Ano 15 - Nº 159 - Março de 2015

www.sivamar.com.br

SICREDI
GENTE QUE COOPERA CRESCE.

SIVAMAR
MUITO MAIS QUE UM SINDICATO, A FORÇA DO COMERCIANTE
Informativo do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região

viszar digital
Digitalização e Gerenciamento Eletrônico de Documentos
(44) 3028.5702

Vendas e relação com o cliente

O Sivamar promoverá um curso em quatro módulos sobre relacionamento com o cliente e sucesso nas vendas. As aulas começam no próximo dia 23, às 19 horas, no Sivamar. Os módulos serão ministrados pelo instrutor do Senac Jefferson Pedroso, pela jornalista Regina Daefiol e pelo professor de música e voz Gilson Gad. Os temas abordados serão "Negociação e vendas", "O uso correto da voz" e "Comunique bem e tenha sucesso nas vendas". As vagas são limitadas e as inscrições, que são gratuitas, devem ser feitas antecipadamente no Sivamar. **Pág 6**

Uma pausa vital para o corpo

Dormir bem é essencial para manter a boa saúde. Mas nem todos têm um sono de qualidade. Boa parte dos brasileiros não consegue ter noites bem dormidas, segundo a Sociedade Brasileira do Sono. E as causas são as mais diversas. Os chamados distúrbios do sono atingem pelo menos 43% de nossa população. O resultado são sinais de cansaço durante o dia, queda da produtividade, sonolência, mau humor e, em casos mais graves, o aparecimento de doenças. A medicina avançou muito no estudo do sono nos últimos anos. Hoje existem exames que permitem diagnósticos bem precisos, como a polissonografia (foto). E tratamentos que podem mudar para muito melhor a vida do paciente, especialmente os que sofrem de apneia obstrutiva do sono. **Pág 4**

Maringá Liquida chega na 25ª edição

Os consumidores aproveitaram as ofertas nas lojas identificadas com as bandeirolas da campanha

O comércio liquidou e o consumidor aproveitou. Mais uma vez a Maringá Liquida atraiu muita gente para as lojas, que chegaram a oferecer descontos de até 70%. Mais de mil empresas participaram da campanha, promovida em parceria pelo Sivamar e a Acim, com apoio do Sicoob. Desta vez o tema foi "Tá na hora da economia". **Pág 3**

Vendas condicionais fidelizam

Muitos lojistas, cientes da falta de tempo no dia a dia das pessoas, aproveitam a oportunidade para oferecer algo mais aos clientes: a possibilidade de escolher as mercadorias em casa, sem correria e sem o compromisso de comprá-las. As vendas condicionais ajudam a reforçar o caixa das empresas, afinal dificilmente as sacolas voltam para a loja sem pelo menos uma peça vendida – quem resiste a tantas novidades? A estratégia também é uma excelente forma de fidelização. **Pág 7**

EXPEDIENTE

Presidente
Ali Wardani
1° Vice Presidente
Amauri Donadon Leal
2° Vice Presidente
Roberto Burci
Diretor Administrativo
Salatiel Farias Dias
Diretor de Finanças
Antonio Batista de Moura Júnior
Diretor de Patrimônio
Francisco Morales
Diretor Jurídico
Ronaldo Ramos
Diretor de Promoções
Vanderlei Aparecido Scanferla
Diretor Social
Raquel Almeida Costa
Diretor Intersindical
Moacir Rodrigues Montalvão
Diretor Área de Serviços
Lucheo Tombini
Diretor Área Comércio de Bairro
Dercílio Constantino
Diretor Área de Mercados
Arlei Luiz Camilo
Diretor Área de Marketing
Wesley Dejuli
Diretor Área Comércio Atacadista
Luís Fernando Wunderlich Ferraz

Conselho Fiscal
Shiniti Ueta, José Adilson Staub, Luis Antonio Domingues, Levi Cesar Todon, Juvenal da Silva Correia Filho, Ednei Noronha

Conselho Superior
Heitor Bolela Junior, Antonio Donisete Busíquia, Massao Tsukada, Adilson Emir Santos, José Rubens Abrão

Informativo Mensal do Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região
Ano 15 - n° 159 - Março/2015
Rua Néo Alves Martins, 2.789 •
Centro • Maringá - PR • CEP 87013-914
Fone/Fax: (0xx44) 3026-4444
E-Mail: imprensa@sivamar.com.br
Home-Page:
http://www.sivamar.com.br
Diretor Responsável
Wesley Dejuli
Produção
RG Comunicação
Jornalista Responsável
Regina Célia Daefiol - MTB 2538 - Pr
Colaboração
Camila Cabau
Editoração Eletrônica
Oséias T. dos Santos
Email: oseias@sivamar.com.br
Projeto Gráfico
Lumen Marketing
Conselho Editorial
Lisley M. M. da Silva, Oséias T. dos Santos, Sandra Vedovati e Wesley Dejuli
Fotos: Ivan Amorin e Walter Fernandes
Impressão: Odiário do Norte do Paraná
Tiragem: 7.000 exemplares

É permitida a reprodução total ou parcial de conteúdos desta publicação, desde que citada a fonte.

