

PEC QUER LIMITAR MANDATO DO STF PARA 8 ANOS

PAG.6

74% DOS CONSUMIDORES PRETENDEM COMPRAR NA PÁScoa

PAG.8



6 DICAS PARA AUMENTAR AS VENDAS COM O INSTAGRAM

Dicas importantes para você aumentar a presença da sua marca e a lucratividade do seu negócio com a @ certa.

DIRETORIA 2018/2022

Presidente

Cícero Heraldo Oliveira Novaes

1º Vice Presidente

Roberto Moraes Resende

2º Vice Presidente

Orlandina Guimarães Pires

Vice Presidente Administrativo Financeiro

Humberto Gláucio Jardim

Diretor de Alianças e Parcerias

Oswaldo Luiz Pereira

Diretor de Câmaras Setoriais

Júlio César Ribeiro

Diretor de Centros Comerciais

José Neuton dos Reis Ângelo

Diretor Educação Corporativa

Luciano de Carvalho Aguiar

Diretor de Inovação Empresarial

Ricardo Siqueira Monteiro

Diretor Jurídico

Carlos Humberto Guimarães Loureiro

Diretor Logística e Transporte

Amarildo Roberto Rocha

Diretor de Marketing

Eduardo Santos de Oliveira

Diretor de Mobilização

Mauro Lúcio Rodrigues

Diretor Relações com o poder público

Marcelo Marques Espíndola

Diretor Relações Institucionais e Eventos

Raquel Ribeiro Paes Leme

Diretor de Tecnologia e Informação

Marcello Cruz Rezende

Diretor de Saúde e Seguridade

Edson Pereira Nunes Júnior

Diretor de Soluções Empresariais

Sergio Gallo Ruivo

1º Conselheiro Fiscal Efetivo

Valdir Carlos de Oliveira

2º Conselheiro Fiscal Efetivo

Alceu Santos

3º Conselheiro Fiscal Efetivo

Eduardo Vieira Attiê

1º Conselheiro Fiscal Suplente

Gilberto Santos de Moura

2º Conselheiro Fiscal Suplente

Benedito Torres

3º Conselheiro Fiscal Suplente

Adriana Guerreiro dos Reis Ângelo Souza

EXPEDIENTE



MARÇO | 2019

MARKETING

(34) 3239-3465

marketing@cdludi.org.br

COMUNICAÇÃO

(34) 3239-3469

comunicacao@cdludi.org.br

SERIFA COMUNICAÇÃO

(34) 3234-6084

assessoria@serifacomunicacao.com.br

Tiragem: 3.500 exemplares

CDL em Ação
On-line

Fique por dentro das principais notícias a qualquer momento e em qualquer lugar.

Acesse:

www.cdludi.org.br

FEIRA DE OPORTUNIDADES ABORDA METAS PARA O SUCESSO

Nesta edição, o evento destacou a importância da definição de metas consistentes na rotina das empresas.

Mais uma Feira de Oportunidades com inscrições esgotadas, convidados satisfeitos e arrecadação de muitos doativos para a ONG Estação Vida, que atende crianças e adolescentes do bairro Shopping Park.

Nesta edição, convidamos o palestrante Rodrigo Ribeiro, empresário com mais de 25 anos de experiência nas áreas de vendas e mais de 10 anos nas áreas de liderança e gestão de pessoas.

Com a palestra A Meta – o princípio vital para a evolução, o administrador de empresas trouxe importantes reflexões sobre como estabelecer e cumprir metas.

Cheio de entusiasmo e carisma, ele destacou os quatro passos essenciais para alcançar o sucesso: busca pelo conhecimento, planejamento, estratégia e disciplina.

Antes da palestra, os participantes foram recepcionados por nossos expositores, que apresentaram produtos, serviços e as últimas novidades do mercado. Todos os presentes puderam fazer novos contatos profissionais e ampliar suas redes de relacionamento.

