

associado / Casa Londres, dedicação e empreendedorismo há 52 anos

O Lojista

em Revista



Ano 3 - Nº 17
Maio/Junho de 2009

“Apoiando o
desenvolvimento
do comércio caxiense”

CDL

Edição Especial

Gestão 2007-2009





6 varejo

Agregar serviços garante a preferência

A praticidade é essencial para o cliente. Por isso, aumentar a gama de serviços oferecidos é uma oportunidade de conquistá-lo

18 mercado

Em tempos difíceis, aproveite para mudar

Repensar as ações, definir melhor o mix de produtos e ampliar a relação com o seu público-alvo são alternativas para superar dificuldades

Memória CDL

Pastori



Ao lado, foto da Assembleia com a presença da Rainha da Festa da Uva de 1991, Catiana Rosatto, durante a gestão do presidente Alexandre Wisentainer

Mário Franzem



Desde o dia 28 de maio, os associados CDL e Sindilijas contam com um espaço renovado para eventos. O restaurante do 10º andar do Edifício Palácio do Comércio, foi reinaugurado (primeira foto). Com capacidade para cerca de 80 pessoas, o local ganhou maior capacitação nos equipamentos e melhoria nos ambientes, adotando um estilo clean e contemporâneo. Criado na década de 80, na gestão de Hélio Martinez, o

espaço tinha o objetivo de atender à comunidade e aos associados, a partir de serviços qualificados de gastronomia. Nos anos 90, passou a abrigar apenas eventos e reuniões das entidades, mantendo este atendimento até hoje. "A adequação do espaço tem a finalidade de sempre aprimorar os serviços disponibilizados aos associados, oferecendo conforto e segurança", ressalta o presidente da CDL, José Quadros dos Santos.



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 3 - Nº 17 - Maio/Junho de 2009

Presidência 2008/2009 – 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 (2º diretora-secretária); Luiz Giacomini (1º diretor financeiro); Davenir Darci Dreher (2º diretor financeiro)

Presidência Conselho Consultivo – Milton Corlati; **Diretoria Executiva** – Sirlei Bertollo; **Gestão Comercial** – Joceli Silva da Silva; **Coordenação de Marketing** – Rossane Rosanelli (CONRERP 1083); **Auditoria Independente** – Volnei Ferreira de Castilhos; **Conselho Editorial** – Adriana Silva, Ivonei Pioner, Joceli Silva da Silva, José Quadros dos Santos, Sirlei Bertollo e Rossane Rosanelli. **Estagiário de Jornalismo** – Rogério Aver Pizzolatto.

Diretorias/Departamentos

Ação Social – Sérgio Formolo e Renato Luiz Fedrizzi; **Assuntos Jurídicos, Fiscais e Tributários** – Ivandro Roberto Polidoro e Diego Biglia; **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 – Cristiano Pavinato; **Diretoria** – Carmem Dalcin e Valtuir Rizzo; **Marketing** – Constância Ferraro, Ivonei Miguel Pioner; **Desenvolvimento e Assuntos Extraordinários** – Davenir Darci Dreher; **Social e Eventos** – Analice Carrer, Cláudia Sassi, João Altair de Souza Motta e Nelson Lisot; **Comercial** – Paulo Magnani e Alexandre Baumgaertner; **Meio Ambiente** – Gilmar Dal Pizzol; **Patrimônio** – Ércio Becker e Ederaldo Quadros dos Santos; **Produtos, Serviços e Convênios** – Luiz Antônio Kuyava, 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; **Turismo** – Vitor de Carvalho e Geremias Rech.

Diretorias de Relacionamento

Ana Rech – Nelson Minetto; **Capuchinhos** – Nadir Vanazzi; **Desvio Rizzo** – Gladis Francescatto Frizzo; **São José** – Vitor de Carvalho; **São Pelegrino** – Antíoco Sartor.

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 Gasparin
COMTUR – Conselho Municipal do Turismo – Vitor de Carvalho e Nelson Minetto
SOAMA – Sociedade dos Amigos dos Animais – Renato Luiz Fedrizzi
Comissão de Segurança – Paulo Ricardo Magnani
Comissão de Impacto Econômico – Paulo Ricardo Magnani
Conselho Deliberativo da Fundação Caxias – Renato Luiz Fedrizzi

Produção e Execução

Enter Publicação de Revistas

Av. Rio Branco, 503, sala 34 - Edifício Lucas Saulus
Bairro São Pelegrino
Fone: (54) 3028.2868 - Fone/Fax: (54) 3028.3894
enter@entercaxias.com.br



Coordenação/Edição: Adriana Silva (MTb 8823); **Textos:** Márcia Vial e Graziela Andreatta; **Design Gráfico Revista:** Cíntia Colombo; **Design Gráfico Relatório de Gestão:** Mari Superti
Capa: Foto Studio 7 com montagem de Carlos Ribeiro; **Impressão:** Editora São Miguel; **Tiragem:** 5.700 exemplares

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.



Inovar é preciso, evoluir é consequência.

A Móvelshop renova seu ambiente criando o diferencial que você precisa para se destacar e alavancar vendas.

São projetos personalizados de grande funcionalidade, com matéria-prima de primeira qualidade, fabricação própria e a segurança de uma equipe experiente e especializada.

É assim que a Móvelshop assina seus trabalhos e inicia uma parceria de sucesso a cada cliente.



www.interativacom.com



móvelshop
ambientes comerciais e corporativos

ESPAÇOS COMERCIAIS E CORPORATIVOS,
PERSONALIZADOS PARA TODOS OS SETORES

54 3025.8808



Cadastro positivo

Em maio, a Câmara dos Deputados aprovou a criação do Cadastro Positivo, projeto que está no Senado. Existiam dois projetos tramitando no Congresso há cerca de seis anos e o que foi votado e aprovado teve com relator o deputado Maurício Rands (PT-PE).

O Cadastro Positivo já é praticado há muitos anos em vários países, como os Estados Unidos e nosso vizinho Chile. Nós associados das CDLs fomos os criadores do sistema SPC, que é uma ferramenta de proteção ao crédito, pois nos permite saber quem não paga as contas. Ou seja, a informação que recebemos é negativa, nos diz a quem não devemos vender. O Cadastro Positivo é de outra natureza, sua idéia é analisar o histórico das operações de crédito de uma pessoa, com que pontualidade paga seu crédito, etc... de formas a sabermos quanto crédito podemos dar a alguém e qual a margem de risco que temos ao vender ou a emprestar a essa pessoa.

O sistema bancário já usa ferramentas assim tanto para com empresas, na qual as classifica desde AAA (aquela a quem se pode emprestar quanto ela quiser com os menores juros, pois seu histórico de crédito é excelente) até as HHH, às quais não se pode emprestar nada. O objetivo do Cadastro é realizar operações de crédito com maior transparência, maior agilidade e menor percepção de risco, fazendo as operações de risco mais caras e as de menos mais baratas. Hoje o bom pagador arca com os custos do mau pagador.

O projeto brasileiro saiu, para variar, um monstro. Misturou SPC com Cadastro Positivo, e dos dois sistemas reuniu o que há de pior. Exemplo: não poderão mais se-

rem registradas dívidas inferiores a R\$ 60,00 (lembramos que o que é registrado é a prestação), nem as dívidas com água, luz e telefone. Para a pessoa ser incluída no cadastro positivo ela tem que permitir, deve ser comunicada por AR. Na tabulação estatística não se poderão usar dados tidos como discriminatórios, como sexo, raça, escolaridade, etc... Ou seja, eliminaram a possibilidade de se fazer estatística. O Cadastro Positivo deveria ser entendido simplesmente como um descritivo do comportamento de uso de crédito do consumidor, e, neste sentido, algo lógico e racional. A discussão no Congresso foi ideológica, entendendo hora como invasão da privacidade, hora como medida discriminatória, hora como contrária ao Código de Defesa do Consumidor.

