

## Sindilojas realiza segunda edição da “Vale Mais Comprar Aqui”

O Sindicato dos Lojistas do Comércio de Porto Alegre – Sindilojas realiza este mês a segunda edição da campanha “Vale Mais Comprar Aqui”. A ação visa o aumento das vendas no varejo de Porto Alegre e Alvorada, e vai premiar vendedores e clientes das lojas participantes com R\$ 360 mil em vales-compras.

Nesta segunda edição, mais de 2,1 mil lojas integram a campanha, representando um crescimento de 25% em relação as 1,7 mil participantes em 2009. A expectativa do Sindilojas Porto Alegre é um aumento de 10% nas



vendas, no período da promoção. A Vale Mais tem o apoio do Sicredi, que investe na elaboração de produtos e serviços específicos para atender às necessidades dos lojistas.

A Campanha que iniciou no dia 1º encerra às 18h do dia 30 de setembro. A partir do sorteio, que acontece no dia 18 de outubro, às 19h, no espaço Tronicx - Shopping Total, consumidores e vendedores premiados terão 180 dias para utilizar os vales-compras nas lojas participantes, disponíveis para consulta no hotsite da promoção [www.valemaiscomprar.aqui.com.br](http://www.valemaiscomprar.aqui.com.br).

## Amabi realiza 1º Encontro do Comércio

A Associação dos Moradores e Amigos do Bairro Independência (Amabi) realiza dia 22 deste mês, nas dependências do Colégio Marista Rosário, na Praça da Conceição, o 1º Encontro do Comércio do Bairro Independência. O evento que terá palestras do secretário ti-

tular da Smic, Valter Nagelstein e da vice-presidente do CDL- Porto Alegre, Carmen Flores, tem como objetivo fazer uma avaliação do comércio no bairro, elaborar ações para mobilizar e revitalizar o comércio, além da aproximação e integração dos comerciantes. Con-

forme o presidente da Amabi, Diônio Kotz, mais de 500 pessoas foram convidadas. “É uma oportunidade para nos conhecermos e buscarmos ações conjuntas”, explica. O encontro inicia às 19h30.

Mais informações pelo telefone: 3311-6365.

## Literatura varejista

O registro da história dos 50 anos da CDL Porto Alegre ganhou um elemento especial: um livro escrito por Carlos Urbim, atual patrono da Feira do Livro de Porto Alegre. A obra, que foi organizada em formato de almanaque reconta os principais momentos do varejo nas últimas cinco décadas. “Um conjunto de textos é colcha de retalhos para compor o Almanaque

do Varejo, editado com variadas ilustrações a propor uma leitura mais atrativa”, descreve o escritor e jornalista.

O projeto, que começou a ser trabalhado um ano antes do aniversário da entidade, envolveu entrevistas com ex-presidentes, pesquisa bibliográfica em diversos museus e acervos, além de depoimentos de lojistas e personalidades. “O desa-

fió é descrever a trajetória da CDL nos últimos 50 anos sem derrapar na saudade de tempos superados com rapidez”, explica Urbim.

O projeto editorial do Almanaque foi coordenado pela Libretos, edição de Pedro Hasse Filho e a impressão do material ficou sob responsabilidade da Edelbra. O livro será exclusivamente distribuído entre as associadas.

## Doações por meio do Imposto de Renda beneficiam crianças do Estado

Contribuir com organizações filantrópicas em benefício de crianças e jovens desamparados pelo meio familiar é fácil. Um dos mecanismos de ajuda - e garantido - é a Lei 8069 de 13.07.90, que criou o Estatuto da Criança e do Adolescente, e estipula no seu art. 260 a possibilidade de empresas e pessoas físicas destinarem parte do valor que pagam no Imposto de Renda aos Fundos Municipais da Criança e do Adolescente. Esses fundos são recursos públicos mantidos em contas bancárias específicas, de responsabilidade do Conselho Municipal dos direitos da criança, que tem como finalidade receber repasses orçamentários e depósitos de doações para financiar programas e projetos de promoção em defesa e amparo dos direitos da criança.

A SOS Casas de Acolhida, em Porto Alegre e Canoas, é uma instituição não-governamental, sem fins lucrativos, cadastrada no programa. Desde 1967 desenvolve um trabalho de dedicação e qualidade

à infância, servindo de lar e proteção à crianças de zero a seis anos de idade vítimas de violência doméstica. Como precisa de doações da comunidade e das empresas privadas para completar os repasses do governo e se manter, a Lei 8069 passa a ser uma aliada tanto para os diretores como para a comunidade que quer ajudar com a garantia de oferecer um destino seguro às suas finanças.