“A feira de oportunidades é uma das estratégias adotadas pela CDL Uberlândia para apoiar e promover as empresas associadas. Na feira é possível expor produtos ou serviços e divulgar a marca do negócio. Para esta edição, o objetivo foi incentivar e estimular as empresas a planejarem e definirem metas para alcançar bons resultados em duas datas muito importantes para o comércio, Páscoa e Dia das Mães. Reunir a equipe, aprender novidades e colocá-las em prática faz toda a diferença”, afirmou Naila Corrêa, coordenadora de marketing da CDL Uberlândia.

Expositores interessados na divulgação de seus produtos, serviços ou marcas nos próximos eventos do nosso cronograma, podem entrar em contato com o Marketing da CDL pelo telefone 3239-3465 ou e-mail: marketing@cdludi.org.br.



SPC Avisa

**Esteja atento!
Monitore seu CPF/CNPJ
com o SPC Avisa.**



**Você recebe um aviso por
e-mail ou SMS quando ocorrer:**



Inclusão ou exclusão
de registros em seu
CPF/CNPJ no SPC



Abertura de empresa
em seu nome



Consultas de seu
CPF/CNPJ por
outras empresas



Alteração de dados
cadastrais, endereço
e telefones vinculados
ao seu CPF/CNPJ

Peça já o seu!

(34) 3239 3509

Av. Belo Horizonte, 1.290 - Osvaldo Resende

www.cdludi.org.br

No dia 27 de fevereiro, o Observatório Social do Brasil-Uberlândia, em parceria com o Fundo das Nações Unidas para a Democracia (UNDEF) e a organização Transparência Social do Brasil, realizou no auditório da OAB 13ª subseção – Uberlândia, a solenidade de prestação de contas e a divulgação dos resultados do projeto “Obra Transparente”, que monitora a construção de obras municipais na cidade. A filial de Uberlândia foi fundada em 23 de julho de 2015 pela associação civil de direito privado sem fins lucrativos G7, formada pelas principais entidades representativas da cidade, entre elas a CDL Uberlândia.



Foto: Marketing CDL



Foto: Marketing CDL

A CDL Uberlândia realizou, no dia 12 de março, a segunda edição do Café Só Delas, um evento exclusivo para mulheres, que debateu diversas temáticas importantes dentro do universo feminino, a partir de histórias fascinantes, compartilhadas por mulheres inspiradoras.

Neste encontro, contamos com a presença da dermatologista Cintia Cunha, da empresária Cecília MARKIEWICZ, da executiva e ciclista Luciana Maradei, da diretora independente Mary Kay, Ana Paula Dias e da jornalista Eliane Moreira Souza, que mediu um bate-papo produtivo sobre empoderamento, autoestima, saúde, empreendedorismo, respeito, sonoridade e muita superação.



Foto: Marketing CDL

Dia 19 de março, a CDL Uberlândia realizou a abertura oficial da segunda edição do programa gratuito de desenvolvimento Jornada Empresarial. O evento contou com a presença de mais de 40 associados que desejam melhorar a sua atuação no mercado, a partir de ferramentas de gestão e planejamento estratégico. Este ano, o cronograma contempla quatro trilhas temáticas que serão trabalhadas por etapas. São elas: Planejamento e desenvolvimento de oportunidades, Gestão eficaz das finanças da empresa, Gestão comercial – prospecção à fidelização de clientes e Construindo equipes de resultados.

Recebemos no último dia 26, o vice-governador de Minas Gerais, Paulo Brant, para um encontro com representantes da entidade, autoridades e empresários da região. Ele pode acompanhar de perto as necessidades da nossa cidade e posicionar os participantes sobre as ações que o governo têm realizado, mesmo diante dos desafios enfrentados pela atual gestão.