Sem dúvida um Cadastro Positivo construído com tudo que hoje sabemos sobre formação de perfis de crédito, consumo e de comportamento seria uma utilíssima ferramenta para a evolução do comércio. Precisamos lutar primeiro para que o comércio entenda a sua importância – pois ele não entende -, depois para desideologizarmos o debate, e, não por último, aprovarmos um projeto decente, não este monstro.



Miguel Fortes
Diretor do Departamento

Por dentro da Lei

Contrato de Estágio

Dentre outras novidades relativas ao contrato de estágio não-obrigatório, alterado pela Lei 11.788, de 25 de setembro de 2008, destaca-se: a jornada de atividade em estágio não pode ultrapassar 4h diárias e 20h semanais, no caso de estudantes de educação especial e dos anos finais de ensino fundamental; na modalidade profissional de educação de jovens e adultos; 6h diárias e 30h semanais, no caso de estudantes do ensino superior, da educação profissional de nível médio e do ensino médio regular; obrigatoriedade da concessão de bolsa e auxílio-transporte; é assegurado ao estagiário, período de recesso de 30 dias, remunerado, quando o estágio tenha duração igual ou superior a um ano, ou proporcional, nos casos de o estágio ter duração inferior a um ano. As empresas devem ter cautela quando da contratação de estagiários em desconformidade com a Lei acima mencionada, sob pena de ver caracterizado o vínculo de emprego.

Ivandro Polidoro
Diretor de Assuntos
Jurídicos Fiscais
e Tributários



CONTABILIZE RESULTADOS POSITIVOS COM O CLARTE!

A assessoria contábil do Clarte vai além da organização de documentos e realização de lançamentos contábeis. Valendo-se da atuação ética de seus profissionais, dá suporte para decisões baseadas em planejamento específico, conforme a necessidade do cliente, visando a geração de resultados positivos.

Av. Júlio de Castilhos, 1983 - 4º e 5º Andares - Fone/Fax: (54) 3220.6611
CEP: 95010-005 - Caxias do Sul - RS - E-mail: clarte@clarte.srv.br

Contabilidade
CLARTE
Tradição e competência.

Nós temos muitas razões para a sua empresa escolher a **CDL Cobrança**.

UMA DELAS COMBINA COM O SEU NEGÓCIO.

• **Cobrança web:** ferramenta via internet. Você recebe um login e uma senha e acessa diretamente no **Portal CDL**. Você inclui e retira cobranças, consulta os valores que tem a receber e muito mais!

• **Cobrança virtual:** ideal para quem não tem internet. Basta retirar o formulário em disquete, CD ou outro formato mais acessível.

• **Suporte:** você conta com um profissional especializado que vai até a sua empresa, para orientar e dar treinamentos e orientações sobre a **CDL Cobrança**.

• **Cobrador externo:** profissional que visita o devedor, avalia e emite um relatório completo sobre a situação.

• **Serviços exclusivos:** a **CDL Cobrança** inclui o devedor no SPC e exclui quando ele regularizar a dívida. Além disso, tem o maior banco de dados do país – o SPC Brasil – para facilitar a consulta do endereço do devedor.

• **Balcão SPC:** segurança em informações de crédito do SPC, o maior banco de dados da América Latina.

QUER MAIS RAZÕES?

Conte com a solidez de uma instituição como a **CDL**, fundada por lojistas há mais de 40 anos, com o objetivo de apoiar o desenvolvimento do comércio caxiense. Ligue para a **CDL Cobrança**. Juntos, construiremos a melhor estratégia para a sua empresa recuperar o capital!

CDL COBRANÇA. UMA FORTE RAZÃO DE CONFIANÇA.

Telefone direto da **CDL Cobrança**: **(54) 3209.9993**

Rua Sinimbu, 1415 - **(54) 3209.9977**
cobranca@cdlcaxias.com.br
www.cdlcaxias.com.br





Agregue serviços e conquiste seus clientes

Especialistas de varejo confirmam: o cliente não quer se incomodar, mas deseja que a loja de sua escolha resolva seu problema. Quanto mais serviços agregados, maiores serão as chances de retornar, dar

a preferência e aumentar o volume de vendas. Para equilibrar o investimento, não o transformando em gasto para o lojista e atendendo à expectativa do público-alvo, as parcerias com fornecedores surgem como

alternativa eficaz. É o que muitos estabelecimentos comerciais têm feito em Caxias do Sul, seja com o intuito de concretizar um projeto inovador ou incrementar a sustentabilidade do negócio.

Flagship da Drops de Menta veste as clientes e a casa

Expandir clientes foi um caminho natural para a Drops de Menta que inaugurou, em abril deste ano, a primeira *flagship* do Sul do Brasil, no bairro Villagio Iguatemi. Totalizando 1,5 mil metros quadrados em seis andares, a loja possui marcas exclusivas de vestuário, peças diferenciadas para casa, produtos de beleza, ambiente *home design* com atrativos de decoração, *loun- ges*, Drops Café, espaço para eventos e *wireless free*, onde os clientes podem consultar internet gratuita enquanto conhecem a coleção de mobiliário. Conceito atual no mundo dos negócios, a *flagship* concentra o máximo de produtos e serviços num único lugar, sem agregar custos ao cliente. "Fizemos uma pesquisa virtual e escrita com nosso público, antes de lançar a loja, cujo projeto tem cinco anos. O cliente quer preço, atendimento e produto. E se todos estes itens lhe oportunizam uma ótima experiência, ainda melhor", salienta a diretora Márcia Costa. Para aliar características modernas, ser economicamente correta, autossustentável e evitar desperdícios, a loja garan-



Divulgação Drops de Menta

tiu parcerias com fornecedores e viabilizou algumas soluções. O prédio próprio dispensa gastos com aluguel, a fachada envidraçada permite a disposição da luz solar e a iluminação *lads* nos móveis reduz o consumo de energia elétrica em 10%. A parceria para construção do telão, que projeta os lançamentos e promoções no ambiente externo e interno, refletiu na

economia com custos na divulgação em *outdoors*. "A Drops vai além de vestir, ela veste o cliente, sua casa, seu cotidiano e seu comportamento", considera Márcia. O Aero-Willys suspenso, figura conhecida das outras unidades da loja, ganhou função especial na *flagship*: é a cabine de som para os DJs que animam o público, durante os eventos promovidos na loja.

Diagnose

Genética Médica e Biologia Molecular

Biologia Molecular Doenças Genéticas e Infeciosas

Investigação de Paternidade Genética Médica

R. Gen. Arcy da Rocha Nóbrega, 401 - sl 206 - Centro Médico Medianeira
Fone 54 3219.5126 / 3219.5127 - diag.gene@diagnosers.com.br

Diagnose

Laboratório de Patologia e Citologia
Prevenção do Câncer Ginecológico

Rua Garibaldi, 489 sala 21
Fone/Fax 54 3223.8547
diagnose@diagnosers.com.br
Caxias do Sul

Rua José Mario Mônaco, 393 - sala 501
Fone/Fax: (54)3452-6081
Bento Gonçalves



Guilherme Jordani

Espaço Zen é destaque na Boutique Per Amore

Boutique com acessórios, calçados e vestuário feminino. Bistrô para eventos comportamentais e de interesse das clientes ou locado, por elas, para promover uma confraternização entre as amigas. Espaço Zen, destinado às pessoas que buscam um ambiente harmonioso e tranquilo, com cinco tipos de banhos de ofurô, massagens terapêuticas e relaxantes, além de terapias holísticas com pedras quentes, reflexologia e *shiatsu*. Onde encontrar tudo isto? Na B.PerAmore, na Do Guia Lopes, 554. A mais recente novidade são os serviços de numerologia e astrologia. Tudo com hora marcada e serviços organizados pela equipe da loja. “As mulheres experimentam e adoram o Espaço Zen. É o momento reservado a elas, quando podem descansar da rotina profissional”, afirmam as proprietárias Monique e Morgane Coloda. As lojistas investem em promoções, desfiles de moda, marcas reconhecidas e *home service* (artigos de vestuário para prova são entregues a domicílio). “Inovação e atendimento diferencial agregam valor à loja e nos aproximam de nossos clientes”, revelam.

