

# Nosso Varejo

**Impresso Especial**
1741804423-DR/SPI  
SINDIVAREJISTA

CORREIOS

número 10 • ano 04 • abril/maio 2010


**SINDIVAREJISTA**  
de Campinas e Região


## PROMOÇÕES: CRIATIVIDADE PODE MULTIPLICAR AS VENDAS



Nesta edição o Nosso Varejo reuniu informações de especialistas do SEBRAE sobre as formas disponíveis para multiplicar as vendas com promoções. Com criatividade, ações promocionais como descontos, brindes, concursos, amostras e degustação despertam a atenção dos clientes e podem contribuir para o aumento do faturamento. Acompanhadas de planejamento e estratégia a prática das iniciativas se configuram como uma boa opção para o varejo “aparecer” nas datas comemorativas, inclusive na Copa do Mundo.

pág. 04



### SINDICATO

Trabalho no 1º de maio fortalece relação entre empresa e colaborador

pág. 03



### CONEXÃO SOCIAL

Ação em Escola incentiva o consumo sustentável e o orçamento familiar

pág. 06



### EMPREENDER

“Quintas da Caixa” aproxima empresário varejista do banco

pág. 07



### BEM-ESTAR

Má alimentação causa lentidão e queda de rendimento no trabalho

pág. 08



## EMDEC MANTÉM PROJETO DE LEITURA

A EMDEC - Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas mantém o projeto “Leitura, a melhor viagem”. O objetivo é levar o acesso à literatura para os usuários do sistema. O usuário retira um título nas estantes existentes nos terminais e, após a leitura, devolve o livro, sem qualquer burocracia.

pág. 06



## 66 ANOS

O Sindivarejista celebra 66 anos de fundação e um ano de funcionamento de sua nova sede comemorando um ciclo de trabalho pautado na defesa das necessidades da categoria ao mesmo tempo em que dissemina conceitos que preparam o varejo para o futuro.

Em nossas ações temos priorizado o relacionamento. Essa postura tem permitido ao sindicato entender, detectar e conseguir atuar de forma ainda mais específica junto à classe varejista.

Com a criação de programas para os empresários e o fomento de novas parceiras aproximamos o varejista dos diversos setores que cercam a atividade, como os serviços bancários, a vigilância sanitária e o próprio poder público.

A consequência disso é um varejo mais empreendedor e cada vez mais focado na profissionalização da condução dos negócios. E é diante dessas conquistas que o Sindivarejista reafirma aqui o compromisso de se manter na vanguarda do aprimoramento e fortalecimento da atividade varejista, para que ela sirva como suporte a um desenvolvimento dos municípios da região de Campinas que todos nós almejamos.



**Sanae Murayama Saito**  
Presidente do Sindivarejista de  
Campinas e Região

## Fique por dentro

### SINDICATO CUIDA DO APRIMORAMENTO INTERNO

O Sindivarejista tem incentivado sempre o aprimoramento de seus processos. Acaba de concluir um manual de procedimentos internos da entidade, que organiza e padroniza os serviços prestados. O objetivo é melhorar ainda mais o atendimento aos empresários.

### ATENDIMENTO SUPERA A MARCA DE 4 MIL EM ABRIL

O sindicato realizou 4.395 atendimentos nos quatro primeiros meses do ano. São mais de mil atendimentos por mês. O registro foi feito com base nas consultas aos departamentos do sindicato: como o jurídico, convênios, cadastros entre outros.

### CERTIDÃO DE REGULARIDADE SINDICAL: QUANTO ANTES MELHOR

O Sindivarejista orienta o empresário do comércio varejista que deseja utilizar o trabalho de colaboradores nos próximos feriados a antecipar a retirada da Certidão de Regularidade Sindical. Protocolar o pedido de adesão às vésperas do feriado gera filas e desgaste.

### CONTRIBUIÇÃO DE OPTANTES PELO SIMPLES É RECOMENDADA

O recolhimento das contribuições sindicais por empresas optantes pelo Simples é recomendado para evitar prejuízos futuros com a cobrança retroativa. A contribuição paga em dia permite que a empresa usufrua dos serviços do sindicato como assessoria jurídica e dos convênios mantidos pela nossa entidade. Ligue (19) 3232-4574 e saiba mais sobre o assunto.