MENSAGEM DO PRESIDENTE

Agenda positiva, o entusiasmo que transforma!

A mídia tem nos bombardeado diariamente com notícias sobre escândalos, corrupção, desvio de dinheiro público. Somam-se a isso os números desfavoráveis da economia e está formado o cenário perfeito para os que gostam da palavra crise. E é impressionante como tudo isso vai contagiando as pessoas. Até aqueles que não costumam se abater, se deixam levar pelo clima negativo.

É claro que as dificuldades estão aí, os tempos são difíceis. Mas deixar-se imobilizar por esse clima é dar um passo firme no caminho do fracasso. Não estamos aqui querendo propor que deixemos de ter consciência da realidade ou que a ignoremos como se não fizéssemos parte dela.

A proposta do Sivamar, como entidade que representa um setor da economia que já enfrentou crises imensas e nunca se deixou derrotar, é que troquemos os temores por atitudes positivas para combater o negativismo e o conformismo com ele. O comerciante sempre demonstrou que o trabalho vence qualquer crise.

Não podemos nos esquecer que nos momentos de dificuldades se sobressaem aqueles que as encaram de frente e buscam caminhos alternativos. As oportunidades se apresentam justamente nos momentos de crise, quando a maioria se retrai. E elas só são aproveitadas por aqueles que se preparam. No nosso caso, abastecendo as lojas, investindo em nossos clientes e criando as condições para que eles continuem comprando conosco. Se deixarmos de investir em nossas empresas, o que restará?

E para estar preparado o primeiro passo é não se deixar contagiar pelo negativismo. Temos que levantar a cabeça e continuar fazendo o que sempre fizemos, que é administrar bem nossas empresas para que continuem gerando riquezas, empregos e prosperidade.

Esta é a mensagem que eu gostaria de deixar a todos os comerciantes neste momento: não nos deixemos abater.

***Ali Wardani**, presidente do Sivamar*

Não nos intimidemos pelas dificuldades. Vamos superar esses dias difíceis. Aqueles que acreditarem e trabalharem sairão ainda mais fortes e suas empresas estarão preparadas para enfrentar qualquer outro desafio que apareça pelo caminho. E não nos esqueçamos: é nas horas difíceis que se sobressai o verdadeiro administrador!

ARTIGO

Centro de convenções beneficiará o comércio

Em tempos de crise ou de prosperidade financeira, faça sol ou faça chuva, o turista de compras está presente em Maringá. Ele busca variedade de lojas, preços competitivos e condições de pagamento facilitadas. Esse turista adquire roupas, calçados, acessórios, móveis, eletrodomésticos, livros, perfumes, peças de cama, mesa e banho, instrumentos musicais, joias, artigos de caça, pesca e camping, brinquedos.

Ao lado deste, está o turista de eventos, que vem à nossa cidade para participar de feiras, exposições, palestras, oficinas, seminários e simpósios. Ele geralmente fica mais de um dia no município e, no intervalo entre uma atividade e outra, encontra tempo para visitar o comércio e encher as malas antes de ir embora.

Esse segundo perfil de turista poderia ser mais comum nos estabelecimentos e lojas maringaenses. Isso porque, apesar de Maringá ser polo estudantil, do vestuário, tecnológico e cooperativista, campos férteis para a atração de grandes eventos, a cidade carece de um espaço adequado para recebê-los.

Uma realidade que está prestes a mudar, com o engajamento do poder público no movimento pela construção de um centro de convenções, após trabalho exaustivo da Comissão Pró-Centro de Convenções, formada por 25 instituições, entre elas o Maringá e Região Convention & Visitors Bureau.

A comissão foi criada em abril de 2014, através da assinatura do decreto n° 835/2014 pelo prefeito Carlos Roberto Pupin. Depois de pouco mais de seis meses os representantes de Maringá na Câmara dos Deputados se comprometeram a viabilizar, por meio de emendas individuais ou de bancada, os cerca de R$ 4,5 milhões necessários para a elaboração do concurso público para os projetos arquitetônicos.

Com a certeza de que serão gerados negócios para mais de 50 segmentos da economia, inúmeros deles ligados ao comércio, este ano traz boas expectativas. O momento agora é de andamento nas ações, sempre com otimismo e esforços compartilhados. Tendo a união como norte, o centro de convenções se tornará realidade.