Do Arco da Velha une livros e cafeteria

Até a inauguração da Do Arco da Velha – Livraria e Café, em maio de 2005, um longo período de estudos, visitas a empreendimentos similares e participação em biques fez parte da rotina dos proprietários Guilherme Ramos Martinato e Germano Weirich. A ideia inicial consistia em disponibilizar um sebo de livros, mas que contemplasse um espaço aconchegante e prazeroso ao cliente, onde ele pudesse realizar consultas e conversar com amigos. O café parecia combinar o útil ao agradável. “À primeira vista, livros e cafeteria são produtos e serviços bem distintos, mas capazes de se complementar”, observa Guilherme. A trajetória da Do Arco da Velha comprovou que os amigos estavam certos e, hoje, dispõe de um acervo de 12 mil livros usados e cerca de 20 mil obras novas, das

mais diferentes áreas.

A loja, na Rua Os 18 do Forte, 1.690, agregou serviços como projeto de negócio, onde o diferencial é o atendimento. “As necessidades e as novidades que nossos clientes sugerem são motivos para serem implantadas”, avisa. Guilherme não esconde a satisfação de ter a Do Arco da Velha como indicação de hotéis caxienses aos hóspedes, inclusive de outros países. Aliás, entre a equipe de atendentes estão profissionais fluentes em inglês, alemão, espanhol, italiano e francês. Há clientes que têm cadeira cativa na pausa do almoço ou happy hour, a fim de tomar um cafezinho com as delícias servidas. Guilherme e Germano não descansam e investem na parceria com escolas, faculdades e empresas para a montagem de feiras de livros temáticas.



Mário Franzem

○ Lojista

7



construção
decoração
revestimento
material elétrico
hidráulico
tintas
madeiras
ferragens
ferramentas

SERRANA
Materiais p/ Construção

3222-6869

Experiência e tradição de
22 anos no setor



Comerciante de tirar o chapéu

Mário Franzem

Aos 76 anos, Agostinho Jacoby Boeira, é um comerciante de tirar o chapéu. Quer dizer, de colocar o chapéu. Proprietário da Casa Londres, loja instalada em São Pelegrino há 52 anos, ele é o maior vendedor de boinas, bonés e todos os outros modelos disponíveis nesse acessório antigo, que faz da loja de Agostinho a mais requisitada do ramo. “Antigamente, muitas casas de comércio vendiam chapéus. Mas, elas foram parando, e, hoje, as pessoas que antes vendiam chapéus, compram aqui comigo”, conta, orgulhoso.

Mas esse orgulho todo não vem só dos chapéus. Até porque a Casa Londres também vende camisas, calçados e guarda-chuvas. Agostinho tem paixão pelo comércio. Ele é uma daquelas pessoas para ser lembradas como exemplo no Dia do Comerciante, comemorado em 16 de julho, por um simples motivo: adora ser comerciante.

Apesar do diabetes e da dificuldade para ficar em pé, o que o obriga a recorrer à uma bengala, Agostinho faz questão de atender aos clientes. E ele não falta a um dia sequer de trabalho. “Eu fico na loja de segunda a sábado o dia todo e no domingo de manhã”, conta, afirmando que atende a vários clientes nesse dia. “Quando as pessoas não vêm aqui para comprar, vêm para bater papo. E eu me distraio.”

Filho mais novo de nove irmãos, Agostinho nasceu e passou quase toda a infância no interior de Vacaria, onde trabalhou como leiteiro. Seu primeiro contato com o comércio só aconteceu quando ele já tinha quase 20 anos e começou a trabalhar como representante comercial em Caxias do Sul. A partir desse momento, toda a sua vida foi se



De associado para associado

“Tudo o que fiz na minha vida, fiz muito bem feito, independentemente da tarefa que eu recebia. Acho que é por isso que conquistei o que tenho hoje.”

Agostinho Jacoby Boeira

formando em torno da nova profissão. Graças a ela que ele conheceu a mulher Maria Goulart Boeira, 76. “Maria trabalhava na loja de um tio em Criciúma. Fui até lá oferecer malhas da empresa que eu representava e ela se apaixonou pelo vendedor”, diverte-se.

A Casa Londres também só existe por causa do trabalho de representante comercial. Em uma época, Agostinho chegou a representar 10 empresas de confecções de Caxias e resolveu abrir uma loja para vender esses produtos. Alugou uma sala no bairro São Pelegrino, quase em frente à atual, e iniciou o trabalho que já dura mais de meio século,

lo, a maior parte do tempo no mesmo ponto. A história que deu origem ao nome da loja talvez explique a solidez do empreendimento.

“Eu escolhi o nome Casa Londres por causa de uma loja muito chique de Curitiba que tinha esse nome. Eu tive que ir até lá várias vezes até conseguir ser recebido para oferecer meus produtos a eles. Então, esse nome me lembra a dificuldade que eu tive para alcançar meus objetivos e a competência que me fez vencer todos os obstáculos. Sinto muito orgulho do que fiz e muito orgulho dessa cidade, que me deu tudo o que eu tenho hoje”, conta.

Lojista!

Você pode ajudar a combater a inadimplência!

O empresário associado à CDL precisa ficar atento ao aumento dos índices de inadimplência, treinando funcionários da sua empresa e adotando procedimentos seguros de liberação de crédito. A CDL oferece orientação gratuita para a correta utilização do sistema de consultas ao SPC.

O SPC é o seu grande aliado na
manutenção dos lucros.

Consulte sempre o SPC
antes de liberar crédito.



Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.

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



Expositores evidenciam o produto

Divulgação Móvelshop

A disposição e a visibilidade dos produtos no ambiente comercial podem influenciar, positivamente, o processo de vendas. A partir de um estudo orientado sobre as possibilidades de revitalização dos espaços, tipo de produto a ser exposto, e segmento a que pertencem, as empresas têm condições de adequar as reais necessidades a sua instalação.

"Passados cerca de três a quatro anos de mercado, o lojista já costuma procurar consultorias para efetuar a troca de mobiliário ou modificar a utilização dos expositores", informa Paulo Ricardo Bosa, diretor da Móvelshop, empresa especializada na elaboração de projetos sob medida, decoração, fabricação, instalação de ambientes comerciais e corporativos.

De acordo com ele, a instalação não deve ocupar um lugar de evidência em relação aos produtos. É importante a adoção do equilíbrio entre a funcionalidade e a rentabilidade do negócio.

"A mercadoria é a protagonista. É possível torná-la ainda mais vendável num ambiente de conforto e segurança para o cliente, onde as informações que ele precisa estejam claras e de fácil acesso", frisa. Os expositores evidenciam as características dos produtos. O estilo *clean* destes instrumentos de exposição é predominante e contribui na valorização da mercadoria, associado à iluminação apropriada. A luz aplicada no ambiente comercial deve atender à função dos espaços.

Na área administrativa ou escritório, a iluminação é dirigida às condições satisfatórias para desenvolvimento do trabalho da equipe. As vitrines requerem maior intensidade de luz, no entanto bem direcionada. Bosa acrescenta que a disposição do produto segue uma tendência de mercado, "que atende por focalizar no objeto a atenção



do comprador." O consultor defende ainda a importância do lojista realizar um levantamento específico sobre os componentes de sua instalação, localização e distribuição dos produtos no ambiente, visando a atingir resultados mais eficazes. "Cada projeto é único, independente de pertencer ao mesmo segmento de atuação. Os detalhes não devem ser menosprezados", comenta.

www.cdxcaxias.com.br

10 O Lojista

REAL MAKRO
CALÇADOS

a tendência é você
a tendência é você
a tendência é você

free.design

tendência, estilo, moda, classe

AV. JULIO DE CASTILHOS, 2582 - SÃO PELEGRINO CAXIAS DO SUL - RS - 54-3028.2582



Mais um motivo para você sorrir.

Parabéns, Associado CDL!

Você que é associado à CDL - Câmara de Dirigentes Lojistas – Gestora do Sistema SPC, e possui o nosso **PLANO DE SAÚDE EMPRESARIAL**, tem a vantagem exclusiva do **CONVÊNIO ODONTOLÓGICO CDL / DENTALNOR**.

