

Shopping de Decorações / experiência e dedicação garantem o sucesso



Ano 2 - Nº 11
Junho/Julho
de 2008

○ Lojista

em Revista

Meeting de Relacionamento

Troca de experiências e conhecimento podem ser o caminho do sucesso no varejo

SUCESSO

Veículo oficial de divulgação da CDL - Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul - RS - Gestora do Sistema SPC

Serviços e Convênios

Conheça as vantagens do CDL Previdência

Homens na Cozinha

Entidades recebem recursos arrecadados no evento



7 artigo

Encantar é a palavra-chave

José Galló, presidente da Renner, diz que atender bem não é suficiente, é necessário satisfazer o cliente em tudo

10 tidiano

Segurança: dicas de prevenção

Especialista ensina que a segurança é um negócio que precisa ter visão de futuro

9 associado

Investindo no design

Empresa aposta em projetos comerciais personalizados para se diferenciar no mercado e conquistar lojistas



Mário Franzem



12 matéria de capa

As tendências do varejo

No 1º Meeting de Relacionamento da CDL, especialista fala sobre os novos perfis de empresas, de valores e de clientes

21

Uomo na Cucina R\$ 110 mil entregues

Jantar realizado pela CDL-SPC Caxias beneficiou diretamente 14 entidades assistenciais da cidade

23

Calendário de cursos de julho e agosto

Veja qual curso programado pela CDL para os próximos dois meses se adapta à necessidade da sua empresa

O Lojista

Publicação da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Caxias do Sul. Distribuição gratuita.

Rua Sinimbu, 1415 - 4º andar
Centro - Caxias do Sul - RS
Fone: (54) 3209.9977
Fax: (54) 3209.9969
cdl@cdlcaxias.com.br
www.cdlcaxias.com.br

Ano 2 - Nº 11 - Junho/Julho de 2008

Presidência 2007/2008 – José Quadros dos Santos
Vice-presidência – Luiz Antônio Kuyava (1º vice-presidente); Paulo Ricardo Magnani (2º vice-presidente)
Diretoria – Ivonei Miguel Pioner (1º diretor-secretário), Analice Carrer (2ª diretora-secretária), Luiz Giacomini (1º diretor financeiro), Davenir Darci Dreher (2º diretor financeiro)
Presidência Conselho Consultivo – Milton Corlati; **Diretoria Executiva** – Sirlei Bertollo; **Gerência Comercial** – Joceli Silva da Silva; **Coordenação de Marketing** – Rossane Rosanelli (CONRERP 1083); **Auditoria Independente** – Volnei Ferreira de Castilhos; **Conselho Editorial** – Adriana Silva, José Quadros dos Santos, Sirlei Bertollo e Rossane Rosanelli.

Diretorias/Departamentos

Ação Social – Sérgio Formolo e Renato Luiz Fedrizzi; **Assuntos Jurídicos, Fiscais e Tributários** – Ivandro Roberto Polidoro e Julian Bianchini; **Controladoria** – Valter Agostinho Minúscoli e Valter Beretta; **Cobrança** – Valmor Concatto e Silvio André De Carli; **Economia e Estatística** – Miguel Frederico Fortes; **Empregos** – Parvati Posser e Ângela de Cássia Freire; **Ensino** – Jackson Campani e Julian Bianchini; **CDL Jovem** – Presidente – Diego Biglia; **Diretoria** – Carmem Dalcin e Valtuir Rizzo; **Marketing** – Marketing – Constâncio Ferraro, Ivonei Miguel Pioner; **Desenvolvimento e Assuntos Extraordinários** – Davenir Darci Dreher; e **Social e Eventos** – Analice Carrer, Cláudia Sassi, João Altair de Souza Motta e Nelson Lisot; **Comercial** – Alexandre Baumgaertner; **Meio Ambiente** – Gilmar Dal Pizzol; **Patrimônio** – Ércio Becker e Ederaldo Quadros dos Santos; **Produtos, Serviços e Convênios** – Alcides Perini e Luiz Giacomini e Pedrinho Ferrarini; **Segurança Pública** – Paulo Ricardo Magnani e Alcides Perini; **Shopping Center** – Paulo Augusto Piccoli e Tânia Tusset; **SPC** – Pedrinho Ferrarini e Milton Corlati; **Tecnologia** – Luiz Antônio Kuyava e Renan Tedesco; **Turismo** – Milton Corlati e Geremias Rech.

Representantes junto aos Conselhos Municipais

CMTT – Conselho Municipal de Transportes e Trânsito – Renato Luiz Fedrizzi
COMDECON – Conselho Municipal de Defesa do Consumidor – Ivandro Roberto Polidoro
COMDICA – Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente – Sérgio Formolo
CONSEA – Conselho Municipal de Segurança Alimentar – Renato Luiz Fedrizzi
COMSEP – Conselho Municipal de Segurança Pública – Alcides Perini e Ivanir Antônio Gasparin
COMTUR – Conselho Municipal do Turismo – J. Henrique Elustondo e Cristian Horbach
SOAMA – Sociedade dos Amigos dos Animais – Renato Luiz Fedrizzi
Comissão de Segurança – Alcides Perini
Comissão de Impacto Econômico – Paulo Ricardo Magnani
Conselho Deliberativo da Fundação Caxias – Renato Luiz Fedrizzi

Produção e Execução

Enter Consultoria em Comunicação
Rua Cel. Flores, 810, sala 700 - 7º andar
Edifício Comercial do Sítio
Bairro São Pelegrino
Fone: (54) 3028.2868
Fone/Fax: (54) 3028.3894
enter@entercaxias.com.br



Edição: Adriana Silva (MTb 8823)
Textos: Adriana Silva e Cristiele Arruda
Design Gráfico: Marli Superti
Revisão: Simoni Schiavo (MTb 8821)
Capa: montagem de Alexandro Lima sobre foto de Mário Franzem produzida com Alessandro Teles
Impressão: Editora São Miguel
Tiragem: 4.000 exemplares

O verniz da capa é a base de água.
É a CDL ajudando a preservar o meio ambiente.

É permitida a reprodução de matérias, desde que citada a fonte. Os artigos assinados são de responsabilidade de seus autores, não refletindo, necessariamente, a opinião desta entidade.

Fale com a Redação



Você pode participar da revista enviando mensagem para cdl@cdlcaxias.com.br ou pelo telefone/fax (54) 3209.9977.

Isso é 3G.
3G é Claro.



VOCÊ SABE O QUE A TECNOLOGIA **3G** E A BANDA LARGA MÓVEL DA **CLARO** PODEM FAZER PELA SUA EMPRESA?

LIGUE PARA A CDL E APROVEITE OS PREÇOS DE LANÇAMENTO.



A **Claro** trouxe a tecnologia **3G** até Caxias. Agora, você já pode aproveitar os serviços exclusivos, como a banda larga móvel. Com ela, você acessa a internet em alta velocidade no trabalho, em casa ou nas suas viagens. Conheça todas as novidades da tecnologia **Claro 3G** e faça um ótimo negócio para a sua empresa.

Entre em contato com a CDL pelos telefones 3209.9986 e 3209.9964
e adquira o seu minimodem 3G.



Marketing para ampliar relacionamento

A CDL de Caxias do Sul é a segunda maior CDL em número de associados do Rio Grande do Sul, e este fato se deve à forma coerente, ética e transparente com que seus associados vem construindo essa entidade ao longo dos anos.

Hoje, a CDL de Caxias é referência pelos benefícios que oferece aos seus mais de 3,6 mil associados. Entre eles, estão a parceria com a Unimed Nordeste e com a Claro que oferece inúmeras vantagens. Podemos citar também a CDL Empregos que está sempre em busca de soluções para uma grande dificuldade de qualquer organização: o capital humano; a CDL Ensino, que qualifica nossos colaboradores com extrema eficácia; a CDL Cobrança, que completa nossa vocação primeira de reabilitar o crédito; e a CDL Jovem, que prepara a nova geração de empresários,

dando a todos os que participam a oportunidade de formação para o meio corporativo. Não há como não citar o SPC, motivo das CDL's existirem e hoje o maior e melhor banco de dados creditício da América Latina. Não utilizar e valorizar esta ferramenta é não compreender a dimensão da segurança que estas informações trazem para nossas operações de crédito.

