REVISTA
Cenário Empresarial
Informativo ACI Montenegro/Pareci Novo • Novembro 2021 • Ano 13 • nº 69

Marketing na pandemia: uma porta para novas possibilidades nas empresas

Página 3

Eco Pila traz novidades para 2022

Página 5

ACI é reconhecida pelo CRPO Vale do Caí

Página 4

A ACI Montenegro/Pareci Novo é uma entidade sem fins lucrativos que acredita e incentiva o desenvolvimento coletivo. Para realizar seus projetos, iniciativas e programas, a ACI conta com o patrocínio das seguintes empresas:

Patrocínio Institucional Diamante

Unimed Vale do Caí-RS
VIBRA

Patrocínio POC Ouro

Sicredi
ODONTO BECKER

Patrocínio POC Prata

BIOCITRUS
CARTY INFO
CGC CONTABILIDADE
GTC Internet
hgm
Mombach
rönnau
Sindilojas

Palavra do presidente

Novembro de 2021 e ainda vivemos a pandemia provocada pela Covid-19. Felizmente, com redução considerável de óbitos, de internações e de novos casos.

Para alguns, pode ser coincidência ou milagre, mas não dá para tapar o sol com a peneira, sejamos honestos: este é o resultado da vacinação, que no Brasil já se aproxima da imunidade de rebanho. Ou seja, quando um determinado percentual da população está vacinada e o número de casos despenca, tal como assistimos em nosso país.

Deixando de lado o debate sobre a vacina, pois a queda no número de óbitos na prática é o que interessa, não só o Brasil, como para o mundo, o que nos atormenta agora, são os efeitos econômicos pós-pandêmico.

Em todo o período da pandemia falamos em adaptação, aprendizado, reinvenção de muitas atividades produtivas, crescimento geométrico do modelo comercial on-line ou e-commerce e mudança no modelo educacional. Foram muitas mudanças que os cidadãos do mundo experimentaram. Ainda não sabemos o que fica deste período, até por que ainda não temos a absoluta certeza se já vencemos em definitivo a Covid-19.

Mas, se há algo que podemos extrair e, principalmente observando as economias dos países, é que todas estão conectadas e interdependentes entre si. O desempenho destas economias está produzindo reflexos nas inflações de todos os países. Aqui no Brasil, por exemplo, ouvi de um determinado instituto que 70% da nossa inflação tem origem na crise mundial e o restante é nossa responsabilidade. Verdade ou não, a crise é real.

De pronto, somos tomados de susto e temor pelo que vem pela frente, não bastasse os aumentos incessantes dos combustíveis, que acabam refletindo em todos os segmentos da economia. Neste momento, quando o controle não está em nossas mãos, vale a receita simples e singela de economia doméstica: gastar menos do que se ganha. Fazer reservas, rever custos, reduzir despesas, dedicar-se mais do que nunca na área comercial e, novamente, repensar o negócio.

"Parece um pesadelo sem fim", nas palavras de um economista. Mas é o que temos!

Da pandemia, deveríamos aprender que a colaboração mútua, o voluntariado, os princípios do empreendedorismo e o associativismo são caminhos que podem ajudar a salvar as atividades econômicas que, em suma, são aquelas que alimentam a máquina pública, geram empregos e fazem a economia se retroalimentar.

Como diria um amigo: "Crises vão e vem. Não lembro de não existir crise no Brasil. Sobrevivemos a todas!"

Sigamos nos reinventando e enfrentando o inusitado com trabalho, criatividade e persistência. A recompensa sempre virá!

Karl-Heinz Kindel
Presidente da ACI

Comunicado de adequação à LGPD

Comunicamos aos associados que estamos em processo de implementação ao programa de adequação à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (Lei nº 13.709/2018 - LGPD). Esta lei dispõe sobre o tratamento de dados pessoais, seja no meio físico, digital, realizado por pessoas de direito público ou privado.

Considerando que realizamos tratamento de dados pessoais de pessoas físicas, estamos realizando as adequações previstas em Lei em nossos documentos, contratos, termos de consentimento e informativos. Além disso, estamos aperfeiçoando nossos sistemas de segurança e recebendo treinamento para adequar nossa cultura sobre tratamento de dados em atendimento à lei.

O cronograma de adequação estimado é de até seis meses e está sendo orientado pela empresa AGORA LGPD – Cursos e Treinamentos Ltda.

A ACI Montenegro/Pareci Novo registra seu compromisso com a proteção de dados pessoais de modo que sejam protegidos os direitos fundamentais de liberdade e de privacidade e o livre desenvolvimento da personalidade da pessoa natural, contribuindo com a melhoria de nossa sociedade.

"Liderança" foi tema do terceiro Café com Associado de 2021

No dia 29 de setembro a ACI Montenegro/Pareci Novo realizou a terceira edição virtual do Café com Associado de 2021. Foram mais de 40 associados que conferiram ao vivo o evento e receberam material exclusivo, composto por brindes de diversas empresas e um lanche, preparado especialmente para os inscritos.

Com o objetivo de beneficiar uma instituição da região, a ACI realizou a doação integral do valor de inscrição arrecadado para a APAE de Montenegro.