Jonas Demóstene Ramos é presidente do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau

MARINGÁ LIQUIDA

Consumidores aproveitaram descontos

Mais de mil empresas participaram da campanha, promovida pelo Sivamar e pela Acim e que completou 25 edições. Os descontos variaram, e algumas lojas chegaram a oferecer 70%

Os consumidores foram às compras durante a Maringá Liquida, especialmente no final de semana, quando as lojas tiveram horário especial de funcionamento

Mais uma vez a Maringá Liquida movimentou o comércio da cidade. A campanha, promovida de 26 de fevereiro a 1° de março pelo Sivamar e pela Associação Comercial e Empresarial de Maringá, com apoio do Sicoob, completou 25 edições. O tema foi "Tá na hora da economia".

Mais de mil lojas participaram da liquidação, oferecendo descontos de até 70%. E os consumidores atenderam ao chamado, aproveitando as ofertas. Foi o caso da dona de casa Andréa Lopes Penteado, que levou para casa tênis e roupas para os dois filhos, de 9 e 12 anos. "Sempre aproveito essa liquidação para comprar roupas para os meninos", afirmou, com várias sacolas na mão.

José Carlos Limeira, que é pedreiro, aproveitou os descontos para comprar camisas e jeans. "Vale a pena comprar, porque, em tempo de dinheiro curto, desconto é sempre bem-vindo", colocou. Já o motorista Sérgio Oliveira Passos investiu num novo televisor. "Aproveitei o desconto para comprar a TV que eu queria, com tecnologia moderna. Já fazia algum tempo que eu vinha pesquisando preços, para fazer uma boa compra. A oportunidade chegou", comemorava.

A professora Antonia Silva Andrade também foi às compras no final de semana da Maringá Liquida. Ela aproveitou as promoções para comprar roupas e calçados para a filha de 4 anos. "Os preços compensaram, então aproveitei para levar várias peças, algumas até maiores, para quando ela crescer um pouco mais."

Lojas dos mais diversos segmentos participaram da campanha. Como a Revest Acabamentos, que ofereceu uma promoção diferente: compra parcelada também teve desconto. Na Livia Baby peças da coleção verão tinham descontos de até 70%.

O Sivamar e o Sincomar assinaram um termo aditivo à Convenção Coletiva de Trabalho para que o comércio pudesse funcionar em horário especial durante a realização da Maringá Liquida. No sábado (28) as lojas abriram até as 18 horas. No domingo (1°) o comércio funcionou das 13 às 19 horas.

Momentos da Maringá Liquida

SAÚDE

Distúrbios do sono afetam quase metade dos brasileiros

Dificuldade para ter uma noite bem dormida pode gerar diversos problemas de saúde, como ganho de peso, irritação, falta de concentração e de memória e o desenvolvimento de doenças ligadas ao metabolismo

Dormir bem é um problema para pelo menos 43% dos brasileiros, aponta uma pesquisa. Mas existe tratamento para os distúrbios do sono que podem devolver a qualidade de vida ao paciente

Logo cedo, quando o despertador emite o som de alerta, tem início o corre-corre da maioria dos brasileiros que levam uma vida agitada, cheia de compromissos e atividades. Com uma rotina assim, hábitos preciosos para a manutenção da saúde e do bem-estar acabam se perdendo. Inclusive, o sono de qualidade. Uma pesquisa realizada pela Sociedade Brasileira do Sono apontou que 43% dos brasileiros simplesmente não conseguem ter noites bem dormidas e apresentam sinais de cansaço durante suas atividades diárias.

A médica maringaense Adriane Mesquita Petrucco, que é especialista em Pneumologia e Medicina do Sono, explica que o período de repouso é um importante momento de pausa e descanso para a máquina humana. "O sono é um tempo vital para o corpo. Assim o cérebro tem tempo de se refazer para uma nova jornada, os músculos descansam e ocorre também a produção de hormônios que nos mantêm saudáveis. Ele é tão importante que passamos um terço da nossa vida dormindo", complementa.

Quando o corpo não consegue fazer essa pausa necessária com qualidade, pode ser sinal de algo está errado. "A ciência descobriu que diversas doenças do sono impedem que a pessoa durma uma noite completa. Essas doenças podem ser classificadas em diversos tipos de distúrbios. E é mais comum do que se pensa as pessoas terem algum tipo problema para dormir", alerta a médica.

Nem tudo é doença

Adriane explica que não é qualquer dificuldade em dormir que pode ser considerada como doença. Ela cita o exemplo de muitos idosos que acordam nas primeiras horas do dia e não conseguem voltar a dormir. "Na maioria dos casos, essas pessoas acabam dormindo mais cedo do que o comum e antecipam o período de descanso. Isso não é uma doença, é uma mudança de comportamento."

