O Lojista

Ano XXII = nº 192 - Setembro - 2021

CDL Volta Redonda · CDL Jovem · SPC Brasil

OTIMISMO

Comércio já registra resultados positivos da retomada econômica

CAMPANHA NATAL FAMÍLIA

CDL-VR vai sortear MOTO ZERO entre associados que participarem da campanha

JOSÉ CORRÊA NETO, 71 anos

MAIS DE 30 ANOS DE TRADIÇÃO, INOVAÇÃO E PIONEIRISMO NO SETOR DE SEGURANÇA

HÁ 52 ANOS

apoiando o desenvolvimento do comércio de Volta Redonda

Setembro, mês de **aniversário** da CDL de Volta Redonda

map

CDL
Volta Redonda

Mais otimismo com a retomada da economia

Tenho conversado com empresários de todos os segmentos e ouvido também consumidores todos os dias sobre o novo cenário econômico, com o avanço da vacinação contra a Covid-19 somado às medidas preventivas e a resposta deles tem sido bem positiva quanto à retomada da economia nos últimos meses. O otimismo e a confiança em dias melhores são frequentes na percepção tanto de quem vende quanto de quem compra. Isso, porque, com o funcionamento normal do comércio e um volume maior de vendas, as pessoas voltaram a acreditar que trabalhando junto para um controle da pandemia é possível caminhar novamente para um futuro mais promissor.

Preparamos para esta edição uma reportagem especial sobre a retomada que mostra esses números bem melhores, com uma crescente confiança de ambos os lados para o último trimestre do ano. Não temos poupado esforços para que essa recuperação seja definitiva, mas sempre nos mantendo alertas sobre o quanto ainda é importante seguir as medidas preventivas, como o uso de máscara, de distanciamento social e higienização das mãos.

Nosso comércio já começa a se preparar para enfrentar um movimento maior a partir do mês de outubro, com o Dia das Crianças, reforçando todos esses cuidados, ampliando o atendimento online e as vendas com entrega, o chamado delivery. Sabemos que, mesmo com a vacina, não podemos relaxar, levando em conta o surgimento das variantes do novo coronavírus. O turismo também vem crescendo, temos visto as agências já conseguindo voltar a vender passeios, roteiros que já estão recebendo os turistas.

Na CDL Volta Redonda, o nosso trabalho também já está focado em diversas ações para dezembro, com o desenvolvimento da campanha Natal Família, que este ano vai trazer muitas novidades, com excelentes prêmios, inclusive, prestigiando o lojista associado, que continuou com a gente durante esse período tão difícil e de tantos desafios.

Paralelamente, temos conversado com o Poder Público, que nos convidou para uma parceria voltada para tornar a cidade ainda mais atrativa no mês de dezembro, resgatando o espírito natalino. Estamos planejando ações culturais e solidárias que também vão fazer do Natal ainda mais forte, com o resgate da autoestima dos nossos moradores, sempre pensando no cuidado com a população e com o comércio.

Nesta edição, também trazemos mais uma vez a história de um grande empreendedor, visionário e que sempre buscou não só gerar empregos, mas também defender as causas do setor produtivo. O comerciante José Corrêa Neto, da Eletronic Segurança, há mais de 30 anos acredita na nossa cidade e é um exemplo de gestão de negócios em família que vem dando certo. Ficamos mais uma vez felizes em poder compartilhar com vocês histórias tão inspiradoras.

E tem ainda reportagem com lojistas apostando no Dia das Crianças, de olho nesta data que é um grande termômetro para o Natal. Aproveitem a leitura, com artigos cheios de dicas de inovação, gestão e meio ambiente. Parabenizo também a CDL Jovem pelo Workshop em parceria com a Coordenadoria da Juventude. Foi um sucesso como vocês poderão ver na reportagem nesta edição.

Um excelente mês a todos!

Gilson Ferreira de Castro

Presidente da CDL de Volta Redonda

O Lojista

NESTA EDIÇÃO

05 Notícias CDL-VR

08 Comércio & Serviço

14 Vendas

15 Matéria de Capa

22 Opinião

24 Economia

25 Inovação

27 Gestão

30 Saúde em Dia

EXPEDIENTE

COMPOSIÇÃO E EDIÇÃO
O LOJISTA é uma revista da CDL-VR
Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda

GERENTE EXECUTIVA
Lisandra Storck

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Regiane Amaro Lannes
MTB-22354/01

CONSELHO EDITORIAL
Diretorias da CDL-VR e CDL Jovem

COMPOSIÇÃO, DIAGRAMAÇÃO E ARTE FINAL
DEC9 Marketing e Tecnologia

FOTOLITO E IMPRESSÃO
DMC Gráfica e Editora

SUGESTÃO DE MATÉRIAS
email: comunicacao@cdlvr.org.br

COLABORAÇÃO DE TEXTO
Vinícius Duarte

FOTO DE CAPA
André Sodré

Tiragem
1100 unidades

DIRETORIA

CDL Volta Redonda

Presidente
Gilson Ferreira de Castro

1º Vice-Presidente
Leonardo Costa de Almeida

2º Vice-Presidente
Maurílio Marcelino da Silva

1ª Diretora Secretária
Sônia Maria Alves de Lima

2º Diretor Secretário
Paulo Roberto Fagundes da Costa

1º Diretor Financeiro
José Carlos do Nascimento

2º Diretor Financeiro
Luiz Cláudio Alves Delgado de Ávila

1ª Diretora Social
Maria Auxiliadora Ávila Marcelino

2ª Diretora Social
Mônica Laviola de Queiroz Cândido

Diretora de Comunicação e Tecnologia
Karolina Chokyu

Diretor de Comunicação e Tecnologia
Rafael Silva Ferreira Mendes

Dir. de Desenv. Econ. e Tributário
Mozart Eliziário da Cunha

Diretor de Serviços e Produtos
Adriano de Oliveira Santos

Diretor Adm. e de Patrimônio
Cleverson Stocco Moreira

Diretor Adm. e de Patrimônio
José Luiz Fagundes

Diretor Comercial e de Franquias
Giovane Freitas Ferreira

Diretor Jurídico
Yhel Paulo Esteves

Diretor de Assuntos Políticos
Luiz Carlos Hallack Sarkis

Diretor de Capacitação
Bruno Siqueira de Freitas

Diretora de Capacitação
Laura Almeida de Castro

Conselho Fiscal
Osmar Fernandes de Souza
Antônio Luzia Borges
César Fernando Alves Abrantes

Suplentes Conselho Fiscal
Luis Fernando Soares Cardoso
Eduardo Guimarães Prado
Paulo Braga

CDL Jovem

Presidente
Leandro Schwartz Noel

1º Vice-Presidente
Paulo Ricardo Pereira

2º Vice-Presidente
Paulo Roberto Costa Docca

1º Diretor de Projetos
Robert Souza

2º Diretor de Projetos
Thiago Rech Pinto Vieira

1ª Diretora Social
Fernanda Toniolo Lima

2ª Diretora Social
Láila Jaqueline Louzada Franca

1º Diretor de Inovação
Daniel Rodrigues Cardoso

2º Diretor de Inovação
Luis Henrique Nascimento

1º Diretor de Comunicação
Thales da Silva Dias

2ª Diretora de Comunicação
Karol Marzano Hungaro

1º Diretor de Capacitação
Lucas de Paula Ribeiro

2ª Diretora de Capacitação
Maria Marques

TELEFONES

Central/Atendimento ao Associado: (24) **3344-8050**
(24) **98125-9369**

CÂMARA DE DIRIGENTES LOJISTAS DE VOLTA REDONDA

SEDE: Rua Simão da Cunha Gago, nº19, Aterrado

Reconhecida de Utilidade Pública:
Lei Municipal nº 1381/76
Lei Estadual nº 1559/89

www.cdlvr.org.br
/cdlvoltaredonda
@cdlvoltaredonda

Vem aí a campanha NATAL FAMÍLIA DIGITAL com muitas novidades

A Diretoria da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) já está trabalhando sem parar para trazer este ano uma das melhores ações para promover o comércio da cidade em dezembro. A campanha Natal Família Digital, que será lançada em breve, vai ter muitas novidades com o objetivo de fechar 2021 confirmando a retomada da economia.

Para adiantar um pouco do que vem por aí, este ano, os associados da CDL Volta Redonda, que aderirem à campanha, vão participar de um sorteio exclusivo de uma moto zero quilômetro, como incentivo ao delivery.

Já os consumidores vão participar tendo direito a outros prêmios, que ainda estão sendo definidos, mas que vão surpreender a todos. As regras para a campanha estão sendo finalizadas, mas, os lojistas que desejarem participar do Natal Família deste ano já podem entrar em contato com o atendimento para mais informações pelo telefone 3344-8050. Segundo a CDL, é importante que os lojistas já antecipem a reserva dos kits, que terão edição limitada.

"Estamos preparando uma grande campanha com sorteio de excelentes prêmios para o consumidor, mas, para este ano, não poderíamos deixar o comércio sem ser prestigiado, depois de tanta luta com a chegada da pandemia. E para valorizar toda essa dedicação, resiliência e vontade de lutar juntos, mesmo com tanta dificuldade, decidimos sortear a moto, que representa também esse novo conceito em vendas. Hoje, o delivery não é para quem trabalha com alimentação, mas qualquer segmento pode e deve apostar na entrega, como um atendimento diferenciado", afirmou o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro.

Ele adiantou ainda que, além da campanha, outras ações culturais estão sendo discutidas junto com a prefeitura, visando atrair os consumidores para realizarem as compras em Volta Redonda, resgatando ainda o espírito natalino, focando na união e na integração tanto por parte de quem trabalha no comércio como de toda a sociedade. A CDL também vai promover campanhas solidárias para arrecadar brinquedos que vão ser doados às crianças durante o mês de dezembro, em datas e locais a serem definidos.