“Com talento ganhamos partidas, com trabalho em equipe e inteligência ganhamos campeonatos.”

Michael Jordan, ex-jogador de basquete americano [1963-\*



**SINDIVAREJISTA**  
de Campinas e Região

Rua General Osório, 883, 4º andar  
CEP 13010-111 • Campinas - SP  
Tel/Fax (19) 3232-4574  
[www.sindivarejistacampinas.org.br](http://www.sindivarejistacampinas.org.br)

## Nosso Varejo

Presidente: Sanae Murayama Saito  
Jornalista Responsável: Rodrigo Rossi • MTB 31-526  
Design Gráfico: Communitas Comunicação • Tiragem: 24 mil  
Fotos: Adriano Rosa e Tomas May / sxc.hu

## ENTIDADE ESTIMULA PROFISSIONALIZAÇÃO NO VAREJO

A profissionalização do micro e pequeno varejo ganha foco no Sindivarejista com o lançamento do Núcleo de Aprimoramento do Comerciante Varejista. O projeto prevê entender as necessidades locais dos empresários em encontros periódicos e propor soluções em cursos, palestras e ferramentas. Todo o projeto acontecerá através de

um planejamento participativo e se inicia com os empresários que integram a diretoria do sindicato e comerciantes da região do Ouro Verde, em Campinas, que já participam de outras ações do sindicato nessa localidade. A intenção é multiplicar o formato para outras regiões.



## VAREJISTA GANHA MAIS UMA AÇÃO NA JUSTIÇA



Lenice Monteiro da Alecrins Modas de Campinas

A Assessoria Jurídica do Sindivarejista garantiu mais uma ação favorável à comerciante varejista. A empresária Lenice Monteiro, da Alecrins Modas, em Campinas, enfrentou processo na Justiça do Trabalho movido por uma ex-funcionária que alegava ter trabalhado um período sem registro em carteira. Por conhecer a Convenção Coletiva de Trabalho e seguir as orientações do sindicato, a empresária mantinha toda a documentação exigida para a comprovação da legalidade na contratação da colaboradora.

*“Fui muito bem atendida e adorei o trabalho realizado pelos advogados. A assessoria jurídica é muito rápida e eficiente”,* disse.

### CONHEÇA A CONVENÇÃO COLETIVA

As Convenções Coletivas de Trabalho assinadas entre Sindivarejista e os sindicatos dos comerciantes das cidades são reconhecidas pelo Ministério do Trabalho e Emprego através do sistema Mediador. Esse sistema recebe apenas documentos dos legítimos representantes das categorias econômicas do comércio varejista.

Tudo está disponível para acesso no site [www.mte.gov.br/mediador](http://www.mte.gov.br/mediador).

## TRABALHO NO 1º DE MAIO FORTALECE RELAÇÕES

O aditamento à Convenção Coletiva de Trabalho assinada este ano permitiu que empresas e colaboradores negociassem o trabalho no feriado de 1º de Maio, antes proibido. Muitas empresas se mobilizaram, entre elas a Authentic Feet e a ArtWalk. Segundo Carlos Roberto Magno Baleeiro, supervisor regional da empresa, a experiência foi positiva e fortaleceu a relação com os funcionários. *“Não poder contar com o trabalho dos funcionários em um feriado que cai em um sábado é péssimo para os negócios. Fizemos uma assembléia e isso aproximou ainda mais os colaboradores da empresa”,* disse.

Saiba mais sobre o trabalho no 1º de Maio no site [www.sindivarejistacampinas.org.br](http://www.sindivarejistacampinas.org.br)



Carlos Roberto Magno Baleeiro, supervisor regional da Authentic Feet

# PROMOÇÕES: IMPORTANTE ALIADA

A arte de vender requer uma série de ações: bom atendimento, ambiente organizado e o estoque na medida certa de mercadorias que despertam o interesse de compra do cliente.

Se o objetivo é multiplicar ainda mais as vendas, a promoção pode ser uma boa ferramenta do varejista quando existe criatividade, planejamento e gestão na realização.

Para qualquer tipo de varejo, descontos, brindes, concursos, amostras, degustações, entre outras ações promocionais, podem alavancar as vendas e o faturamento do negócio.