Para desfrutar de todos os benefícios e vantagens exclusivas que oferecemos, **BASTA APRESENTAR O CARTÃO DE IDENTIFICAÇÃO** para atendimento na Clínica Dentalnor ou nos consultórios conveniados (veja a relação dos 84 dentistas conveniados no portal CDL: www.cdlcaxias.com.br).

Aproveite agora mesmo mais este benefício que a CDL está oferecendo a você!
Ligue e marque a sua consulta!

Confira as facilidades e as vantagens que o convênio oferece:

✓ atendimento na clínica Dentalnor, **ISENTO DE PAGAMENTO**, para procedimentos de urgência, consultas para diagnóstico/revisão, profilaxia (limpeza), aplicação de flúor e orientações (semestral);

✓ atendimento nos consultórios dos dentistas conveniados, com tabela diferenciada e valores negociados entre a CDL e a Dentalnor.



Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.



Clínica Dentalnor – Pronto Atendimento
Segunda a sexta: 8h às 12h e 14h às 18h
Rua Garibaldi, 489 – sala 41 – Caxias do Sul

Fone: (54) 3027.6495



Para crescer, inovar é preciso

Inovação é a palavra de ordem para as empresas e suas instituições representativas que buscam oportunidades de desenvolvimento. Esta postura não se limita apenas ao progressivo setor da Tecnologia da Informação, mas é extensiva, principalmente, aos produtos e serviços oferecidos para os associados, que se mostram cada vez mais atualizados sobre o que acontece no mundo.

A afirmação é do diretor-executivo da Agência Pólo RS e da Agenda 2020, Ronald Krummenauer. "Se o associado não enxergar na entidade de classe algo diferente que possa colaborar com o seu negócio, ele desaparecerá." Quem não hesita em inovar, seja empresa ou instituição, encontrará mais facilidade em estabelecer estratégias comerciais. Para ele, todas as entidades deveriam fazer uma pergunta básica antes de lançar um produto: o que ele auxiliará no

desenvolvimento do meu associado? "Se houver dúvida na resposta, então desista do produto."

A carência de apostas na elaboração de projetos de longo prazo também é considerada, por especialistas, como um dos principais desafios para incrementar o crescimento da classe lojista. "As entidades desse segmento constroem sua agenda estratégica desde 2007, com a liderança da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas. Porém, ainda falta maior entendimento sobre a importância de que alguns projetos podem e devem ser efetuados em conjunto", esclarece. O consultor argumenta que a criação de uma 'pauta mínima' é essencial para o futuro das cadeias produtivas.

O Rio Grande do Sul é reconhecido por constituir uma das mais qualificadas

"Todas as entidades deveriam fazer uma pergunta básica antes do lançamento de um produto: o que ele auxiliará no desenvolvimento do meu associado"

mãos-de-obra do Brasil, estar entre as melhores infraestruturas da América do Sul e sua população dispor de nível educacional comparável ao dos padrões internacionais. Neste contexto, enfrentar dificuldades faz parte do processo

evolutivo de qualquer segmento.

"Se forem cumpridos os desafios da inovação e em realizar trabalhos de longo prazo, aliadas à união dos associados por objetivos comuns, as entidades de classes têm ótimas expectativas de desenvolvimento. Caso contrário, não agregarão sócios no futuro", admite o diretor da Pólo RS. A agência é uma organização não-governamental privada, sem fins lucrativos, que reúne empresas e entidades representativas de diferentes setores da economia. Iniciou as operações em 1995, visando atrair investimentos e criar projetos estratégicos para o desenvolvimento do Estado.

"Se o associado não enxergar na entidade de classe algo diferente que possa colaborar com o seu negócio, ele desaparecerá"

www.cdxcaxias.com.br

12 O Lojista

Projetado para você!

- Direção Hidráulica - Câmbio Dualogic® - Airbag Duplo
- Freios ABS - Piloto Automático
- Computador de Bordo
- Ar-condicionado Automático Digital
- Vidros e Travas Elétricas
- Follow me Home (Sistema de Iluminação)
- Sensores de Chuva, Crepuscular e de Estacionamento
- Espelho Interno Eletrocromático - Blue&Me™ (Comando de Voz)
- Rádio CD Player com Mp3 - Vidros Laterais Laminados
- Banco com Regulagem de Altura
- Volante em Couro com Comandos do Rádio e Telefone com Regulagem de Altura e Profundidade
- Apoia-braço Dianteiro e Traseiro c/ Porta-objetos
- Banco Traseiro Bipartido
- Chave Tipo Canivete com Telecomando

3 ANOS DE GARANTIA

Caxias do Sul - RS Rua Mário de Boni, 2116 (54) 3218.1800
Gramado - RS Av. das Hortênsias, 3027 (54) 3286.6300

Sulpeças
O NOME DA FIAT NA SERRA

Imagens meramente ilustrativas. Acessórios e opcionais variam de acordo com o modelo.

Anunciar no Portal CDL é muito fácil!

Divulgue a sua marca e fique na vitrine dos bons negócios!

Serviços • Agilidade • Informação • Interatividade

O Portal CDL funciona como um elo entre a sua empresa e as pessoas que buscam informações sobre o comércio caxiense. Por isso, vincular a sua marca à CDL traz confiança e credibilidade. Além disso, o associado ainda pode realizar consultas instantâneas ao SPC e a muitos outros serviços.

Vantagens:

- credibilidade à marca;
- interatividade e relacionamento;
- acesso direto: o internauta clica no banner e cai direto no site da sua empresa;
- visibilidade 24 horas por dia;
- público-alvo determinado.



- Trimestralmente: 78.213 acessos, com uma média mensal de 26.000 acessos à página inicial*.
- A média de visibilidade para cada página é de 2 minutos e 5 segundos.
- Rotatividade de 5 banners (anunciantes), com uma média de 30 segundos de destaque cada um.
- O selo pode ser rotativo (selo da direita), podendo ser comercializada a quantidade de 9 selos (3 por tela).

*Fonte: Google / Informações: TUA

Desconto especial para associado CDL: 30%

Valorize a sua marca!

Para anunciar no Portal CDL, ligue (54) 3025.2552 ou 9937.9700 e fale com **Janice Monteiro**.



Programa de Inserção Digital, um marco para o comércio caxiense

O mundo dos negócios ultrapassou fronteiras e manter-se atualizado deixou de ser diferencial, mas uma necessidade constante. Nesta realidade, a tecnologia digital pode facilitar relacionamentos e garantir a identidade empresarial. E atenta a essa realidade, a CDL de Caxias do Sul inova ao lançar o Programa de Inserção Digital. O evento, que reuniu mais de 350 lojistas no SESC, aconteceu no dia 19 de maio, e contou com uma palestra sobre inserção digital e a apresentação do case sobre *e-commerce* Mundo Digital pela Topdown.

A iniciativa é um grande passo para o desenvolvimento do comércio caxiense e pretende, além de qualificar a prestação de serviços dos seus associados, auxiliar na organização interna das empresas, principalmente nas micro e pequenas, nas quais o acesso à tecnologia é mais restrito. A primeira ação do programa foi a implementação de um sistema de gestão interna na própria CDL Caxias. Com o planejamento finalizado, o passo seguinte foi a criação de um webmail gratuito

para todos os associados. “Com o e-mail oficial da CDL o associado não precisará gastar com um domínio e não precisará fazer registro, e, em troca, a entidade terá um endereço confiável como meio de comunicação”, aponta o diretor do Departamento de Produtos, Serviços e Convênios, Luiz Giacomini.

O Portal da CDL foi repaginado e passou a incluir o painel de Localização do Comércio Caxiense, disponibilizando espaço a todos os associados e permitindo aqueles que já têm site incluírem seus links. Os que não tiverem página na Internet serão apontados por meio do *Google Maps*, programa gratuito de localização. Outra novidade do Portal é a comercialização de anúncios.