Já o inverso pode acontecer com os adolescentes e jovens, que estão quase sempre cheios de atividades no período noturno e por isso começam o descanso na madrugada e acordam muito tarde. "O jovem simplesmente atrasa o período de sono, um distúrbio de ritmo que não caracteriza a insônia, como muitos pensam", esclarece.

Aqueles que apresentam algum distúrbio do sono estão mais propensos a ter baixa produtividade no desempenho de suas funções no trabalho por causa da falta de concentração e do comprometimento da memória e sujeitos a maiores riscos de acidentes de trânsito (estudos demonstram que o número de acidentes com portadores de distúrbios do sono é de duas a três vezes superior à população em geral).

Além disso, esses distúrbios podem causar problemas de saúde como ganho de peso, arritmias cardíacas, aumento da taxa de glicose, hipertensão arterial, entre outras doenças. O diagnóstico do problema começa com uma boa conversa com um especialista, que fará uma avaliação clínica para identificar o que acontece durante o sono.

"O sono é tão importante, que passamos um terço da vida dormindo", alerta a médica Adriane Petrucco

Em casos mais delicados, o paciente é encaminhado para realizar a polissonografia, um exame que registra o sono espontâneo. "A pessoa dorme na clínica com monitores por todo o corpo. Desta forma identificamos o que atrapalha a noite de sono e conseguimos traçar uma estratégia de tratamento", explica a especialista.

Existem vários tipos de tratamento, mas o paciente precisa ter ciência de que é para a vida toda. "Não existem remédios. Cada caso deve ser analisado em suas particularidades. Alguns necessitam de procedimentos cirúrgicos, outros de uma simples mudança de estilo de vida. Outros precisam utilizar aparelhos para dormir, como o CPAP (leia box), uma máscara que insufla ar na faringe", diz.

Apneia obstrutiva

Ao contrário do que muitos pensam, não só a insônia - que faz a pessoa passar a noite em claro - compromete a vida e a saúde. Uma doença cada vez mais comum é a apneia obstrutiva, que limita a respiração durante o sono. Apesar de ser muito comum relacionar a apneia ao ronco, nem todos os que roncam têm a doença.

O ronco acontece porque os músculos e tecidos moles da faringe e da boca relaxam durante o sono. Com

SAÚDE

O tratamento da apneia obstrutiva do sono mudou radicalmente a vida do executivo João Paulo Silva Junior

isso, diminui a passagem do ar, o que causa vibrações no palato e na úvula, causando o ronco. Os portadores de apneia param de respirar durante o ronco e o organismo, como forma de defesa, provoca pequenos despertares para restabelecer a respiração. E isso pode acontecer várias vezes durante a noite. "Esses despertares fragmentam muito o sono, a ponto de a pessoa acordar no dia seguinte como se não tivesse dormido", detalha Adriane Petrucco.

Era o que acontecia com o executivo João Paulo Silva Junior, que foi diagnosticado com apneia. "Eu tinha muito sono durante o dia. Algumas vezes chegava a dormir enquanto o carro estava parado no semáforo. Acordava com alguém buzinando atrás. O problema me atrapalhava no trabalho e até para curtir a vida com mais tranquilidade", relata.

Ao fazer a polissonografia, João Paulo descobriu que acordava para respirar a cada um minuto e meio, ou seja, não tinha um sono contínuo. O tratamento foi bem amplo e ele precisou adotar novos hábitos, como a reeducação alimentar e cuidar de problemas de refluxo gástrico.

"Hoje sou mais atento com os alimentos ingeridos durante a noite e também uso o CPAP, uma máquina fabulosa. Minhas noites de sono são completas, sinto como se tivesse dormido a noite inteira. Minha qualidade de vida mudou radicalmente", comemora.

Aparelhos para combater a apneia

O tratamento da apneia obstrutiva do sono pode ser feito por meio de dois tipos de aparelhos. Tudo vai depender da gravidade do distúrbio. Em casos de apnéia leve ou moderada, o médico pode indicar o uso de um aparelho intraoral, ou seja, usado dentro da boca, semelhante a uma placa ortodôntica. A indicação é feita depois que o paciente passa pela avaliação clínica e pela polissonografia.

Este aparelho, que é confeccionado por dentistas especializados, é usado apenas para dormir e age posicionando a mandíbula mais para a frente, desobstruindo a passagem do ar pela garganta. Pode ser regulado para aumentar ou diminuir a projeção da mandíbula para oferecer mais conforto e eficiência.

