

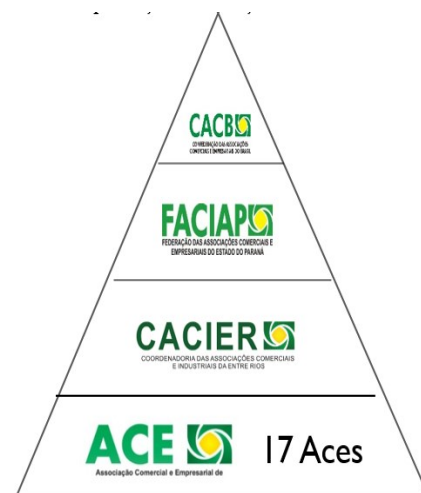


Cacier visita a Associação Comercial de São Jorge do Patrocínio



A consultora regional da Cacier, Renata Cristiane da Silva, visitou nesta terça-feira, 15, a Associação Comercial de São Jorge do Patrocínio, aonde foi recebida pela colaboradora Heloísa. O objetivo da visita, foi conhecer a executiva e buscar informações sobre a entidade e apoiar no for necessário. A próxima visita será agendada com a diretoria e associados.

Sistema Associativista



Representantes da Cacier e Sicoob, na reunião, nesta terça-feira—Página 5

Nesta edição

- Cacier visita a Ace de Altônia -Página 2
- Cacier e Sebrae realizam reunião—Página 6

Cacier visita a entidade de Altônia



Presidente Cacier Carlos, presidente Acea Altônia Maria, consultora Renata e executiva Acea Thaís

O presidente da Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais da Entre Rios, Cacier, Carlos Alberto Gomes do Nascimento e a consultora regional Renata Silva, com intuito de se aproximar ainda mais das entidades, visitaram nesta quarta-feira, 16, a Associação Comercial e Empresarial de Altônia, Acea, aonde foi recebida pela presidente Maria Amado e a executiva Thaís Maiorani, para conhecer a estrutura e as necessidades da entidade.

O objetivo do presidente é passar por todas as Associações Comerciais da região, para estreitar ainda mais o relacionamento e entender quais são as necessidades das 16 associações comerciais da área de atuação da Cacier.

"Essa aproximação com as associações comerciais da região é importante porque nos permite ampliar os serviços da Cacier e o mais importante, dar mais oportunidades de crescimento aos empresários", disse Carlos Nascimento, presidente da Cacier.

Palavra do Presidente

Todos nós, em algum momento da vida, já escutamos a expressão 'a união faz a força'. É uma expressão sobejamente conhecida e usada, mas de uma sabedoria imensa, pois o sucesso do trabalho em equipe passa justamente pela união, pelo trabalho em conjunto. Cada indivíduo, com todas as suas singularidades, é importante, mas para alcançar um bem maior e comum, cada um deve trabalhar para o todo, em função da equipe. Basta pensar que, e se o objetivo fosse, por exemplo, mover um objeto de grandes dimensões, se todos se unirem e empurrarem na mesma direção, a meta será atingida em menor tempo e em menor esforço. Então, se todos se unirem e trabalharem em conjunto, para o bem do todo, na mesma direção e para o mesmo propósito, o sucesso será uma certeza, assim como a satisfação e a realização pelo trabalho feito.

Carlos A. G. Nascimento

Presidente da Cacier



Presidente da Cacier—Carlos Alberto Gomes do Nascimento

Saem os prêmios finais da campanha Natal Sonho Dourado

Os dois Jeeps Renegade foram sorteados para consumidores de Curitiba e Fazenda Rio Grande

A campanha Natal Sonho Dourado da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap) sorteu mais dois carros, finalizando os sorteios desta edição, que ocorreram durante dois meses.

O primeiro Jeep Renegade saiu para uma consumidora de Curitiba. Liziane Druzian da Silva fez compras na Cacao Show do bairro Boqueirão, empresa associada à Associação dos Empresários do Grande Boqueirão (EMGRAB), que participou da campanha neste ano pela primeira vez.

"A diretoria da associação ficou feliz como se cada um tivesse ganhado um carro também", brinca a presidente da EMGRAB, Cyda Villa Nova. "É recompensador ver o resultado do trabalho em parceria com a Faciap beneficiando consumidores e associados".