Uma das ações mais importantes é o Programa Nenhum Associado Sem Computador. Como aproximadamente 45% dos associados da CDL ainda não possuem computador, segundo levantamento da área de Tecnologia da entidade, o Programa de Inserção Digital facilitará, por meio de parcerias, o financiamento de computado-

res e softwares. Atenta às necessidades futuras dos lojistas, a CDL Caxias também quer com esse programa incentivar o comércio eletrônico, uma das ferramentas que pode ampliar o faturamento das empresas. O Programa de Inserção Digital é um marco na história da CDL e umas das principais ações da Gestão 2008/2009, liderada pelo presidente José Quadros dos Santos. “Estamos atualizados e alinhados ao que acontece no mundo. Queremos que o associado sinta que tem na CDL um apoio para o seu desenvolvimento”, ressalta o diretor do Departamento de Tecnologia e vice-presidente da entidade, Luiz Antônio Kuyava. Com esse programa, será possível melhorar e ampliar a comunicação com o associado e criar uma base de dados para a instituição. Quadros complementa que o projeto é de extrema importância e ressalta a satisfação em poder beneficiar principalmente às pequenas empresas. “A iniciativa é inovadora e deve auxiliar muito no dia-a-dia dos lojistas, sendo que nenhuma entidade havia realizado ainda”, acrescenta.

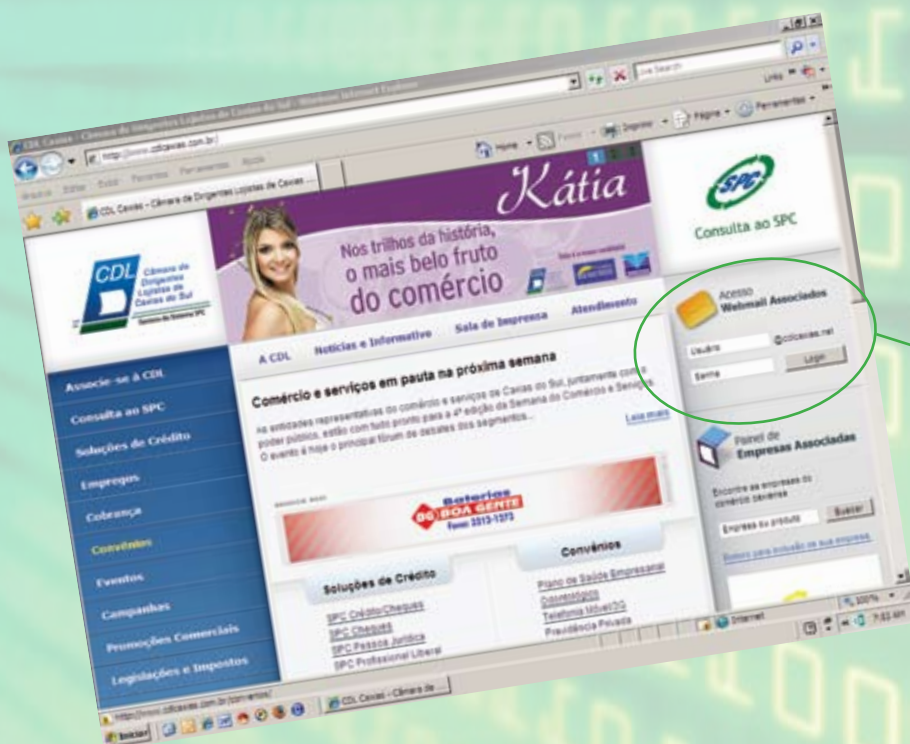


Computador muda dia-a-dia de lojista

A lojista Maria Ester Pessin, da Veritá Moda Íntima, comemora, pois foi a ganhadora do computador sorteado pela CDL durante o lançamento do Programa de Inserção Digital. A empresária, que não possuía o equipamento, acredita ser este o incentivo que faltava para atualizar e modernizar a loja. "Agora estamos em busca de programas para realizar controle de estoque e cadastramento de clientes. Também vamos criar o nosso usuário no webmail da CDL a fim de manter contato com os fornecedores", informa Ester, que durante o expediente utilizava o computador de uma loja vizinha para acessar seu e-mail.

Associado aprova iniciativa e já utiliza webmail da CDL

A empresa Bernardino Materiais de Construção, localizada no bairro Interlagos, foi um dos primeiros associados a solicitar seu usuário e senha para a utilização do *webmail*. Conforme a gerente administrativa Maria Andréia Bernardino, logo que chegou a fatura do mês de abril com o anúncio do e-mail gratuito, despertou seu interesse. A empresa contratava um provedor apenas para ter condições de utilizar o e-mail, e conseguiu reduzir essa despesa. "Nos outros provedores nós nunca conseguimos colocar o nome da empresa no e-mail, pois nunca estava disponível. Agora utilizamos o endereço bernardino@cdlcaxias.net para receber as informações da entidade e também para contatar com clientes e fornecedores. Acharmos muito positiva a iniciativa da CDL Caxias", afirma Maria Andréia.



Você sabe como pedir o webmail gratuito?

Para utilizar o webmail, o associado deve solicitar seu usuário e senha ligando para a CDL, no telefone (54) 3209.9977. O acesso ao e-mail é realizado por meio do endereço eletrônico www.cdlcaxias.com.br e não é necessário que o lojista instale o e-mail em sua máquina. Ainda no primeiro acesso, usuário e senha devem ser alterados. Este e-mail é gratuito.



Diversidade de opções para o Outono/Inverno 2009



A multiplicidade de informações nunca esteve tão presente na vida das pessoas. Por consequência, opções de escolha estão à disposição, seguindo tendências variadas e originárias de propostas criadas por diferentes estilistas. Então, quem está na moda? “O consumidor está mais criterioso. Ele quer novidade, mas também algo que se adapte a sua identidade. O papel da moda, hoje, consiste em refletir as escolhas de cada um”, explica

a professora e coordenadora do curso Tecnólogo em Design de Moda, da Universidade de Caxias do Sul, Adriana Job Ferreira Conte.

O próprio conceito de tendência mudou. Não expressa apenas vestir os modelos apresentados por tradicionais praças de lançamento, como Milão (Itália) ou Paris (França). Mas ser um sinalizador aqueles que vão produzir as coleções. É neste contexto que o designer de moda está ganhando im-

portância na decisão de compra. Ele vai adequar as várias tendências à realidade social dos respectivos públicos, os potenciais compradores. “Isto é muito positivo, pois promoverá mais a criação do que a pura cópia e fará com que as confecções não se limitem a concorrer entre si pela mera questão de preços”, aponta Adriana.

De acordo com a professora, não há motivos para ser uma vítima da moda diante de tantas alternativas. Por outro lado, esta condição pode gerar inseguranças. “É aí que entra o papel do lojista, ou seja, contar com uma equipe que extrapole a função do vendedor. Seja um consultor para o cliente. Conheça as características, a funcionalidade do produto e as possibilidades de combinações com novos acessórios”, analisa, sinalizando um dos hits do Outono/Inverno 2009: os acessórios e sua diversidade de aplicações, incluindo boinas, mantas, lenços, chapéus e bolsas. “No acessório, o consumidor pode dar seu toque pessoal”, diz.



16

O Lojista

A FOTOGRAFIA POR OUTRO ÂNGULO: O PROFISSIONAL

Com uma equipe especializada e alta tecnologia o Studio 7 produz Books exclusivos e registra os melhores momentos dos seus eventos.



VISITE NOSSA NOVA LOJA!

Feijó Júnior, 1020 - São Pelegrino, Via Decorata - Fone 54 3214.3737

www.studio7.com.br

studio7
Fotografia Profissional



Os modelos de calças femininas atenderão a todos os gostos e variedade de comprimentos, desde a *skinny* até as pantalonas. A malha e o tricô, tanto de confecção masculina quanto feminina, não se resumem aos modelos tradicionais de blusões, mas assumem estruturas diferenciadas nas mangas, golas e ombros. “O preto vai reinar como clássico da estação”, informa Adriana, ao ressaltar que a tendência elegante do preto remeterá a outra contratendência. “A necessidade de buscar a alegria e a versatilidade das estampas, dos xadrezes, das listras e florais”, conta. A transparência retornará não como instrumento de exposição do corpo

feminino, porém no jogo de sobreposições. Os detalhes românticos nas camisas, blusas e vestidos terão o objetivo de mostrar a delicadeza da mulher. “A androginia será outro traço forte, possibilitando

padronagens masculinas em blazers ou calças do tipo bag pants, sem perder a feminilidade”, comenta.