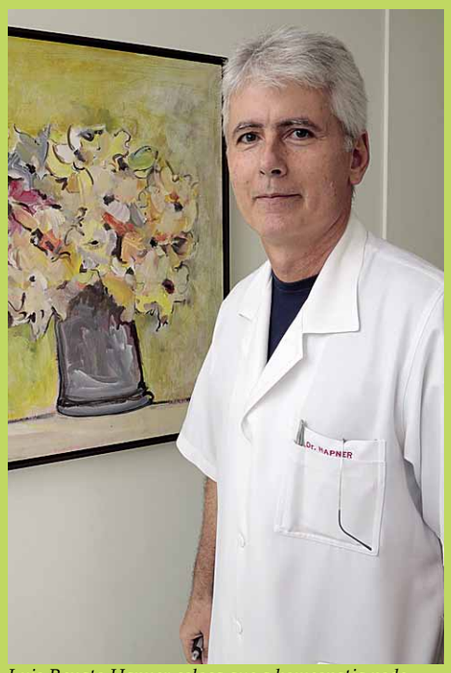
Em casos de apneias mais graves os médicos costumam prescrever o uso do CPAP (sigla em inglês para Pressão Positiva Contínua na Via Aérea). É um pequeno aparelho conectado a um tubo flexível e a uma máscara nasal ou nasobucal que se ajusta à face. O aparelho gera um fluxo de ar contínuo que faz pressão positiva sobre os tecidos da garganta, impedindo que relaxem e obstruam a respiração.

Como parte do tratamento, os médicos costumam recomendar também outros cuidados: dormir de lado, pois algumas pessoas fazem apneia quando dormem de barriga para cima; perder peso, pois cerca de 70% dos que sofrem de apneia estão com sobrepeso; e não ingerir álcool antes de dormir, pois a substância facilita o relaxamento dos tecidos da garganta, o que favorece a apneia.

Equilíbrio para resgatar o sono

A homeopatia tem sido bastante procurada como alternativa ou coadjuvante no tratamento de distúrbios do sono. Também neste caso, o diagnóstico feito pela medicina tradicional é fundamental para a avaliação dos riscos e para as previsões do desenvolvimento da doença. A partir daí, através da homeopatia é possível adotar uma ampla estratégia de tratamento, que vai além da doença.

O homeopata Luis Renato Hapner explica que a homeopatia vê o ser humano como um sistema complexo, onde cada uma das partes pertence a um todo. "E este todo está inserido em um ambiente igualmente complexo e que tanto influencia como é influenciado por nós", completa.



Luis Renato Hapner coloca que a homeopatia pode auxiliar no tratamento, que deve ser conciliado com mudanças no estilo de vida

Segundo ele, é preciso entender que, antes de manifestar aquilo que se entende por doença, o organismo passou por uma perda do equilíbrio e da harmonia de suas funções. E a homeopatia busca restabelecer o que foi perdido. "A ingestão de determinadas substâncias em doses mínimas e fracionadas é capaz de estimular reações orgânicas recuperadoras, fazendo com que os sintomas da pessoa doente desapareçam e a mesma volte ao estágio saudável", explica.

Em relação aos distúrbios do sono, Hapner explica que cada caso deve ser compreendido em sua singularidade. "A homeopatia pode ser, sozinha, um agente de recuperação do organismo. Ou uma medida de apoio, em conjunto com outros tratamentos", esclarece.

Ele alerta que esperar da homeopatia um remédio forte e eficaz para dormir bem, que seja natural e inofensivo, "não é uma expectativa real. É preciso conciliar o tratamento com um equilíbrio no estilo de vida e na alimentação, com exercícios físicos, redução do estresse e da ansiedade, e assim por diante. Com o organismo funcionando bem, o paciente passa a sentir os efeitos do tratamento", conclui Hapner.

Dicas para dormir bem

O processo de dormir começa antes de nos deitarmos, com a chamada higiene do sono. Veja alguns conselhos dos especialistas:

- As atividades noturnas devem ser mais tranquilas
- O quarto deve ser um ambiente calmo, com baixa intensidade de luz, temperatura agradável e cama confortável
- É preciso estabelecer uma rotina para o horário para dormir
- Evitar ingerir alimentos pesados à noite

ACONTECE NO SIVAMAR

VENDA MAIS

Curso abordará relação com o cliente

A partir do dia 23 deste mês o Sivamar, em parceria com o Sistema Fecomércio Paraná e o Senac Maringá, promoverá o curso "Relacione-se bem com o cliente e venda mais". Voltado a vendedores, atendentes e colaboradores que atuam diretamente com o público, o treinamento será realizado em quatro módulos.