Por tudo isso e muito mais, ser um associado da CDL Caxias hoje é uma grande vantagem. Ampliar essas ações só será possível com a participação do associado. Nossa casa está aberta para que todos venham conhecer o que temos a oferecer, mas principalmente para que vocês venham nos ajudar a conso-

Mário Franzem



lidar esta entidade que é de todos nós. O Departamento de Marketing foi criado para que possamos solidificar o relacionamento com o associado. Só assim continuaremos a construir um comércio ainda mais forte e preparado para vencer os desafios que todos os dias nos são apresentados.

Fica aqui um convite: faça contato conosco, dê a sua sugestão. Procure os nossos colaboradores e venha conhecer melhor a nossa entidade. Com a sua participação, ela poderá dar o suporte para o pleno desenvolvimento do comércio.

Ivonei Miguel Pioner
1º Diretor-Secretário
e Diretor de Marketing

Mais estilo na sua vida.

Mais vida no seu estilo.



REAL MAKRO
CALÇADOS



Av. Julio de Castilhos, 2582 São Pelegrino Caxias do Sul - RS (54) 3028.2582

Não faça negócio antes de consultar o SPC. É rápido e seguro! Ligue! 3209.9977

Na hora de fazer negócios, a sua empresa precisa de segurança e tranquilidade. É para isso que existe o SPC Brasil, o melhor e mais completo banco de dados da América Latina, que possibilita a redução dos índices de inadimplência na sua empresa. Basta consultar o SPC antes de conceder crédito para pessoas físicas ou jurídicas.

• SPC Crédito/Cheque:

disponibiliza o maior banco de dados de pessoa física da América Latina, além de informações completas sobre cheques.

• SPC Pessoa Jurídica:

fornece o Credit Risk Scoring (análise de risco), dados restritivos de empresas, sócios e administradores, facilitando a análise de risco nas concessões de crédito.

• SPC Profissional Liberal:

possibilita fazer consultas de informações antes de liberar o crédito e, em caso de inadimplência, pode incluir o nome do devedor no banco de dados nacional.

• SPCheques:

fornece informações seguras e completas sobre restrições de cheques, facilitando a análise no momento do recebimento. Destinado apenas a empresas que trabalham com cheques.

• SPC Condomínios:

disponibiliza a consulta e o registro de condôminos inadimplentes com suas obrigações.

• SPCheque Garantido:

garante o ressarcimento de cheques com problemas de compensação, proporcionando mais segurança aos associados.



CDL Caxias do Sul

Rua Sinimbu, 1415 - 3º andar - Centro - Caxias do Sul - RS
Fone: (54) 3209.9977 - cdl@cdlcaxias.com.br - www.cdlcaxias.com.br

Horários de atendimento:

24 horas via Web, URA, Pertocheck e Call-center das 8h às 22h15min.





CDL Previdência: pensando no futuro do associado

Planejar a renda futura pensando na tranquilidade da família exige investimentos. E porque não fazê-los em um Plano de Previdência Complementar? Um acordo firmado entre o Departamento de Produtos, Serviços e Convênios da CDL Caxias e a Cooperativa Sicredi Caxias do Sul está disponibilizando aos associados o plano CDL Previdência. Extensivo a funcionários e familiares, o plano prevê a possibilidade de migração, caso o associado já possua outra Previdência.

O serviço permite que o associado escolha o tipo de investimento – se vitalício ou temporário – o quanto quer receber e a partir de quando. Dependendo da modalidade esco-

lhida, é possível também abater o investimento do Imposto de Renda. O CDL Previdência irá trabalhar com as menores taxas de administração do mercado.

O gerente-executivo da Área de Previdência do Sicredi, Cidmar Luis Stoffel, explica que com os benefícios fiscais e tributários, a rentabilidade de um Plano de Previdência tende a ser superior aos da poupança. De acordo com Stoffel, um investimento como esse surge como uma alternativa para reforçar a aposentadoria, já que os valores pagos pelo INSS são inferiores aos que a pessoa recebia enquanto trabalhava.

“O cliente tem total autonomia para contratar planos que transfor-

mem seus recursos em renda vitalícia ou temporária ou ainda em um investimento pessoal a ser recebido de uma só vez, o que possibilita a realização de sonhos e projetos de longo prazo, como o estudo dos filhos ou a compra de um imóvel.” O gerente-executivo complementa que quanto mais cedo o plano for adquirido, maiores serão as vantagens. “Quanto antes for feita a aquisição, menor poderá ser o valor da contribuição e maior o benefício”.

A equipe comercial da CDL está sendo capacitada para dar início à comercialização deste novo e importante serviço. Também estão previstas palestras de esclarecimento para os associados.

www.cdlcaxias.com.br

6 O Lojista




Obra em andamento

Reserve já o seu e garanta sua felicidade

Aproveite pré-lançamento




Apartamentos com área privativa de 200m²

3 suítes casal c/ hidro., vestir e sacadão

4 vagas

Ampla área de lazer
com academia, sauna, salão de festas, sala de jogos e playground equipados




Plantão de vendas:
(54) 3027.7313

Rua Bento Gonçalves, 2460 - São Pelegrino
ou consulte sua imobiliária de confiança



EDINCORP
edificações e incorporações

www.construesse.com.br



Construesse
CONSTRUTORA E INCORPORADORA

ISO 9001:2000 e PBQP-H nível A

Perspectiva e inauguração meramente ilustrativas. Arquiteta: Ricardo Schumacher, Edson Toledo e Nestor Muzzi. A Edincorp reserva-se o direito de realizar qualquer alteração sem aviso prévio. Mais informações no plantão de vendas. CRECI 17.985.

Encantar para crescer

A partir da década de 90, em sintonia com o novo código de defesa do consumidor, as empresas começaram a ter uma real preocupação com a satisfação das expectativas dos clientes. Veio então a estabilização econômica, o surgimento de novos concorrentes, a popularização da internet, a democratização da informação e, neste contexto, emergiu um novo consumidor mais exigente, seletivo e consciente.

Quase duas décadas depois, atender bem ao cliente não é mais suficiente para fidelizá-lo. A palavra-chave, mais do que nunca, é ENCANTAR, superando suas expectativas em todos os seus pontos de contato com a empresa.

Para isso, as organizações devem garantir autonomia aos colaboradores que estão na ponta da cadeia e são a personificação da empresa junto aos clientes. Eles precisam ser estimulados para solucionar os eventuais problemas com êxito, no menor tempo possível, valorizando o contato humano e evitando que o cliente tenha que desperdiçar seu bem mais precioso – o tempo – nas etapas da compra e, principalmente, no labirinto de códigos e gravações dos sistemas convencionais de pós-venda.

O treinamento de colaboradores precisa ser encarado como investimento e não como despesa. A capacitação profissional e o desenvolvimento de

novas habilidades são agentes motivadores que retornarão para a empresa na forma de profissionais mais bem preparados, mais realizados e clientes mais satisfeitos e fiéis.

Apesar de vivermos numa era em que os avanços tecnológicos são aliados para driblar a falta de tempo, um aspecto da natureza humana não mudou: queremos atenção, respeito, perceber que estamos sendo ouvidos e que, do “outro” lado há ALGUÉM verdadeiramente interessado no que temos a dizer.

Não é à toa que discussões sobre as normas para melhorar o atendimento dos serviços de atendimento ao consumidor começaram no fim de fevereiro deste ano. Em junho, o Ministério da Justiça concluiu a elaboração da proposta que traz novas regras para os SACs dos setores responsáveis pelo maior número de reclamações nos últimos dois anos: telecomunicações (telefonia fixa e móvel, TV a cabo e internet), sistema financeiro e transporte aéreo. A expectativa é que até agosto deste ano, as novas regras entrem em vigor. É mais uma evidência da força deste novo consumidor para o qual não basta ser atendido; ele quer ser encantado!

José Galló
Diretor-presidente
da Lojas Renner

Sérgio Souza



“As organizações devem garantir autonomia aos colaboradores que estão na ponta da cadeia e são a personificação da empresa junto aos clientes”.