> *Este ano vai ter sorteio de uma moto zero KM para associados participantes da campanha.*

JOVENS APRENDERAM SOBRE MERCADO DE TRABALHO

Fotos: Carlos Caldeira

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) promoveu, em conjunto com a Coordenadoria Municipal da Juventude, o workshop "Jovem Protagonista". O evento foi realizado no dia 26/08, em comemoração ao Mês da Juventude, visando capacitar jovens que estão em busca do primeiro emprego. Foram apresentados temas como elaboração de currículo, postura na entrevista, perfil desejado pelas empresas, entre outros.

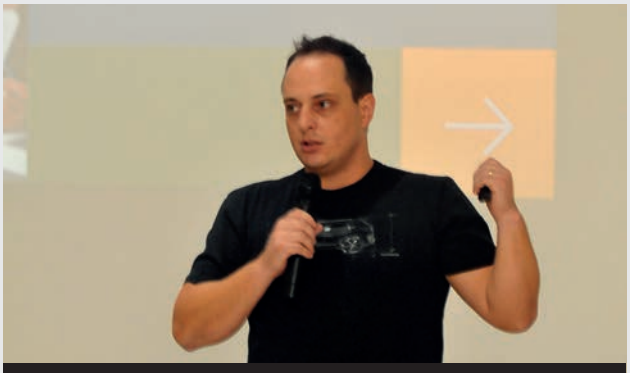
Esse foi o primeiro evento presencial promovido pela CDL depois da pandemia da Covid-19. Eles estavam suspensos desde o dia 17 de março de 2020, quando iniciaram as medidas restritivas. Agora, com a flexibilização, a instituição está retornando seguindo todo o protocolo sanitário, como distanciamento social, uso de álcool 70%, máscara e capacidade reduzida nos espaços.

O presidente da CDL Jovem, Leandro Noel, abriu o evento falando sobre a importância da educação no processo de qualificação profissional. Ele também disse que essa iniciativa é fundamental tanto para os jovens que participaram quanto para as empresas que irão contratá-los no futuro, por se apresentarem mais qualificados, especialmente, nesse momento de retomada da economia.

"Falar com os jovens está alinhado ao nosso trabalho de capacitação na CDL Jovem. É uma oportunidade de oferecer àqueles que nunca tiveram experiência de ter contato com o mercado de trabalho, um pouco mais sobre o quê as empresas esperam deles e mostrar o que eles precisam para se candidatar às vagas disponíveis. A CDL já faz esse trabalho de conectar talentos com as empresas por meio da Central de Empregos", comentou.

A coordenadora municipal de Políticas Públicas da Juventude, Larissa Garcez, falou sobre a importância dessa união entre setor público e a CDL, visando a melhoria para o ingresso dos jovens no mercado de trabalho.

"Poder participar de um evento como esse e ver os adolescentes e jovens aqui é muito gratificante. Mostra a solidez da parceria, essa integração, que visa esse desenvolvimento profissional e da nossa economia. Espero que seja o primeiro de muitos eventos", afirmou.



Leandro Noel, presidente da CDL Jovem abriu o encontro

Bruno Freitas, diretor de Capacitação da CDL-VR

Paulo Ricardo Pereira, vice-presidente da CDL Jovem

Destaque para temas que podem fazer a diferença

Os jovens também participaram de uma dinâmica que traçou o perfil comportamental dos participantes e mostrou as características principais de cada um. A diretora de Capacitação da CDL Jovem e gestora do Colégio Radeane, explicou sobre o teste aplicado. "O conceito que trouxemos hoje foi de que cada pessoa tem uma lente, uma forma de enxergar o mundo. Cada um tem uma forma de se comportar, caminhando por alguns perfis. A oportunidade que demos, foi de fazer o teste de perfil comportamental e, dessa forma, eles vão ter maturidade comportamental para entender as habilidades e os desequilíbrios para saber a melhor forma de agir na hora de conseguir um emprego. Acredito que isso abre a mente deles e é bem esclarecedor nesse processo", afirmou.

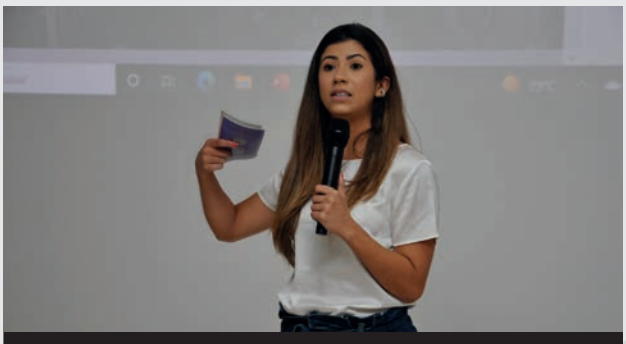
Segundo o diretor de Capacitação da CDL de Volta Redonda, Bruno Freitas, dono da Veterinária Volta Redonda, que foi um dos palestrantes, ter um bom currículo é fundamental, porque é a primeira impressão no processo seletivo, mas também é necessário se atentar a outras etapas como postura na entrevista para a empresa. "Frisei que a necessidade de conhecer a empresa o máximo possível antes da entrevista, ser pontual, não ficar se comparando com outros candidatos e para se manter calmo. Esses jovens e adolescentes, que participaram, já mostram um diferencial, só de virem a esse workshop, porque mostraram interesse em se prepararem para ser cada vez melhores", disse.

E a elaboração de currículos foi um dos temas que mais chamaram a atenção dos jovens e adolescentes. O João Gabriel da Silva, de 16 anos, está em busca de uma oportunidade como jovem aprendiz e afirmou que a palestra foi muito produtiva. "Eu achei muito legal participar porque dá uma noção de como está o mercado e como conquistar uma vaga. Vai ser muito proveitoso e foi muito interessante a parte em que mostraram como fazer o currículo ideal, dando destaque ao que é interessante colocar no currículo", comentou.

Maria Marques, diretora da CDL Jovem

Medidas preventivas foram seguidas à riscas no primeiro evento promovido pela CDL durante pandemia

Diretores da CDL Jovem com Larissa Garcez


Larissa Garcez, coordenadora municipal da Juventude

O workshop foi gravado e será disponibilizado no canal da CDL-VR no Youtube. O link está no Instagram da entidade @cdlvoltaredonda.

No site, cdlvr.org.br, tem uma área na tela principal com link para fazer o cadastro de currículo.

Apoio ao comércio, medidas preventivas e vacina já trazem cenário mais otimista

O Depois de um 2020 cheio de instabilidade com o comércio abrindo e fechando por conta das medidas restritivas por quase oito meses, Volta Redonda registrou a retomada da estabilidade econômica agora em 2021, com as lojas abertas, seguindo as medidas de segurança contra a Covid-19 e recuperando empregos. A análise desse novo cenário econômico mais otimista entre consumidores e comerciantes é da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), que desde o início da pandemia, vem não só acompanhando a situação de perto como dando apoio ao comércio local, com um diálogo bem mais aberto com o Governo Municipal.

A retomada da economia pode ser vista, principalmente, com um movimento maior de consumidores em datas como os dia das Mãe, Namorados e Pais, que registraram um crescimento em torno de 8% nas vendas , comparado a 2019, levando em conta que em 2020, a queda no faturamento foi preocupante, por conta do fechamento. Com o comércio funcionando em horário normal, também foi registrada uma recuperação dos empregos, com a cidade voltando a gerar novos postos de trabalho. Só em Volta Redonda foram abertos 2.015 novos postos de trabalhos até maio deste ano, sendo 1.451 nos segmentos de comércio e serviço, segundo dados do Ministério da Economia.

Dados da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) também apontam mais otimismo com relação à economia, com a vacina contra a Covid-19 chegando a mais pessoas aliada às medidas preventivas. O Índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec), de agosto, mostrou novo avanço, com o terceiro crescimento consecutivo no ano. Desta vez, o aumento foi de 4,3% na comparação com julho. Já no comparativo anual, a alta é de 47,2%.

O consumidor também está mais otimista. Segundo levantamento feito pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), chegando a 82,2 pontos percentuais, a maior dos últimos nove meses, o que mostra que eles estão mais dispostos a irem às compras e a investir. Esses números têm contribuído para gerar uma expectativa mais positivo para os últimos três meses do ano, com a aproximação para o Dia das Crianças, em outubro, mas, principalmente, para dezembro, por conta das vendas de fim de ano, em especial, para o Natal.

Nesta rota para o crescimento, a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda, que tem sido uma das principais defensoras do funcionamento do comércio com medidas preventivas, vem incentivando os comerciantes a trabalharem sempre com opções de atendimento presencial e vendas onlines para os consumidores. "O delivery e o online vieram para ficar, com uma entrada maior das empresas nas redes sociais divulgando seus produtos e conseguindo aumentar as vendas. Esse novo conceito tem ajudado a mudar o cenário, que antes era bem preocupante, para um novo, bem mais confiante e com esperança em dias melhores", afirmou o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro.

CDL - Volta Redonda vem incentivando fortalecimento do setor produtivo

A CDL de Volta Redonda tem sido uma das instituições que estão à frente na luta contra o fechamento do comércio durante a pandemia da Covid-19, conseguindo em 2021, junto ao atual Governo Municipal, a manutenção do funcionamento das lojas, com a flexibilização das medidas restritivas.

As ações desenvolvidas pela entidade possibilitaram a instalação de novos leitos de UTI em parceria com várias empresas, com a FOA/UniFOA e prefeitura, por meio do projeto Conexão Solidária, ampliando o atendimento a pacientes graves, na unidade médica do Campus Leonardo Mollica, no Hospital do Retiro.

Também foram realizadas diversas campanhas de conscientização sobre o uso de máscara, distanciamento social e higienização das mãos, além de outras para estimular as vendas pela internet, redes sociais e em datas comemorativas, divulgando o comércio local e incentivando o delivery. A CDL Jovem realizou palestras onlines focadas em capacitação com profissionais renomados e personalidades como nadador e medalhista olímpico Thiago Pereira.

Para a CDL Volta Redonda, o fechamento do comércio, que levou ao encerramento de 730 empresas e a mais de 22 mil demissões na cidade em 2020, foi uma das piores crises já enfrentadas, provocando uma grande retração na economia, sem contar as perdas provocadas pela doença, que causaram grande comoção em todos.