A especialista em gestão de equipes e Diretora do Instituto de Coach Sinos, Dilcemara Almeida, conversou com os associados sobre o tema: "Liderar para transformar: vamos otimizar os seus resultados?". Durante o evento, a convidada trouxe inúmeras dicas e informações direcionadas para a otimização de lideranças, abordando temas como inteligência emocional, criatividade e propósito.

EXPEDIENTE

Este informativo é uma publicação de:
ACI Montenegro/Pareci Novo
Rua Ramiro Barcelos, 1700, 2º andar,
Montenegro/RS - Brasil - (51) 3057.4344
acimontenegro@acimontenegro.org.br

Projeto gráfico e Redação: Gaboo Digital
Jornalista Responsável: Karine Bulgarelli (Gaboo Digital)
Impressão: Gráfica Grafocem
Tiragem: 1000 exemplares

ACI MONTENEGRO PARECI NOVO

Pandemia despertou o reconhecimento do Marketing nas empresas

Com a chegada da pandemia no mundo, inúmeras consequências foram percebidas desde 2020. As mudanças flutuam desde o comportamento do consumidor, que passou a reduzir gastos e descobrir marcas mais baratas de produtos, até as prioridades nas empresas, que tiveram de reduzir o quadro de funcionários e até fechar as suas portas. A economia abalada refletiu em todas as áreas, pois o desemprego gerou custo social baixo e a carreira de muitos profissionais foram comprometidas, levando-os a repensá-las.

Ao tempo que muitos negócios sentiram negativamente este impacto, alguns nichos como tecnologia e marketing tiveram o seu boom e passaram a ser vistos pelas empresas como essenciais.

Em se tratando de olhar mais para o setor de marketing, as mudanças já vinham ocorrendo dentro das organizações, mas a Covid-19 acelerou ainda mais este processo. Empresários precisaram buscar soluções para os seus negócios e reconheceram, através do marketing, a porta de entrada para novas possibilidades.

Extraímos do profissional na área, Emerson Reis, diretor de Conteúdo da empresa MOG, informações relevantes acerca do crescimento deste setor nos últimos dois anos.

ACI - Como o setor de marketing foi impactado pela pandemia? E como ele hoje se encontra?

Emerson Reis - Ao contrário do que as pessoas pensam, a pandemia não mudou nada no marketing, apenas evidenciou algo que já estava claro há alguns anos: o digital é básico, não um diferencial.

Infelizmente, aqui no Brasil, os negócios costumam ser reativos, principalmente no campo do marketing, mas a pandemia serviu para mostrar que o mundo mudou, continua mudando cada vez mais rápido e pode mudar completamente de uma hora para a outra.

ACI - Fale sobre as mudanças percebidas no comportamento do consumidor nestes últimos dois anos:

ER - Por necessidade, as pessoas que ainda não tinham o hábito de comprar online, acabaram absorvendo essa prática, que tende a ser mantida. Além disso, outros segmentos, que ainda não estavam com sua bandeira cravada no online, tiveram que fazer a migração, como a venda de marmitas via WhatsApp, por exemplo.

ACI - Quais cases de sucesso em marketing você destaca nesse período?

ER - Na verdade, não vou citar um case de sucesso, mas de fracasso.

A Coca-Cola, reduziu em 35% sua verba de marketing no período e, contrariando a expectativa de muitos, teve queda nas vendas. Nesse sentido, é importante traçar um paralelo: em 1985, com o lançamento da fracassada "New Coke", a empresa teve grandes prejuízos monetários e de marca. Com a diminuição da verba de marketing, em 2020, isso também aconteceu.

O que aprendemos com isso?

Que o investimento em marketing é tão importante quanto a qualidade de um produto, até mesmo para as maiores marcas do planeta.

ACI - Quais as estratégias e ferramentas de marketing acredita serem fundamentais que as empresas adotem no momento atual?

ER - Isso não mudou com a pandemia: o conteúdo é a base de tudo. Ninguém gosta de anúncio e de ficar o tempo todo sendo bombardeado por ofertas de venda. As pessoas estão na internet para consumir conteúdo e isso deve ser levado em consideração pelas marcas.

Além disso, é preciso não ser "plataformeiro", ou seja, ser especialista em uma ou outra plataforma. Novas redes estão surgindo e é preciso olhar para elas com carinho.

O marketing sempre será o mesmo, como fundamento, o que muda são as plataformas e o comportamento do consumidor. É preciso "escalar" as plataformas mais adequadas para colocar o time em campo e isso vai variar dependendo do público e do produto que a empresa comercializa.

sicredi.com.br

Existe alternativa.

Ao escolher o Sicredi, você une as suas necessidades financeiras com o desenvolvimento da sociedade. Já somos mais de 5 milhões de associados gerando crescimento para todos, porque reinvestimos recursos na sua região.
Conte com soluções financeiras ideais, taxas justas e atendimento próximo, humano e também digital, em mais de 2 mil agências em todo o Brasil e na palma da sua mão.

Escolha o Sicredi, onde o dinheiro rende um mundo melhor.

Abra sua conta com a gente.

Conta Corrente · Poupança · Seguros · Investimentos e muito mais · Cartões · Crédito · Consórcios

Aponte a câmera do celular e saiba mais.

Sicredi

Por
Eduardo Seelig Hommerding
Co-fundador da empresa Dobra

Overdelivery: entregar mais do que o cliente espera

Sabe quando você compra algum produto pela internet e, ao receber o pacote, vem cheio de mimos, cartinhas fofas e coisas que você não esperava receber?