PORTO SEGURO

Aproveite as belezas e curta a vida agitada das melhores praias do Brasil

Entrada de
R\$ 197,60
+9x de
R\$ 87,80
+ taxas • base duplo

por pessoa

GANHE UMA BOLSA DE VIAGEM!

7 noites com café da manhã ou meia pensão, traslado, passeio aos principais pontos turísticos da cidade, traslados noturnos gratuitos para o centro da cidade, dos hotéis na praia de Taperapuá e Coroa Vermelha e festa noturna no centro de lazer TÔA-TÔA.

Milletour
Viagens & Turismo

Fazer parte da CDL Caxias faz bem para a saúde da sua empresa.

A CDL Caxias do Sul é o segundo maior cliente corporativo da Unimed Nordeste-RS, com mais de 9 mil vidas. Oferece a seus associados o convênio com Plano de Saúde, Acidentes de Trabalho, SOS, Proteção Familiar, Saúde Ocupacional e muito mais. Conte com mais essa facilidade na sua empresa!

**Informe-se
sobre os preços
especiais para
associados e
aproveite!**

Unimed 
Nordeste-RS

CDL Caxias do Sul
Rua Sinimbu, 1415 - 3º andar - Centro - Caxias do Sul - RS
Fones: (54) 3209.9977 e (54) 3209.9964
comercial@cdlcaxias.com.br - www.cdlcaxias.com.br

CDL Câmara de
Dirigentes
Lojistas de
Caxias do Sul
Gestora do Sistema SPC





Mário Franzem



Design comercial com requinte e qualidade

De associado para associado

“Não existe receita para o sucesso. Quem te dá o sucesso é o mercado e o teu trabalho. Se o mercado está bem, tudo anda bem. Mas é preciso estar atento e sempre em busca das novidades.”

José Fernando Gregolon

Fazer sucesso com os clientes vai muito além de oferecer produtos bonitos e de qualidade. Depende também de instalações modernas e arrojadas que facilitem o atendimento e dê o destaque merecido aos produtos. Pensando em atender a essas necessidades dos lojistas, a Shopping Decorações oferece, desde 1992, projetos personalizados em design comercial.

O conhecimento adquirido em anos de trabalho no ramo levou José Fernando Gregolon a montar o próprio negócio em sociedade com um colega. “Era a única coisa que conhecíamos e decidimos investir nesse segmento”, conta. A experiência e a dedicação garantiram o sucesso da empresa. Hoje, a Shopping Decorações conta com 27 funcionários

para atender a lojistas dos ramos de artigos esportivos, autopeças, confecções e calçados, eletrodomésticos, farmácias e drogarias, óticas e joalherias, entre outros, no Rio Grande do Sul, Litoral e Oeste de Santa Catarina.

A Shopping Decorações oferece desde o projeto até a entrega dos produtos. Todo o trabalho é feito sem a intermediação de terceiros, o que, segundo Gregolon, reduz os custos da produção. “Recebemos os chamados para visitar as lojas e fazemos o projeto. Com a venda feita, executamos o material e entregamos.”

Sempre em busca do que existe de melhor no mercado, de olho nas novas tecnologias e sem medo dos concorrentes, Gregolon, que hoje dirige a

Shopping Decorações sozinho, aposta em dois diferenciais para garantir o sucesso da empresa: “O atendimento especial e os nossos projetos personalizados”. Os projetos realizados pela empresa buscam a linguagem de produtos mais apropriada para cada instalação, visando praticidade e a melhor exposição dos produtos para os clientes.

Manter o padrão de qualidade e atender às necessidades dos lojistas são as metas perseguidas pela Shopping Decorações. Para isso, a empresa deve ganhar mais espaço em breve, com a ampliação do prédio atual. “Estamos com o projeto para construir mais 400 m² de área. Os 1000 m² que dispomos hoje já está ficando pequeno”, diz Gregolon.

○ Lojista

www.pioner.com.br

ÓCULOS
JÓIAS
RELÓGIOS
PRESENTES
CONSERTOS

PIONER
JOALHERIA E ÓPTICA
Desde 1966

18 do Forte: 3214.5337 / Rio Branco: 3226.3260
Moreira Cesar: 3217.9988 / BR-116: 3229.4614



Segurança, um negócio que precisa ter visão de futuro

A segurança é como um negócio, no qual todos precisam ter visão de futuro, investindo sempre em ações preventivas. Esse foi o foco principal da palestra *Segurança Pública: Orientações Gerais* ministrada pelo coordenador Operacional Específico da Fortaleza Serviços de Vigilância, José Luiz Boeira Chinellato, durante a reunião-almoço da CDL-SPC Caxias do Sul.

Durante o encontro com diretores e convidados, Chinellato repassou um treinamento de segurança com orientações de como proceder em situações do cotidiano. Entre as dicas, ele

ensinou como agir em caso de assaltos na rua e abordagens no carro e no semáforo, como evitar fraudes na Internet, no uso de cartões de créditos e emissão de cheques, além de orientações especiais para as mulheres e a postura correta durante a abordagem por um policial militar.

“Precisamos agir para não nos tornarmos vítimas e para não darmos oportunidade ao criminoso. Temos uma postura errada porque deixamos de tomar atitudes de prevenção”, destacou.

Confira algumas orientações de prevenção e veja de que forma agir em alguns casos:

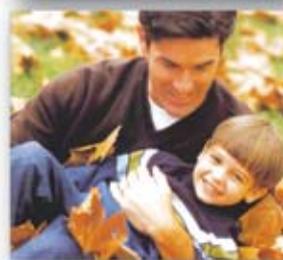
Fique atento na rua

- Se perceber que alguém estranho está vindo em sua direção, volte pelo caminho e mantenha um espaço entre você e ele.
- Se essa pessoa correr em sua direção, grite. Gritar “socorro” faz as pessoas ao redor recuarem, pois fica claro que há perigo. Gritar “fogo” desperta o interesse das pessoas, fazendo-as sair de casa para ver onde está o fogo. Gritar o nome de alguém é a melhor opção. O bandido achará isso incomum e ficará com medo de haver mais pessoas no local. As chances de ele desistir são grandes.
- Prefira os estacionamentos pagos. Carro na rua é sempre mais perigoso.
- Quando voltar ao carro, avalie a situação. Se desconfiar de alguma coisa não vá até o veículo e em caso de dúvida, chame a polícia.
- Se for abordado por alguém se mantenha calmo e peça que ele também tenha calma, bandidos acuados, ou com medo, podem agir por impulso; obedeça as ordens e faça-as com calma, porém com rapidez.



COOPERATIVA DE CRÉDITO SICREDI CAXIAS DO SUL

Se aproximar cada vez mais da comunidade é umas das principais metas da Cooperativa de Crédito SICREDI CAXIAS DO SUL. Para isso, estar onde o associado precisa é fundamental. Nos próximos dias os cooperativados irão contar com mais um posto de atendimento, instalado na CIC. Venha conhecer as vantagens de ser cooperado da SICREDI CAXIAS DO SUL e veja como o associativismo é a palavra-chave para o crescimento.



No semáforo

- Se o semáforo estiver no sinal amarelo ou no vermelho, vá reduzindo a velocidade devagar, tentando chegar ao cruzamento quando o sinal estiver abrindo.
- A decisão de reagir ou não é de cada um, mas lembre-se: contra uma arma de fogo não existe força física suficiente.

Orientações para as mulheres

- Cuidado com o penteado. Os bandidos têm preferência por rabos-de-cavalo, tranças e mulheres com cabelos compridos.
- Cuidado com a roupa. Os bandidos preferem roupas que sejam fáceis de tirar.
- Os bandidos procuram mulheres falando ao celular ou que estejam desatentas.
- Se a prevenção falhar, ao ser atacada grite. Os bandidos desistem nesta situação.



Procedimentos ao ser abordado por PM

- Ao dialogar com um PM mantenha a calma. Aja de forma civilizada, educada e serena.
- Faça o que o policial mandar, as decisões dele devem ser respeitadas.
- Só mostre a identidade quando for solicitado, o que acontecerá somente após a revista pessoal e do veículo.

