

Liquida Porto Alegre registra crescimento de 10,27%



Aumento no número de lojistas participantes na edição deste ano teve reflexos na venda

A 15ª edição do Liquida Porto Alegre realizada no mês de fevereiro foi considerada a melhor dos últimos cinco anos. O crescimento foi de 10,27% em relação ao ano passado, representando aproximadamente R\$ 900 milhões, com a participação de 8.560 lojas. "As pessoas permaneceram mais em Porto Alegre, pois neste ano o Carnaval não caiu em fevereiro, o que contribuiu para um aumento significativo nas vendas", ressalta Wilson Noer, presidente da CDL Porto Alegre. As compras

a prazo representaram 73% diante de 27% à vista e os produtos mais procurados pelos consumidores foram móveis, eletroeletrônicos, roupas, calçados e artigos de informática.

Esta edição contou com duas novidades: o e-commerce e o APP. Foram registrados 116 mil acessos no www.liquidaportoalegre.com.br, que contou com ofertas de produtos automotivos, eletrônicos, cosméticos, roupas e calçados. Já o aplicativo disponível na Apple Store, co-

nhecido como "GPS de ofertas", teve 493 downloads. "Estas duas novidades reforçam a visão de futuro da entidade frente às inovações do varejo. É preciso que os lojistas entendam a grande oportunidade que está sendo criada e que este é mais um meio de interação com o público final", explica Noer. Este foi o primeiro ano, tanto da loja virtual como do aplicativo que, ao longo do tempo, serão aprimorados e trarão ainda mais benefícios para os lojistas e para os consumidores.

Recorde de vendas e público na 15ª edição do Loucura TOTAL

Os números da 15ª edição da ação promocional Loucura TOTAL superaram as expectativas do Empreendimento. Com crescimento de 17% em vendas em relação à campanha realizada em 2010, o Shopping TOTAL apostou na realização do Loucura TOTAL em um período inédito, surpreendendo Lojistas e Clientes: em dias diferenciados, de segunda a quinta, no caso de 28/02 a 03/

03. Com sucesso acima do esperado, os próprios Lojistas optaram pela prorrogação até o sábado dia 05/03, em pleno Carnaval. Neste dia, especificamente, o TOTAL registrou um incremento de público excepcional para a ocasião: foram 35% a mais de veículos em comparação com o sábado de Carnaval de 2010, no dia 13 de fevereiro.

Neste ano, o Shopping TOTAL

apostou no desafio de promover o Loucura TOTAL antecipando o Carnaval. "O Shopping e os seus Lojistas se basearam em uma matriz decisória que foi definitiva para o sucesso da Campanha", afirma o Gerente de Marketing do Shopping TOTAL, Luis Augusto Generali. Além disso, o Empreendimento optou por um grande investimento em mídia para atrair o público.

Carreira & Negócios

Dicas para o Sucesso

Por André Vinícius



Atendimento: Informalidade sim, intimidade não - Sempre defendi que o atendimento de excelência deve ter um toque pessoal, pois somos seres humanos e precisamos disso. Há aqueles que rompem essa barreira e se julgam íntimos do cliente. Lembre-se de ser profissional no atendimento e não fica bem chamar o Sr. José de Zé (a menos que ele tenha lhe dado permissão).

Marketing: Transação ou Relação - Quando encantamos o cliente uma única vez com o objetivo de vender algo a ele, chamamos de marketing de transação. Quando queremos dar continuidade ao relacionamento com o cliente para que ele continue comprando sempre embarcamos no marketing de relação. A sua empresa tem investido em atitudes para perpetuar o relacionamento com o cliente?

Vendas: O maníaco por vendas - Você já deve ter se deparado com o vendedor que não sabe ficar sem vender. É aquele sujeito que volta e meia, não importa o momento e o local vem com alguma novidade que diz ele vai resolver os seus problemas. Vale lembrar que por mais que sejamos vendedores e as oportunidades devam ser aproveitadas, há momentos em que a melhor venda é não ficar 24 horas tentando vender algo? Não entendeu? Experimente ouvir o cliente!