Talvez você já tenha ouvido falar disso com o termo "overdelivery" ou o ato de "entregar além" do que o cliente está esperando.

Estamos vendo cada vez mais gente falando sobre isso na internet e vem sendo uma prática cada vez mais adotada pelas empresas.

Mas, na grande maioria das vezes, a galera se refere a "overdelivery" somente fazendo referência ao "unboxing" (o ato de abrir o pacote que chegou), principalmente voltado para compras online. Os exemplos que serão apresentados no texto são mais voltados para e-commerce, mas certamente serve de inspiração para o comércio físico.

Na Dobra, a gente super concorda que essa seja uma das formas mais legais e fáceis de criar experiências surpreendentes, claro. Mas a gente também acha que é uma das formas mais óbvias e que, em alguns casos, os clientes até já estão esperando receber um "algo a mais".

Por isso, a gente não cansa de repetir: **Overdelivery não precisa acontecer só no momento do unboxing**. Por aqui, a gente acredita que entregar uma experiência foda, um encantamento, uma sensação de WOW, gerar uma emoção, pode (e deve) acontecer em todas os pontos de contato com a galera.

E uma das formas que a gente faz isso acontecer é mapeando a jornada do usuário. De forma bem resumida, mapeamos todos os pontos de contato que um cliente tem com a nossa marca - desde o momento que nos conheceu, passando pelo momento em que recebe a compra, até chegar no pós-venda. Isso ajuda a trazer uma experiência encantadora, não só no momento em que se recebe o produto, mas em todo o relacionamento que rolou com a marca/loja.

Olha esses exemplos de outros momentos legais de gerar encantamento na venda online, por exemplo:

- E-mail divertido e personalizado pós compra;
- Vídeo exclusivo da galera que produziu o produto, agradecendo a compra;
- Conteúdos enquanto o produto está a caminho;
- Chat/suporte da marca humanizado, resolvendo de forma simples, rápida, sem burocracia e até divertida;
- Popup engraçadinho no site.

Depois de te contar isso, quero saber: Você já mapeou a jornada dos clientes da sua marca/loja?

Se ainda não, a gente recomenda fortemente que o faça. Tenho certeza que você pode encontrar oportunidades bem legais de encantar ainda mais a galera que te acompanha, mesmo que sua venda não seja online.

ACI é reconhecida pelo CRPO Vale do Caí

No último dia 22 de outubro, o presidente da ACI Montenegro/Pareci Novo, Karl-Heinz Kindel, recebeu comenda do Comando Regional de Polícia Ostensiva do Vale do Caí (CRPO/VC).

A comenda visa distinguir personalidades civis, militares e instituições, que contribuem para o exercício da preservação da ordem pública e segurança das pessoas.

Foi entregue à ACI em reconhecimento aos serviços prestados à Brigada Militar. Dentre eles, o suporte para implementação da central de videomonitoramento, quando foram doados quatro televisores para a Brigada, no ano de 2018, durante a 5º ExpoACI.

O comandante do Comando Regional de Polícia Ostensiva Vale do Caí, Tenente Coronel Pereira Martins cita que, além disso, a ACI, através do atual presidente Karl, auxiliou na movimentação de parcerias implementadas para a melhoria da segurança do segmento de lojistas e empresas. A busca de captação de recursos para a segurança pública, junto aos empresários da região, através do Programa de Incentivo ao Aparelhamento da Segurança Pública do Estado do Rio Grande do Sul (PISEG) também foi reconhecida, visto que já trouxe benefícios concretos para a região: a Brigada Militar recebeu duas viaturas semi blindadas para Montenegro. "O presidente da ACI Karl-Heinz Kindel, juntamente com o CONSEPRO, BM e PC, são os principais coordenadores desse diálogo com os empresários", menciona o comandante.

O reconhecimento ocorreu durante a celebração dos 44 anos de atividades do CRPO/VC, em Montenegro. Marcado por uma bela cerimônia, realizada na sede da instituição, contou com a presença de muitos convidados representantes de Montenegro e os demais municípios de atuação do Comando.

Rodada de Negócios online

Com o objetivo de promover o networking entre as empresas participantes, a ACI realizou, no último dia 27 de outubro, mais uma Rodada de Negócios online.

Nesta edição os 43 participantes foram divididos em duas diferentes turmas, uma pela manhã, com 26 empresários, e outra à tarde, com 27.

Mais uma vez a ACI proporcionou este momento importante para a realização de trocas, quando os participantes dividiram informações sobre seus produtos e serviços, criando novas oportunidades de negócios a partir do evento.

atendimento@dnafloricultura.com.br
(51) 3632-2564
R. Santos Dumont 1230, Centro- Montenegro -RS
(51) 99750-4719
@dnafloricultura
www.dnafloricultura.com.br
DNA Floricultura
A Família das Flores

Confira as novidades do Eco Pila para 2022

Sabemos que o projeto Eco Pila vem ganhando cada vez mais visibilidade e engajamento. Por este motivo, estratégias de melhorias foram planejadas para o ano de 2022 e queremos dividir em primeira mão com todos. Confira as novidades!

Renovação dos postos de coleta: Estão sendo desenvolvidas tendas infláveis, além de wind flags para auxiliar na sinalização dos postos.