Como evitar fraudes na Internet

- Certifique-se de que está na área segura do site do

banco.

- Evite atalhos para acessar o site. Digite sempre no campo do endereço.
- Não realize operações em equipamentos de uso público.
- Não abra e-mail de



origem desconhecida.

- Não execute programas ou abra arquivos anexados aos e-mails sem verificá-los com antivírus atualizado.



No caixa-eletrônico

- Nunca utilize caixas eletrônicos à noite, pois o ladrão sabe que você sairá com dinheiro.
- Dê preferência aos caixas localizados em mercados, shopping ou outros locais onde há seguranças e grande número de pessoas.
- Ao digitar sua senha coloque o corpo bem junto ao teclado.

○ Lojista

Soluções para empresas que levam limpeza a sério

Papéis mais absorventes que evitam a contaminação cruzada.

www.colleony.com.br

- Papéis 100% em celulose virgem
- Embalados individualmente
- Mais higiênico

Colleony
Produtos e Sistemas para Higienezação

Fornecedor exclusivo para todo o RS

Rua Osmar Meletti, 171, - Fone: (54) 3225.7007
Caxias do Sul / RS - colleony@colleony.com.br

Sulleg Premium
Papel Higiénico Rolão Folha Simples
Contém 9 Rolos de 10cm x 300m

Sulleg
Papel Toalha Interfolhada Folha Dupla
Formato 20 x 21cm
Contém 1.600 folhas

Accessórios e produtos para limpeza
Dispensers e papéis institucionais e descartáveis

Có ditta.com.br



Varejo define novos valores, perfis de empresas e consumidores

Valorização da marca, microsegmentação do mercado, imagem institucional desenvolvida. Essas são as tendências mundiais do varejo apontadas pelo professor-mestre e coordenador do Núcleo de Pesquisa do Varejo da Escola Superior de Propaganda e Marketing, Cláudio D'Ávila Filho, em sua palestra Tendências Mundiais do Varejo, que abriu o ciclo de encontros do Meeting de Relacionamento CDL & Associados, realizado dia 25 de junho. Durante o encontro, D'Ávila abordou o

novo consumidor, a importância da marca, a marca sensorial e o conceito de prosumer (um consumidor que participa do processo de compra).

Em conversa com O Lojista, o professor destacou também o surgimento das empresas multicanais, a serviço dos compradores pela internet, e o perfil dos consumidores atuais. Segundo ele, o que o consumidor busca hoje é a reciprocidade, ou seja, ser atendido em suas expectativas com relação ao produto ou serviço.

O Lojista: Quais são as tendências mundiais do varejo?

Cláudio D'Ávila Filho: A primeira é a valorização da marca. Os empresários estão percebendo que a marca pode ser a única vantagem competitiva no futuro. A empresa que não trabalhar bem a gestão da sua marca, pode não ter diferenciais daqui para frente. A marca aparecia dentro de um composto de marketing e era vista apenas como uma forma de se comunicar. Hoje, é estratégica. Os produtos estão quase todos iguais, o que diferencia um de outro é a marca. Outra tendência é a microsegmentação, que significa trabalhar características específicas para um nicho pequeno de consumidores. Ou seja, uma empresa não vai mais atender "todo mundo", ela vai ter muito bem definidas as características e comportamento do seu consumidor, atendendo à expectativa dele de uma maneira muito melhor. Uma terceira tendência é trabalhar forte a imagem institucional. Os valores da empresa, como as que cuidam do meio ambiente, que são responsáveis socialmente, ou que fazem alguma atividade social. As pessoas querem achar motivos para comprar. Quando você compra algo e ainda está ajudando alguma causa, você sente que está fazendo algo de bom para a sociedade.

O Lojista: Como os varejistas podem identificar essas novas tendências?

D'Ávila Filho: O que é fundamental neste processo é o lojista definir como ele quer que sua empresa seja vista pelo mercado, como ele quer ser reconhecido por seus consumidores. No momento em que ele define uma identidade para sua empresa – que ela quer ser reconhecida por sua honestidade, ética, compromisso ou aspecto ambiental – vai trabalhar isso e vai posicionar esses valores na cabeça do consumidor. Como ele identifica isso? Na verdade quando a empresa nasce, ela já surge em função de valores dos próprios sócios ou das pessoas que as criaram. É com esse pressuposto que se trabalha, mas antigamente não se comunicava isso, não era comum ver uma comunicação institucional de uma empresa. A tendência não é mais enxergar só o produto porque eles são iguais. O que vai diferenciar é a questão de valores, de sentimentos, de emoção.

O Lojista: Existe um perfil de novo consumidor?

D'Ávila Filho: Com relação a isso, podemos falar de um outro aspecto: as empresas vão trabalhar com multicanais. O consumidor hoje está comprando pela internet, pois é um consumidor que já nasce com um computador. Se observarmos as lojas de rede, elas vendem mais pela internet do que no seu principal ponto. Quem não estiver atento a isso e pensar que o seu produto nunca vai ser vendido pela internet vai ter que passar a ter isso como uma visão.

O Lojista: O que o consumidor hoje procura? O que ele quer?

D'Ávila Filho: Não temos como dizer algo fechado com relação a isso, mas podemos dizer que o consumidor busca reciprocidade. Ou seja, quando uma empresa vende uma imagem ela tem que cumprir essa imagem. O consumidor consegue avaliar muito bem se está sendo lesado ou não. Até um tempo atrás, quando as empresas tinham dificuldade em enxergar o valor da marca porque diziam que o consumidor valorizava o produto, projetavam um mundo para o consumidor e na hora que ele ia consumir ofereciam algo bem menor. O consumidor hoje quer ter liberdade de escolha e quer uma empresa justa, ou seja, que vai cobrar o valor que o produto realmente tem. Ele busca também um produto para ele, o mais próximo possível da sua necessidade específica.

O Lojista: Como usar a cultura local a favor da empresa?

D'Ávila Filho: Para que uma empresa possa ter sucesso, um dos aspectos é a análise do macroambiente, dos aspectos externos onde ela está se localizando. Mesmo que se tenha uma rede de lojas, tem que ser flexível e observar a cultura local, mesmo que se deixe a própria essência de lado. É preciso ver como aquele local pensa, age, o que ele compra. As pessoas têm determinados passos que seguem no processo de compra, e de local para local esses processos são diferentes. As coisas que as pessoas valorizam também são distintas. Vemos muitas lojas que vem de fora, chegam em culturas muito fortes, como a da Serra Gaúcha, e não conseguem atuar porque



Mário Franzem



Associados da CDL participaram de encontro e conheceram as tendências do varejo

tentam replicar a forma de trabalhar sem levar em consideração que estão em um ambiente diferente. É possível trabalhar aspectos específicos locais sem perder a essência do negócio.

O Lojista: Com relação à formação de preços e prazos: como estabelecer relações de ganho-mútuos?

D'Ávila Filho: Hoje a formação do preço depende essencialmente da percepção e imagem dos produtos e da empresa. Nenhuma das maneiras convencionais como "preço de penetração de mercado" ou outro explica o momento atual. A relação do consumidor, independente da renda, é uma percepção de valor em relação ao que está adquirindo, é claro que dentro de limites. Quem não acredita em valor na verdade é porque muitas vezes não conseguiu entender diferenciais significativos para o seu consumidor.

O Lojista: O que é prosumer?

D'Ávila Filho: O prosumer é o cliente que participa efetivamente do processo de decisão em relação a produtos e serviços. Na verdade ele indica aspectos positivos, auxilia na criação conjunta de serviços, propõe mudanças de lay-out, atendimento, exposição, etc.

O Lojista: Comércio de rua x centro comerciais: qual é a tendência?

D'Ávila Filho: A princípio deverá existir a convivência de ambos, talvez com formatos diferentes dos atuais. O importante é considerarmos que, independentemente de ruas ou centros comerciais, que atualmente atendem a públicos distintos, as empresas sejam multicanais que não fiquem restritas apenas ao ponto de venda, mas se preocupem com as diversas formas de realizar a comercialização como, por exemplo, o e-commerce. É importante salientar que cada vez mais os clientes deverão frequentar menos vezes os mesmos locais, esperando encontrar tudo o que precisam em uma mesma loja.