O Nosso Varejo foi buscar com especialistas, orientações básicas sobre a melhor maneira de colocar em prática uma promoção eficaz.

Utilizar os pontos privilegiados da loja, caprichar na comunicação com o uso de cartazes, banners ou faixas, além de controlar custos e despesas, são algumas dicas para tudo dar certo.

Confiram as 6 dicas abaixo!

## 1. TER CLARO O OBJETIVO

Tenha em mente qual é o objetivo da promoção: aumentar a participação de mercado, reduzir estoques, acelerar o giro do estoque (de X dias para Y dias), gerar caixa, bloquear a concorrência ou introduzir um novo produto.

## 2. FOCAR O PÚBLICO ALVO

Definir claramente no planejamento quem é o alvo da ação promocional: novos clientes, clientes antigos ou consumidores em geral.

## 3. ESTRATÉGIA

Decidir o caminho promocional a ser adotado e envolver a estrutura interna da empresa. Escolher as formas de comunicação e organizar o período de trabalho.

## COPA DO MUNDO

Segundo os especialistas consultados, a Copa do Mundo é uma excelente oportunidade para o varejista realizar promoções diferenciadas. É um momento em que o consumidor está entusiasmado e estimulado a comprar em função da comunicação massiva em torno do evento.

A criatividade, nesses casos, é uma importante aliada.



## POR ONDE COMEÇAR

- >> Explorar produtos ou artigos que possuem sinergia com o evento é uma excelente opção.
- >> Verificar sempre se o estoque de produtos explorados para o período, estimando o acréscimo das vendas, estará abastecido.
- >> Associar os produtos explorados ao evento Copa do Mundo. Gêneros alimentícios são sempre requisitados pelos consumidores no momento de acompanhar as partidas diante da TV, como diversos outros itens que compõem esse cenário.
- >> Procure estimular seus clientes dentro do ponto de venda com degustações, demonstrações, sorteios e brindes. A realização de um bolão de resultados também pode ajudar a incrementar as vendas.



## 4. MECANISMO

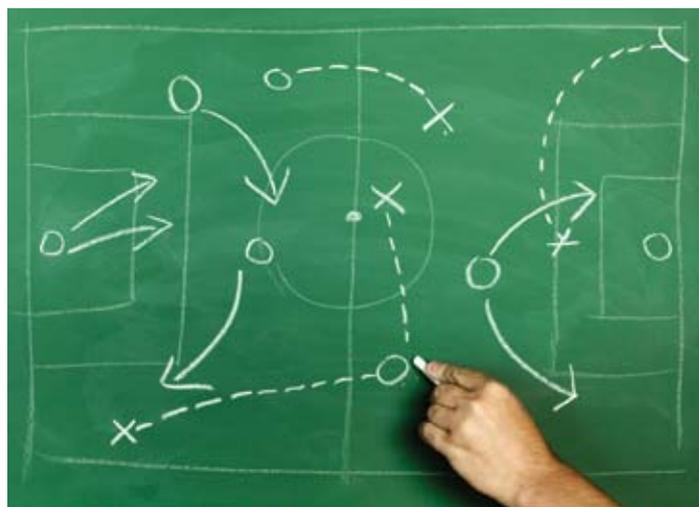
Definir a ação promocional que pode ser feita por meio de amostras, aniversário da loja, brindes, descontos, demonstrações, entregas grátis, planos de fidelidade, garantias, 'leve 3 e pague 2', lançamentos, ofertas do dia, campanhas de solidariedade ou vales brindes.

## 5. CUSTOS

Realizar o detalhamento de todo investimento é fundamental. Leve em conta um orçamento criterioso onde tudo deve ser pensado. Desde a criação, produção e execução ao controle da promoção. Impostos, taxas e licenças devem sempre ser levados em conta.

## 6. CONTROLE E AVALIAÇÃO

Prever os resultados da ação e como devem ser avaliados. No mínimo isso deve ser feito para realimentar o processo promocional, corrigindo falhas e registrando as razões de sucesso. Relatórios são importantes para a visualização dos resultados.



## ESPECIALISTAS CONSULTADOS



### **Alessandra Consoline Dalforno**

*Especialista em marketing do SEBRAE Sudeste*

Analista do Sebrae Jundiaí com MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo.