Cenário que mudou em 2021, com uma nova visão do atual Governo Municipal, na administração do prefeito Antônio Francisco Neto, que investiu mais na saúde pública, acelerou o plano de vacinação contra a Covid-19 e ampliou o serviço a esses pacientes, com atendimento online, fornecendo medicação logo no início dos primeiros sintomas.

"Tem sido um período muito desafiador, mas buscando um equilíbrio, soluções junto com o Poder Público, uma conscientização maior da população sobre a importância do autocuidado, porque o combate ao vírus é um dever de todos, estamos conseguido avançar, mantendo os empregos e preservando vidas", acrescentou Gilson de Castro.

Grupo Sul Fluminense há mais de 25 anos sendo referência em serviços de motores a gasolina e diesel

No ano de 1994, o empreendedor Zelito Ribeiro enxergou uma carência no mercado e resolveu investir na área de retífica de motores, assim nasceu a Retífica Sul Fluminense. Já no ano seguinte, o filho André Ribeiro passou a integrar os negócios e assumiu a empresa. Inicialmente, o trabalho era específico para motores à gasolina e álcool, mas como toda mente empreendedora está sempre atenta e buscando expansão, a empresa, ao longo dos anos, foi ampliando o atendimento e oferecendo novos serviços.

Em 2000, especializou-se em motores a diesel, prestando serviços em retífica de modelos Ciclo Otto e Diesel nas linhas veiculares, industriais e marítimas. E não parou por aí. Em 2007, após nova análise de mercado, a Retífica Sul Fluminense se tornou Grupo Sul Fluminense, com a abertura da Sul Fluminense Diesel - Posto Bosch Diesel Center -, que agregou os serviços em injeção deste combustível, criando um espaço exclusivo para esse tipo de reparo. Atualmente, dispõem de amplas e modernas instalações para receber e dar total suporte aos clientes, no bairro Vila Americana. São mais de 50 colaboradores especializados e cerca de dez veículos de apoio, atendendo todo o eixo Rio-São Paulo com qualidade e agilidade.

O LOJISTA conversou com André Ribeiro, diretor administrativo, e Ruan de Carvalho, gerente de produção do posto Bosch, para saber mais sobre a empresa e sua visão de mercado.

O LOJISTA: Na avaliação de vocês, como está o mercado no segmento, depois do início da pandemia, em 2020? Houve crescimento, foi necessário se reinventar?

André Ribeiro: Devido à pandemia, surgiram várias ameaças e oportunidades. Ao entendermos melhor o contexto, logo iniciamos uma série de estratégias que deram certo. Não saímos ilesos, tivemos algumas perdas, sim. Por outro lado, obtivemos melhor inserção de mercado, fortalecendo o time de vendas e reestruturando nossa equipe.

O LOJISTA: Estamos no segundo semestre do ano, período importante onde há um relevante aumento de vendas no comércio. Qual é a importância de manter a frota de quem trabalha com entrega preparada para esse aumento de demanda?

André Ribeiro: A necessidade de suprir à demanda das vendas e aumento de entregas carece de bons veículos, com manutenção em dia. E é justamente onde entramos, oferecendo nossos serviços. A união de bons prestadores de serviço juntamente com um serviço de qualidade e agilidade é o que o cliente espera das empresas. Por isso, a manutenção preventiva é a melhor saída para evitar atrasos nas entregas e antecipar possíveis problemas na frota durante esse segundo semestre, evitando riscos de insatisfação dos clientes e redução das vendas.

O LOJISTA: O aumento na demanda pelas entregas na pandemia tem refletido em mais manutenção, principalmente, de veículos voltados para esse tipo de serviço?

André Ribeiro: O avanço do novo coronavírus trouxe o questionamento de quais seriam os serviços essenciais que deveriam seguir funcionando em período de distanciamento social. Em Volta Redonda, as oficinas mecânicas permaneceram abertas, mostrando o quanto é um serviço necessário e essencial. Muitas empresas, para amenizar suas perdas financeiras, passaram a utilizar o delivery para continuar alcançando seus clientes e oferecendo seus produtos.

Aumento de demanda por entregas na pandemia contribuiu para crescimento das vendas

Além disso, o aumento das compras onlines redirecionou o mercado, aumentando também a demanda de entregas via correios e transportadoras. Com isso, a necessidade de zelar, reparar e manter a manutenção de veículos com este fim tornou-se primordial. Nossa empresa que realiza esses tipos de manutenção e reparo, mesmo apesar dos obstáculos vividos com o contexto atual, está conseguindo se manter e ainda crescer com o reposicionamento no mercado.

O LOJISTA: Quais principais serviços oferecem? Tem um foco específico em algum destes?

Ruan de Carvalho: Como retífica, fazemos a usinagem completa de peças de motores (eixos de comando, virabrequins, bielas, cabeçotes e blocos), montagem e desmontagem, além de remoção e instalação de diversos modelos de motores linha diesel e linha leve. Já como posto especializado em sistema de injeções diesel, realizamos análises de sistemas diesel, diagnósticos de falhas, reparo de sistemas de injeção e reparo de sistemas elétricos em caminhonetes a diesel, caminhões, geradores, máquinas pesadas (agrícolas e de siderurgia), motores estacionários e motores marítimos. Além disso, como somos autorizados Bosch, Delphi e Yanmar, fabricantes e representantes de peças para motores a diesel, utilizamos os maquinários mais tecnológicos do mercado e atendemos garantias de fábrica.

O LOJISTA: Como funcionam os serviços de vocês?

Ruan de Carvalho: Atendemos nossos clientes com uma equipe especializada em diagnósticos automotivos e aparelhos de scanner de última geração, fornecendo mais agilidade e precisão na correção de defeitos. Efetuamos atendimento em nosso pátio, em estabelecimentos de clientes e também socorros em estradas e oficinas parceiras. Contamos com um variado estoque de peças novas e originais para melhor atender nossos clientes.

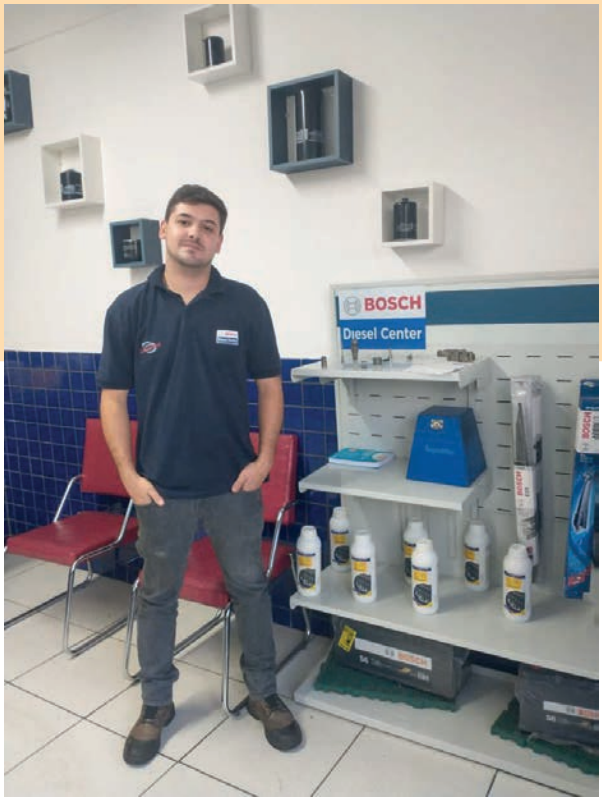
Retifica ampliou atendimento para vários tipos de serviços para motores

O LOJISTA: De que forma vocês preparam os funcionários e realizam a formação deles para estes serviços?

André Ribeiro: Como não existe uma escola ou curso específico para retífica, os treinamentos são feitos de maneira interna. Realizamos a contratação de aprendizes e os capacitamos para serem especialistas, pois, experiência é o principal requisito nesse segmento. No caso de injeção diesel, além de treinamento interno, a Bosch, a Delphi e a Yanmar oferecem cursos de especialização em diagnose, reparo de sistema de injeção, entre outros, para capacitação do profissional.

O LOJISTA: Hoje em dia o marketing, especialmente através de redes sociais, é cada vez mais essencial. Como vocês utilizam essa ferramenta e qual é a importância para o trabalho?

Ruan de Carvalho: O uso das redes sociais na nossa empresa tem sido cada vez mais relevante, tanto na interação com nossos funcionários quanto na divulgação de nossos serviços e produtos. Estamos presentes nas principais redes sociais como Instagram e Facebook com o @gruposulfluminense, além de também atuar no Google em nível local e Mercado Livre em nível nacional. Buscamos não apenas divulgar nosso trabalho, mas também educar e informar nossos consumidores sobre a importância da manutenção de motores e veículos diesel para a segurança das pessoas e redução de gastos.



Prefeitura começa a implantar projeto de iluminação de LED em Volta Redonda

A Prefeitura de Volta Redonda deu início no dia 09 de agosto, na implantação do projeto de iluminação de lâmpadas de LED. As primeiras luminárias foram trocadas na Vila Santa Cecília. Em seguida, as substituições vão avançar para as demais comerciais (Aterrado, Retiro e Avenida Amaral Peixoto, no Centro) e, por último, chegarão aos outros bairros.

O projeto consiste na troca de lâmpadas de vapor de sódio e metálica pelas de LED, que tem maior qualidade e são mais econômicas. A estimativa é que com as lâmpadas de LED haja uma redução de gastos mensal no valor de R$ 780.238,94 aos cofres públicos, além do aumento da nitidez e segurança.

De forma experimental, a prefeitura realizou em maio a substituição de luminárias em alguns pontos da cidade e, agora, com o fim do processo de licitação, deu início à primeira etapa do projeto de eficiência energética. Ao todo, 2.117 lâmpadas serão trocadas. A segunda fase será com verba do governo estadual, fazendo a troca de aproximadamente 26 mil pontos de luz.