A estação mais fria do ano ainda será marcada por um vestuário que buscou influência no passado, passeando pelos clássicos dos anos 60, ao estilo Audrey Hepburn; à descontração dos anos 80, com a utilização de cores vibrantes. As bolsas grandes continuarão a enfeitar os ombros femininos, convivendo com a novidade das pequenas carteiras, do tipo clothes. A sensação, no entanto, serão as botas. De cano longo ou curto, salto rasteiro ou alto, em couro imitando a pele animal, com ou sem franjas, aplicações em brilhos e tachas, adotando tons metalizados, lisas ou trabalhadas. À escolha da cliente! “As mudanças mundiais se estenderam ao perfil do consumidor. Ele está cada vez mais informado e seleciona melhor onde empregar seu dinheiro. Ir às compras não pode ser um fardo. Também depende do lojista auxiliá-lo a tornar esta atividade prazerosa”, opina. E ao compor o *look* diário, a professora ensina um princípio básico: “O espelho é nosso melhor *personal stylist*. Na dúvida, opte por deixar extravagâncias de lado. O menos ainda é sempre mais”, aconselha Adriana.



Atendimento diferencial é prioridade da CDL Empregos

Para ganhar maior agilidade e dar mais qualidade ao atendimento, a CDL Empregos se reestruturou e informatizou seu departamento, que foi criado em 1999 para prestar serviços especializados em recrutamento, seleção e avaliação psicológica às empresas associadas à CDL. Desta forma, os lojistas que procuram um profissional podem buscá-lo diretamente no Portal da CDL, assim como as pessoas que buscam um emprego podem cadastrar seu currículo neste espaço.

A CDL Empregos também realiza um trabalho de Consultoria Organizacional. Mediante a contratação desses serviços, os associados têm à disposição um Banco de Talentos focado para o segmento; profissionais capacitados no desenvolvimento de psicologia organizacional e RH; entre outras vantagens. “Se o associado preferir, pode solicitar a apresentação institucional de sua empresa e as ações de dinâmica de grupo com os candidatos na própria CDL”, destaca a coordenadora de RH/CDL Empregos, Cláudia Baumgarten de Almeida.

Ela acrescenta que a avaliação psicológica tornou-se fundamental para traçar o perfil do candidato e melhor identificá-lo com o cargo disponibilizado. “Quando o Banco de Talentos não possui candidatos com as características solicitadas, a CDL Empregos busca este profissional no mercado”, complementa Cláudia.

A realização de treinamentos técnicos, motivacionais e de liderança após a efetivação, elaboração de pesquisas de clima organizacional, cargos & salários, além de atividades de consultoria também estão inclusas no serviço. “A CDL tem o compromisso de investir na qualificação do associado e de seu quadro funcional. O atendimento prestado pelo departamento segue esta proposta”, frisa Ângela Freire, diretora da CDL Empregos.

O Lojista

www.cdlexias.com.br

17

FreeDesign

em harmonia com você



KEITE
TECIDOS

**cama - mesa
banho
cortinas**

Av. Rio Branco/Esq. Gen. Sampaio / 54 3021.3242

FreeDesign

Seu corpo, um templo.

Oferecendo a qualidade de vida que você merece!




Autorização/MS



Modeladores
YOGA

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



Em tempos de crise, não perca o otimismo

Os chamados “tempos difíceis” podem comprometer o desenvolvimento do seu negócio? Não necessariamente, caso você encarar este período como um momento para repensar as ações, definir melhor o mix de produtos e usar a informática para ampliar a relação com os clientes. A avaliação é do diretor da Up Now Desenvolvimento e integrante da Diretoria Comercial da CDL, Alexandre Baumgaertner. Isto não significa menosprezar a situação econômica mundial e os efeitos que ela provoca, mas evitar a limitação de perspectivas. “Não adianta reclamar. Precisamos controlar a ansiedade para sermos eficazes na hora de agir”, defende.

Para o consultor e diretor da Mixxer Desenvolvimento Empresarial, Eugênio Foganholo, as empresas varejistas, que nada fizeram ou não planejaram suas estratégias com antecedência, sentirão mais os resultados desses tempos difíceis. “O primeiro passo é identificar o público-alvo. Não existe mais vender tudo para todos. Eleger o seu público é uma das principais vantagens competitivas”, avalia.

A empresa deve criar facilidades de atendimento, pagamento e acesso ao cliente. “Isto é buscar a inovação, diferenciando-se no mercado, o que nada tem a ver com optar por

medidas mirabolantes para satisfazer o cliente”, esclarece Foganholo. Questionar permanentemente sobre os produtos e serviços ofertados não se trata de descontentamento do lojista ou mera atitude analítica. Esta postura pode aumentar o potencial de vendas, mediante a superação das expectativas do cliente. “Conquiste-o por merecimento, não só por fidelização”, sugere o consultor da Mixxer.

Para Baumgaertner, o processo de venda independe do produto, e envolve ainda o preço, as promoções disponibilizadas, a escolha do ponto de venda e a preparação da equipe funcional. “Valorizar o vendedor é reconhecer as atribuições da profissão. Treinamentos isolados não funcionam, eles devem seguir uma programação sequencial e contínua”, salienta, ao acrescentar que o lojista também deve atuar com precificação voltada ao potencial de compra de seu público-alvo e estar atento à evolução do mercado.

Foganholo aconselha os lojistas a adaptarem determinados serviços a sua realidade. “Evite ‘clonar’ e dê atenção aos pequenos detalhes que podem representar grandes limitadores no futuro”, ensina. O otimismo também não deve ser dispensado. “Use os tempos difíceis para mudar para melhor”, conclui Baumgaertner.

Ações que podem fazer o negócio ganhar um up:

- 1** Estude os clientes. Saiba qual fatia de mercado ele pertence.
- 2** Conheça a você mesmo. Saiba quais são os seus diferenciais competitivos, conheça os seus pontos fortes e suas fraquezas, o que você não faz e deveria saber, e o que você faz e ninguém faz.
- 3** Conheça a concorrência. Saiba aonde ela vende, por quanto vende, em quanto tempo entrega, onde ela está, quais são suas estratégias, qual o percentual do mercado que representa.
- 4** Conheça o mercado. Veja o passado, presente e futuro. Analise onde você já esteve, onde está e onde quer chegar, como o mercado está se comportando. Seja um especialista.
- 5** Crie um sistema de gestão voltado aos resultados.
- 6** Invista em treinamento contínuo.
- 7** Escolha as pessoas para trabalhar com você. Procure por fornecedores criativos, que tenham disposição.
- 8** Dirija seu negócio com informação para a tomada de decisões e não por “achômetro”, criando a mioopia de que a experiência do empresário não o permitirá errar.
- 9** Mude para melhor. O seu negócio se comporta conforme você age. A sua equipe atende como você atende?

Fontes: Alexandre Baumgaertner e site www.sskanalises.com.br



É muito fácil selecionar talentos para a sua empresa!

plm

Na hora de **contratar**, conte com a CDL Empregos! É muito **rápido e eficiente**: você define o perfil do **profissional** desejado e a CDL Empregos cuida da **seleção**. Essa é mais uma vantagem exclusiva para os associados da CDL, uma entidade que tem 44 anos de tradição e credibilidade, cerca de **quatro mil** associados e mais de **50** produtos, serviços e convênios.