Divulgação em lives e vídeos: Durante o ano teremos lives com profissionais abordando temas relacionados à preservação do meio ambiente, relacionando com o projeto Eco Pila.

Produção audiovisual: Serão divulgados vídeos curtos com dicas sobre reciclagem, para publicarmos nas redes sociais e no canal do YouTube da ACI.

Ecogincana nas escolas: O projeto vai promover uma ecogincana com as escolas do município, que irá envolver crianças de 0 a 13 anos. O objetivo é estimulá-las a reciclar os resíduos e conscientizá-las sobre a preservação do meio ambiente, ao mesmo tempo que gera renda para a escola investir em equipamentos ou nas áreas que mais necessita.

Semana do meio ambiente: Na semana do meio ambiente, realizaremos a semana do Eco Pila. Durante o período, serão realizadas diversas atividades na cidade, com o objetivo de fomentar o Eco Pila na nossa região e estimular as pessoas a trocarem os seus resíduos, ajudando na preservação do meio ambiente.

Portal do meio ambiente: Faremos uma página dentro do site do Eco Pila, onde vamos disponibilizar vídeos educativos, produzidos junto a profissionais de referência na nossa região. Estes vídeos abordarão os temas relacionados à reciclagem, com dinâmicas e tarefas. Os professores das escolas poderão utilizar estes conteúdos para aplicar os conhecimentos dentro de sala de aula.

Pela primeira vez, o projeto conta com patrocinadores especiais. Para ajudar a tornar todas essas ações em realidade, agradecemos imensamente aos patrocinadores Biocitrus, Sicredi, Tanac e Tanboa. E aos apoiadores Agrogen, Berwanger Abrasivos, BioC, Farmácias Mottin, Mombach Supermercados e Raetec. Obrigado por acreditarem no Eco Pila e por tornarem possível o seu crescimento.

O crescimento do Eco Pila

Criado em 2018 pelo Núcleo Socioambiental da ACI Montenegro/Pareci Novo, o projeto vem ganhando maior visibilidade através de veiculações em mídias locais, regionais e até nacionais, por jornais, sites de notícias e canais de televisão. Ainda, o Eco Pila, ano passado, recebeu um convite para participação em evento mundial, o "Global Change Makers Summit", desenvolvido pela Solve Fundation e com o patrocínio da ONU.

Ao longo desses três anos de existência, já foram trocadas milhares de latinhas, papelões, jornais, plásticos, entre outros resíduos, por Eco Pilas, cujo valor é definido de acordo com a quantidade de material entregue. Em contrapartida, a moeda pode ser utilizada no comércio local, se cadastrado ao projeto.

Atualmente, as ações ocorrem em postos de coleta instalados nas cidades de **Montenegro** (quintas-feiras pela manhã, na praça Rui Barbosa) e **Pareci Novo** (primeiras quarta-feiras do mês pela manhã, na Rua Coberta). Em 2021, a cidade de Nova Hartz também se engajou ao projeto.

Para quem ainda não conhece…

A proposta do Eco Pila é contribuir para a redução de resíduos e incentivar o desenvolvimento econômico dos municípios envolvidos, por meio da troca de material reciclado pela moeda social "Eco Pila", desenvolvida para o projeto.

Atua na área de **meio ambiente**, através da conscientização da destinação correta dos resíduos. Na **educação**, com palestras e ações junto a crianças e adolescentes. E na **economia**, visto que a moeda circula entre as empresas associadas da ACI que firmaram contrato com o projeto. Além disso, traz importante cunho social, destinando o valor excedente da pesagem dos resíduos para uma entidade necessitada da região.

Eco Pila em números, desde o seu início

- Mais de **150 toneladas** de resíduos descartados corretamente
- Mais de **1000 crianças** abordadas para descartar resíduos de forma correta desde cedo
- Mais de **40 mil** Eco Pilas circulando no comércio local
- Mais de **R$1.230,00** arrecadados para doações
- Mais de **50 empresas** cadastradas

Para mais informações sobre o projeto, aponte a câmera do celular para o QR Code abaixo.

PATROCINADORES

BIOCITRUS Sicredi TANAC TANBOA

APOIADORES

agrogen BERWANGER BioC mottin Mombach RAETEC

PROGRAMA DE FIDELIDADE Alpendre COLCHÕES E CONFORTO
PARTICIPE DO NOSSO PROGRAMA DE PONTOS
FAÇA SUAS COMPRAS
JUNTE PONTOS
GANHE DESCONTOS
A CADA R$ 20,00 EM COMPRAS VOCÊ GANHA 1 PONTO. CADA PONTO VALE R$ 1,00, QUE PODE SER USADO COMO DESCONTO NA PRÓXIMA COMPRA.
@alpendrecolchoeseconforto 51 98458-6583

100 anos da ACI Montenegro/ Pareci Novo: vice-presidentes falam sobre a longevidade da Associação

Manter-se durante um século não é tarefa fácil, pois representa grandes superações de uma série de desafios ao longo dos anos, sejam eles econômicos, sociais, políticos, entre outros. Mesmo com todos os conflitos, citados nos livros de história, a ACI Montenegro/Pareci Novo conseguiu se manter firme e completar 100 anos saudável e potente. Isso é um grande motivo de orgulho para todos nós!

