa saída.

Notícias

REFORMA NA SEDE



No final de 2019, a ACE Laranjal Paulista começou uma reforma em sua sede. Com conclusão prevista para Junho de 2020, o objetivo é o de melhorar a distribuição dos setores administrativos e ainda construir um auditório.

AUDITÓRIO ACE



O auditório da ACE Laranjal Paulista que nascerá dessa reforma terá capacidade para 100 expectadores e será utilizado para a realização de cursos, palestras e treinamentos.

NOVO ENDEREÇO DA ACE



Enquanto isso, todo o trabalho que era realizado na sede foi transferido para a Rua da Saudade, 191, no Centro de Laranjal Paulista. Os horários de atendimento continuam os mesmos: de segunda a sexta, das 9h as 18h.

Seu sorriso está em nossos planos!



Planos Odontológicos para associados e colaboradores.
Fale com a gente e saiba mais!

Agenda de Eventos

FEIRA ABIMAD - FEIRA BRASILEIRA DE MÓVEIS E ACESSÓRIOS DE ALTA DECORAÇÃO
04 A 07 DE FEVEREIRO DE 2020
SÃO PAULO EXPO, SÃO PAULO
<http://www.abimad.com.br>

ABIMAD'29



BRAZIL PATCHWORK SHOW E BRAZIL SCRAPBOOKING SHOW
04 A 07 DE MARÇO DE 2020
CENTRO DE EVENTOS PROMAGNO, SÃO PAULO
<https://www.wrsaopaulo.com.br/brazilpatchscrapshow>

FEIRA INTERNACIONAL DE BRINQUEDOS
08 A 11 DE MARÇO DE 2020
EXPO CENTER NORTE, SÃO PAULO
<http://www.abrin.com.br>



EXPO REVESTIR

EXPO REVESTIR
10 A 13 DE MARÇO DE 2020
TRANSAMERICA EXPO CENTER (TEC), SÃO PAULO
<https://www.exporevestir.com.br/>

FEIRA E CONGRESSO INTERNACIONAIS DE AUTOMAÇÃO PARA O COMÉRCIO
31 DE MARÇO A 02 DE ABRIL
EXPO CENTER NORTE, SÃO PAULO
<http://www.feiraautocom.com.br>



Palestra da ACE Laranjal aborda as tendências para o varejo

No último dia 10 de Fevereiro, a ACE Laranjal promoveu a palestra "Tendências para o Varejo em 2020", com o Prof. Ms. Yuri Cunha, Coordenador do programa de Pós-Graduação em Vendas pela Business School São Paulo.

Dentre as novidades apresentadas pelo professor está o conceito de PhyGital – neologismo para definir a mistura entre o atendimento físico e digital de uma mesma empresa. Segundo o Prof. Yuri, a tendência das empresas é ampliar as possibilidades de contato com os clientes. Um dos exemplos citados é a experiência da rede Magazine Luiza – hoje conhecida como Magalu – onde é possível se comprar um produto pelo site e retirá-lo na loja física ao invés de esperar a entrega em casa.

Outro ponto abordado foi a nova configuração do mercado de trabalho com o desaparecimento de algumas posições nos próximos anos e o surgimento de novas funções. Uma das funções que, segundo o professor pode estar com os dias contados é o de Operador de Caixa. Há diversas experiências já em curso no Brasil em que as lojas substituem baterias de Caixas por equipamentos onde o próprio cliente é responsável pelo processo de check out. Um dos exemplos citados, no Brasil, é a loja Zaitt. Com 3 unidades na cidade de São Paulo, trata-se de uma loja de conveniência sem nenhum funcionário para a abordagem aos clientes. O consumidor escolhe seus produtos e, no espaço de saída, cadastra os produtos que irá levar. Ao final, autoriza a compra e o valor já é debitado automaticamente de seu cartão de crédito ou débito. E a sua saída é liberada.

A ACE Laranjal irá disponibilizar o conteúdo da palestra do Prof. Yuri em vídeos curtos que serão dispostos nas suas redes sociais e no site www.acelaranjal.com.br. A iniciativa tem por objetivo ampliar o alcance do conteúdo trazido pelo professor.



Yuri Cunha - Tendências para o varejo de 2020

Yuri Cunha

Doutorando em Administração e Análise de Tecnologia pela EAESP/FGV, Mestre em Estratégia Empresarial pela EAESP/FGV, fundador da YLX – Boutique de Treinamento e Consultoria, Coordenador do programa de Pós-Graduação em Vendas da Business School São Paulo. Trabalhou em projetos de algumas das mais prestigiadas marcas como BMW, Volkswagen, Red Bull, GE, IBM, Chanel, Louis Vuitton, entre outras.