Vantagens de contratar pela CDL Empregos

- Banco de dados direcionado ao comércio
- Consulta e envio de currículos pelo Portal CDL
- Serviço de psicologia organizacional
- Avaliação psicológica
- Recolocação, sem custo, até 90 dias
- Publicação de vagas em jornais e rádios locais
- Espaço exclusivo para o associado CDL realizar entrevistas e dinâmicas, acompanhadas da psicologia organizacional, sem custo adicional

CDL Empregos

Selecionando **TALENTOS** para a sua empresa.



Apoiando o desenvolvimento do comércio caxiense.

Rua Sinimbu, 1415 - Caxias do Sul
(54) 3209.9979

www.cdlcaxias.com.br/empregos



Concorrência invisível

"A modernidade é bem-vinda, mas ainda há virtudes que só a loja pode aportar"

Estamos presenciando hoje momentos inéditos. Não houve em momento algum, na trajetória humana, tamanha diversidade e instantaneidade no que se refere a formas de comunicação e canais de distribuição, fatos que impactam decisivamente o comércio, as relações de consumo e os processos mercadológicos.

Antigamente, quem precisava de farinha ou de um fardo de tecido ia à loja de sua preferência e, valendo-se dos cinco sentidos, tocava, cheirava, via, talvez até experimentasse o produto. Hoje, para comprar um casaco, um barco ou um perfume, pode-se pesquisar, comprar, pagar e receber o item desejado, apenas clicando o mouse. Milhões de pessoas experimentam diariamente este procedimento.

Segundo dados da EBIT, até 2010 teremos cerca de 600 bilhões de páginas na internet, centenas de milhares delas vendendo bens e serviços, sendo o livro, item

de maior vendagem, responsável por cerca de 17% do total. A pesquisa constata ainda que preço, empresa conhecida, capacidade de entrega, parcelamento e segurança do site são os atributos mais valorizados pelo e-consumidor.

Como lojista que sou, não posso me furtar à constatação de que a modernidade é bem-vinda e que seus avanços devem ser levados em conta, mas ainda há virtudes que a loja, e só a loja pode aportar. Estamos tratando de questões como diálogo, dialética, encontro frente a frente, empatia. São motores das relações entre quem compra e quem vende, a indispensável e saudável convivência inter-pessoal tem significado especial nas relações mais continuadas.

Aos lojistas cabe um gigantesco desafio. A concorrência, que no passado se limitava a operadores de um mesmo segmento, agora é mais ampla. Disputam a

preferência com as "não-lojas", com uma rede que é invisível, onipresente e atemporal, funciona 24 horas por dia. O que se faz essencial nesta hora é o exercício da qualidade na sua potência maior, ou seja, a excelência. Temos que atender sempre melhor, temos que exercer a convicção, oferecer algo mais e mais relevante para o consumidor, para que se sinta motivado a sair de casa e tenha prazer em visitar as lojas, espaços que precisam exalar simpatia, informação e acolhimento. Em outras palavras, a loja terá que ser o ápice da experimentação concreta, para que possa atrair compradores que, em casa, nas silenciosas madrugadas, compram sem serem vistos. Sejamos nós, lojistas, os agentes da visibilidade, da conveniência, da expertise no ato de comprar.

Atilio Manzoli Jr.,
diretor comercial da rede Manleco



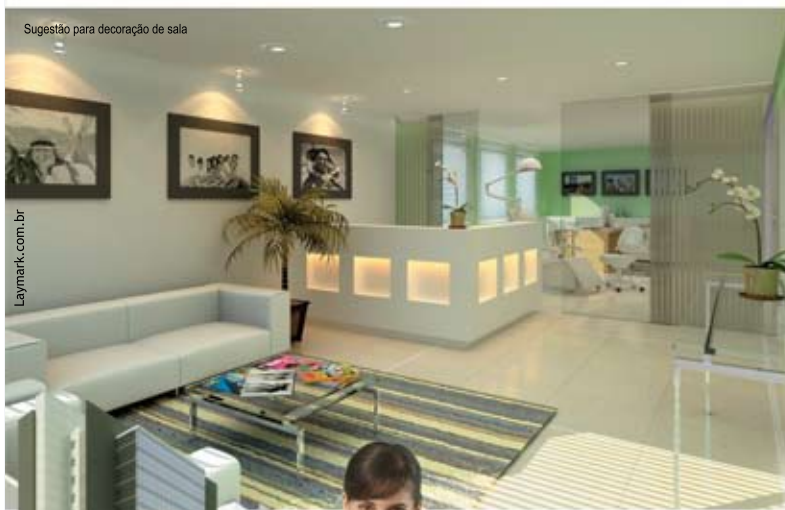
www.cdlexcias.com.br

20 O Lojista

recreio cruzeiro
CENTRO EMPRESARIAL

Salas comerciais a partir de R\$ 107.000,00*

O preço é para você já ir se acostumando com a alegria de trabalhar aqui.



Consulte outras opções de salas e metragens com nossa equipe

- ✦ Próximo ao Centro
- ✦ Fachada em pele de vidro
- ✦ Estacionamento exclusivo para proprietários e rotativo para visitantes
- ✦ Parcelamento direto com a construtora

FISA
INCORPORADORA
(54) 3289.2300
www.fisaincorporadora.com.br



Visite o Plantão de Vendas no local
Rua Moreira César - Bairro Pio X
(54) 3215.1517

Todas as imagens apresentadas são meramente ilustrativas. Possíveis alterações de projeto e/ou decoração dos ambientes serão executadas de acordo com o Memorial Descritivo do empreendimento. O empreendimento somente será comercializado após o registro do Memorial de Incorporação no Ofício de Registro de Imóveis, nos termos da Lei nº 4591/64. * Valor referente à sala 504, sem box.

CDL Jovem cria selo alusivo aos 10 anos



Para dar início às comemorações do seu 10º aniversário, festejados em 2009, a CDL Jovem de Caxias do Sul criou um selo alusivo, desenvolvido pelo seu departamento de Comunicação. Os valores que resumem a trajetória da CDL Jovem, os projetos realizados e os que ainda estão por vir constituem os objetivos principais para a criação do selo. Também foram levados em consideração os conceitos pertinentes à missão do departamento e a busca constante

pelo crescimento, seja na participação de seus integrantes quanto pelo relacionamento mantido com o comércio lojista e comunidade, mediante ações diversas como a campanha preventiva do trânsito, palestras educativas e temáticas.

De acordo com a diretoria do departamento, muitas atividades estão sendo incrementadas para celebrar os 10 anos de existência, incluindo a maior participação do associado CDL Jovem.

CDL Jovem na Convenção Estadual

Considerada uma das mais atuantes do Brasil, a CDL Jovem esteve representada na 40ª Convenção Estadual

Lojista, que aconteceu de 9 a 11 de julho em Bento Gonçalves. Os integrantes do departamento partici-

param de uma série de palestras e *workshops* sobre o tema "O varejo em constante inovar – sempre".

O Lojista

www.cdlcaxias.com.br

21

ANS - n.º 325571

da **Sabe ?
última!**

1º lugar
Unimed
53,7%



A Unimed está em primeiro mais uma vez.

2º lugar
SUS
10,3%

3º lugar
ULBRA
6,2%

4º lugar
IPE
4,5%

5º lugar
Golden Cross
2,6%



Pela 16ª vez consecutiva, a Unimed recebe o prêmio Top Of Mind da Revista Amanhã como a marca mais lembrada no Rio Grande do Sul no segmento plano de saúde.





Homens na Cozinha distribui R\$ 95,3 mil

Fotos Mário Franzem

Os R\$ 95,3 mil arrecadados com a oitava edição do 'Uomo na Cucina' – Homens na Cozinha, jantar beneficente realizado anualmente pela CDL, foram entregues às 18 entidades assistenciais no dia 3 de junho. Para garantir uma divisão justa, desde 2008 as entidades interessadas em participar devem apresentar seus projetos especificando onde o valor será aplicado.