O Lojista: O que as empresas estão fazendo para manter a saú-

de financeira, com um bom Capital de Giro, em meio às elevadas cargas tributárias?

D'Ávila Filho: O aspecto financeiro é consequência do entendimento do consumidor e do mercado, pois só assim conseguiremos aumentar a margem de contribuição de nossos produtos e da empresa como um todo, repercutindo no aumento de lucratividade. Uma empresa lucrativa pode sim ter problemas de fluxo de caixa, mas eles são muito mais simples de serem resolvidos quando é apenas um descompasso financeiro. O problema maior está quando não conseguimos ter um resultado positivo na operação (sem lucro), muitas vezes por não termos diferenças significativas da concorrência que nos possibilitem uma margem melhor na venda dos nossos produtos. Outro aspecto que o empresário deve ter muito cuidado é com a imobilização, pois deslocar o capital da nossa atividade fim para imobilizar pode ser um problema, pois o custo de capital de giro no nosso país é extremamente elevado.

O Lojista: Para finalizar, existe um segredo do sucesso no varejo?

D'Ávila Filho: Alguns grandes segredos do varejo estão relacionados ao grande entendimento do novo momento em que vivemos. Temos um consumidor totalmente diferente, que muitas vezes não lê jornal, revista ou assiste a televisão. Ele quer uma justificativa clara para comprar, passando pela preocupação com o mundo e a natureza. O consumidor está preocupado com valores e questiona o que as empresas estão fazendo para melhorar o mundo. Independentemente da classe de renda, é um consumidor extremamente exigente, muito informado com decisões de avaliação global e muitas vezes conhecendo a nossa empresa tanto quanto nós, ou até mais. Devemos lembrar que diferenciais só existem se forem aspectos importantes para o consumidor, se não, teremos diferenças em relação aos outros, mas não diferenciais.

cfilho@espm.br
claudio.davila@terra.com.br



Para competir melhor

Competir no varejo sempre foi muito difícil. O comerciante sempre teve ao lado da sua porta muita concorrência. Aprendeu a lidar com isso antes mesmo da globalização. Agora que o Brasil está praticamente globalizado e podendo provar do seu real tamanho de oportunidades todo dinamismo e atenção é pouco.

Estamos vendo um potencial de crescimento e oportunidades todo dia aqui na nossa cidade. Muitos imigrantes chegam aqui. Caxias está mudando o perfil de seus habitantes. Cabe perguntar: Como ser dinâmico e atento sem uma boa pesquisa de mercado? Saber quem somos, em que trabalhamos, quanto ganhamos, quais hábitos e o que é mais importante?

Certamente grandes empresas

que aqui estão ou outras que para cá virão não deixarão de saber através de pesquisas o que e quem irão encontrar para melhor competir. É cara uma pesquisa bem fundamentada. Nós comerciantes precisamos tomar a iniciativa de saber o que nos interessa. Competir melhor no nosso mercado. Ser mais profissional na decisão. Os comerciantes e as entidades precisam ajudar a viabilizar essa idéia.

Outra importante iniciativa para melhor competir é valorizar a profissão do vendedor de loja. Nenhuma categoria profissional é tão



Mário Franzem

pouco valorizada como essa. É difícil conseguir bons profissionais. Acho que o trabalho de treinar os colaboradores cabe a empresa. Mas a valorização da categoria é responsabilidade de todos comerciantes e entidades também. Tantas pessoas que ingressam no mercado de trabalho com talento para o relacionamento interpessoal não podem ser ignorados.

Pensem nisso.

Gilberto Fedrizzi
Diretor do Grupo Fedrizzi

* Este espaço foi criado para que o associado possa manifestar sua opinião sobre os assuntos que considere importantes. O interessado em participar desta seção deve entrar em contato pelo e-mail leitor@entercaxias.com.br ou pelo telefone (54) 3028.2868.



Compre por **menos**,
compre **com**
Unimedicamentos

Aproveite mais essa vantagem exclusiva que a Unimed Nordeste-RS oferece para você.

Procure as farmácias identificadas com este selo



Como utilizar o
Unimed

Apresente a receita do médico cooperado da Unimed Nordeste-RS, com CRM do profissional, nome do paciente e data, juntamente com o seu cartão Unimed Nordeste-RS ou PompéiaMed (com o mesmo nome que consta na receita).



Unimed
Nordeste-RS

A CDL e a Claro trazem até você a tecnologia 3G. Aproveite!

Plano corporativo

A CDL é o segundo maior cliente corporativo da Claro no Rio Grande do Sul, e coloca tecnologia de última geração 3G ao seu alcance, com telefonia celular e minimodems para acesso móvel ilimitado de internet (banda larga), com os menores valores do mercado.

Disponibiliza ainda o serviço de Gestor Online – permite que o usuário limite seu tempo em ligações. *Não estão inclusos acessos à internet, downloads de hits, jogos, imagens, mensagens e ligações a cobrar.*

Tarifa Zero – permite chamadas telefônicas locais ilimitadas¹ a custo zero para outros celulares da empresa (mesmo CNPJ)². Esse serviço é indicado para empresas com grande volume de ligações entre os celulares de seus colaboradores.

O convênio **CDL-Claro** está com uma promoção de lançamento imperdível: minimodems para acesso móvel à internet com preços especiais! Confira!



- Acesso móvel à internet em qualquer local (internet sem cabo)
- Minimodem com velocidade de 500 kbps³
- Download ilimitado
- Tecnologia 3G

1. Limitadas a 800 minutos e promocionalmente a 2000 minutos. 2. Esses outros celulares precisam ser da Claro. 3. Temos planos de 1 mbps.

Para mais informações, entre em contato com o Departamento Comercial da CDL.
Fone: (54) 3209.9964. E-mail: comercial@cdlcaxias.com.br. Convênios - fone: (54) 3209.9986.





Ilumine melhor. Venda mais!

Em tempos de mercados competitivos e clientes exigentes, a iluminação contribui decisivamente nas vendas. Comércio e indústria necessitam de sistemas eficientes e econômicos possibilitando produtividade e bem-estar.

Uma consulta luminotécnica aponta a fonte de luz correta com uma vida útil longa, alta eficiência energética e recursos até então inimagináveis. E também, ajuda a iluminar um ambiente comercial de acordo com a identidade da loja, das características do produto e perfil do cliente.

O comerciante deve estar atento a ofuscamento e agressividade de lâmpadas, teto "fórrado" com lâmpadas fluorescentes, baixa fidelidade na reprodução de cores, consumo de energia, entre outros, que apontam a má iluminação. Observar as particularidades de cada negócio e produto e a atmosfera que queremos passar para o cliente são a receita para o aumento das vendas.

As reações produzidas pela utilidade de iluminação adequada são inúmeras, por isso, a customização e orientação técnica assertiva sintetizam a melhor combinação para o sucesso. Agende uma visita luminotécnica sem custos com a Magnani Materiais Elétricos, pelo telefone 4009 5255.



CDL Caxias

CDL Caxias reelege diretoria

O empresário José Quadros dos Santos permanece à frente da presidência da segunda maior CDL do Estado por mais um ano. Reeleito em Assembléia-Geral Ordinária no dia 2 de junho, o empresário do setor de materiais de construção é formado em Direito, tem especialização em Marketing e é administrador da Serrana Materiais para Construção. À frente da CDL Caxias desde julho de 2007, Quadros tem ao seu lado os empresários Luiz Antônio Kuyava (1º vice-presidente) e Paulo Ricardo Magnani (2º vice), que já faziam parte

da diretoria efetiva da entidade.

Além de ampliar o número de associados, que hoje estão em mais de 3,6 mil, a diretoria quer buscar uma maior aproximação com os pequenos e microempresários, fazendo com que a CDL Caxias também esteja presente nos bairros. "Vamos dar continuidade ao trabalho sério e aos projetos que vínhamos desenvolvendo desde que assumimos a entidade, sempre buscando melhorar o relacionamento com o nosso associado e respeitando todas as opiniões", destaca Quadros.