**Você tem talento
para tocar a sua
empresa. E o Sicoob
tem as melhores
taxas e soluções.**

Parceria:

FILIADA À FACESP



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E EMPRESARIAL

ACE
LARANJAL PAULISTA



SICOOB COOPERASO

Cooperativa de Crédito

O SicoobCooperaso coopera para o sucesso da sua empresa.

*Planos para associados e colaboradores.
Fale com a gente e saiba mais!*

Aceita que dói menos

Longe de ser um conselho conformista, aceitar o que não podemos ou devemos mudar é uma recomendação que leva em conta a maturidade, especialmente no mundo do trabalho.

Em meus atendimentos de Coaching ou nas Consultorias que presto à diversas companhias, presencio o esvanecer de energias, o desperdício de foco e um gasto desnecessário de si mesmo.

Não que a frustração não deva ser digerida, elaborada interiormente. Não mesmo! É preciso organizar as ideias, escutar a voz interna, buscar causa raiz, elencar vantagens e desvantagens sobre as questões que costumamos aceitar. É preciso pensar e sentir... e isso exige coragem até para decidir não aceitar.

Mas protelar decisões, entrar no círculo vicioso das reclamações, fugir das escolhas que necessariamente precisamos fazer é perda. Perda de tempo, de energia, de autocontrole e de vida!

1- Não concorda? Verdadeiramente não é a favor dessa ou daquela questão? Exponha seu ponto de vista, busque argumentos reais e palpáveis, clareie a ideia para você mesmo. Assuma o protagonismo da mudança que você quer ver.

2- Não é possível sobreviver a essa discordância? Tome uma atitude. Escolha outras possibilidades e oportunidades. Não proteja, nem acelere em demasia quaisquer decisões. Não engane a você mesmo, nem se arme de rancor ou tristeza. Aceite que há coisas que não podem ser mudadas. Isso dói menos. Procure outros caminhos.

3- É possível conviver com essa frustração? Aceita que dói menos. Siga em frente, dê o seu melhor. Construa aquilo que você acredita e tem condições de realizar.

Em minhas experiências pessoais e profissionais, percebo que é possível que a discordância avance lentamente ao se auto formular a primeira pergunta. Talvez tropece na segunda e acabe por ser superada na terceira.

Simple assim. Isso, no entanto, não quer dizer que seja fácil. Requer alto grau de maturidade e consciência. Quanto de mim não está na questão que custo aceitar? Sou eu ou a situação de fato?

Dê quatro passos para trás. As obras de arte e muitas das circunstâncias da vida são melhores percebidas e entendidas a certa distância.



SUSI BERBEL MONTEIRO

Consultora organizacional há mais de 30 anos. Proprietária da Acesso Consultoria em Cultura Organizacional e Desenvolvimento Humano. Facilitadora do Grupos de Estudos na ABRH (Associação Brasileira de Recursos Humanos) – Regional Sorocaba e Diretora na APRH (Associação dos Profissionais de Recursos Humanos) – Sorocaba. Business and Executive Coaching – Instituto Brasileiro de Coaching – IBC (2019) Doutoranda em Educação – Uniso (2018) Mestre em Comunicação e Cultura - UNISO (2008) Pós-graduada em Psicanálise Organizacional - Instituto de Psicanálise Transpessoal (2006) Jornalista - FMU/FIAM (1984)

TECNOLOGIA QUE REFORÇA A SEGURANÇA E A CONFIABILIDADE NAS TRANSAÇÕES DA SUA EMPRESA



FILIADA À FACESP



É POR ISSO QUE ESTAMOS AQUI!

Auxiliar no desenvolvimento da atividade empresarial de nosso associado. Essa é a missão da Associação Comercial e Empresarial de Laranjal Paulista. Por ela é que ouvimos nossos associados através de nossos canais de comunicação e buscamos as parcerias certas para transformar as suas demandas em nossas soluções.

Associe-se à ACE Laranjal e caminhe com um grupo de pessoas que pensam em seu desenvolvimento todos os dias do ano!

SEJA ASSOCIADO

FILIADA À FACESP



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E EMPRESARIAL

ACE

LARANJAL PAULISTA

Conheça todos os benefícios em ser associado da ACE Laranjal Paulista.
Acesse www.acelaranjal.com.br e entre em contato.

☎ (15) 3283-1140 📞 (15) 99855-0585