As trocas de lâmpadas começaram pela Vila Santa Cecília, atendendo as ruas 12, 14, 16, 21, 31, 33, 41 e 41 C, Praça Brasil e o entorno, como o Mercado Popular e vias transversais.

Foto: Arquivo

Depois da instalação da iluminação de LED

Foto: Arquivo

Antes da instalação da iluminação de LED

Ainda fazem parte da programação de troca, as avenidas dos Trabalhadores, Nelson Gonçalves, Amaral Peixoto, Viaduto JK e Rua Gustavo Lira, todas no Centro. No Aterrado, as lâmpadas serão trocadas nas avenidas Lucas Evangelista, Sete de Setembro, Paulo de Frontin, Pontes Dr. Murilo César dos Santos, Dom Waldir Calheiros e Pequetito Amorim. E, no Retiro, vão receber nova iluminação, as avenidas Beira-Rio, Sávio Gama e Antônio de Almeida. Também haverá troca de lâmpadas para LED na Via Sérgio Braga, que liga Volta Redonda a Barra Mansa. A ordem pode ser alterada, segundo a prefeitura, de acordo com a necessidade do projeto.

Praça Brasil

Cidade mais iluminada

Além do fator econômico, a troca das lâmpadas vai promover uma padronização, deixando a cidade mais iluminada em todos os pontos e dando maior sensação de segurança aos moradores, auxiliando também a coibir crimes.

Rua 33 já está com nova iluminação com lâmpadas LED

Dando continuidade ao projeto de eficiência energética, que prevê a troca de lâmpadas de vapor de sódio e metálica (amarelas) pela de LED, as equipes estiveram no dia 16/08, na Vila Santa Cecília, realizando o serviço na Rua 33. Um dos principais centros econômicos e de serviços da cidade, a charmosa rua, que concentra restaurantes, bares, além de lojas e o Shopping 33, recebeu 58 lâmpadas no canteiro central. Também foi realizado um trabalho intensivo de poda das árvores, para tornar a via mais clara e garantir mais qualidade ao serviço que começou a ser prestado.

Também na Vila Santa Cecília, a Rua 14, no trecho ao redor da fonte luminosa, na Praça Brasil e arredores, como na rua do Mercado Popular e algumas transversais que eram mais escuras, também receberam a nova iluminação. A estimativa é que, em até 90 dias, esses locais estejam com a nova iluminação funcionando. A meta é diminuir o consumo de energia elétrica, proporcionando maior luminosidade e segurança aos motoristas e pedestres que passam pelo local.

De forma experimental, a prefeitura já havia realizado em maio a substituição de luminárias em alguns pontos da cidade, como o entorno do Viaduto Nossa Senhora das Graças, no Aterrado.

Vantagens das lâmpadas LED

LED é a sigla no inglês para Light Emitting Diode, que é nada mais do que um condutor de energia com proficiência para emitir luz a olho nu. Atualmente, essa é a tecnologia mais inovadora do mercado de iluminação. É importante destacar que as lâmpadas de LED são conhecidas por sua economia, eficiência luminosa, durabilidade, custo, sustentabilidade, cores, diversidade de modelos, dentre outras vantagens.

A tecnologia LED requer muito menos manutenção, já que sua vida útil é muito maior que a das lâmpadas de vapor de mercúrio, além de gerar economia para os cofres públicos visando resultados positivos em curto, médio e logo prazo. Isto representa um grande benefício para a cidade, cujo dinheiro pode ser usado para suprir outras demandas da população.

Economia aos cofres públicos

Somente com a troca de lâmpadas desta primeira etapa, haverá uma economia mensal de R$ 83.139,96 aos cofres da prefeitura. A redução dos custos está atrelada à tecnologia da luz de LED, que possibilita menor necessidade de manutenção, além de terem maior durabilidade. Uma lâmpada de vapor de sódio de 250w, por exemplo, tem vida útil de 32 mil horas e demanda um reator que dura 20 mil horas em média. Já uma luminária de LED com 180w dura 50 mil horas, por exemplo, e dispensa o uso de reatores e ignitores para o seu funcionamento.

Data traz boas expectativas para lojas do setor de doces, como a Sonho Meu

Em setembro, o comércio de doces registra um aumento nas vendas com a procura por produtos para o Dia de São Cosme e Damião. A data é tida como a principal para o setor, juntamente com a Páscoa, e este ano a expectativa é de que o movimento seja bem maior que no ano passado e as vendas aumentem. Com o andamento das vacinas e os clientes mais adaptados aos cuidados necessários, a esperança de dias melhores é renovada, com a tradição católica de distribuir doces em homenagem aos santos.

Essa é a perspectiva de Antoniel de Almeida, empresário que é proprietário da Sonho Meu Distribuidora, que fica localizada no bairro Ponte Alta. "O São Cosme e Damião é uma das datas mais fortes que temos. Tanto que nos preparamos com até seis a sete meses de antecedência. Com a pandemia, acabamos tendo um pouco mais de dificuldade em relação à entrega, mas ainda assim em maio já começamos os preparativos e estamos esperando vender bem mais que no ano de 2020", afirmou.

Mesmo com o desafio que foi passar pelo ano passado, com tudo o que aconteceu devido a Covid-19, o empreendedor não deixou se abater e disse que é nos momentos difíceis que a mente criativa tem que se sobressair. "Quando nos vemos diante de uma situação adversa, precisamos nos reinventar e pensar em meios que nos façam sair da dificuldade ainda melhores do que antes. Aqui, resolvemos investir numa nova linha durante a pandemia, começamos a trabalhar também com descartáveis e molhos, o que foi um diferencial que nos levou a crescer. Este ano, por exemplo, todas as metas que estipulamos até agora foram batidas. É momento de não se abater e trabalhar", contou.

Este ano, algo que certamente tem feito a diferença e tem sido um canal de vendas importante é o atendimento online. Utilizar esse formato é algo que os lojistas não podem deixar de fazer, segundo quem viu o uso dessas plataformas dar um salto.

"Nós utilizamos muito o WhatsApp para vender, sempre colocamos as promoções que estamos fazendo, também fazemos uma lista de transmissão que semanalmente enviamos conteúdo para os clientes. É importante utilizar esses meios. Agora em setembro, com o Dia de São Cosme e Damião, além de continuar fazendo isso, vamos também colocar propaganda na rádio", comentou.

A boa notícia é que há motivo para o comércio de doces se animar. Segundo um levantamento da Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), em parceria com a Universidade Federal de Minas Gerais e a Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), o consumo de doces no Brasil foi de 41,3% antes da pandemia para 47,1% depois. Segundo a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), o momento, então, é de reforçar o estoque e ser assertivo na promoção dos produtos que mais vendem nessa época, que são aqueles que compõem o tradicional saquinho de doces.

"Nesses mais de 20 anos que tenho de experiência trabalhando com doces, já sei que nós temos que ter todo o tipo de doces, mas, especificamente, nessa data tem alguns que não podem faltar como saquinho de pipoca, por exemplo. A bananada tem alto volume de vendas também, balas... enfim, tudo o que se coloca no saquinho de São Cosme e Damião. Estamos preparados e esperando superar nossa expectativa", falou o empresário.

MARCA REGISTRADA
É MARCA PROTEGIDA
Não corra o risco de perder
o nome da sua empresa!
Uma marca registrada passa credibilidade
Transmite confiança e evita cópias
Sua marca recebe um certificado de registro
Possibilita franquear o seu negócio
Permite também licenciar o uso da marca
(24) 98111-0886
www.primemarcas.com.br
PRIME
marcas e patentes

Foto: André Sodré

JOSÉ CORRÊA NETO, 71 anos
empresário, dono da Eletronic Segurança

ELETRONIC COMEMORA 31 ANOS DE PIONEIRISMO E INOVAÇÃO EM SEGURANÇA PARTICULAR

A família como motivação e a visão de oportunidade através da necessidade no mercado. Essa é a frase que resume bem o início da trajetória do empresário José Corrêa Neto, que veio de Carangola, Minas Gerais, para a região, ainda jovem, e encontrou em Volta Redonda, a chance de ser dono do próprio negócio. Corrêa, como é mais conhecido, tem 71 anos, e é fundador da Eletronic Segurança, sendo exemplo de empreendedorismo, pela sua visão que sempre foi além do que o mercado podia oferecer. Sempre pensou à frente do seu tempo.

E essa história de sucesso começou há 31 anos e que continua sendo construída com muito empenho e superando os desafios. Depois de 20 anos trabalhando em indústria, em 1990, resolveu se arriscar e abrir seu próprio negócio. Com conhecimento em eletromecânica, idealizou e criou a empresa de segurança eletrônica, que vinha se tornar uma das maiores da região. Atualmente, a sede da empresa fica no bairro Jardim Cidade do Aço, em Volta Redonda.

No começo, além da experiência do fundador, quem ajudava nos negócios era só a família. A primeira sede foi uma pequena sala na própria casa deles e as primeiras conquistas foram um fusca prata e uma máquina de datilografia. Lembranças que ele guarda com carinho dos primeiros passos como comerciante do setor de serviços.

Empresa evoluiu e hoje gera mais de 40 empregos

Após três décadas de superação de muitos desafios e sem perder o espírito de visionário, as coisas evoluíram. Hoje, a empresa Eletronic Segurança conta com uma estrutura contendo uma sala de monitoramento com alta tecnologia, mais 17 salas separando os setores, frota com 18 veículos e tem ainda 40 colaboradores.

A realização de completar mais de três décadas no mercado, que são focadas em qualidade, transmitindo os valores que ele reforça às novas gerações, é um dos maiores orgulho do empreendedor. Hoje, o envolvimento da família na gestão da empresa está na terceira geração, com os netos Leonardo, Gabriel, Eduarda e Emlly, que seguiram os passos dos pais, Cléo, Júnior e Jones, que também se dedicaram à empresa.