No dia 23, o instrutor Jefferson Pedroso ministrará o primeiro módulo, dando início à abordagem do tema "Negociação e Vendas". Pedroso é palestrante e instrutor dos programas Jovem Aprendiz e Pronatec, do governo federal. Atua também com cursos na área de Vendas, Chefia e Liderança e Oratória, além de realizar palestras motivacionais e de desenvolvimento pessoal e profissional. Neste módulo ele abordará questões como a melhor característica do vendedor, tipos de cliente e os cinco princípios do sucesso.

No dia 24, a jornalista e empresária Regina Daefiol ministra o segundo bloco do treinamento, que abordará o tema "Comunique-se bem e tenha sucesso nas vendas". Com 29 anos de experiência em jornalismo e 24 anos em comunicação empresarial, Regina Daefiol é sócia da empresa RG Comunicação, especializada em de assessoria de imprensa e comunicação empresarial.

Neste módulo serão tratadas questões como elementos da comunicação, tipos de comunicação, comunicação interpessoal, ruídos na comunicação, como se expressar corretamente, vícios de linguagem, comunicação não-verbal e a arte de saber ouvir.

No dia 25, o músico e professor de música e voz Gilson Gad ministrará o terceiro módulo do curso sobre "O Uso Correto da Voz". Ele é formado em Música pelo Cecap (Centro de Capacitação Profissional) de Osasco e pelo IG&T (Instituto de Guitarra e Tecnologia) de São Paulo e tem mais de 20 anos de experiência na área.

Gad utiliza técnicas de canto para ampliar os conhecimentos dos participantes sobre as potencialidades da voz para o sucesso pessoal e profissional. Também serão abordados tópicos como os tipos de voz e cuidados necessários para mantê-la saudável. O quarto e último bloco do curso será ministrado no dia 26, pelo instrutor Jefferson Pedroso, que fechará o tema "Negociação e Vendas".

A realização deste treinamento conta com apoio da Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios de Maringá, Sicredi e rádios CBN e Maringá FM. As vagas são limitadas e as inscrições devem ser feitas antecipadamente, no Sivamar. Para se inscrever, basta doar um litro de leite longa vida, que será encaminhado para entidades assistenciais. As aulas serão no auditório Jefferson Nogaroli, no Sivamar, sempre a partir das 19 horas. Informações pelo telefone 3026-4444.

Base territorial recebe ciclo de palestras

Astorga foi a primeira cidade da base territorial do Sivamar contemplada com a palestra "Um show no atendimento", com Amauri Crozariolli. O público lotou a Casa da Cultura no dia 9 de fevereiro.

Durante todo este ano diversos municípios receberão a palestra, que é promovida em parceria com o CooperCard e as associações comerciais de cada cidade. Neste mês de março será a vez de Mandaguaçu, no dia 31, às 20 horas, na Câmara Municipal.

As inscrições devem ser feitas antecipadamente e os convites retirados até o dia 26, na Associação Comercial local, mediante a doação de 1 quilo de alimento não perecível. Informações pelo telefone (44) 3245-2116. O ciclo de palestras tem apoio da Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios de Maringá, Sistema Fecomércio Paraná, Sicredi e rádios CBN Maringá e Maringá FM.

Relacionamento nos negócios foi tema de encontro

No dia 25 de fevereiro a Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios de Maringá promoveu a terceira edição do Encontro Empreendedor, que tem por objetivo divulgar produtos e serviços de empresas administradas por mulheres. A consultora Cristiane Carvalho Pasquinelli, da Dinâmica Corporis, falou sobre Relacionamento nos Negócios. O encontro, que aconteceu no Nobre Cabeleireiros, reuniu 40 empresárias e contou com exposição de produtos e serviços.

VENDAS

O conforto de escolher em casa

A venda condicional, em que o cliente leva os produtos para escolher com calma sem o compromisso de comprá-los, é uma forma não só de ampliar as possibilidades de fechar negócio, como também de reforçar a fidelização

As vendas condicionais ajudam a fidelizar e garantem mais comodidade aos clientes especiais

A falta de tempo em função da rotina agitada da maioria das pessoas pode ser uma aliada do lojista. E muitos já descobriram isso. Várias empresas, principalmente nos ramos de confecções, calçados e acessórios, apostam na chamada venda condicional: aquele cliente especial pode levar para casa os produtos desejados para experimentá-los e decidir com calma.

Apesar de não haver o compromisso de compra, as possibilidades de venda são enormes. Afinal, quem resiste a uma sacola cheia de novidades? Além disso, essa prática estabelece uma relação diferenciada com o cliente, que se sente valorizado, gerando aquilo que todo lojista busca, que é a fidelização. A pessoa pode até não comprar na primeira vez em que leva a sacola, mas, certamente, quando precisar de algo vai se lembrar da loja.