Finanças: A corrida dos ratos - Existem duas situações a respeito do dinheiro. A primeira é que você trabalha por ele e a segunda é o inverso, quando ele trabalha para você. Na primeira situação você permanece no que chamamos de corrida dos ratos. A sua chance de construir riqueza é mínima. Na segunda situação o dinheiro gera mais dinheiro e ficar rico é consequência. Qual opção você escolhe?

Liderança: Liderando a geração Y - Você já deve ter ouvido falar na geração Y, não é mesmo? Se você não os conhece basta olhar a sua volta e verificar o comportamento desse pessoal que frequenta redes sociais, é adepto da tecnologia e prefere o contato virtual ao real. Mas como liderar essa geração. A resposta é simples. Conviva no mesmo mundo que eles e todos te respeitarão.

Empreendedorismo: A necessidade cria o empreendedor - Se perguntarmos qual é o melhor estímulo para o empreendedorismo, muitos dirão que é o estudo ou a criatividade. Eu costumo dizer que o que transforma seres medianos em pessoas de sucesso é a necessidade. Talvez por isso o Brasil seja um dos países mais empreendedores do mundo.

Recursos Humanos: Liberando as férias - A lei diz que a empresa tem até 12 meses após o vencimento das férias para liberar o benefício ao colaborador. Isso é uma forma de não deixar a empresa na mão caso precise daquele colaborador em determinado momento. O RH deve interceder para que ambos sejam beneficiados. A empresa não pode perder e o colaborador deve ser beneficiado com as férias no momento que for mais propício para ele. Equilibrar os interesses de ambas as partes é o caminho.

Franchising: Fundo de propaganda - As franqueadoras costumam cobrar um percentual do franqueado para investir na divulgação da empresa. Chamamos isso de fundo de propaganda. Resta saber se os investimentos que estão sendo feitos vão beneficiar a sua franquia na região. Talvez você esteja colaborando e o retorno não vai acontecer. Exemplo: Em uma ação a nível nacional, a franqueadora investe em uma propaganda em um canal de TV que é pouco assistido em sua região. Estar por dentro dessas particularidades ajuda na hora de negociar as melhores ações de divulgação.

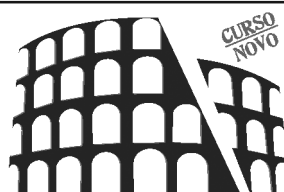
Administração: Capital Intelectual - A administração do século 21 deve estar atenta ao capital intelectual que possui na empresa. Muitas organizações só descobrem esse patrimônio quando perdem os melhores profissionais para a concorrência e com isso vêem os seus talentos e o lucro mudarem de lado. Administrar pessoas é muito mais importante do que pensar em processos, porque no fim são elas que levarão a empresa para o sucesso.

Carreira: Eu sou melhor, mas meu colega foi promovido - Você já deve ter presenciado uma situação parecida com essa. Alguém na empresa é promovido enquanto outros funcionários teoricamente mais capacitados vão ficando pra trás. E agora, o que fazer? O primeiro ponto é descobrir porque seu colega foi promovido e você não. Talvez ele tenha sido mais capaz na hora de se auto promover enquanto você permaneceu invisível aos olhos do chefe e empenhado em fazer um bom trabalho.

Literatura: 1001 Maneiras de Tomar a Iniciativa no Trabalho - Neste livro, Bob Nelson apresenta centenas de exemplos de pessoas que conseguiram implementar mudanças extraordinárias em suas organizações a partir de idéias simples e foram reconhecidas por isso.

(*) consultor, professor e palestrante em vendas, atendimento, liderança, marketing empresarial e digital, tecnologia, carreira, desenvolvimento pessoal e motivação. Envie perguntas, opiniões, críticas, dúvidas, sugestões e solicitações através do e-mail: andre@andrevinicius.com

PROF. MS. ALEX PINHEIRO



WWW.GRUPODEHISTORIA.COM
ENEM & VESTIBULAR

valores e horários: consulte o site

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