. "Me sinto bem e feliz por ter 31 anos de sucesso, começando em Volta Redonda e hoje atuando em todo a região Sul Fluminense. Sinto muito orgulho por vir cumprido o meu propósito e por atualmente poder ver meus netos atuando na empresa", comentou.

A caminhada como empreendedor e prestador de serviço não foi fácil, mas é vitoriosa. Para ele, empresário de sucesso é aquele que não se acomoda e se mantém atualizado quanto às mudanças na sociedade, cada vez mais constantes, e que exigem atualização quase que diária com a busca por novos conhecimentos. Segundo o empresário, isso, juntamente com meios de inovação, faz com que haja preparo para os obstáculos enfrentados e abre espaço para meios de crescimento.

Corrêa acredita que o principal desafio encontrado neste ramo foi lidar com a concorrência, e para vencer esse obstáculo, sempre buscou criar um diferencial, mostrando o valor da empresa que hoje está mais do que consolidada. "Para nos manter e nos adaptarmos às mudanças, estamos em constante procura pela evolução, tendo participações em congressos, palestras e cursos junto com grandes empresas, buscando nos capacitar e treinar a equipe. E os frutos dessa troca de experiências e da busca por evolução refletem no futuro da empresa", contou.

Corrêa também sempre buscou ir além do trabalho na empresa. Sua preocupação com o setor, com o desenvolvimento econômico, de melhores condições para os comerciantes de bens e serviços, o levou a procurar trabalhar com engajamento junto a entidades empresariais e, atualmente, ele é diretor do Sindicato do Comércio Varejista de Volta Redonda (Sicomércio-VR).

"Acredito que, assim como nas empresas, precisamos trabalhar em equipe para obtermos sucesso, unindo forças para cobrar mais ações do Poder Público, criar projetos que melhorem o dia a dia de quem trabalha com comércio e serviço, principais geradores de emprego da cidade. E isso só se faz com muita união e associativismo, porque fortalecemos os setores, temos mais representatividade, agregamos mais ideias e ganhamos voz junto à sociedade", acrescentou.

Segurança privada é aliada no combate a crimes

Os próximos passos já foram planejados de olho num futuro bem presente. Segundo ele, trazer inovação tecnológica e de processos para que "continuem sendo líderes de mercado com excelência e seriedade", com foco nesse mercado que continua em constante expansão pela demanda de se ter mais segurança.

O empresário destaca a importância das lojas se atentarem para serviços de segurança particular. Para ele, essa preocupação tanto de lojistas quanto da população de um modo geral, inclusive, foi diferencial durante a pandemia. A empresa viu a busca pelo serviço aumentar.

"A importância da segurança particular é a rapidez e precisão nas informações e o atendimento imediato, podendo assim evitar danos maiores ao patrimônio, não necessitando de contatar o poder público. Atualmente o setor de segurança cresceu devido à insegurança e instabilidade gerada pela pandemia. Com isso, aumentou a demanda de mão de obra gerando novos empregos", contou.

A análise dele sobre esse segmento é reforçada pelos dados da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (Abese), que apontaram um crescimento de 13% do setor no ano passado, mesmo com as dificuldades econômicas enfrentadas na pandemia.

A Abese ainda estima que, ao final de 2021, haja crescimento ainda maior, de 15%. Corrêa também aposta na mudança de comportamento das empresas para enfrentar os desafios do último ano e às adaptações para esse novo mercado mais digital.

"Outro fator importante para passar por esse cenário crítico da pandemia, segundo o empresário, foram as redes sociais. "A Eletronic, nos seus 31 anos, sempre teve o melhor marketing que existe que é o chamado boca a boca e, hoje, aliamos a ele, o trabalho feito nas redes sociais para levar e mostrar ao público com transparência, quem somos, nossos valores e nossa essência", completou.

A esperança é que, nesse segundo semestre, com as vacinas e a esperada retomada mais forte da economia, haja um maior crescimento. "Devido ao retorno das atividades do comércio e outros setores, novas empresas no mercado, aumento na área civil e parte de clientes já retornando por nossa qualidade de serviço, esperamos que haja recuperação e crescimento, ainda maior", complementou.

E para essa retomada, a empresa diz que continua contando com o suporte da CDL, da qual é associada, seja pelos serviços oferecidos, cursos, palestras ou convênios, que possibilitam descontos em vários segmentos, como nas áreas de educação e saúde, ou pela luta que a entidade tem em defesa dos direitos do comércio.

"É muito importante caminharmos junto com esse apoio, já que através dele, ao longo dos 15 anos que somos associados, obtivemos várias informações que nos auxiliaram e continuam auxiliando em nosso negócio, nos ajudando a ir mais longe", finalizou.

Brasileiros preferem fazer compras nas lojas físicas, segundo levantamento do Waze

As saídas estão mais planejadas e menos espontâneas, aponta o estudo "O valor do momento on-the-go (momento de deslocamento)", realizado pelo Waze, em parceria com a consultoria Box1824. O levantamento procurou entender o que nos leva a sair de casa, considerando o distanciamento social, as novas formas de trabalhar e de se relacionar com a cidade. Mapeou os novos comportamentos, da abertura do portão até a volta para casa, e a jornada do consumidor no carro.

Segundo a pesquisa, 67% das pessoas dizem estar consolidando suas saídas. Ainda assim, mais da metade dos brasileiros entrevistados ainda prefere fazer suas compras nas lojas físicas, mesmo que de forma diferente. Outra questão identificada foi que o valor do carro como status está de volta, agora sob uma máscara de segurança sanitária. O automóvel representa a liberdade para ir e vir de maneira segura, sem correr risco de contaminação.

Confira outros hábitos e comportamentos dos brasileiros no deslocamento:

Saída obrigatória: nem todas as pessoas estão fazendo home office ou conseguem se manter 100% isoladas. Na chamada saída obrigatória ao trabalho, o carro ganha protagonismo.

Fonte: Revista Varejos com informações do Think with Google

In-loco: embora as compras online satisfaçam a conveniência, elas não satisfazem a necessidade emocional da experiência de compra in-loco. Ir a uma loja ou ao supermercado tornou-se uma distração e onde as compras de espontaneidade e fuga têm ocorrido.

Saídas afetivas: para muitos, ver a família, namorado (a) e alguns poucos amigos não é considerado uma "quebra" no isolamento.

Contato físico: na hora do consumo, o contato físico ganhou novos desdobramentos, sendo cada vez mais valorizado.

Planejamento: se planejar para ir ao posto é algo novo e parece estar mais conectado a questões econômicas. No entanto, as lojas de conveniência se tornaram o local onde se fazem "saídas-combo", ou seja, a pessoa abastece o carro e ainda compra o que precisa, de uma vez só.

Reservas: os brasileiros tiveram que aprender a reservar suas idas a bares e restaurantes.

Ambiente externo: aumentaram as buscas por locais abertos, arejados e maiores.

Varejo: as lojas mais procuradas são aquelas que as pessoas já conhecem e em que confiam. As novas lojas ganham espaço na vida desses consumidores apenas quando oferecem desconto.

Comércio se prepara para data e aumento nas vendas deve superar 2019

O Dia das Crianças é uma data de grande movimentação para o comércio. No segundo semestre, se destaca por ser considerada como um termômetro para as vendas de fim de ano, principalmente, o Natal. Este ano, também deve ser um medidor da retomada da economia, que já vem acontecendo, com um bom movimento já registrado em outras datas como Mães, Namorados e Pais. Esta última com um crescimento nas vendas acima do esperado, em torno de 10% em relação a 2019, uma vez que em 2020, com a pandemia, o consumo foi menor, com retração de todos os setores.

As empresas, especialmente do segmento voltado ao público infantil, estão se preparando e esperam um aumento em torno de 8% em relação a 2019, superando em pelo menos 30%, as vendas de 2020, especialmente no meio digital, que deu um salto no último ano e se tornou ferramenta principal para atender os clientes, vender e fortalecer a marca da empresa, com divulgação nas redes sociais.

Para a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), o Dia das Crianças movimenta diversos setores, além do segmento voltado para o público infantil, que é o principal foco das campanhas e das lojas especializadas. Segundo a entidade, para comemorar a data, os papais e mamães, além de presentear, aproveitam a data, que é feriado nacional, Dia de Nossa Senhora Aparecida, padroeira do Brasil, para sair com os filhos, passear, lanchar fora, ir ao cinema.

Segundo a CDL, é uma data que vários segmentos também conseguem um resultado positivo, quando desenvolvem um trabalho de marketing, pensando na família. “Restaurantes, cinemas, parques, shoppings e empresas de recreação infantil têm um movimento maior, porque as famílias querem estar juntas, confraternizando com os filhos. Além disso, tios, madrinhas, padrinhos também compram presentes, então, uma única criança pode ganhar mais do que um produto, o que ajuda a aumentar ainda mais o movimento no comércio”, comentou Gilson de Castro, presidente da CDL-VR.

Para ele, a data realmente é uma das melhores desses próximos três meses do ano, fortalecendo ainda mais a retomada da economia e as vendas para o fim de ano. “Com certeza, estamos com muito otimismo para esse último trimestre do ano, porque temos visto a confiança tanto do consumidor quanto do lojista voltar. A nossa expectativa é um aumento de pelo menos 20% em relação a 2020 e de 5% em relação a 2019. Aliás, 2019 é que temos usado como base para comparar o crescimento das vendas, uma vez que 2020 foi atípico por conta da pandemia”, acrescentou.

LAURA TOYS já está preparada para atender clientes

A empresária Laura Chaves, proprietária da Laura Toys, atua há mais de 20 anos no segmento e espera aproveitar bem a data do Dia das Crianças este ano. Ela, que começou trabalhando com material infantil educativo, após perceber e pesquisar que havia muita demanda e pouca oferta na área voltada para brinquedos, foi crescendo até trabalhar, hoje, com um espaço grande e com todo tipo de produtos, no Aterrado. O que a despertou para se tornar a empreendedora que é hoje, foi a dificuldade de encontrar material educativo para sua filha. Foi então que começou a trabalhar com materiais pedagógicos, educativos, livros, playground e outros para escolas e creches.