As vendas condicionais estão se tornando cada vez mais comuns também em outros segmentos do comércio, como as lojas de decoração. Em muitas delas os clientes de confiança podem levar a peça cobiçada para ver como fica em seu ambiente. Outras trabalham no sistema de fornecer as peças para que decoradores demonstrem como ficariam na casa do cliente. Dessa forma, sem dúvida, fica muito mais fácil tomar uma decisão!

O sistema de condicional chega a viabilizar até 30% do total das vendas em alguns estabelecimentos. Mas para ter sucesso neste tipo de ação, é preciso manter um cadastro completo do cliente, que contenha não apenas as informações atualizadas – que garantem a segurança da venda – como também os tamanhos, preferências de cor e modelo, tipos de produtos que ele mais compra.

Em muitos casos, o cliente nem precisa sair de casa para conhecer as novas coleções. Levando em conta o perfil de preferências, o vendedor escolhe as peças e as envia em domicílio. Tanto que não é incomum encontrar pelas ruas entregadores levando as sacolas de condicionais.

Segurança

Antes de pensar em adotar a condicional como estratégia, é preciso tomar algumas medidas de segurança para garantir que a ação não se torne uma dor de cabeça. Em primeiro lugar é preciso selecionar os clientes que serão contemplados com a iniciativa de acordo com o perfil de confiabilidade. E, segundo especialistas em segurança de vendas, sempre desconfiar de situações que pareçam suspeitas.

O "golpe da condicional" é um caso de estelionato que volta e meia é registrado no comércio. Enquadra-se no artigo 171 do Código Penal, que prevê reclusão de dois a cinco anos a quem "conseguir algo para si por meio de artifícios ardilosos ou fraudulentos".

No ano passado, na cidade de Borrazópolis, um homem foi preso depois tentar aplicar o golpe no comércio. Segundo notícia publicada no jornal Paraná Centro, ele foi a uma loja e tentou se passar por policial militar que havia se mudado, há poucos dias, para a cidade. Os funcionários da loja desconfiaram da situação e informaram a Polícia Militar, que prendeu o criminoso em flagrante, quando saía com três sacolas cheias de produtos.

Segundo a Polícia Civil, o homem – que já havia aplicado o mesmo golpe em outras cidades daquela região - dizia que estava com a esposa doente e precisava levar roupas para ela experimentar em casa.

Para evitar este tipo de fraude, o treinamento da equipe é fundamental. Os vendedores precisam não só estar atentos a situações suspeitas, como também conhecer bem os clientes que serão beneficiados com este tipo de serviço oferecido. Estabelecer com eles uma relação de proximidade é essencial.

Além de cuidado com a segurança, é preciso também atenção para evitar a ação dos que aproveitam a oportunidade para levar vantagem.

O blogueiro Marcos Rogério Gomes comenta em seu blog "O Resumo da Moda" que não é difícil saber de casos em que o cliente levou para casa uma roupa em condicional e, depois de usá-la, retornou à empresa para devolvê-la alegando que não deu certo. "Coisa feia! A foto no Facebook está lá para provar que ele usou a roupa. Em outras vezes o odor do perfume da pessoa, que permaneceu no produto, denuncia que foi usado".

COSMET
CONSULTORIA EM MEDICINA DO TRABALHO LTDA
• PCMSO PROGRAMA DE CONTROLE MÉDICO DE SAÚDE OCUPACIONAL
• PPRA PROGRAMA DE PREVENÇÃO DE RISCOS AMBIENTAIS
• LTCAT LAUDO TÉCNICO DE CONDIÇÕES AMBIENTAIS DE TRABALHO
• PPP PERFIL PROFISSIOGRÁFICO PREVIDENCIÁRIO
• CIPA COMISSÃO INTERNA DE PREVENÇÃO DE ACIDENTES
• EXAMES OCUPACIONAIS
• ADMISSIONAIS
• DEMISSIONAIS
• PERIÓDICOS
Rua Santos Dumont, 2166 - Sala 01 - Maringá - PR
COSMET@COSMET.COM.BR - WWW.COSMET.COM.BR
FONE (44) 3029-3055

Segurança pública e turismo em debate

Os diretores receberam a visita de quatro autoridades das áreas de segurança pública e turismo

No dia 3 de março foi realizada a primeira reunião de diretoria do Sivamar de 2015. Além da discussão dos assuntos em pauta, os diretores receberam quatro autoridades: o diretor-presidente da Paraná Turismo, Manoel Jacó Garcia Gimennes; o comandante do 4° Batalhão de Polícia Militar, tenente coronel Antônio Roberto dos Anjos Padilha; o comandante do 3° Comando da Polícia Militar, tenente coronel Samir Elias Geha; e o novo delegado-chefe da Polícia Civil de Maringá, Osmir Ferreira Neves Junior.