Foto: Marketing CDL



PEC QUER LIMITAR MANDATO DO STF PARA 8 ANOS

Na quarta-feira (20), um grupo de senadores protocolou no Senado Federal, a proposta de emenda à Constituição (PEC 16/2019), que estabelece o mandato de oito anos para os integrantes do Supremo Tribunal Federal, mesmo período que um senador eleito no Congresso.

Atualmente, os ministros, que não foram indicados pelo povo, podem se manter no cargo até completarem 75 anos. Acabar com esse mandato “vitalício” é uma deliberação extremamente necessária, pois iguala o Supremo aos demais poderes e estabelece um período de exercício que minimiza as arbitrariedades e interpretações equivocadas, conduzidas por juízes, que seguem entendimentos muito particulares sobre a Constituição.

Um mandato fixo e temporário, como ocorre hoje em muitos países da América Latina e da Europa, oxigena a magistratura, traz renovadas composições e devolvem à sociedade a sensação de que não existe autoridade absoluta e imutável no país.

É imperativo acabar com a insegurança jurídica brasileira, provocada pelo ativismo inconstitucional do Judiciário, que age como legislador, infringindo a nítida separação de

poderes e produzindo normas que são prerrogativas do Poder Legislativo.

Nesse sentido, a PEC nos parece uma alternativa justa, principalmente quando presenciamos atitudes intempestivas de integrantes da corte, como instaurar um inquérito, sem encaminhar ao ministério público, para investigar Fake News, ameaças e ofensas à honra de membros do Supremo e familiares. O órgão acusa e julga ao mesmo tempo?

A percepção que temos é que quando as decisões dos excelentíssimos são criticadas, a liberdade de expressão ganha ares de ataque à instituição.

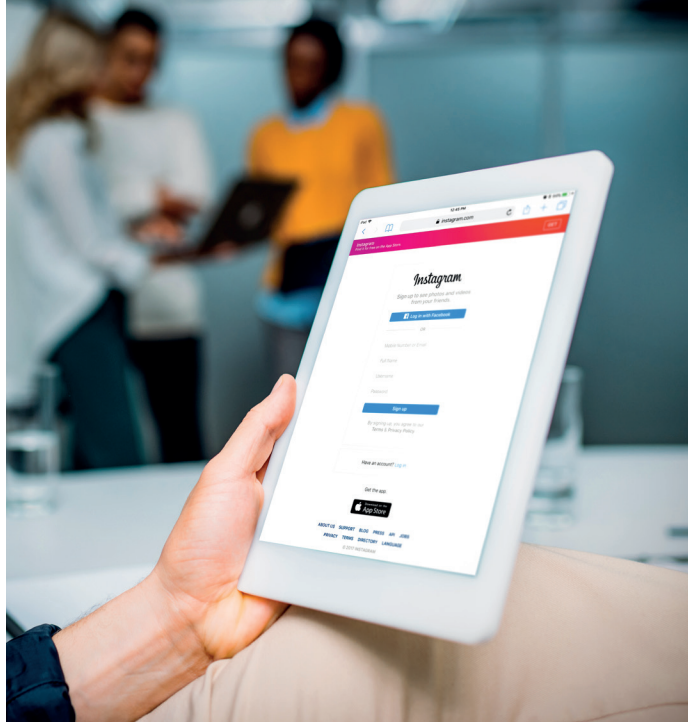
Precisamos trazer os ministros à realidade. A PEC, que já conta com 30 assinaturas favoráveis, poderia inclusive prever mudanças na escolha dos magistrados, substituindo indicações políticas por um modelo mais transparente e democrático.

O sistema constitucional e a sociedade negam ao Supremo esse papel ditatorial. Defender e garantir a lei não significa se colocar acima dela.