Veja o que os atuais vice-presidentes expressam sobre a longevidade da Associação.

Uma gestão responsável

Lucia Elena da Motta Haas
Vice-presidente de Administração e Finanças

Falar de gestão quando nos referimos à ACI Montenegro/Pareci Novo, uma entidade tão pujante e de muito respeito junto à sociedade e os órgãos públicos, é falar em responsabilidade. Responsabilidade tanto com a entidade, quanto com os seus associados e a comunidade desses dois importantes municípios que ela representa.

Ao longo dos últimos 100 anos, a ACI teve grandes gestores que trabalharam muito bem isso. Foram nomes que deixaram parte de suas histórias gravadas na memória e no desenvolvimento da região, fortalecendo e atendendo as necessidades e demandas dos associados e de toda a classe empresarial.

Se a ACI Montenegro/Pareci Novo se mantém forte há um século, sem dúvida é porque tudo aquilo que, lá em 1921, aquele grupo de empresários planejou para a nossa comunidade, valeu a pena. Tenho muito orgulho de cada um que fez e faz parte dessa linda trajetória. Que possamos seguir escrevendo essa história, unidos e com cada vez mais realizações.

Plano de sucessão e formação de novos líderes

Fabrício Coitinho

Vice-Presidente de Indústria, Comércio e Prestação de Serviços

Quando observadas as instituições, nos mais diversos segmentos, vemos que poucas vezes há tamanha longevidade. Com uma história riquíssima e cheia de benefícios trazidos à classe empresarial da região, a Associação Comercial e Industrial de Montenegro/Pareci Novo chega ao seu centenário saudável, com quase 300 associados e adaptando-se aos novos tempos.

Essa adaptação e resposta rápida às adversidades são marcas registradas da Associação que tem, como uma de suas forças, a formação de líderes e profissionais. Essa formação acontece dentro das empresas associadas, com cursos e eventos, mas também dentro da diretoria. Há 100 anos, vemos diretorias se formando, tempos e pessoas passando e o surgimento de novos líderes acontecendo dentro da ACI.

Eu, Fabrício Coitinho, atribuo a longevidade da Associação à capacidade de formar líderes e ao cuidado em desenvolver um plano de sucessão, capaz de trazer novos gestores, alimentar a instituição de ideias e processos inovadores, mas sem deixar de honrar e respeitar sua história e seus feitos.

Organização e união entre os associados

João Batista Dias

Vice-Presidente de Assuntos Sociais, Educação e Saúde

No meu caso, falar da ACI também é falar da minha vida profissional. Revivendo um pouco da minha história, comecei a trabalhar na ACI em 1985, aos 15 anos, como Office Boy, época em que precisávamos pagar os boletos no caixa do banco que o havia emitido. De lá para cá, construí minha carreira em grandes e médias empresas, mas carregando sempre vários ensinamentos que este um ano e meio me proporcionou dentro da ACI.

Então, estar aqui como vice-presidente, no momento dos 100 anos, é um prazer muito grande. Ver a ACI com toda esta idade, sendo ainda jovem e participativa na nossa comunidade, reflete o trabalho de grandes empresários que por aqui passaram em suas diretorias.

Participar deste momento, é ter a certeza de que a ACI Montenegro/Pareci Novo ainda tem muita coisa a fazer pela nossa comunidade empresarial. E isto é muito relevante, quando pensamos na dificuldade que muitas vezes é, hoje, manter uma Associação em pé e atuante. Além disto, as dificuldades que todos passamos durante a pandemia, nos mostrou o quanto é necessário estarmos organizados, para que possamos definir ações em conjunto, além de termos representação para estruturamos estratégias junto aos nossos governantes.

rönnau
RELOJOARIA JOALHERIA ÓTICA 1957

Por
Marcelo Altenhofen
Gestor de Marketing da empresa Poker Esportes

Marketing de relacionamento: estratégia fundamental para fidelizar o seu cliente!

Você provavelmente já teve vontade de voltar a uma loja, farmácia ou supermercado em que tenha sido bem atendido. Isso acontece porque, mais do que produtos e serviços, as empresas vendem experiências. Aí entra o marketing de relacionamento.

Ele envolve o cliente com a sua empresa e faz com que ele se torne um defensor e divulgador do seu negócio. Esse conjunto de estratégias foca na manutenção da fidelidade do cliente, ao invés de se concentrar apenas em objetivos de curto prazo, como vendas únicas ou apenas em adquirir novos clientes para o seu negócio.

Além disso, essa estratégia visa desenvolver relacionamentos sólidos com o cliente, fornecendo informações diretas, que atendam aos seus interesses e necessidades.

Você sabia que custa sete vezes mais caro conquistar um novo cliente do que manter um já existente? Isso nos mostra como é importante valorizarmos e dar cada vez mais ouvidos ao que o nosso cliente deseja. Uma abordagem correta nos abre um mundo de possibilidades, além de aumentar a lucratividade.

Quando a sua empresa implementa uma estratégia de marketing de relacionamento eficaz, ela se torna mais lucrativa - já que o foco passa a ser em entender mais sobre os comportamentos, desejos e necessidades dos clientes existentes. Com o marketing de relacionamento 1 para 1, a empresa constrói efetivamente uma base de confiança recíproca, para que os clientes possam sentir uma conexão pessoal com o seu negócio.

