

RETROSPECTIVA DO SETOR TURÍSTICO BRASILEIRO EM 2020

BRAZIL

PARA VENDER SARDINHA TAMBÉM PRECISA DE CRIATIVIDADE

Conheça Comur, a empresa que inovou na hora de “vender seu peixe”

DATAS COMEMORATIVAS DE FEVEREIRO E MARÇO

Veja quais são e se prepare para aproveitá-las

CONFIRA OS GANHADORES DA CAMPANHA NATAL ILUMINADO

SABE QUAL É A
VANTAGEM DE
TER UM **BOM**
PLANO DE
SAÚDE?

É TER O PÉ NO
CHÃO, A SAÚDE
EM DIA E PODER
CONTAR COM A
MELHOR
COMPANHIA

CLIQUE PARA MAIS INFORMAÇÕES



Parceria:

Unimed 
Piracicaba

FILIADA À FACESP

 **ACE**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E EMPRESARIAL LARANJAL PAULISTA

“O único lugar onde o sucesso vem antes do trabalho, é no dicionário.”

PALAVRA DO PRESIDENTE Danilo José Franguelli

Refletir sobre aquilo que já passou e qual será o novo cenário a partir de agora é algo comum de se fazer no primeiro mês do ano. O réveillon é como se fosse uma porta para uma tela em branco, nela existem milhões de possibilidades e nós ficamos parados, absorvendo e ponderando cada uma delas.

As pessoas fazem listas de resoluções, promessas e pensam em mudar de vida, afinal a esperança de algo melhor se renova a cada ano e isso é admirável no ser humano. Enxergar possibilidades e ter a esperança como a última que morre. Embora o ano passado

tenha sido conturbado e inesperado, o espírito de coletividade e solidariedade se fortaleceu na sociedade e foi levado aos cantos mais remotos da terra. A necessidade de se criar laços e estabelecer relacionamentos foram fundamentais durante esse tempo, e continua sendo.

Entramos em 2021 com decisões importantes a serem tomadas e com o medo batendo à porta. Por mais que seja um sentimento incontrolável, devemos nos apegar ao que podemos mudar, aquilo que é possível de se fazer. Estabelecer sonhos durante esse mês é algo normal e deve ser feito. É o que nos mantém esperançosos.

A INFORMACE é uma publicação da Associação Comercial e Empresarial de Laranjal Paulista.

Acesso gratuito.


Periodicidade: Mensal


Produção, diagramação e edição de arte: PRFreitas

Fotos: Divulgação e Arquivo / Associação Comercial e Empresarial de Laranjal Paulista



**Associação Comercial e
Empresarial de Laranjal
Paulista**

 Rua Silvano
A.Lima, 300 - Jardim Elite II

 Telefone: (15) 3283-1140

 www.acelaranjal.com.br

 [f/accelaranjal](https://www.facebook.com/acelaranjal)

 [@accelaranjal](https://www.instagram.com/acelaranjal)



Para vender sardinha também precisa de criatividade

6



Datas comemorativas - Fevereiro e Março

7



Retrospectiva do turismo de Janeiro à Dezembro de 2020

8



Turismo Online

10



Whatsapp Bussiness

11



Use promoções a seu favor

12



Não misture o caixa da empresa entre pessoa física e pessoa jurídica

13



Ganhadores do sorteio do Natal Iluminado

14



Cursos online e gratuitos para micro empresários

16



Seja qual for
seu projeto, realize
com o **Crédito Sicoob.**

E tenha juros menores,
menos taxas e nenhum
arrependimento.

Parceria:

FILIADA À FACESP



ACE
LARANJAL PAULISTA



SICOOB COOPERASO
Cooperativa de Crédito



Loja O Mundo Fantástico da Sardinha em Lisboa, Portugal - Divulgação: Site oficial

PARA VENDER SARDINHA TAMBÉM PRECISA DE CRIATIVIDADE

Em Portugal, a empresa Comur, com mais de 70 anos de história, resolveu revolucionar suas vendas e a maneira de se apresentar ao mundo vendendo peixes em conserva.