6 DICAS PARA AUMENTAR AS VENDAS COM O INSTAGRAM

Não há como negar a influência do Instagram na vida e no comportamento de compra das pessoas. A rede social é hoje uma infinita vitrine móvel que funciona 24 horas por dia. Só no Brasil, ela soma mais de 50 milhões de usuários ativos mensais, a segunda maior base da plataforma no mundo. São pessoas motivadas para seguirem estilos de vida, conhecerem ideias, experimentarem novidades e, é claro, comprarem!

Sua empresa ainda não explora todo o potencial dessa rede social? Selecionamos 6 dicas importantes para você aumentar a presença da sua marca e a lucratividade do seu negócio com a @ certa.



tenham ligação com a postagem. Opte pelas palavras mais populares do seu segmento.

1. IDENTIDADE E QUALIDADE VISUAL

O ditado popular “Uma imagem vale mais que mil palavras” se encaixa perfeitamente no posicionamento dessa rede social. As marcas que já descobriram como vender explorando o forte apelo visual do Instagram colhem excelentes resultados. Isso porque o aplicativo atua como uma imensa vitrine de produtos que funciona 24 horas.

Mas assim como toda exposição de produto é preciso cuidar dos detalhes e garantir imagens atraentes e de boa qualidade. Uma boa dica é utilizar aplicativos gratuitos de edição de fotos. Eles trazem recursos básicos de iluminação, filtros e outras opções de edição que deixam suas postagens mais bonitas. Além disso, crie uma identidade visual própria com padrões de cores, filtros, tamanhos, posicionamento, tipografia e outras características que remetam à sua marca.

2. CONTEÚDO RELEVANTE

Não basta trabalhar com boas imagens se você não vende o conceito certo. Lembre-se que pessoas seguem e interagem com publicações que tenham relevância. Mostre ao seu público que, mais que vender, você é um especialista na área.

Para garantir postagens com objetivos variados, trabalhe um cronograma que mescle fotos de vendas, dicas, bastidores do negócio, reposts de clientes, tutoriais, álbuns e outras curadorias que tenham relação com a sua linha de atuação.

3. HASHTAG

As famosas hashtags são palavras-chaves que funcionam como marcadores de conteúdo. Muitas pessoas buscam temas utilizando esse mecanismo de busca. Sempre que finalizar uma postagem insira cerca de cinco hashtags que

4. UTILIZE O INSTAGRAM COMERCIAL

Se você ainda utiliza um perfil para sua empresa, migre-o para uma conta comercial. Lá você tem acesso a uma série de informações valiosas que impactam diretamente a forma como você vende pela plataforma, como: alcance, faixa etária, gênero, localização, likes e engajamento. Além disso, você também pode adicionar um botão de contato com telefone, e-mail e endereço do seu negócio.

Para fazer a mudança, vá nas configurações e clique em “Mudar para perfil comercial”, vincule a conta com a sua Fanpage e tenha acesso ao Instagram para negócios.

5. SE RELACIONE COM SEUS SEGUIDORES

Conquiste a simpatia dos seus seguidores e aumente a taxa de engajamento do seu negócio. Curta e comente fotos, responda comentários em tempo ágil, faça enquetes, crie ações com os seguidores mais engajados, enfim, mostre que eles são importantes para você.

Não esqueça de aproveitar todos os recursos do Stories ou fazer transmissões ao vivo para criar um diálogo mais divertido, próximo e espontâneo.

6. ESTABELEÇA UMA FREQUÊNCIA E ESCOLHA OS MELHORES HORÁRIOS

No Instagram você não ganha pela insistência, mas pela relevância. Geralmente os usuários deixam de seguir perfis que publicam muitas fotos em seguida ou o mesmo conteúdo.

Estude os melhores horários para publicar de acordo com o hábito do seu público. Se eles são executivos, por exemplo, opte por horários fora do expediente ou finais de semana. A probabilidade de serem impactados é maior!

74% DOS CONSUMIDORES PRETENDEM COMPRAR NA PÁSCOA

O mês de abril começa com boas expectativas para as empresas que trabalham com produtos comercializados durante a Páscoa.