Quatro motivos para que você faça ações de Marketing de relacionamento

Feedback: Os clientes se beneficiam da oportunidade de agregar valor à cultura da empresa, por meio de opiniões sobre suas experiências, reclamações ou sugestões. Através desse feedback, você utiliza essas informações para tornar a experiência do cliente ainda melhor, abordando essas preocupações e sugestões. Soluções imediatas para uma eventual experiência negativa do cliente, podem melhorar o nível de satisfação dele e cultivar uma relação de confiança com a sua empresa.

Promoção: Clientes satisfeitos tornam-se promotores do seu negócio e compartilham experiências com outros consumidores do seu círculo de influência. Esta promoção compartilhada organicamente pode criar novos clientes para a empresa.

Ofertas: Empresas que criam ofertas complementares para seus clientes, consolidam ainda mais seu relacionamento com esses consumidores. Ou seja: pense nos clientes que já consomem o seu negócio e não apenas em quem ainda não é seu cliente.

Círculo interno: As empresas que convidam seus clientes a fazerem parte do círculo interno da cultura de sua empresa, criam relacionamentos positivos e duradouros com eles. Essas empresas sabem que, ao dar a seus clientes a chance de inovar com eles, oferecendo ideias criativas para produtos, serviços e benefícios para o cliente, construirão um relacionamento sólido e os clientes se sentirão parte do seu negócio.

Em resumo, é fundamental você conhecer bem o seu cliente, montar uma base de dados consistente, utilizar as redes sociais para fortalecer essa proximidade, criar programas de fidelidade realmente atrativos e focar sempre em resolver eventuais problemas que o cliente possa enfrentar.

Faça isso e tenha a certeza que o seu negócio mudará para melhor.

FEDERASUL homenageia ACI pelo seu centenário

Durante a segunda edição do evento Tá na Mesa, promovido pela Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul (FEDERASUL), foi prestada uma homenagem à ACI Montenegro/Pareci Novo, pelo seu centenário.

O presidente, Karl-Heinz Kindel, representou a Associação no evento. Na ocasião, Kindel lembrou que a Associação Comercial e Industrial de Montenegro/Pareci Novo ajudou a fundar a FEDERASUL e ressaltou que foi uma grande honra receber a homenagem.

Para alavancar no marketing digital

No final do mês de setembro, a ACI Montenegro/Pareci Novo promoveu o curso de "Marketing Digital e Vendas", direcionado a associados e comunidade empresarial da região.

Todos os participantes receberam a certificação do Senac, após o cumprimento da carga horária de 20 horas de conteúdo, ministrado de modo online pelo diretor de Conteúdo da MOG, Emerson Reis.

Considerando que as empresas estão buscando, progressivamente, estruturar ações digitais para seus negócios, o objetivo foi qualificar ainda mais os participantes, preparando-os para aplicar ferramentas básicas e alavancar nas redes sociais. Veja o que algumas participantes acharam do curso:

"De forma geral o curso trouxe várias atualizações sobre o marketing junto às redes sociais. Dado que esse é um meio que está em constante reformulação, fazer esses cursos periodicamente é um ganho para o dia a dia no trabalho, tendo em vista que já trabalho na área.

O conteúdo veio cheio de insights, os quais adaptados podem ser usados nas ações de comunicação dos clientes que atendemos aqui na Argerick Comunicação.

Outro ponto positivo foram as atividades executadas em aula, onde os participantes podiam aplicar na prática o que estavam aprendendo. Além disso, os exemplos que o professor trouxe, não eram nada mirabolantes e não necessitavam de muito dinheiro investido para ser executado, o que ficou super alinhado com os negócios de todos os participantes. Talvez agora o interessante seria fazer um curso com a dinâmica dos anúncios nas redes sociais, como um passo a passo de como fazer, qual é a melhor estratégia. Seria um complemento a essa formação, é o que acho, pelo menos." Carina Dalsoto - Social Media e Redatora (Argerick Comunicação)

"Participar do curso Marketing Digital e Vendas, promovido pela Associação Comercial e Industrial de Montenegro/Pareci Novo, foi mais uma experiência positiva e motivadora na busca de conhecimento. O ambiente digital vive em transformação e todos os dias somos surpreendidos pelas novas tecnologias e consequentemente os hábitos e padrões de consumo vão se adaptando. Sendo assim, é fundamental que busquemos conhecimento e mais do que buscar, é preciso se organizar para colocar em prática e assim acompanhar tanto as tecnologias, quanto nossos públicos.

Participar de cursos de formação como este é imprescindível, para que possamos nos capacitar e ter cada vez mais noção das plataformas digitais, técnicas e ferramentas disponíveis de acordo com cada segmento e público, para a construção de estratégias de marketing e planejamento, principalmente no ambiente digital. Assim, conseguiremos compreender progressivamente mais e melhor nossos consumidores e ter condições de estabelecer uma relação mais estreita e proporcionar uma experiência positiva.