Diretoria 2008-2009

Presidente: José Quadros dos Santos – Serrana Materiais para Construção

1º Vice-presidente: Luiz Antônio Kuyava – Topdown Informática

2º Vice-presidente: Paulo Magnani – Magnani Materiais Elétricos

1º Diretor-Secretário: Ivonei Miguel Pioner – Pioner Joa-

lheria e Ótica

2º Diretora-Secretária: Analice Carrer – Anay Fitas

1º Diretor Financeiro: Luiz Giacomini – Giatel Telecomunicações

2º Diretor Financeiro: Davenir Darci Dreher – Sulpeças/Fiat

Presidente do Conselho Consultivo: Milton Corlatti

ROAL®
a solução ideal para seu ambiente

consulte-nos para projeto e orçamento
fone: (54) 3289.2400

ROAL
sua solução em iluminação para escritório
Rua Antônio Luchesi, 250
Bairro Desvio Rizzo - Cep. 95112-320
Caxias do Sul - RS - Brasil

ROAL
sua
Divisão peças técnicas, componentes e serviços
Rua Alice Cestari Mantovani, 611
Bairro Desvio Rizzo - Cep. 95112-320
Caxias do Sul - RS - Brasil

www.roal.com.br

Confira nossos lançamentos e promoções imperdíveis.

Completa linha de maquiagem, produtos para cabelo e corpo e mais de 50 fragrâncias de deo colônias inspiradas nos mais famosos perfumes!

Yes Cosmetics

Tel: (54) 3215-2409

YES COSMETICS CAXIAS DO SUL
RUA PINHEIRO MACHADO, 2727
SÃO PELEGRINO

www.yescosmetics.com.br | 0800 812105



CDL Caxias



CDL Jovem na Semana de Caxias

A CDL esteve presente nas atividades da *Semana de Caxias 2008* com a Campanha *Não Quero Morrer no Trânsito*, desenvolvida pela CDL Jovem. A ação foi realizada na tarde do dia 14 de junho, na Praça Dante Alighieri, quando foram distribuídos adesivos e material informativo sobre o site da campanha. Com o slogan *Tire o pé do acelerador e coloque a mão no mouse* o site será mais uma ferramenta na busca pela conscientização no trânsito e a preservação da vida. A página da Campanha *Não Quero Morrer no Trânsito* irá trazer dados sobre as quatro edições, além de notícias, downloads, promoções, fotos e vídeos de conscientização para motoristas e pedestres. A partir do lançamento, que será no mês de julho, a página poderá ser acessada no endereço www.naoqueromorrernotransito.com.br

A quinta edição da campanha será realizada de 8 a 16 de novembro de 2008.

Campanha do Agasalho 2008

Lançada no dia 10 de maio a Campanha do Agasalho 2008 encerrou no dia 21 de junho comemorando as 240.748 peças que arrecadou. 162 entidades já receberam as doações.

Tradicional apoiadora da Campanha do Agasalho, a CDL promoveu mais uma edição do Estoque Solidário. A ação visa arrecadar donativos junto aos lojistas (peças novas que estão no estoque da loja e não serão comercializadas).

Mantenha seu cadastro atualizado

Prestar um bom serviço e o melhor atendimento só será possível se a CDL mantiver todos os dados dos seus associados atualizados. Informe as mudanças de endereço, telefone, e-mail, etc através do telefone 3209.9999.

CDL apóia Convention Bureau

Fundada em novembro de 2005 pela CDL Caxias em parceria com mais 13 entidades do município, o Caxias do Sul Convention & Visitors Bureau prova que a terra da uva, do vinho e de grandes indústrias, pode ser também a cidade ideal para a realização de feiras e eventos. O Bureau é um escritório de gestão mercadológica que foi criado com o objetivo de incrementar os negócios da cidade através da captação e apoio a eventos.

O escritório assessora entidades e empresas na realização

de congressos, feiras e eventos na cidade, oferecendo divulgação e promoção do evento, auxílio na negociação com fornecedores e a concessão de cortesia de hospedagem em hotéis associados ao Convention Bureau. Empresas ligadas ao turismo, comunicação, alimentação e entretenimento, entre outras, podem se associar ao escritório. Até o final de 2008, já estão programados para Caxias diversos eventos, entre os quais a Febramec, Femmpa, Modainver e a Mercopar.

www.cdlcaxias.com.br

O Lojista

LEARNET
CONVERSE COM O MUNDO
ENGLISH SCHOOL

TALK TO THE WORLD.

Tome esta **DECISÃO AGORA!**

Aprenda Inglês em **20 meses**

(54)3026.6600 (54)3026.6607 www.LEARNET.COM.BR



Divulgação CNDL



Encontro entre CDL Caxias e CNDL

O presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Caxias do Sul, José Quadros dos Santos esteve reunido com o presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) Roque Pellizzaro Junior. O encontro aconteceu em Brasília, no dia 26 de junho.

Durante a reunião os dois dirigentes debateram questões relacionadas ao Sistema de Proteção ao Crédito (SPC) e discutiram problemas do setor varejista. O presidente da CDL Caxias reivindicou também a realização da próxima Convenção Lojista Nacional em Caxias do Sul.

CDL Caxias participa da Convenção Lojista Regional

A CDL Caxias esteve presente na VIII Convenção Lojista Regional, realizada no dia 19 de junho, em Lajeado. O Assessor de Assuntos Jurídicos, Fiscais e Tributários da entidade, Ivandro Roberto Polidoro, ministrou a

palestra Sucessão na empresa familiar. Já a Convenção Nacional do Comércio Lojista foi realizada entre os dias 2 e 5 de julho, em Uberlândia (MG). O encontro teve como tema "Uma Nova Visão do Varejo".

CDL Caxias



Glamour Girl 2008

Thamires Inês Bianchi Galiotto foi a representante da CDL e do Sindilojas no concurso Glamour Girl 2008, realizado no dia 21 de junho no Clube Juvenil. A representante do Recreio da Juventude, Fernanda Marques Guerra foi eleita a Glamour Girl 2008.



Divulgação

Encontros de Confraternização

O 1º Encontro de Confraternização e Relacionamento foi realizado no dia 5 de junho, na revenda Sulpeças Fiat. A série de encontros tem o objetivo de promover a integração entre dirigentes e associados da entidade. Neste primeiro evento, que reuniu mais de 50 pessoas, os convidados tiveram uma demonstra-

ção das atividades da Sulpeças, a partir da visita ao showroom e oficina mecânica. "O encontro foi maravilhoso. O nosso contato na maioria das vezes acontece em reuniões formais. É sempre bom poder conhecer informalmente os nossos colegas", diz a diretora da Sulpeças, Cláudia Simone Dreher.



FERRAGENS EM GERAL

Completa linha de Ferragens,
Puxadores, Acessórios p/Mármore,
Rodízios, Cadeados e Chaves.

E-mail: biondocia@terra.com.br - ferragensbiondo@terra.com.br

FECHADURAS ELÉTRICAS



FECHADURAS AUTOMÁTICAS



CONTROLES DE ACESSO



DIVERSOS MODELOS DE FECHADURAS



MOLAS AÉREAS E DE PISO



BARRAS ANTI-PÂNICO

COMPLETA LINHA DE CARIMBOS



Você tem muitos planos para o seu futuro.
O CDL Previdência também.



A CDL e a Cooperativa Sicredi-Caxias do Sul se uniram para você poder realizar os seus sonhos. O CDL Previdência é o novo e exclusivo plano de previdência complementar da CDL Caxias do Sul, disponível para associados, seus familiares e funcionários. Com o CDL Previdência, é você

quem escolhe o tipo de investimento, quanto quer receber e a partir de quando. Além disso, dependendo da modalidade, é possível abater do Imposto de Renda. Informe-se e comprove que o CDL Previdência é o melhor plano para a sua vida.