De acordo com uma pesquisa realizada pela CDL Uberlândia com consumidores da cidade, 74% dos entrevistados pretendem fazer compras para celebrar a data.

Os principais produtos citados entre os consumidores foram: ovos de Páscoa ou chocolates artesanais (29%), ovos de Páscoa e ou chocolates industrializados (28%) e peixes (16%).

Ovos personalizados fazem mais sucesso

A preferência pelo chocolate artesanal, aponta uma forte tendência à personalização, já que esse tipo de produto geralmente apresenta valor similar aos industrializados, mas tem como benefício várias opções de recheios, formatos e sabores, de acordo com o paladar do cliente.

A empresa de artigos para festas Loja Doce já abasteceu o estoque com novidades temáticas e tem realizado uma série cursos e oficinas com confeitores da região para estimular a produção dos ovos caseiros. “Esperamos um crescimento de mais de 30% nos produtos para produzir os ovos em casa. Isso dará um crescimento médio de 15% no faturamento total em relação à Páscoa de 2018”, afirma a sócia-proprietária da empresa, Juliana Almeida.

A marca de chocolates 100% nacional Cacau Show, também entendeu a necessidade de criar opções exclusivas para seus clientes. A franquia lançou pelo seu aplicativo, o serviço que customiza os ovos de acordo com as escolhas do usuário. Basta baixar o app, selecionar a loja mais próxima, escolher o sabor, escrever uma legenda de até 50 caracteres e inserir três fotos para estampar a embalagem.

“Inovamos com um aplicativo onde o cliente escolhe como quer o seu ovo, nós fazemos e ele pode retirar direto na loja. Simples, prático e criativo”, explicou Adriana Conceição da Silva Loureiro, sócia-proprietária da Cacau Show Center Shopping.

Entre os privilegiados que serão presenteados, estão os namorados(as) /esposo(as), (35%), filhos(as), (27%), pai/mãe, (16%), amigos (6%) e outros (16%).



Doces expectativas para o comércio

Desde o início de março, os supermercados e lojas já enfeitaram suas vitrines, abasteceram seus estoques e as “parreiras” estão cheias de ovos de todas as marcas, tamanhos e bolsos, chamando a atenção dos consumidores, especialmente das crianças, na expectativa de incrementar as vendas para a Páscoa.

33% dos consumidores que responderam à pesquisa planejam comprar em supermercados, 16% em lojas do centro ou de bairros, 14% em lojas especializadas, 10% na internet, 8% em shoppings e 19% em outros lugares.

O ticket médio previsto será entre R\$50,00 e R\$100,00 (41%), até R\$50,00 (31%), de R\$100 a R\$200 (22%) e acima de R\$200,00(6%). A forma de pagamento mais utilizada será o dinheiro (53%), seguida do cartão de crédito (23%), cartão de débito (19%) e outros (5%).

Os aplicativos de celular são fortes aliados nesta Páscoa. Segundo o levantamento, 22% dos consumidores são influenciados por redes sociais ou utilizam aplicativos de comunicação como um canal de compras. 77% afirmam que talvez utilizem mas não são influenciados por esses recursos na tomada de decisão.

A proprietária da empresa de alimentação saudável Bem Leve, Liliane Silva Castro, já possui um cardápio exclusivo para a Páscoa com ingredientes zero glúten, zero açúcar e zero leite para atender a demanda do seu nicho de mercado. A empresária revela que realiza a maior parte dos seus pedidos através de redes sociais e WhatsApp.

“Minha comunicação hoje é 99% digital. Utilizo as redes sociais da minha marca para postar fotos e vídeos dos ovos, assim como fazer enquetes, sorteios e finalizar encomendas. É uma forma prática e dinâmica de conquistar clientes e fazer negócios”.