Além dos conteúdos interessantes e atuais que o curso propôs, a troca de experiência entre professor e colegas foi fundamental. Entender a jornada do consumidor, revisar a análise SWOT da empresa, elaborar uma matriz editorial, conhecer ferramentas de pesquisa, entre outras, proporcionaram, em cada aula, muito aprendizado. Muitas ideias surgiram, além da empolgação e motivação para colocar em prática os conteúdos estudados. Afinal, a busca por conhecimento deve ser constante e estar atualizado, acompanhar nossos públicos, o mercado e suas tendências, faz toda a diferença." Maiara Daniele Mergen Pereira - Gerente (Loja Stoffel)

Maiara Daniele Mergen Pereira - Gerente (Loja Stoffel)

Carina Dalsoto - Social Media e Redatora (Argerick Comunicação)

Escolha ter um cartão Unicred Visa que é seu de verdade.

Um cartão feito para você prosperar. Só quem é cooperado Unicred tem acesso a condições mais justas e benefícios exclusivos do Unicred Visa:

Acelerador de Pontos: com as suas compras no cartão você consegue multiplicar as vantagens no Programa de Recompensas Único.
Aporte na Previdência: troque os seus pontos por aportes no Plano de Previdência Precaver.
Acesso a Sala Vip Lounge Key: acesso gratuito para portadores do cartão (titular e adicional) e ainda 2 convidados.
Cashback: transforme seus pontos em dinheiro.
Segurança: receba um SMS informativo a cada transação.
Praticidade: confira sua fatura e gerencie seu cartão pelo app Unicred Mobile.

Novembro:
seu pontos valem em dobro.

Unicred Montenegro
Rua João Pessoa 1655, Loja Térreo
Centro - Montenegro - Rio Grande Do Sul
CEP: 95780-000

@unicredregiaodosvales
unicred.com.br/regiaodosvales

UNICRED

CONFIRA AS VANTAGENS DE SER UM ASSOCIADO ACI

SERVIÇOS

Sicredi
Melhores soluções para as operações bancárias, como taxas especiais, isenção de tarifas, entre outras vantagens.

Banco do Brasil
COPERFAT e Linha de Crédito junto ao BB às empresas associadas há mais de seis meses na entidade.

Ondazul
5% de desconto às empresas associadas e aos colaboradores nos serviços de lavagem à água.

GTC Internet
5% de desconto nos serviços de instalação de internet pelo prazo de 24 meses.

SICOOB
A Cooperativa de Crédito - Sicoob Confiança concede uma **linha de crédito especial** para as empresas associadas em situação regular.

MEGA
7% de desconto às empresas associadas nos serviços e instalação elétrica.

UNICRED
Soluções financeiras como capital de giro pessoa jurídica, antecipação de recebíveis (cartão de crédito), seguros, plano de previdência privada, entre outros.

MagraSS
40% de desconto em procedimentos estéticos corporais e faciais (exceto botox, preenchimento, fios de sustentação e bioestimuladores) e pagamento em 10x no cartão, sem juros.

SICOOB Valcredi Sul
A Cooperativa de Crédito - Sicoob Valcredi Sul concede **linhas de crédito com taxas especiais** para as empresas associadas em situação regular.

agora LGPD
20% de desconto em consultoria de adequação a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Os valores da consultoria serão cobrados de acordo com o porte da empresa.

Débora Dresch Vargas
15% de desconto em palestras, mentorias para funcionários das empresas e treinamentos (que envolvam o assunto mercado de trabalho) para as empresas em situação regular junto a ACI.

Sesc
Associado da ACI na categoria público em geral, tem **20% de desconto** em ingressos de eventos; **10% de desconto** na academia, consultas odontológicas, cursos, palestras, oficinase nas reservas nos hotéis do SESC no RS (reservas diretamente com o setor de reservas, conforme disponibilidade); **5% de desconto** em consulta nutricional, psicologia, massoterapia; e na educação complementar (Criar SESC).

syonet
25% de desconto às empresas associadas, sobre o valor da mensalidade e cortesia aos associados no treinamento, implantação, e consultoria (sem custos ao cliente) na utilização do CRM Leadstation.

Kairós
5% de desconto nos pacotes dos serviços de Assessoria Administrativa e **10% de desconto** nos projetos de Consultoria Empresarial e Coaching para Negócios.

10% de desconto às empresas associadas em processos de recrutamento e seleção desenvolvidos pela D&R. O desconto inclui o processo de vagas paraos níveis operacional, tático e estratégico.

Estação de Trabalho Laços de Amor
5% de desconto nos espaços de cowork para as empresas associadas em situação regular junto a ACI.

EDUCAÇÃO

Solução
8% de desconto nos cursos de idiomas.
10% de desconto nos cursos de informática e administrativos (exceto promoções e aulas particulares).

CSP Progresso
15% de desconto nas mensalidades de todos os cursos ofertados pela instituição.

Fecomércio RS | Senac
10% de desconto nos cursos aos funcionários, dependentes e dependentes dos associados da ACI em situação regular junto à entidade. Com exceção dos cursos na modalidade EAD (Educação a Distância).

FADERGS
55% de desconto para os cursos de graduação e **73%** para os cursos de pós-graduação, conforme tabela de preços vigente às empresas associadas e em situação regular junto da ACI, por prazo indeterminado.

Unopar STYLLUS
50% de desconto no curso do EJA STYLLUS, com cupom: ACIMPS0; **69% de desconto** nos cursos de graduação Unopar: bolsa incentivo: 40% + bolsa gestor: 20% + bolsa pontualidade: 9%, com o cupom: ACIMP69U; **45% de desconto** nos cursos de pós-graduação Unopar, com o cupom: ACIMP4SUPOS.