CDL Caxias do Sul

Rua Sinimbu, 1415 - 3º andar - Centro - Caxias do Sul - RS
Fones: (54) 3209.9977 e (54) 3209.9964
comercial@cdlcaxias.com.br - www.cdlcaxias.com.br





3ª Semana de Comércio e Serviços

A 3ª Semana de Comércio e Serviços de Caxias do Sul foi realizada entre os dias 13 e 16 de julho. A abertura das atividades aconteceu em um almoço no Salão dos Capuchinhos, em homenagem ao Dia do Comércio e do Comerciante, comemorado em 16 de julho. A programação incluiu palestras e apresentação teatral. A Semana de Comércio e Serviços faz parte Programa de Desenvolvimento do Comércio e Serviços de Caxias do Sul, criado pelas entidades para desenvolver e fortalecer o setor de comércio e serviços.

CDL Caxias apóia promoção Inverno 2008 da Visanet

A CDL está apoiando a promoção Inverno 2008 realizada pela Visanet. Nas compras com cartões Visa ou Visa Electron, os cliente concorrem ao sorteio de cinco carros pela Loteria Federal. A promoção é válida de 30 de maio a 27 de julho. A parceria para o apoio foi selada entre o presidente da CDL, José Quadros dos Santos, o gerente da Filial Caxias do Sul da Visanet, Cleber Perussolo, e o diretor comercial da CDL, Alexandre Baumgaertner.



Divulgação CDL

Claro expande sua rede 3G

Rio Grande do Sul já é o Estado com o maior número de cidades cobertas pela rede 3G da Claro. Líder em inovação na telefonia brasileira, a operadora iniciou sua operação com a rede de Terceira Geração (3G) nas cidades de Caxias do Sul, Farroupilha, Bento Gonçalves, Passo Fundo e Santa Maria. Com isso, 19 cidades gaúchas passam a contar com a nova tecnologia.

A Claro foi a pioneira em lançar esse serviço. Porto Alegre e Região Metropolitana foram as primeiras cidades que receberam a nova rede. "Desde o lançamento na capital, estamos trabalhando na expansão da rede no Estado e trazendo os benefícios da terceira geração, como a Internet móvel e a videochamada, para um número cada vez maior de gaúchos", destaca Maurício Perucci, diretor da Claro no RS.

Antonio Prado lança 28ª Noite Italiana

A CDL Caxias esteve presente no lançamento da 28ª edição da Noite Italiana de Antonio Prado. O evento foi realizado no dia 4 de julho, no Restaurante Nostra Cantina e contou com representantes das CDL's da região. A Noite Italiana será realizada nos dias 9 e 16 de agosto no Centro Municipal de Eventos de Antonio Prado. Na foto (a partir da esquerda) o prefeito Marcos Scopel, a Princesa do Município Laís Lovison, a Rainha Bruna Lira, a Princesa Mariana Tormena, o presidente da CDL Caxias, José Quadros dos Santos e o presidente da CDL de Antonio Prado Marcelo Carniel.



CURTAS

Eleições FCDL-RS

No dia 29 de maio, Vitor Augusto Koch foi reeleito para a presidência da Federação das CDL's do RS para o biênio 2008/2010. Neste mesmo dia foi realizada as eleições do Departamento CDL Jovem RS, em que foi reempossado Marcos Rogério Carbone. A CDL de Caxias do Sul está representada na diretoria da CDL Jovem RS por Diego Biglia, Ricardo Comandulli e Cristiano Pavinato.

Fiscalização dos ambulantes

A CDL, Sindilojas e Sindigêneros enviaram em maio uma correspondência para a Secretaria Municipal do Desenvolvimento Urbano cobrando a fiscalização sobre a ação dos ambulantes na Avenida Júlio de Castilhos, no Centro. As entidades ressaltam a importância da colaboração de todos os associados no que diz respeito à fiscalização para coibir as atividades nas ruas.

resultado que você sente na pele

Autorização/MS Modeladores **YOGA**

ANVISA

Oferecendo a qualidade de vida que você merece!

Caxias do Sul
Marquês do Herval, 1200 - Centro - Fone: (54) 3028.6808
Sinimbu, 2400 - São Pelegrino - Fone: (54) 3025.6245

Para Construir ou Reformar.

FERRAGENS SERRANA

MATERIAIS P/ CONSTRUÇÃO

MATERIAIS PARA:

- construção • decoração
- revestimento
- material elétrico
- hidráulico
- tintas • madeiras
- ferragens
- ferramentas

Rua Irma Zago, 876 - Sagrada Família
Fone/Fax: 3222-6869 - Caxias do Sul



Fundação Caxias



Homens na Cozinha distribui mais de R\$ 110 mil

Mais de R\$ 110 mil foram distribuídos pelo evento 'Uomo na Cucina' – Homens na Cozinha 2008 a 14 entidades assistenciais da cidade. A partir desta sétima edição, os interessados em receber recursos passaram a apresentar projetos especificando nos quais os recursos serão aplicados – esses projetos foram avaliados pela Fundação Caxias (braço social das entidades e responsável pelo repasse dos recursos e acompanhamento da execução efetiva dos projetos). Desta forma, a CDL acredita que a distribuição torna-se mais justa.

O Uomo na Cucina deste ano teve a participação recorde de pessoas, cerca de 1,4 mil, e de arrecadação, superando em mais de 90% a distribuição de 2007 – que foi de R\$ 57,7 mil. Desde seu início, o projeto já distribuiu R\$ 350 mil para mais de 30 entidades assistenciais da cidade, beneficiando diretamente milhares de pessoas. O evento foi realizado pela CDL Caxias, com apoio da Câmara de Indústria, Comércio e Serviços (CIC), Fundação Caxias e Parceiros Voluntários, com o patrocínio máster da Sulpeças/Fiat.



Projeto Nadino



Portal da Luz



Hospital Geral



Pastoral de Apoio ao Toxicômano Nova Aurora (Patna)



Cruz Vermelha



Liga Feminina de Combate ao Câncer



Associação Criança Feliz



Casa Anjos Voluntários



Associação Regional de Deficientes Físicos (Arampa)



Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente (Comdica)



Casa São Francisco de Assis



Banco de Olhos de Caxias do Sul



Associação dos Pais e Amigos dos Deficientes Visuais (Apadev)



Biblioteca/Videoteca da CDL à disposição dos associados

Marketing, administração, recursos humanos, literatura, motivação e liderança. Esses são apenas alguns dos assuntos que fazem parte do acervo da Biblioteca/Videoteca da CDL-SPC Caxias. São mais de 1,7 mil livros, 115 DVD's e 100 VHS à disposição dos associados e seus funcionários.

Para ter acesso às obras, basta que o

associado faça um cadastro com RG e CPF. É permitida a retirada de três livros e três DVD's por pessoa. O prazo para devolução dos livros é 14 dias e dos DVD's seis dias, podendo ser feita uma renovação por telefone. Os funcionários de associados também têm acesso ao acervo e precisam apenas apresentar uma autorização por escrito do associado.

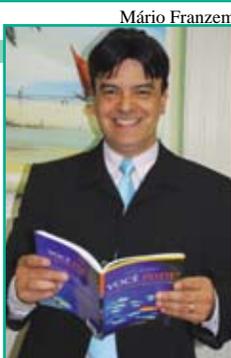
Os associados também podem ajudar a ampliar o acervo da Biblioteca/Videoteca da CDL através de doações. Para fazer uma doação basta entrar em contato com a CDL Ensino pelo telefone 3209.9977.

Conheça algumas das obras que compõem o acervo da Biblioteca/Videoteca da CDL:

dica do associado

O livro que eu indico é *Você Pode*, um bestseller internacional do escritor Paul Hanna. Na obra, o autor mostra o que as pessoas de sucesso têm de diferente das outras, ensinando que o que cada um pensa de si pode fazer toda a diferença e que a confiança em si mesmo pode levar a grandes vitórias diante dos desafios. Este livro ensina o caminho para mudar e vencer. Não deixem de ler. Ele realmente é surpreendente.

Vitor de Carvalho Metalasso



Mário Franzem

Encontre talentos para sua empresa

Os associados que precisam selecionar e contratar funcionários podem contar com a CDL Empregos. O departamento coordena todo o processo de recrutamento e encaminhamento do funcionário à empresa, oferecendo avaliação psicológica e consultoria empresarial na área comportamental. A CDL Empregos mantém um cadastro de currículos vitais de pessoas que tem interesse em atuarem no segmento comercial ou prestação de serviços.