Segundo Cyda Villa Nova, a campanha Natal Sonho Dourado trouxe um retorno muito grande para os empresários que participaram. "O ticket médio aumentou. Mérito da campanha. A qualidade dos prêmios é muito atrativa", afirma ela. "O comerciante precisa estar mais atento a promoções como a Natal Sonho Dourado, tão importantes para atrair e fidelizar clientes".

O segundo Jeep Renegade saiu para o município de Fazenda Rio Grande, na Região Metropolitana de Curitiba. O ganhador foi Esequiel Franco, que comprou no Supermercado Gralha Azul.

Ao todo, a campanha Natal Sonho Dourado sorteu mais de R\$ 1 milhão em prêmios, entre carros, motos e vales-compras. Foram quase 400 mil pessoas cadastradas em todo o estado. O número corresponde a quatro milhões oitocentos e vinte e quatro mil raspadinhas. A estimativa é que a Natal Sonho Dourado já movimentou mais de R\$ 242 milhões em 52 cidades participantes.

"A campanha ajudou no aquecimento das vendas no comércio local. Funcionou como um atrativo a mais para o consumidor que foi às compras neste final de ano", afirmou o coordenador da Natal Sonho Dourado na Faciap, Raphael Siqueira.

No total, foram dois Jeeps Renegade, seis Renault Kwid, sete motos e centenas de vale-compras. A cada R\$ 50,00 em compra, o consumidor tinha direito a uma raspadinha. Para concorrer, bastava cadastrar o código no site da Natal Sonho Dourado.

Foram 3.500 lojas participando em todo Paraná. Segundo o presidente da Faciap, Marco Tadeu Barbosa, a campanha é uma ferramenta de desenvolvimento local já que permite ao empresário parti-

pante fazer o gerenciamento de seus clientes. "Todos os dados da campanha estão disponíveis em tempo real, com estatísticas que possibilitam ao lojista saber quem são seus clientes e onde eles estão", explica Marco Tadeu Barbosa.

Com isso em mãos, o comerciante a partir de agora poderá interagir de maneira mais assertiva com os consumidores e investir em fidelização. "Assim, a Faciap, junto com as associações comerciais, trabalhando para auxiliar o empresário em uma das coisas que mais importam: a vender mais e melhor", disse Marco Tadeu Barbosa.

Fonte: Imprensa Faciap



Pense Nisso!



PERCEPÇÃO

Nos anos 90 eu comprei meu 1º carro. Um Voyage 83. Nunca tinha prestado atenção no modelo. O vendedor me disse que era uma **raridade** e que seria difícil ver outro igual.

Nos dias seguintes parecia que um terço da cidade tinham um Voyage. A tal raridade não era assim tão rara. E eu prestava atenção em cada um, observando em que eram diferentes do meu. Mais novos, mais velhos, mais equipados. E eu me perguntava: "caramba, onde estavam todos esses voyages?". Ora, onde sempre estiveram. Nas ruas, nos estacionamentos, nos congestionamentos. Eu só não os **percebia**.

Nossa **dinâmica de ver** nos prende àquilo que nos é familiar ou que nos interessa, limitando a **percepção** verdadeira do que nos rodeia. Enquanto eu não tinha um Voyage, simplesmente não percebia voyages circulando nas ruas, parados nos estacionamentos ou no congestionamento. Eu via carros. Muitos carros.

Nos negócios, na escola, igreja, em casa, a todo instante vemos funcionários, consumidores, fornecedores, alunos, membros, parentes... pessoas. Muitas pessoas. Assim, no **genérico**. Mas de fato, poucas são as vezes que **as percebemos**, com suas **individualidades**, **características** e **necessidades**.

Precisamos exercitar nossa **percepção**.

#pensenisso.

#almadonegocio #holonomics #negocios #gestao #pessoas



Edson Araújo Filho possui formação *Líder Coach* e *Líder Associativista* e é palestrante e consultor em *Liderança e Desenvolvimento Profissional* e em *Estratégia & Negócios*, especializando-se em *Customer Experience (Experiência do Cliente)*. É colunista de rádio nas áreas de *Negócios & Pessoas* e *Atendimento Humanizado* e também professor de cursos de extensão universitária. Atua há 20 anos no Associativismo Empresarial, tendo sido Superintendente e Diretor Comercial da Federação das Associações Comerciais do Estado do Paraná, onde foi responsável pela implantação e coordenação da maior rede de bureaus de crédito do Paraná – a BCF, rede ligada ao SPC Brasil.