UNISC Montenegro
10% de desconto aplicado ao valor das mensalidades de curso de graduação na modalidade EAD ofertados pela APESC/UNISC.

Universidade Feevale
10% de desconto no valor das mensalidades dos cursos de Graduação da Feevale Digital e no crédito dos cursos de Graduação presenciais.

CNA Inglês definitivo
10% de desconto a partir da primeira parcela às empresas, aos funcionários e aos dependentes dos funcionários das empresas associadas em situação regular junto da ACI, nos cursos de idiomas para as línguas inglesa e espanhola (exceto material didático).

Suffera
10% de desconto no preço da mensalidade do curso vigente de acordo com a política de preços adotada pela franquia às empresas associadas e em situação regular junto da ACI.

15% de desconto nos cursos profissionalizantes; **15% de desconto** na modalidade EJA/MUTIRÃO - Ensino Médio; **15% de desconto** na modalidade EAD - graduação (isenção da taxa de vestibular); e **50% de desconto** na pós-graduação - UNIP.

SAÚDE

Unimed Vale do Caí
Redução de preço nos planos de saúde empresarial e medicina ocupacional.

Clinica Trentin
10% de desconto às empresas associadas em diversos serviços, inclusive nos Exames Ocupacionais (Admissional, Periódico, Troca de Função, Retorno ao Trabalho e Demissional).

Laboratório MOTTIN
30% de desconto nos serviços de análises clínicas sobre a tabela vigente, aos associados e seus colaboradores.

DENTISUL
Menores valores nas mensalidades dos planos de assistência odontológica.

Neide Klein
5% de desconto nas mensalidades dos alunos que treinarem em formato de trios, assim como seus dependentes de forma vitalícia.

MasterLab
35% de desconto nos exames laboratoriais às empresas.

COMÉRCIO

DNA Floricultura
5% de desconto em todos os produtos.

Alpendre
20% de desconto em todos os produtos para empresas associadas em situação regular.

New life
10% de desconto às empresas associadas, em toda sua linha de colchões, box, cabeceiras e todos os acessórios comercializados.

Careca Gás
R$ 10,00 de desconto nas compras de botijões de gás liquefeito de petróleo - GLP armazenados em botijões de 13 quilos e 45 quilos (P13 e P45, respectivamente). Empresas associadas em situação regular na entidade também contam com condições diferenciadas em botijões de gás GLP (P13, P20 e P45) ou água mineral 20 litros.

Óticas Diniz
15% de desconto em produtos da loja às empresas associadas em situação regular e aos seus funcionários.

Metha Systems
Consultoria Empresarial e Tecnologia da Informação
Sistema de Gestão Empresarial
CT-e, MDF-e (Manifesto de Transporte)
NF-e, NFC-e, NFS-e e NFP-e
(51) 3632-4061 (51)98463-0237; (51) 99989-9624; (51)99735-6493
www.methasystems.com.br suporte@methasystems.com.br
Rua Dr. Schmitz, 572 - Rui Barbosa - Montenegro - RS

CGC CONTABILIDADE
• IMPOSTO DE RENDA
• REGISTRO DE EMPRESAS
• ASSESSORIA FISCAL, CONTÁBIL, TRABALHISTA e PREVIDENCIÁRIA
Rua João Pessoa, 1615. (Centro - Montenegro/RS) (51) 3632.4500
Rua Professor Annes Dias, 112 - Sala 131. (Centro Histórico - Porto Alegre/RS) (51) 3224.6613

oximont
Gases Industriais
• Equipamentos medicinais
• Suprimentos para solda
51 3632 3110
Rua Coronel Antônio Inácio, 1075 • Centro • Montenegro/RS

EML 26 anos
assessoria contábil
Uma empresa que presta serviços com ética, transparência e excelência.
51 3632.3101 - 3057.3101
Rua João Pessoa, 1109 - Centro - Montenegro/RS
/EMLAssessoriaContabil

Central de empregos online
Mais uma vantagem para o associado da ACI
Acesse o site pelo endereço acimontenegro.com.br/centraldeempregos ou pelo QR code ao lado e cadastre as vagas disponíveis na sua empresa

CURSO ONLINE
DECOLA
EMPREENDER NA PRÁTICA
FAÇA SUA IDEIA DE NEGÓCIO DECOLAR
O primeiro curso 100% online promovido pela ACI
Preparado por especialistas associados
Conteúdos sobre marketing e vendas, gestão de pessoas, gestão financeira, capitalismo consciente e TI
Para adquirir o curso aponte a câmera do celular para o QR code abaixo:
Realização: ACI
Patrocínio Institucional Diamante: Unimed VIBRA
ACESSE CURSODECOLA.COM.BR E GARANTA JÁ O SEU!

VEM COMIGO PRO SICOOB

ABRA SUA CONTA NO SICOOB E CONCORRA A DIVERSOS PRÊMIOS!

R$ 20 mil
em vales-poupança

1 FIAT STRADA

Visite uma de nossas agências ou abra sua conta no aplicativo Sicoob.

SICOOB
Faça parte.

Certificado de autorização Secap nº 04.014343/2021.
Consulte o regulamento completo no site www.vemcomigoprosicoob.com.br