### Dedução Fiscal

Para o assistente administrativo do Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente, Luis Henrique Frota, existem muitas vantagens em efetuar doações por meio da dedução fiscal. “É muito mais simples. A pessoa não deixa de pagar o imposto, mas pode ao longo do ano contribuir com as entidades. Além disso, é possível acompanhar o destino da doação através da prestação de contas feita pela entidade ao Fundo, o que dei-

xa o doador mais tranquilo”, afirma Frota.

Ainda de acordo com Luis, esse fundo - ou Funcriança - arrecada cerca de 10 a 15 milhões de reais por ano pelas doações. “Nós temos mais de 100 projetos em aberto. O Funcriança repassa em torno de 5 a 6 milhões de reais por ano para entidades as registradas. Existem entidades que conseguem com as doações efetuar projetos significativos de 2 a 3 milhões de reais”, completa.

**Pet shop**  
bicho bonito  
Banho a partir de R\$ 15,00  
Filhotes de várias raças  
Fone: 39 079 079  
[www.meubichobonito.com.br](http://www.meubichobonito.com.br)  
Av. Independências 1211-1129

### Carreira & Negócios

## Dicas para o Sucesso

Por André Vinícius



**Atendimento: Pré-julgamento não!** – As pessoas cometem erros básicos no atendimento. Um destes momentos de desastre é o pré-julgamento pela roupa, forma de se expressar ou qualquer outra característica do cliente. Se o cliente chega de terno ou de bermuda, de sapato ou descalço, isso não importa. Clientes são a razão de estarmos ali.

**Marketing: O P de Preço** – Um dos 4 Ps do composto de Marketing se refere ao preço. Como sua empresa tem trabalhado a questão de preço? Seu produto não precisa ser o mais barato para vender mais. O importante é criar alternativas para o cliente. Ofereça formas de pagamento, prazo ou qualquer outro fator que não seja desconto.

**Vendas: A missão do vendedor** – Tem muito vendedor que não atinge as metas porque pensa que está ali para vender e atingir as metas. Lembre-se de que tudo isso é consequência de um trabalho com foco no cliente. A sua missão é ajudar os clientes. O seu objetivo é atender as necessidades e desejos de quem pode te levar a bater as metas: o cliente.

**Liderança: Equilíbrio é essencial** – Qual é o melhor líder? Aquele energético que joga duro e chama a atenção de sua equipe ou o “paizão” que é amigo de todo mundo e deixa as coisas seguirem seu rumo sem interferência? Nenhum dos dois. O líder deve manter o equilíbrio. Ser paizão quando puder e energético quando a situação exigir.

**Carreira: Ética e princípios** – Durante a trajetória profissional, independente da nossa posição, devemos sempre manter a ética e os nossos princípios. Falar mal dos colegas, do chefe, da empresa, puxar o tapete dos outros ou qualquer coisa que vá contra os valores éticos é prejudicial a você.

**Literatura: Como Conquistar Clientes e Fechar Negócios** – Este é um livro sobre a arte da persuasão, seus fundamentos e conquista de clientes. Ele pretende ajudar o leitor a desenvolver a habilidade de contar histórias para promover melhor, vender mais rápido e fazer mais negócios, além de vender mais produtos, inspirar os funcionários a tornarem-se solucionadores de problemas e inovadores e, inevitavelmente, ganhar mais dinheiro. Autores: Richard Maxwell, Robert Dickman. Editora: Seoman.

**Dicionário: Aftermarketing** – Tipo de marketing que busca na fidelidade dos clientes a manutenção da rentabilidade do negócio.

**Frase: Excelência** – “A corrida para a excelência não tem linha de chegada”. (David Rye)

**Pra você: Promoção** – Acesse [www.andrevinicius.com](http://www.andrevinicius.com), cadastre-se em nossa newsletter e concorra ao livro: “Como Conquistar Clientes e Fechar Negócios.” Promoção válida até 11/09/2010.

**Blog do Professor:** Conteúdo – Artigos, podcasts, notícias, vídeos, e-zines, frases, histórias de sucesso, livros e muito mais informação para sua empresa e carreira você encontra em [www.andrevinicius.com](http://www.andrevinicius.com)

(\*) consultor, professor e palestrante em vendas, atendimento, liderança, marketing empresarial e digital, tecnologia, carreira, desenvolvimento pessoal e motivação. Envie perguntas, opinião, críticas, dúvidas, sugestões e solicitações através do e-mail: [andre@andrevinicius.com](mailto:andre@andrevinicius.com) Para conhecer um pouco mais sobre André Vinícius acesse o site [www.andrevinicius.com](http://www.andrevinicius.com). Siga-me no twitter: @professorandre

**ZAMBONI**  
CONTABILIDADE  
Sua contabilidade precisa de ajuda? A gente faz pra você.  
Rua Jerônimo Coelho, 85/302 - Centro  
Fone 51 3221-7701 Fone/Fax 51 3227-2828  
E-mail: [zambonicontabilidade@terra.com.br](mailto:zambonicontabilidade@terra.com.br)