Gimennes traçou um histórico do turismo na região de Maringá e das ações que pretende desenvolver como presidente da Paraná Turismo. Ele ressaltou que todas terão como objetivo incentivar a atividade turística nas mais diversas regiões do estado, para mostrar ao turista que o Paraná tem outros atrativos além de Foz do Iguaçu, Curitiba e do litoral. Jacó Gimennes também apresentou Wanda Pile, que assumiu a presidência da Retur (Rede de Turismo Regional), antes ocupada por ele.

O novo delegado da Polícia Civil falou sobre as ações que pretende desenvolver na cidade, com foco na excelência da prestação de serviço em segurança pública. Osmir Ferreira Neves Junior é paulista e cursou direito em Maringá e é especialista em gestão de segurança pública. Segundo ele, o trabalho da Polícia Civil será integrado com a Polícia Militar e a Guarda Municipal, mantendo foco no combate ao tráfico e no policiamento preventivo.

ACONTECE NO SIVAMAR

Câmara do Codem reuniu-se no Sivamar

O Sivamar sediou, no dia 26 do mês passado, uma reunião da Câmara Técnica de Engenharias e Arquitetura do Codem que tratou do tema Revitalização de Espaços Urbanos. O caso apresentado foi o programa de revitalização da Rua Santos Dumont, que vem sendo desenvolvido desde julho de 2011 numa parceria de diversas entidades: Sebrae/PR, Fecomércio/PR, Prefeitura Municipal, Sivamar, Acim, Cesumar, Simatec, Sincofarma, Micromar e Codem.

O consultor do Sebrae PR Marcelo Wolff, que está acompanhando os trabalhos, apresentou as etapas já cumpridas do programa. O esboço do projeto arquitetônico da rua foi apresentando aos presentes pelo arquiteto Bruno Silva, da BIM Arquitetura e Design.

Participaram da reunião representantes da Copel, Sanepar, Corpo de Bombeiros, Associação de Engenheiros e Arquitetos de Maringá, Instituto de Arquitetos do Brasil, Conselho Regional de Engenharia e Agronomia, UEM, Unicesumar, Câmara Municipal, Prefeitura, Retur (Rede de Turismo Regional) e Instituto Santos Dumont.

O professor Issao Minami, doutor em Arquitetura e Urbanismo pela USP, mestre em Estruturas Ambientais Urbanas (USP) e que foi docente da Universidade de São Paulo por quatro décadas, apresentou o projeto "A gênese da poluição visual nas cidades – caso Cidade Limpa, em São Paulo".

Os integrantes da Câmara Técnica de Engenharias e Arquitetura conheceram os detalhes do projeto de revitalização da Santos Dumont

Pacote de benefícios Sivamar

Confira alguns dos serviços que o sindicato oferece a seus filiados.

• Exames Ocupacionais

O Sivamar mantém convênio com médicos especialistas em Medicina do Trabalho para a realização de exames admissionais, periódicos e demissionais. Os preços são especiais para os associados ao sindicato. Consulte a tabela e retire o guia de consultas na sede do Sivamar.

• Jornal

Informativo mensal, que traz, além de informações técnicas, jurídicas e das atividades do sindicato, matérias sobre diversos temas de interesse do comércio.

• Plano Microfinanças

O plano oferece ao associado Sivamar uma série de produtos e serviços do Sicoob Metropolitano, com taxas e condições diferenciadas. Há também produtos diferenciados para pessoa física, como taxa de juros do cheque especial e linhas de crédito pessoal.

• Previdência Complementar

O plano de previdência Fecomércio/FPA é extensivo aos familiares e também pode ser contratado para os colaboradores da empresa. Além de garantir uma aposentadoria mais tranqüila, o associado pode deduzir do Imposto de Renda o valor das contribuições mensais para o plano.

• Sala de Treinamento

O Sivamar tem três salas de treinamento, uma com capacidade para 55, outra para 35 pessoas e outra para 15 pessoas, equipadas com arcondicionado e recursos audiovisuais, além de localização privilegiada. Os associados podem fazer a reserva na secretaria do sindicato.

• Salão de Eventos

O Sivamar possui um salão de eventos, construído numa área de 7.500 m², localizado nos fundos do Jardim América. Além do salão, com capacidade para 400 pessoas, a área conta também com churrasqueira e amplo estacionamento. Associados do sindicato têm desconto especial nas locações.

SIVAMAR
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE MARINGÁ E REGIÃO

Para saber mais sobre os benefícios que o Sivamar oferece aos seus associados, ligue para **44 3026 4444.**