O *Uomo na Cucina 2009* teve 34 cozinhas e 136 cozinheiros. Ao todo, mais de 1,6 mil pessoas se reuniram para colocar em prática a solidariedade. Desde o seu início, o projeto já distribuiu mais de R\$ 445 mil para mais de 30 entidades. O evento, coordenado pelos diretores da CDL Nelson Lisot, Analice Carrer, Cláudia Sassi e João Altair de Souza Motta, teve patrocínio âncora da Sulpeças/Fiat, e apoio da CIC, Fundação Caxias, Parceiros Voluntários, Prefeitura e Festa da Uva SA.

Melhorias nas entidades - Com os recursos recebidos do Homens na Cozinha, a Associação Criança Feliz pôde fazer investimentos na cozinha e nos sanitários. "Esse programa é extremamente importante, porque as contribuições auxiliam e atendem às necessidades que as organizações beneficentes



têm", destaca o gerente da Associação, Dêlcio Antonio Agliardi.

No Lar da Velhice São Francisco de Assis, que atende a 71 idosos, os recursos ajudarão a iniciar a reforma na ala masculina. "Uma verba como essa do Homens na Cozinha é sempre bem-vinda", destaca a presidente da instituição, Léa Fernandes Signori.



Entidades beneficiadas na oitava edição

- Amme – Associação Cultural Beneficente e Comunicação
- Anjos Voluntários
- Apadev
- Apae
- Arrampa
- Centro Assistencial Portal da Luz
- Centro Vita
- Comdica
- Cruz Vermelha
- Fundação Caxias / Cozinha Escola
- Grupo de Bandeirantes Núcleo Toca Neusa Teixeira
- Helen Keller
- Lar da Velhice
- Liga Feminina de Combate ao Câncer
- Lions São Pelegrino/Banco de Olhos
- Parceiros Voluntários
- Patna
- Projeto Nadino

CDL firma parceria com Prefeitura e Rek Parking

Rogério Aver Pizzolato

Focada no compromisso de promover o desenvolvimento do comércio caxiense, a CDL acaba de fechar uma parceria com a Prefeitura e a Rek Parking que permitirá aos lojistas associados vender e trocar os cartões de estacionamento urbano Zona Azul. Até hoje, os cartões que dão direito a estacionar nas ruas que fazem parte do sistema rotativo eram vendidos apenas na Rek Parking, empresa que detém a concessão do serviço.

Além de beneficiar os usuários, que passam a ter acesso mais rápido ao cartão, a CDL vê nessa parceria, firmada por meio da Secretaria Municipal de Trânsito, Transportes e Mobilidade Urbana, uma ótima oportunidade aos lojistas. "Os comerciantes que opta-

rem em oferecer esse serviço terão a chance de levar para dentro de seus estabelecimentos potenciais clientes. É uma maneira de o lojista mostrar sua loja e os produtos que tem a oferecer", destaca o vice-presidente Luiz Antônio Kuyava.

Os cartões já podem ser encontrados na Aladim Loterias, Casa Magnabosco, Do Arco da Velha – Livraria e Café, Estilo Mulher, e Foto Pavan, Livraria Rossi (Centro e São Pelegrino), Magnani Materiais Elétricos, Ótica Pioneer, Q'Delícia, Sicredi (São Pelegrino) e Topdown Informática. Os lojistas interessados em participar da parceria, podem contactar com a Rek Parking, pelo telefone (54) 3214.6864.



A parceria foi assinada, durante a Assembleia-Geral do dia 29 de junho, entre o presidente José Quadros dos Santos, o secretário Vinicius Ribeiro, o vice-presidente Luiz Antônio Kuyava, e o representante da Rek Parking, Ivandilton Leite Costa.

Recursos - O representante da CDL no Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente (Comdica), Sérgio Formolo, lembra que para cada R\$ 1,00, R\$ 0,40 será destinado à Funda-

ção de Assistência Social (FAS). O empresário também representa o Comdica no Programa de Renda Mínima, responsável pela distribuição dos recursos às famílias carentes cadastradas, que,

após um processo de seleção, recebem, entre outros benefícios, um salário mínimo por mês, orientações sobre o controle de vacinas e presença das crianças na escola.

CDL tradicionalmente envolvida nos projetos sociais da cidade

Além de dar suporte para o desenvolvimento do comércio caxiense, a CDL Caxias faz questão de participar dos projetos sociais da cidade. Neste ano, Kátia Weber é a representante das entidades do comércio no concurso que elegerá Rainha e Princesas da Festa da Uva 2010, a maior festa comunitária do Brasil. Com 22 anos, Kátia é personal trainer e ainda na adolescência, quando passou a compreender o significado da Festa da Uva para a comunidade caxiense, surgiu o desejo de participar do concurso. "Quero ajudar a divulgar nossa grande festa, seja como rainha, princesa ou embaixatriz, porque admiro nossa história e a característica trabalhadora do povo, que os comerciantes da cidade retratam muito bem", resume Kátia.

No dia 4 de julho, a CDL também participou com uma candidata no concurso que elegeu a Glamour Girl 2009, no Clube Juvenil. Simone Guzzato Chies, 18 anos, representou CDL e Sindilojas.



Cartões CDL/Dentalnor



A CDL está enviando aos associados que possuem Plano de Saúde Empresarial os cartões de identificação personalizados do Convênio Odontológico CDL/Dentalnor. Ao apresentá-lo, o lojista, seus funcionários e dependentes poderão desfrutar de todos os benefícios e vantagens oferecidos por esta parceria. Entre elas está o atendimento nos consultórios dos dentistas conveniados, com tabela diferenciada e valores negociados entre a CDL e a Dentalnor.

A prestação de serviços na Clínica Dentalnor, que fica na Rua Garibaldi, 489, sala 41, compreende isenção de pagamento para procedimentos de urgência, consultas para diagnóstico, revisão, orientações, aplicação de flúor e profilaxia (limpeza).

O lojista que desejar conhecer a relação dos 84 dentistas conveniados poderá acessar o site da CDL - www.cdlcaxias.com.br

Andrei Cardoso



O envolvimento da CDL já tem história. A entidade participou do Glamour Girl 2008, representada por Thamires Inês Bianchi Galiotto. Na Festa da Uva, Andressa Grillo Lovato representou a entidade e foi eleita a Soberana da Festa Nacional da Uva 2008. Em 2006, a representante foi Michele Lang, que ajudou a divulgar o evento como Embaixatriz. Na edição de 2004, Victória Tilton De Carli foi escolhida princesa.

Convenções Estadual e Nacional

Bento Gonçalves sediou a 40ª Convenção Estadual Lojista, de 9 a 11 de julho, no Parque de Eventos. Cerca de 1,5 mil pessoas, entre elas diretores da CDL Caxias, participaram dos debates sobre as tendências do setor e o desempenho econômico brasileiro.

O evento, considerado o maior do setor varejista no estado gaúcho, é pro-

movido pela Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul.

Já o encontro nacional de lojistas acontece de 20 a 23 de setembro, em Vitória (Espírito Santo), durante a 50ª Convenção Nacional do Comércio Varejista. A realização é da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas.

O Lojista

23

ANAY fitas

Sistemas de Empacotamento
Equipamentos de Segurança
Sistemas de Polimento
Abrasivos - Lixas
Fitas Adesivas

3M Distribuidor Autorizado

www.anay-fitas.com.br
 Matriz: Caxias do Sul - 54 3026.4055
 Filial: Porto Alegre - 51 3361.1400



Sua empresa vale mais que mil palavras

Você se preocupa com a imagem da sua empresa? Nós nos preocupamos, por isso quando o assunto é decorações comerciais a melhor opção é Shopping Decorações.

Projetos especiais adequados ao estilo da sua empresa, criando uma personalidade única, aplicação de cores aliadas a funcionalidade, conforto em cada ambiente.

Somente quem tem mais de quinze anos de experiência, proporciona tanto bom gosto.

Renove, inove, transforme seus projetos em oportunidades de negócios

Shopping Decorações – Soluções Criativas em Design Comercial

Shopping
Decorações Comerciais

Rua Emilio Fonini, 538 95012-617 Bairro Sanvitto Caxias do Sul – RS
(54) 3225-2133 shopping@shoppingdecoracoes.com.br
www.shoppingdecoracoes.com.br