Edson Araújo Filho
Pessoas, Negócios & Gestão

Contatos:

(44) 3268-4458

(41) 99961-3349

edson@emdestaque.net

Representantes da Cacier visitam a sede do Sicoob para firmar parceria para 2019



Diretor superintendente do Sicoob Fábio Viar, consultora da Cacier, Renata Silva, presidente da Cacier Carlos, Nascimento diretor da Cacier Wilson Tateishi e diretor administrativo e financeiro do Sicoob Edemilson Cruz

Um convênio entre a Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais da Entre Rios, Cacier e o Sicoob vai beneficiar os empresários da região da Entre Rios que forem associados às duas instituições.

A reunião que oficializou a parceria contou com a presença do presidente da Cacier, Carlos Alberto Gomes do Nascimento, o tesoureiro da Cacier, Wilson Tateishi e a consultora regional, Renata Silva e os diretores do Sicoob Fábio Viar e Edemilson Cruz Santana.

Desenvolvimento local - O convênio visa a aplicação de tarifas e taxas diferenciadas em produtos e serviços financeiros de qualidade, que atendam às necessidades dos empresários da região. Essa é uma forma de valorizar os associados e contribuir com o desenvolvimento local. "Será mais uma opção aos nossos associados, que poderão usufruir dos diversos benefícios da cooperativa, como taxas de juros reduzidas, rendimentos superiores, além de um atendimento de extrema qualidade. Ou seja, esse convênio firmado entre a Cacier e o Sicoob vai proporcionar ao empresariado novas possibilidades de realizações e o caminho para o desenvolvimento", disse o presidente da Cacier, Carlos Nascimento.

Cacier e Sebrae realizam reunião para definir ações para 2019



Consultor do Sebrae Adriano, presidente da Acea Maria, presidente da Cacier Carlos e a consultora Cacier Renata

Na última quarta-feira, 16 de janeiro ocorreu na sede da ACEA- Associação Comercial, Empresarial de Altônia uma reunião entre Cacier e SEBRAE, onde foram discutidas possíveis ações que visam o desenvolvimento empresarial das lideranças ligadas as Aces.

Esteve presente na reunião os representantes da Cacier, o presidente Carlos Alberto Gomes do Nascimento e a consultora regional Renata Silva e o consultor do Sebrae Adriano Pereira da Silva.

O motivo do encontro foi analisar as dificuldades atuais das lideranças que estão na frente das entidades e levantar possíveis ações que venham minimizar os pontos fracos dos diretores e colaboradores e assim, fortalecer os pontos fortes e desenvolver a competitividade dos mesmos.

De acordo com o presidente da Cacier, a parceria entre o Sebrae e Cacier, se faz necessária para mudanças relevantes para as lideranças das Associações Comerciais e para aqueles que estão iniciando a frente das Aces da região, sabendo que a associação comercial, gera o crescimento das micro e pequenas empresas e impacta diretamente no desenvolvimento socioeconômico dos municípios.

Em breve haverá uma outra reunião, na qual serão definidas as ações e todo planejamento a ser realizado em 2019.

Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais da Entre Rios—CACIER

Av: Rui Barbosa, 195
Fone: (044) 99907-6262
cacier@cacier.com.br

Acesse nosso site:
www.cacier.com.br

Missão da CACIER:

“Integrar as associações comerciais, planejar, coordenar e promover ações de gestão e desenvolvimento regional das Aces da região Entre Rios.”

Diretoria da CACIER

Presidente: Carlos Alberto Gomes do Nascimento

Vice Presidente: Anderson Roberto Batista

2º Vice Presidente: Sergio Oliveira Fragoso

Secretário: Vitor Ademir Lamarque

2º Secretário: Paulo Sergio Carvalho

Tesoureiro: Wilson Tateishi

2º Tesoureiro: Irene Dias Cardoso

Diretor de Serviços: Orlando Luis dos Santos

Diretora Conselho da Mulher Empresária: Fatima Aparecida Bolognese

Diretor Conselho Jovem Empresário: Rafael Ramos