"O segmento infantil veio como consequência do meu trabalho nas escolas e creches, pois os professores e outros funcionários das escolas começaram a me procurar para comprar brinquedos para presentear em aniversários. Foi quando vi a necessidade, a princípio, de ter um depósito fora da minha casa, onde poderia usar também para esses atendimentos, e logo depois, eu vi que precisava transformar o depósito na minha primeira loja de brinquedos: Coisa de Criança. No início somente com brinquedos educativos, fantoches, livros, playground. Depois abri loja na Vila Santa Cecília, essa com todos os tipos de brinquedos e com o nome que se mantém até hoje: Laura Toys", falou.

Neste ano, com a economia aos poucos se reequilibrando, a resposta para os dias difíceis de 2020 para cá é muito trabalho e novidades. O mercado de produtos infantis, segundo ela, ainda está fragilizado, mas o investimento continua. "O setor de brinquedos ainda continua muito sentindo os efeitos da crise provocada pela pandemia, muita falta de matéria-prima, e outros insumos, principalmente os importados, tanto para fabricação dos produtos, como suas embalagens, trazendo uma escassez de oferta e alta nos preços, e consequentemente, queda nas vendas. Apesar desse cenário, que nos assustou no início, continuamos investindo e trazendo tudo que podemos em novidades e lançamentos para atrair nosso público. Nosso objetivo é alavancar nossas vendas, aproveitando essa data que é a nossa segunda melhor do ano", disse Laura.

O que vai fazer a diferença neste ano é o aproveitamento das vendas à distância, segundo ela, uma vez que os clientes, após a explosão das vendas via internet que aconteceu ano passado, certamente estarão ligados nesse canal de vendas. Para a empresária, nas redes sociais há diversas oportunidades, não só de comércio, mas de se relacionar e conhecer melhor o público-alvo.

A empresária tem mais de 20 anos de experiência no setor de produtos infantis

"As mídias digitais passaram a impactar muito nas vendas, são excelentes formas de se comunicar com nosso público. Através do engajamento e interação, elas se tornaram ferramentas importantes, permitindo alcançar novos clientes, já que sabemos que os consumidores estão gastando muito tempo online, além de trazer destaque para a loja. Buscamos explorar com ações de marketing, interação com nossos clientes nas redes sociais, promoções, sorteios, equipe engajada, procurando sempre trazer uma ótima experiência de compra ao nosso cliente", complementou.

A empresa estará preparada para receber os clientes e aproveitar bem a oportunidade que a data traz. "O segundo semestre é onde temos nossas duas melhores datas: Dia das Crianças e Natal. Vamos trabalhar muito, dando o nosso melhor em variedade de produtos, lançamentos, opções para todos os gostos e bolsos, além de preparação da equipe, com foco na satisfação do nosso cliente, a expectativa é que sejamos surpreendidos", conclui a empresária.

Casual Mini, loja de roupas infantis, também já planeja ações para outubro

A empresária Priscila Fernandes, de 38 anos, proprietária da Casual Mini, loja que há três anos atende ao público infantil, no Pontual Shopping, aposta também nas vendas online e tem uma inspiração bem caseira que influencia nas coleções e no planejamento para a data. "Tudo que escolho na loja, desde a decoração e as coleções, refletem a minha relação com meu filho. Por isso, nossos mini clientes, mães e pais se identificam tanto com a nossa loja", explicou.

Ela contou sobre a motivação de abrir a loja depois de muitos anos trabalhando com roupas para o público adulto. "Depois que me tornei mãe de menino, tinha muita dificuldade de encontrar roupas para ele. A maioria das lojas em Volta Redonda investe muito em variedades para as meninas. Nossos clientes de moda adulta também sempre pediam para que abríssemos uma loja infantil de multimarcas. Assim nasceu a Casual Mini".

Com a pandemia, vieram dificuldades, mas a reinvenção e criatividade vêm sendo armas para motivar a superar os obstáculos. "A palavra é adaptação. Investimos mais no delivery e em ações no digital. Isso fez com que a distância exigida pela pandemia fosse encurtada. Facilitamos o acesso aos nossos clientes e isso fez com que a loja se mantivesse durante a pandemia. Outra grande sacada, durante o período em que a loja permaneceu fechada, foi realizarmos um bazar virtual. Isso motivou as mães a se desfazerem de itens que os filhos não usavam mais e renovar o guarda roupas dos minis", complementou.

Priscilla Fernandes abriu loja infantil inspirada no filho

Os clientes também podem esperar boas ofertas. A empresária já está planejando ações que vão trazer benefícios aos consumidores. "Oferecemos as melhores marcas do segmento, nossa coleção Primavera-Verão já é um grande atrativo. Além disso, investimos em campanhas e promoções que facilitem o acesso dos clientes aos nossos produtos. Estamos com a expectativa de um segundo semestre de comércio fortalecido, com a economia aquecida", concluiu.

Inclusive, ela também pretende aproveitar os benefícios das redes sociais para a data e falou sobre a motivação para o Dia das Crianças. "Na Casual Mini, procuramos fazer tudo voltado para agradar e atender as crianças, elas são a razão da nossa loja, então é uma data de grande importância. As redes sociais são um local para relacionamento, ela é um meio, não um fim específico. É um dos nossos canais de venda e são essenciais, porque agregam o nosso atendimento. Em nosso Instagram, Facebook e Whatsapp, nutrimos conteúdos de valor que possam facilitar a vida de nossos clientes. Isso vai além de vendas, como disse, é um canal para relacionamento", explicou.

Casual Mini, com apenas três anos, é referência em roupase calçados infantis

Cinco erros que todo empreendedor deve evitar

*Ana Fontes

A pergunta do milhão no mundo empreendedor é como criar uma empresa de sucesso e ganhar dinheiro. Confesso que adoraria saber a resposta para tal questão. Por experiência própria e depois de empreender por mais de dez anos entre acertos e fracassos, posso dizer que não existe uma receita infalível.

Aliás, estou próxima a acreditar que não existe receita alguma. Quando decidimos empreender e, assim, arriscar nossa pele em um ambiente muitas vezes hostil e desconhecido, percebemos que contamos muito mais com nosso feeling para a sobrevivência nos negócios do que propriamente com um manual de instruções pronto.

Quer dizer então que as boas práticas não existem no empreendedorismo? Claro que existem. E elas são muito úteis. Porém, se apostarmos todas as nossas fichas em experiências alheias é provável que tenhamos mais fracassos do que acertos.

Por quê? Bem, costumo dizer que no ambiente empreendedor o sucesso acaba sendo supervalorizado, enquanto os erros são varridos para baixo do tapete. Afinal, ninguém gosta de perder e admitir isso em público.

O paradoxo disso tudo, na minha opinião, são os erros que nos fazem acertar. É difícil replicar os passos assertivos de outro empreendedor. Por outro lado, quando sabemos de antemão onde não pisar, o percurso fica menos difícil. Por isso, resolvi compartilhar com vocês os cinco erros mais comuns entre empreendedores.

Vamos a eles?

1 - Sociedade baseada na amizade

O melhor dos mundos é empreender ao lado de pessoas que conhecemos e confiamos, como amigos e familiares. Afinal, trazemos para perto de nós pessoas de nossa convivência diária. Contudo, se a sociedade estiver baseada apenas nesse critério, nem a sociedade nem a amizade durarão muito tempo. Traga para perto de você pessoas confiáveis, mas antes de tudo traga pessoas capazes e competentes.

2 - Negócios aleatórios

Quando escolhemos uma carreira profissional, geralmente procuramos áreas que refletem nossas habilidades, gostos e valores. Nos negócios, a lógica deve ser a mesma. Empreender por empreender é um tiro curto e muitas vezes cheio de prejuízos pessoais e financeiros. Invista seu tempo e seu dinheiro em algo que possa ser rentável e satisfatório.

3 - Terrenos desconhecidos

Se você não sabe onde está pisando, provavelmente terá de delegar a administração da empresa para alguém que saiba. Delegar é bom, mas ceder a gestão a outras pessoas pode ser um tiro no pé. Por isso, antes de se arriscar em terrenos desconhecidos, procure aprender tudo a respeito desse novo segmento. Pesquise, estude, prepare-se.

4 - Negócios modinhas

Também conhecido como "efeito manada" este é o típico negócio que te fará ganhar milhões... só que não! Sabemos que a tentação de investir em um segmento aparentemente lucrativo é grande. Ainda mais quando todos estão investindo. Mas esse é o grande erro. Se todos estão investindo, então, não haverá lugar para tanta gente. Lembra daquele conceito mercadológico de oferta e procura? Então...

5 - Parar no tempo

Empreender é uma ocupação profissional como outra qualquer. Exige preparo, conhecimento, afinidade e atualização constante. Muitos empreendedores esquecem que o mundo gira e os processos mudam (sejam tecnológicos, mercadológicos, produtivos ou financeiros). Um negócio é um ser vivo que precisa estar constantemente evoluindo. Se parar no tempo, outro ocupará seu lugar.

Ana Fontes é empreendedora, pesquisadora de gênero e especialista em empreendedorismo feminino, além de fundadora da Rede Mulher Empreendedora (RME)

FONTE: Valor Investe — São Paulo

Erros na hora de formar preço de venda e serviço

*Heloísa Motoki

A cada dia, nossos hábitos para comprar e vender produtos têm mudado. Há cada vez mais empreendedores, mais concorrentes, mais opções para o consumidor escolher e, mesmo com toda a tecnologia e facilidade no acesso a informações, ainda é comum cometer erros na formação do preço de venda.

Primeiramente, definir o preço deve fazer parte da estratégia da empresa, deve estar conectado com todas as áreas da empresa. O trabalho que será oferecido ou entregue (o que), a estratégia de marketing (para quem eu vou vender), produção e pessoal (como fazer, quais recursos físicos e humanos eu preciso), financeiro (quanto eu preciso e os custos que podem ser gerados – incluindo impostos) e o período (quando será executado, planejando deste o início até o pós-vendas e novas ações).