### **José Carmo Vieira Oliveira**

*Atendimento e Fomento do SEBRAE-SP*

Pós Graduação em Propaganda e Marketing – ESPM- Escola Superior de Propaganda e Marketing, MBA - Marketing Direto e MBA - Franchising pela Universidade de Chicago, EUA.

# EMDEC MANTÉM PROJETO DE LEITURA EM TERMINAIS



Leitura, a melhor viagem: 50 mil títulos disponíveis em 9 terminais de transporte urbano em Campinas

A EMDEC - Empresa Municipal de Desenvolvimento de Campinas mantém há dois anos em nove terminais de transporte urbano da cidade, o projeto “Leitura, a melhor viagem”. O objetivo é levar o acesso à literatura para os usuários do sistema. O usuário retira um título nas estantes existentes nos terminais e, após a leitura, devolve o livro, sem qualquer burocracia.

O varejo vem contribuindo com a iniciativa servindo como ponto de coleta das doações de livros do projeto. Nesse período, 50 mil títulos foram reunidos.

## NOVA PARCERIA

O projeto Conexão Social mantido pelo Sindivarejista fechou uma parceria com a EMDEC e vai utilizar o espaço do terminal Ouro Verde para a exposição de fotos e atividades relacionadas aos trabalhos desenvolvidos com os comerciantes e a comunidade da região.

# CONEXÃO SOCIAL: MULTIPLICAÇÃO NA ESCOLA

O Conexão Social Sindivarejista deu continuidade ao projeto que acontece na região do Ouro Verde. Em abril foram oferecidas oficinas para os professores da escola municipal Professor André Tosello para multiplicação de ações que tratem do consumo sustentável. O orçamento familiar foi o tema principal e surgiu do entendimento que a saúde financeira da família depende da forma como ela compra no varejo. Os professores já desenvolvem com seus alunos projetos interdisciplinares que exploram o tema. Um novo olhar sobre a relação entre a cidadania e hábitos de consumo mais sustentáveis.



# FGV ABRE INSCRIÇÕES PARA 5º PRÊMIO DE SUSTENTABILIDADE



A Fundação Getúlio Vargas (FGV-EAESP) está com as inscrições abertas para o 5º Prêmio de Responsabilidade Social e Sustentabilidade no Varejo, que é realizado a cada

dois anos. O Sindivarejista apóia iniciativas sustentáveis no varejo e se coloca à disposição para auxiliar na realização da inscrição dos projetos que podem ser feitas até 12 de junho pelo site [www.varejosustentavel.com.br](http://www.varejosustentavel.com.br).

Por isso, se você deseja saber se a ação mantida pela sua empresa se enquadra no conceito de sustentabilidade para a participação no prêmio, entre em contato conosco pelo telefone (19) 3232-4574. Para mais informações sobre o prêmio os telefones são (11) 3799-3276 ou 3799-3654.



## VAREJISTA COLHE FRUTOS COM PROGRAMA QUINTAS DA CAIXA

O programa “Quintas da Caixa”, mantido pelo Sindivarejista em uma parceria com a Caixa Econômica Federal vem aproximando o empreendedor do varejo, todas as quintas-feiras na entidade, aos inúmeros serviços bancários disponíveis para a ampliação do negócio. O comerciante varejista Arnaldo Bezerra da Silva, da Comercial Arnaldo da região do Ouro Verde, é um dos que participou do programa.

*“Achei muito boa a iniciativa. Nós pequenos comerciantes temos dificuldade de acesso ao banco. Com o programa, o contato com o gerente ficou muito mais fácil”*, disse.

No “Quintas da Caixa” o gerente do banco orienta o empresário quanto às melhores formas de realizar um investimento. Participe, ligue para o Sindivarejista (19) 3232-4574 e agende uma consultoria gratuita.



Arnaldo Bezerra da Silva, da Comercial Arnaldo : acesso a crédito facilitado

## PROFISSIONALIZAÇÃO E PLANEJAMENTO GARANTEM SUCESSÃO FAMILIAR

Uma grande dificuldade nas pequenas e médias empresas familiares é a sua sobrevivência a partir da sucessão familiar no comando do negócio. Enfrentar bem a sucessão pode fazer a diferença na continuidade e até no sucesso da empresa.