Rota Acessível

PROJETO E REGULARIZAÇÃO DE IMÓVEIS
“A ENGENHARIA AO SEU ALCANCE”

ACVB (Alvará de Corpo de Bombeiros)

HABITE-SE (Comercial e/ou Residencial)

ACESSIBILIDADE (Projeto e/ou Execução)

ALVARÁ SANITÁRIO (Projeto, Layout e Fluxo)

ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO (Licença Prévia)

Café Empreendedor - Regularização de Imóveis

Participe e saiba mais!

29 de Maio | 08h

Informações: www.cdludi.org.br ou (34) 3239-3400

www.rotaacessivel.com.br



Rota Acessível



@rotaacessivel

(34) 3223 5130



(34) 9 9654 8575





CONCURSOS PÚBLICOS GANHAM REGRAS RÍGIDAS PARA BARRAR GASTOS COM O FUNCIONALISMO

O presidente Jair Bolsonaro publicou no último dia 29, o decreto que aumenta as exigências para abertura de concursos públicos.

A proposta estabelece uma série de regras para regular a contratação de servidores pelos órgãos do governo.

O Ministério da Economia avaliará cerca de 14 pontos para apurar se as atividades profissionais podem ser remanejadas para outras funções, integradas em soluções digitais, transferidas para outros órgãos ou prestadas por funcionários terceirizados. A evolução do quadro de pessoal e a quantidade de servidores cedidos no último quinquênio também serão analisadas.

Do mesmo modo, as convocações terão regras mais rígidas. Atualmente as unidades públicas podem contatar diretamente os candidatos que passaram, mas não foram convocados. Com a nova norma, elas terão que solicitar permissão para acionar a lista de espera.

Se autorizado, o concurso terá validade máxima de dois anos, exceto em casos previstos no edital.

A proposta da equipe econômica, entra em vigor no dia 1º de junho e tem como objetivo abrir concursos apenas

para vagas mais especializadas. Com a medida, o governo pode economizar até R\$ 195 milhões por ano.

Julgamos a decisão equilibrada, uma vez que, o custo com servidores representa a segunda maior despesa da União, atrás apenas da aposentadoria. Só esse ano, segundo o Governo, o gasto com funcionários públicos do Executivo atingirá R\$ 326 bilhões, 22% do total do orçamento federal.

Terceirizar cargos genéricos é uma forma de barrar o inchaço da máquina pública, aquecer o mercado profissional e gerir recursos públicos sem afetar a eficiência operacional das instituições.

O que não podemos admitir é que o contribuinte continue arcando com esse sistema ineficiente e extremamente oneroso. O Brasil de hoje existe para pagar juros de dívidas, salários e aposentadorias do funcionalismo público. Toda ação que caminha nesse sentido, inspira esperança para todos nós, afinal, cabe ao Estado servir o povo e não o inverso.

COMÉRCIO PODE TRABALHAR COM DIFERENCIAÇÃO DE PREÇO EM FUNÇÃO DO PRAZO OU DO INSTRUMENTO DE PAGAMENTO UTILIZADO

Essa cobrança é uma prática legal, disposta na Lei Federal 13.455/2017.

Você sabia que comerciantes podem cobrar valores distintos por um mesmo produto, de acordo com o prazo e a forma de pagamento escolhida pelo cliente?

Essa cobrança é uma prática legal, disposta na Lei Federal 13.455/2017. Ela deve ser vista com bons olhos pelo mercado, pois reduz os custos administrativos das empresas e cria um ambiente de concorrência entre operadoras de cartão, que tendem a reduzir taxas e juros para competirem com o desconto ofertado nas compras à vista. Quem ganha? Empresas e consumidores!

Mesmo aparadas pela legislação, as lojas que trabalham com preços diferenciados nas modalidades dinheiro, cartão de crédito e cartão de débito, devem comunicar o fato com clareza ao consumidor.