Na teoria, a formação de preço de venda considera os custos variáveis ou diretos, os custos fixos e o lucro esperado. Com esses dados, você define o preço de venda. Parece simples, mas isso não é tudo. É essencial ter o conhecimento, mas ele não deve ser fator de decisão, mas apenas um dos itens que vão te auxiliar na formação. É preciso olhar no todo, pois nem sempre é possível medir o quanto determinado custo de fato representou para produzir aquela peça ou serviço.

A seguir, cinco erros que são cometidos na hora de formar o preço de venda e como corrigi-los:

Formar preço baseado apenas no seu custo

Quando você forma preço sem olhar o mercado no qual atua, você corre o risco do seu preço ficar muito alto ou muito baixo e esse descompasse pode gerar desconfiança quanto a sua empresa ou ao seu produto, logo, perder para o concorrente. O ideal é buscar um equilíbrio entre o seu preço e o valor praticado pelo mercado, além de ter argumentos para explicar porque o preço é diferente, ou adequar o público.

Preços baseado no seu concorrente

Copiando o preço do concorrente, você corre o risco de vender e ter um grande prejuízo, pois seus custos são diferentes ou ainda ter produtos que são vendidos abaixo do custo, roubando o lucro de outros produtos. O ideal é saber o preço do concorrente e analisar seus custos internos para ver se pode chegar no valor dele.

Deixar seu cliente precificar seu produto

Aceitar qualquer preço, conceder qualquer desconto só para não perder a venda pode ser um grande tiro no próprio pé. O ideal é você ter domínio do assunto, aprender a negociar e saber até onde vale a pena aceitar.

Esquecer dos custos financeiros

A maioria das vendas tem ocorrido por cartões de crédito e um erro comum é ignorar os custos dessas operações e seu lucro ser literalmente perdido. Já acompanhei casos em que a empreendedora aceitou receber do cartão em dois dias e pagava o dobro de taxas por isso. Nem precisava, porque o dinheiro ficava parado em conta corrente até chegar o momento de pagar os fornecedores e os impostos. O ideal é conhecer sobre os custos cobrados pelas operadoras e bancos e só antecipar o recebimento se for precisar, caso contrário, aguarde o prazo. Por exemplo, fica mais barato usar o recurso de antecipar do que ficar no cheque especial.

Esquecer os impostos

O problema, às vezes, é matemática. Sabem que o percentual do imposto é de 4% e simplesmente colocam o percentual sobre o custo, esquecendo que a base de cálculo não é o custo do produto, e sim, o valor praticado na venda. O ideal é conhecer como são calculados e levar em consideração quando pode mudar. Um MEI (microempreendedor) tem custo de imposto fixo, mas ele precisa conhecer quanto custaria mudar e já saber se o preço de venda acompanha a mudança. Já vi casos em que o MEI cresceu e teve que assumir prejuízos de contratos já assinados porque não tinha forma de alterar o preço praticado.

Enfim, formar o preço de venda dá trabalho e deve ser acompanhado de perto, desde o momento do orçamento. Acompanhar os motivos de não ter fechado ou nem ser cotado, até o momento da venda (e do recebimento), mas receber fica para um próximo artigo.

*Heloisa Motoki é Diretora Adm/Fin da Rede Mulher Empreendedora, fundadora da Quali Contábil (www.qualicontabil.com.br) ,com formação em MBA em Controladoria, Graduada em Ciências Contábeis e Técnico em Contabilidade. Há 21 anos no mercado contábil, atua diretamente com pequenas e médias empresas em São Paulo.

Fonte: Rede Mulher Empreendedora

Como aumentar as vendas através do uso inteligente dos dados

*Caio Amante

Fala leitor, beleza?

Hoje vamos conversar sobre como o uso inteligente dos dados pode aumentar as vendas. Acredito que para qualquer empreendedor, aumentar o lucro e diminuir os gastos seja um grande desejo. Desejo esse que pode ser um plano e, melhor ainda, um plano muito bem executado.

Você deve se perguntar: Caio, como faço isso?

Bem, se você deixar sua empresa ser orientada a achismos, a demanda do mercado e dos clientes, você corre o grande risco de cair na mesmice dos seus concorrentes, sem oferecer nenhum diferencial, nenhuma experiência interessante aos seus clientes.

Então, comece deixando os achismos de lado e transforme seu negócio em um empreendimento orientado a dados. A partir desse entendimento, recomendo o investimento na cultura Data Driven. Acredite, é o que vai transformar seu negócio. Para você entender melhor: a cultura Data Driven consiste em utilizar todo e qualquer tipo de dado para tomada de decisão. Com isso, é mais fácil realizar ações estratégicas e transformar os resultados em algo mais assertivo.

Lembre-se que o cuidado é primordial ao se trabalhar com dados. Você encontrará ótimas ferramentas, mas se não encontrar os profissionais certos, capacitados e com esse cuidado necessário, seu investimento não valerá a pena. Ao ouvir falar sobre investir em tecnologia a maioria das pessoas fica apreensiva, pois tem medo do alto custo, por isso, quero que saiba que o alto custo é consequência de mão de obra desqualificada, já que profissionais especializados sabem muito bem como trabalhar de forma a evitar gastos desnecessários. Recomendo que acompanhe a Dataside pelas redes sociais e blog para ficar por dentro desse universo e me coloco à disposição para conversar mais sobre esse assunto.

Um abraço, e até mais!

*Caio Amante é CEO da Data Side, empresa especializada em Bancos de Dados e Business Intelligence, com selo de parceria Gold da Microsoft. http://www.dataside.com.br

Wi-Fi Inteligente Zamix chega ao Sul Fluminense

Tecnologia exclusiva na região conecta até os cômodos mais difíceis da sua casa

**Valéria Barboza*

Seu Wi-Fi não pega na casa toda? Em agosto, o Sul Fluminense ganhou uma tecnologia em conexão sem fio para solucionar esse problema. O Wi-Fi Inteligente da Zamix oferece ampla cobertura de sinal de internet em todos os cômodos da casa, de acordo com a sua necessidade de navegação. Nossos dados mostram que 93% das pessoas que testaram o novo dispositivo aprovaram a experiência.

A novidade foi lançada junto aos novos planos que, por enquanto, só estão disponíveis para clientes residenciais. No entanto, os comerciantes da região podem contar com a inovação em suas casas até que a tecnologia seja disponibilizada também para o comércio. O melhor do Wi-Fi Inteligente é que não importa o tamanho do imóvel, ele tem um alcance maior. Os planos "Premium" contam com opções para desde pequenos apartamentos até grandes casas, oferecendo conexão estável até na área de lazer.

Rede única e automática

Você está caminhando do seu quarto ao banheiro, que fica no final do corredor, enquanto assiste a uma transmissão ao vivo superimportante. De repente, o sinal Wi-Fi desaparece. Para solucionar o problema, você investe em um repetidor, mas ele te conecta ao sinal mais fraco e ainda exige que troque de rede manualmente, em poucos metros que você anda na sua própria casa.

Toda a situação descrita acima é coisa do passado. Isso porque o mundo já conta com uma tecnologia muito mais avançada para estar conectado sem fio. Imagine uma máquina de tecer confeccionando uma peça. É isso que o Wi-Fi Inteligente faz com o seu sinal através da rede mesh (rede de malha), conectando ponto a ponto. Na prática, ele liga automaticamente o seu aparelho ao melhor sinal de acordo com a necessidade da sua navegação, através de uma rede perfeitamente desenvolvida para cobrir toda a sua casa.

Tour virtual

Para proporcionar a experiência à nova tecnologia Wi-Fi Inteligente, a Zamix desenvolveu um tour virtual. Acessando o link tourvirtual360.com.br/zamix, você poderá percorrer por vários cômodos da mesma casa. Nele, o visitante encontrará botões contendo as principais vantagens da nova solução em navegação sem fio.

O futuro é agora

O Wi-Fi Inteligente chega para dar suporte também à internet das coisas (IoT). É o exemplo da assistente virtual que tem colaborado com diversas tarefas do dia a dia através do comando de voz. A cada dia que passa, grandes marcas de todas as partes do mundo trabalham duro para tornar eletrodomésticos, eletroeletrônicos e diversos aparelhos que usamos no nosso cotidiano cada vez mais inteligentes. Para isso, eles precisam estar conectados à internet.

Como experimentar?

Para ter acesso à tecnologia Wi-Fi Inteligente, exclusiva em todo o Sul Fluminense, basta acessar os canais de atendimento no QR Code, ou o site zamix.com.br e selecionar o melhor plano, de acordo com a necessidade de navegação na internet.

**Valéria Barboza é assessora de Comunicação e jornalista da Zamix.*

Como mentorias podem ajudar você e o seu negócio?

*Glauter Jannuzzi

No Brasil nunca tivemos a tradição de mentorias. Em algumas poucas empresas, no ambiente corporativo, há um incentivo por identificação de mentores e de trabalhar este lado como parte de nosso desenvolvimento profissional, mas fora desse meio, não há uma tradição na procura por mentores. Estamos em 2021 e independentemente do nome ou como definimos este processo de desenvolvimento profissional onde, geralmente, mentorados mais jovens aprendem com mentores mais experientes, o fator chave de sucesso aqui é o propósito comum de aprenderem junto.

Não basta colocar mentores de um lado e mentorados do outro. É preciso estruturar um processo e trabalhar uma metodologia na qual seja realizado um "match" que conecte as pessoas certas. É o que descrevo em meu livro "O Poder do PeopleChain". Não basta identificar quem gostaria de ser mentor e quem estaria interessado em ser mentorado, mas, sim, em trabalhar o senso de propósito, a liderança, a atitude, o comprometimento e a empatia para engajar pessoas.

A origem da palavra mentor, como muitas outras, é proveniente da Grécia Antiga. Naquela época, antes de partir para a Guerra de Tróia, Odisseu pediu a um amigo leal para guiar, ensinar e cuidar de seu filho. Esse amigo se chamava Mentor - e seu nome desde então se tornou sinônimo de um conselheiro sábio e confiável que ajuda um protegido menos experiente a aprender a se desenvolver e crescer.