O empresário Antônio Guinosa viveu essa experiência. Terceira geração de uma empresa familiar, antes de assumir o controle, atuou como funcionário.

*“Aprendi os métodos desenvolvidos para a empresa durante décadas. Depois, aprimorei meus conhecimentos. E hoje administro mantendo a mesma fórmula que sempre deu certo”*, disse.

Os primeiros passos são diferenciar os interesses da família e da empresa, definir os critérios para nortear a gestão e a tomada de decisões e, outro ponto importante, é a decisão de fazer o planejamento de sucessão “preventivamente” - e não após a saída ou falecimento de um dos sócios.



O varejista Antônio Guinosa: preocupação em manter a cultura da empresa herdada do avô e do pai



## LENTIDÃO NO TRABALHO: O PROBLEMA PODE SER A ALIMENTAÇÃO

O Sindicato dos Nutricionistas do Estado de São Paulo detectou em uma pesquisa recente que a má alimentação pode ser a causa de problemas de lentidão e indisposição no trabalho. Por isso, listou algumas dicas de alimentos considerados “amigos” e “inimigos” do trabalho, além de algumas curiosidades.

Pela pesquisa, os indivíduos que não têm o hábito de tomar o café da manhã, por exemplo, se apresentam regularmente lentos, indispostos e desconcentrados, assim como aqueles que costumam exagerar no almoço, também costumam ser sonolentos e apresentam forte queda no rendimento. O cafezinho usado para eliminar a sensação de indisposição, alertam os nutricionistas, pode gerar ainda mais dificuldade de concentração, se tomado em excesso. O mesmo se aplica aos refrigerantes do tipo cola. Nas sobremesas, a melhor opção são as frutas, pois os doces ou o excesso de açúcar podem causar sonolência, desatenção e ainda colaborar para o aumento dos níveis de glicemia.

### COMO ALIMENTAR-SE MELHOR?



Para se sentir mais disposto e render mais no ambiente de trabalho é necessário a adoção de uma alimentação que evite o excesso de industrializados, que seja equilibrada com carboidratos, proteínas e hortaliças, e que resulte em pratos coloridos, que representam maior oferta de nutrientes ao organismo. Comer de forma variada e com porções moderadas, não pulando refeições (5 a 6 ao dia) também são atitudes importantes. Melhore já seus hábitos alimentares:

### ALIMENTOS AMIGOS DO TRABALHO

Frutas (as ricas em vitamina C, especialmente) e verduras, leite e derivados (ricos em triptofano), nozes e frutas oleaginosas (com moderação pelo alto conteúdo calórico) gergelim e tofu (queijo de soja).

### ALIMENTOS INIMIGOS DO TRABALHO

Excesso de cafeína, bebidas alcoólicas, alimento de preparação gordurosa e doces em excesso

## LEITURA



### Samuel Klein, Uma Trajetória de Sucesso

Neste ano o varejo brasileiro assistiu a compra das Casas Bahia pelo Grupo Pão de Açúcar, certamente uma jogada de mestre. Assim, o livro recomendado nesta edição é uma biografia: Samuel Klein, uma Trajetória de Sucesso, do jornalista Elias Awadj.

## FILME



### Julie e Julia

Simpática comédia que intercala a vida de duas mulheres que, apesar de separadas pelo tempo e pelo espaço, ambas estão perdidas até descobrirem que com a combinação certa de paixão, coragem e manteiga,

tudo é possível. Meryl Streep interpreta uma personagem verídica que mudou-se para a França e criou um livro que se tornou um manual das donas de casa americanas.

## CONTRIBUIÇÃO CONFEDERATIVA VENCE EM 31 DE MAIO

Atenção: a partir do início de maio o varejista irá receber o boleto da Contribuição Confederativa Patronal que tem vencimento no dia 31/05/2010.

Essa contribuição é de natureza compulsória e obrigatória para toda a categoria do varejo. Abaixo acompanhe os valores. Em caso de dúvidas entre em contato com o Sindivarejista.

### Valores

Microempresa: R\$ 150,00  
Empresa de Pequeno Porte: R\$ 350,00  
Empresa de Grande Porte: R\$ 600,00

### Informações

[www.sindivarejistacampinas.org.br](http://www.sindivarejistacampinas.org.br)  
ou (19) 3232.4574