PROTTAR
Sistemas de Segurança

15 anos cuidando da sua segurança



Alarmes Monitorados e de Incêndio
Vídeo Porteiro - Câmeras de Vídeo - Interfones
Centrais Telefônicas - Cercas Eletrônicas

ATENDIMENTO COMERCIAL, RESIDENCIAL E P/CONDÔMIOS
Rua Mariano Mazzochi, 590, Sl 02 - F: (54) 3212.1545
www.prottar.com.br - prottar@brturbo.com.br



ALUGUE UM CARRO

Porto Alegre/RS
Caxias do Sul/RS
Florianópolis/SC
São José dos Pinhais/PR
São Paulo/SP
Rio de Janeiro/RJ



Fone: (54) 3229.9133 - E-mail: reservascxs@vgngruop.com.br

Convênio

A CDL Caxias possui convênio com o Circolo Trentino para ensino da Língua Italiana. O curso tem subsídio do Governo Italiano e oferece desconto especial para associados e dependentes. As matrículas estão abertas e podem ser feitas na Rua Garibaldi, 803 ou pelo telefone 3536 1055, no turno da tarde.

RECARGA
Cartuchos de Tinta
Toners

- RENDE MAIS E CUSTA MENOS.
- ✓ A recarga tem até 200% mais tinta que o original;
 - ✓ Custa em média 50% menos;
 - ✓ É ecologicamente correto;
 - ✓ Fornecedores de tinta com ISO 9001;

Muito mais cópias com QUALIDADE e GARANTIA

COMODATO DE IMPRESSORAS
NÃO IMOBILIZE O CAPITAL DE SUA EMPRESA.

☎ 3225.1330 e-mail / msn: maxima@workserv.com.br

Rua Cremona, 145 - São Pelegrino - Próximo ao Col. La Salle



A G E N D A

Além de cursos de qualificação, a CDL Ensino oferece às empresas interessadas em capacitar seus colaboradores e equipes cursos e treinamentos *in company* de acordo com o produto e/

ou segmento de atuação. Para mais informações ligue 3209.9965 - 3209.9970 ou entre em contato pelo e-mail cldensino@cldcaxias.com.br
Confira a programação de julho e agosto:

21 a 24 de julho

Liderança compartilhada

Público-alvo: gestores, diretores, gerentes, supervisores e coordenadores.

Instrutor: Dario Amorim

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 180,00

21 a 23 de julho

Princípios fundamentais para criar uma imagem positiva

Público-alvo: vendedores, comercial, atendentes, recepcionistas e público em geral que tiver interesse em aprimorar sua imagem positiva.

Instrutora: Vanderléia Finco Fuga

Horário: 19h30min às 22h30min

Associado: R\$ 150,00

29 de julho

Gestão de contas a receber e a pagar para o sucesso do negócio

Público-alvo: proprietários de empresas comerciais, gerentes administrativo-financeiros, tesoureiros, auxiliares financeiras, pequenos comerciantes e todas as pessoas ligadas a área financeira de pequenos, médios ou grandes empresas comerciais.

Instrutor: Volnei Ferreira de Castilhos

Horário: 19h30min às 21h30min

Associado: R\$ 50,00

2, 9 e 16 de agosto (sábados)

Como aprimorar seu relacionamento interpessoal

Público-alvo: todas as pessoas interessadas em aprimorar a condução dos relacionamentos interpessoais.

Instrutora: Salete Cappelletti Bristot

Horário: 8h às 12h

Associado: R\$ 160,00

4 a 7 de agosto

Excelência no atendimento e comunicação eficiente

Público-alvo: vendedores, telefonistas, recepcionistas e demais interessados em aprimorar seu atendimento e comunicação.

Instrutora: Ivi Helena Minuzzi

Horário: 19h30min às 21h30min

Associado: R\$ 160,00

4 a 20 de agosto

Consultor óptico - Parceria com Sindióptica

Instrutor: Ricardo Regal Comandulli

Horário: 19h30min às 21h30min

Associado: R\$ 135,00

11 a 13 de agosto

O vendedor excelente

Público-alvo: profissionais da área de vendas e demais interessados pelo assunto.

Instrutora: Máira Caon Pieruccini

Horário: 19h30min às 21h30min

Associado: R\$ 160,00

12, 19 e 26 de agosto

Secretária Executiva

Público-alvo: secretárias, recepcionista, auxiliares de diretoria, assessora de gabinetes e pessoas que buscam uma capacitação para novo emprego como secretária - recepcionista.

Instrutora: Dória Tereza De Marco

Horário: 8h às 12h

Associado: R\$ 180,00

19 a 22 de agosto

Televendas: seu canal para o sucesso

Público-alvo: destina-se a profissionais da área de vendas, televendas, telemarketing e pessoas envolvidas no atendimento telefônico.

Instrutora: Fernanda Zattera

Horário: 19h30min às 21h30min

Associado: R\$ 160,00

25 a 27 de agosto

Gestão de análise de crédito e cobrança

Público-alvo: empresários, gerentes e profissionais da área de aprovação de créditos.

Instrutora: Nirlei Maria de Azevedo da Silva

Horário: 19h30min às 21h30min

Associado: R\$ 180,00

25 a 28 de agosto

Feedback eficiente

Público-alvo: gestores e todos os profissionais que desejem se comunicar melhor.

Instrutora: Márcia Dip

Horário: 19h30min às 21h30min

Associado: R\$ 180,00

Memória CDL

No mês em que é comemorado o Dia do Comércio, em 16 de julho, a Revista O Lojista estréia o espaço Memória CDL, que irá resgatar através de imagens a história da cidade e do varejo local. Na primeira coluna é publicada a foto de uma das primeiras casas de comércio de Caxias do Sul: a Casa de Negócios de Luiz Pieruccini.

O comércio chegou à Serra em

1875, junto com os imigrantes italianos. Três anos após o povoamento da Colônia Caxias, já existiam 10 armazéns de Secos e Molhados na sede, além de outras 85 casas comerciais espalhadas pelos travessões e léguas. Hoje, o setor é responsável por 20% do PIB da cidade, reunindo mais de 4,5 mil estabelecimentos que empregam mais de 18 mil funcionários. (dados do Caged).

Acervo Arquivo Histórico Municipal



Casa de negócios de Luiz Pieruccini na Av. Júlio em frente à Praça Dante - Início do século 20

www.cdlcaxias.com.br

O Lojista **23**

A Magnani conta com tudo o que você precisa em iluminação e automação comercial.

Ajudamos a encontrar a solução ideal para sua loja com economia, funcionalidade e beleza.

AGENDE UMA VISITA LUMINOTÉCNICA

QUER VENDER MAIS? SUA LOJA TEM QUE SER COMO A CASA DO SEU CLIENTE, ILUMINADA E CONFORTÁVEL.

Magnani
MATERIAIS ELÉTRICOS

Nossa Vida é Luz e Energia

Fone / fax: (54) 4009.5255

R. Pinheiro Machado, 2809 - B. São Pelegrino - Caxias do Sul/RS

magnani@magnani.com.br - www.magnani.com.br



intral **osni** **bticino** **RIAL** **loghetti**



Shopping

Decorações Comerciais



Soluções Criativas em Design Comercial
Versatilidade Design Qualidade Inovação Tecnologia

É assim que a Shopping Decorações atinge os melhores resultados em instalações comerciais. Eficiência nos processos de projetos e produção, utilizando materiais e máquinas de ponta que proporcionam a você um acabamento diferenciado e especial. Tudo que você lojista precisa para modernizar a sua empresa e facilitar o atendimento ao cliente, dando o destaque merecido ao seu produto e claro um toque de requinte e bom gosto que a sua empresa merece.

Atuamos em todos os segmentos comerciais.

Rua Emilio Fonini, 538 - Cep: 95012-617 - Bairro Sanvitto - Caxias do Sul - RS

Fone/Fax: (54) 3225.2133

shopping@shoppingdecoracoes.com.br www.shoppingdecoracoes.com.br