Uma mentoria de sucesso, segundo tudo o que venho estudando e estruturando na Atitude Infinita, ONG que fundei em 2017, deve trabalhar quatro pontos:

- **Habilidades Técnicas**
- **Autoconfiança**
- **Habilidades Humanas**
- **Rede de Conexões**

Primeiro, o processo deve proporcionar uma oportunidade única e diferenciada de aprendizado em comparação com sistemas tradicionais de ensino. Mentorias podem resultar em uma nova forma de pensamento, consciência mais ampla, autoconfiança aprimorada, desenvolvimento de habilidades técnicas, evolução pessoal e uma rede de conexões muito mais rica com pessoas estratégicas para a carreira dos mentorados.

Mentores trabalham os quatro pontos citados anteriormente de uma forma prática e direta, compartilhando conhecimentos e experiências da "vida real". Bons mentores não desenham um "mundo perfeito" para seus mentorados. Pelo contrário, conseguem transformar experiências do mundo corporativo, incluindo situações de ambientes tóxicos ou competições desenfreadas por poder em aprendizados que podem ser compartilhados como conhecimentos tácitos.

Por outro lado, os mentorados podem aproveitar a forte conexão que é construída com seu mentor (ou mentores) para se dedicarem em seu plano de desenvolvimento e, ao mesmo tempo, receberem também conselhos sobre suas preocupações e momentos de vida que estejam passando.

Mas qual o segredo do sucesso de uma mentoria? Acima de tudo, é preciso que os mentorados se dediquem com afinco e comprometimento. Um mentor não deve dizer aos seus mentorados exatamente o que devem fazer a todo instante. Devem apontar direções, fazer perguntas que abram suas mentes e indicar conteúdos, experiências e pessoas que possam enriquecer o peoplechain dos mentorados.

Quando pessoas se conectam por um propósito em comum, sob a liderança de um mentor, com atitude e comprometido de forma empática a atingir os objetos do processo, os resultados são sempre positivos para os dois lados. É uma relação ganha-ganha e, ao final, há um senso de realização e gratidão que só enriquecem essa grande corrente do bem que eu há alguns anos batizei de PeopleChain.

Glauter Jannuzzi é líder da Comunidade dos Profissionais Mais Valiosos da Microsoft na América Latina. Empreendedor social, escritor best-seller, autor dos livros DisrupTalks, Espirito de Startup e O Poder do PeopleChain, Professor, Mestre e Mentor. Fundou a ONG Atitude Infinita em 2017 com a missão de conectar jovens estudantes e profissionais através de mentorias. É cofundador do Flirtar, startup do Vale do Silício e o primeiro app de Realidade Aumentada para conectar pessoas.

SCAN ME

Se quiser trocar uma ideia comigo, use o QR Code ou me mande uma mensagem pelo Instagram @glauterj ou e-mail glauterjannuzzi@hotmail.com

Centro de Educação Ambiental faz trabalho de conscientização e tratamento de resíduos orgânicos, no Clube dos Funcionários

O Centro de Educação Ambiental foi criado em 2018 numa parceria que envolve o Clube dos Funcionários, onde ele funciona, a empresa Imperialis Paisagismo e a ONG Dr. Catador. O objetivo do projeto é implantar um tratamento adequado para os resíduos sólidos gerados no próprio Clube e promover a divulgação da educação ambiental e da sustentabilidade, incentivando as boas práticas. Hoje, além disso, o CEA conta com leiras de compostagem, horta orgânica, construção verde, produção de biogás, trilha interpretativa, entre muitas outras coisas de grande interesse para quem quer aprender mais sobre o meio ambiente e principalmente como viver de maneira sustentável.

Desde o início, segundo os administradores do Centro, a intenção também era receber alunos de escolas públicas e privadas para visitas e vivências. Com a implantação da "Área do Lago" e o aumento da pista de caminhada no seu entorno, as possibilidades foram se ampliando, com maior interatividade com a natureza. Com isso, outras atividades foram sendo acrescentadas àquelas já programadas.

Roberto Guião, fundador da Dr. Catador, decidiu empreender nesse ramo, após ver que faltavam políticas públicas específicas para tratamento de resíduos orgânicos. “Nós somos focados em geração de consciência ambiental e também em impactos positivos através da compostagem de resíduos orgânicos. Através disso, oferecer uma possibilidade para o tratamento dos resíduos orgânicos, além de conscientizar o maior número de pessoas possíveis quanto a nossa responsabilidade ambiental sobre a geração, e destinação final dos nossos resíduos, é uma missão nossa. O CEA é um local de aprendizado, onde recebemos diversos visitantes semanalmente, desde alunos até trabalhadores de diversas empresas. Nessas visitas são apresentadas todas as iniciativas sustentáveis desenvolvidas”, complementou.

Fausto Ferreira, subdiretor de sustentabilidade do Clube dos Funcionários, destacou a relevância do projeto. “Junto com a Dr. Catador, criamos o Centro de Educação Ambiental e trazemos todas as possibilidades de tratamento que temos com os resíduos. Essa ação traz uma série de benefícios para a população e o meio ambiente. Trabalhamos com o conceito de permacultura que consiste em cuidar da terra, das pessoas e do futuro. É o nosso viés, aonde vimos a oportunidade de trazer jovens, crianças e até adultos, promovendo discussão de temas ligados à sustentabilidade e, principalmente, poder vivenciar a prática do processo. Ter contato com a terra, com as plantas, ver como o resíduo se transforma em composto e vira solo, gerando alimento”.

FÁCIL E RÁPIDO!
ACESSE O CONTEÚDO ON LINE
DESTA EDIÇÃO E EDIÇÕES ANTERIORES!
CDL Volta Redonda

Para ele, são iniciativas como essas que precisam ser multiplicadas. “Precisamos de várias ações como essa pela cidade e pelo país. E começa com pequenas ações, seja uma compostagem, uma horta orgânica, uma produção de energia alternativa... qualquer ação pode ser o início do cuidado de algo muito maior que é o nosso planeta. É importantíssimo ensinar isso aos mais novos. É algo que funciona muito. Hoje somos um case de sucesso, inclusive reconhecido pela Confederação Brasileira de Clubes (CBC), que premiou o Clube dos Funcionários pelo projeto”, complementou o subdiretor.

VISITAÇÃO E COLETA

O Centro de Educação Ambiental está localizado na "Área Verde" da PET, próximo aos campos de futebol. As visitas guiadas acontecem aos sábados abertas aos associados. Não-sócios devem procurar a secretaria do Clube ou uma das empresas parceiras para solicitar uma visita. O serviço de compostagem, tanto para residências como para empresas, pode ser contratado preenchendo o formulário. O link está na descrição da página do Instagram **@drcatador**.

Visitas guiadas podem ser agendadas.

Setembro Amarelo
Mês de Prevenção ao Suicídio

Os tratamentos das doenças psicológicas e o cuidado com a saúde emocional ainda são vistos por muitas pessoas com um olhar de preconceito. Um paradigma que precisa ser quebrado. Falar sobre suicídio também é outro assunto que para muitos é um tabu. Esses aspectos, no entanto, precisam de uma ampla abordagem na sociedade e estão relacionados.

Segundo dados da Organização Mundial da Saúde são registrados cerca de 800 mil suicídios por ano no mundo, essa é a segunda maior causa de morte de jovens entre 15 e 29 anos.

Atos contra a própria vida estão ligados, na maior parte dos casos, com os transtornos mentais, por isso, a necessidade de conscientização sobre o assunto e a importância de estar atento à saúde emocional e olhar sem preconceito as enfermidades e tratamentos psicológicos, principalmente, nessa fase de pandemia e distanciamento social. Muitas dessas doenças podem ser tratadas contribuindo para a prevenção do suicídio.

Fatores de risco

- Histórico de abuso físico e mental;
- Histórico de tentativa de suicídio;
- Histórico de abuso de álcool e outras substâncias;
- Doenças mentais - transtornos mais comuns: bipolaridade, depressão, ansiedade.

Fatores de Proteção

- Apoio social e familiar;
- Autoestima elevada;
- Religiosidade;
- Hábitos saudáveis, vida social e lazer.

Informação salva vidas

A informação é o melhor canal para ajudar as pessoas em risco. Seja empático e compreensivo com a dor do outro. Ofereça apoio e ouça com atenção. Encoraje hábitos como: conversar, se abrir, falar sobre os problemas emocionais e procurar apoio médico e psicológico.

Carinho para cuidar

O Centro Cuidar Belvedere, localizado anexo ao Hospital da Unimed Volta Redonda, conta com uma equipe de psicólogos especializados para atendimento individual e em grupo. Para participar das atividades é preciso encaminhamento médico. O Centro Cuidar atende clientes Unimed, particular e outros convênios.

Fonte: Unimed-VR

Leve e plena,
a borboleta pousa
onde se sente
segura.
Nós somos esse
lugar.
E estamos cuidando
de tudo para que você
não deixe de se cuidar.
Hospital
Unimed
Volta Redonda
Visite e conheça
nossos serviços:
hospitalunimedvr.com.br
Dr. Vitório Moscon Puntel
Diretor Técnico Médico
CRM-RJ: 5245657-0 / RQE 9540
ANS - nº 36458.4

CURSO

VENDA MAIS

PELO WHATSAPP

ONLINE PELA PLATAFORMA ZOOM

27 E 28
DE SETEMBRO
19H ÀS 22H

R$ 49,90
VALOR ASSOCIADO

R$ 99,90
VALOR NÃO ASSOCIADO

Faça a sua inscrição:
24 99880-7007

PALESTRANTE: MARCELA NEIVA

CDL Volta Redonda

SOLICITE UMA VISITA E DESCUBRA O QUE A CDL-VR TEM DE MELHOR A OFERECER

Rua Simão da Cunha Gago, nº 19 - Aterrado - VR Tel: (24) **3344-8050** - **www.cdlvr.org.br**