Muitas empresas trabalham com essa informação sem o devido destaque, principalmente em ações publicitárias, onde o texto legal geralmente aparece em letras minúsculas e ilegíveis, causando confusão, constrangimento e aborrecimento na hora do pagamento. O descumprimento dessa regra pode acarretar em multa, apreensão de produtos, cassação de licença da atividade ou interdição do estabelecimento, conforme prevê o Código de Defesa do Consumidor (CDC).

Também vale ressaltar que fornecedores não podem impor limite de valor para pagamentos no cartão de crédito, com base no artigo 39, incisos I e V, do Código de Defesa do Consumidor (CDC).

A seguir, disponibilizamos um modelo de cartaz que pode ser utilizado em local visível dentro do estabelecimento, informando o consumidor desta prática.



PREZADOS CLIENTES:

EM ATENDIMENTO AO DISPOSTO NO ARTIGO 5ª DA LEI 10.962 DE 11 DE OUTUBRO DE 2004, COM REDAÇÃO DADA PELA LEI Nº 13.455 DE 26 DE JUNHO DE 2017, INFORMAMOS NOSSAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO:

FORMA DE PAGAMENTO	DESCONTO:
DINHEIRO	
CHEQUE	
CARTÃO DE CRÉDITO	
CARTÃO DE DÉBITO	
DUPLICATA	
NOTA PROMISSÓRIA	
OUTROS	

(Modelo de Cartaz para Diferenciação de Desconto pela Forma de Pagamento de Produtos e Serviços.)



AGENDA DE CURSOS 2019

MAIO

Formação do profissional de RH

06 a 30 de maio

19:00 às 22:00 // CH: 60 horas

Excel – Do nível intermediário ao avançado

Fabiano Lemos

13 a 16 de maio

19:00 às 22:00 // CH: 12 horas

Finanças Empresariais - Como organizar a vida financeira da sua empresa

Cairo Júnior

21 a 23 de maio

19:00 às 22:00 // CH: 09 horas

Resiliência: a competência essencial das pessoas de sucesso!

Alessandra Ribeiro

28 a 30 de maio

19:00 às 22:00 // CH: 09 horas

Gerência de loja

Cleir Júnior

28 a 30 de maio

19:00 às 22:00 // CH: 09 horas

É reservado à Fundação CDL o direito de cancelar qualquer curso caso não haja número suficiente de alunos para a sua realização, bem como proceder a eventuais alterações.

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

34 3239 3511 | 3239 3459

comercialcursos@fundacaocdl.org.br

JUNHO

Técnicas de Negociação

Jurema Martinez

4 a 6 de junho

19:00 às 22:00 // CH: 09 horas

Capacitação do profissional do comércio

Cleir Júnior

17 a 19 de junho

19:00 às 22:00 // CH: 12 horas

Formação em auxiliar administrativo

Cairo Júnior

24 a 27 de junho

19:00 às 22:00 // CH: 12 horas

Marketing Pessoal e Reflexo Profissional

Luciana Vieira

25 e 26 de junho

19:00 às 22:00 // CH: 06 horas



CDL Design

Vantagens

Inovar o layout da sua empresa através de consultoria especializada
Consultores especialistas na área
Melhor relação custo-benefício do mercado

Objetivo

Atender com excelência empresas que procuram a readequação dos ambientes internos e externos, contemplando soluções estéticas, técnicas e funcionais voltadas à experiência do usuário, visando o aumento das vendas.

Como Funciona

É agendada uma visita à empresa onde acontece o briefing – para conhecer as necessidades do cliente, bem como fazer o levantamento do espaço (medidas) e informações pertinentes ao projeto.

A partir daí são feitas pesquisas mais detalhadas e então é elaborado o plano de ação, com especificações exclusivas para cada empresa.

Resultados

O resultado da consultoria é o **PLANO DE MELHORIA**, um caderno digital com todas as informações necessárias para o cliente realizar as mudanças, podendo executá-las ao seu tempo e critério.

Antes



Depois