Com uma estética única e uma história de anos, as lojas fazem história nas cidades e potencializam a experiência de venda tanto de quem visita o país, como de quem já mora lá.

A Comur engloba as lojas O Mundo Fantástico das Conservas Portuguesas e as Fábricas de Enguia.

A empresa procura marcar os estabelecimentos com o uso de cores vivas homenageando a história de Portugal e da própria empresa, moldando os lugares com características como uma biblioteca, uma fábrica antiga ou até mesmo um circo.

Ao total são 22 lojas com a identidade da empresa e totalmente originais, sendo fiéis aos princípios históricos apresentados nos produtos, como nas latas que carregam estampas únicas e contam detalhes sobre a história da empresa.

Para conhecer mais sobre a Comur, ver mais algumas características incríveis e se inspirar, acesse o site:

<https://www.comur.com/> 



LX Factory em Lisboa



Fábrica das Enguias



Latas originais da Comur.



Estampas que carregam a história da empresa

DATAS COMEMORATIVAS Fevereiro e março



**DIA DA
AMIZADE**

04 / 02



**DIA DO
ESPORTISTA**

19 / 02



**DIA DA
MULHER**

08 / 03



**DIA DO
SOGRO**

10 / 03



**DIA DOS
ANIMAIS**

14 / 03



**DIA DO
CONSUMIDOR**

15 / 03



**INÍCIO DO
OUTONO**

20 / 03



**DIA DO
CACAU**

26 / 03



**DIA DA
SAÚDE E
NUTRIÇÃO**

31 / 03

**Pode não ocorrer devido ao momento de pandemia. Consulte as condições da sua cidade.

A RETROSPECTIVA DO TURISMO DE JANEIRO À DEZEMBRO DE 2020

Que o Brasil é um país cheio de atrações turísticas, já se sabe. Aqui é possível encontrar o frio e geadas no extremo sul. Calor e matas exuberantes no extremo norte e centro oeste. Praias e desertos de tirar o fôlego no Nordeste e paredões de prédios no Sudeste. Diferentes cenários que atraem os aventureiros e movimentam o turismo no país, tanto com pessoas de fora, como com os próprios brasileiros que gostam de explorar.

Antes mesmo de se ter a crise sanitária, especialistas de turismo já indicavam e debatiam sobre o papel desse setor no país.

A pesquisadora e professora de políticas públicas de turismo da Universidade de São Paulo, Mariana Aldrigui, declarou ao Folha de São Paulo, em 2018, que o Brasil não tinha a política do turismo e que a criação de cargos relacionados a área foi somente uma questão de organizar os aliados do governo em determinadas funções, não foi devido ao crescimento desse campo.

Em 2019, de acordo com o portal da Agência Brasil o setor de turismo contribuiu para o Produto Interno Bruto (PIB) o valor de R\$ 270,8 bilhões. Após esses números, a expectativa que se tinha para 2020 era alta.

Especialistas acreditavam que devido aos feriados prolongados durante o ano, o brasileiro iria viajar bem mais nesse período, o que aumentaria o lucro do setor.

Porém, em contrapartida a essa esperança, em março de 2020 já com o começo da quarentena, uma pesquisa realizada pela FGV Projetos indicou que a queda para o setor seria de 38,9% no valor do faturamento em relação ao ano anterior.

Conforme foi publicado pelo Estadão em dezembro de 2020, o prejuízo do turismo brasileiro já somava, até o mês de novembro, o valor de R\$ 245,5 bilhões.

Conforme publicado na Revista Hotéis, o Diretor Geral da Intercity Hotéis Alexandre Gehlen declarou que para o ano de 2021 não se espera um crescimento exuberante, mas que se iguale aos números de 2019.

De acordo com a Agência Brasil, em outubro de 2020 o valor de faturamento do setor foi de R\$ 70,4 bilhões de janeiro até agosto.

Com o aguardo e a confiança de uma vacina para 2021 no país, segundo a pesquisa da FGV, estima-se que o turismo brasileiro alcance o valor de R\$ 259,4 bilhões.

PARA REFRESCAR A MEMORIA, ACOMPANHE ATRAVES DAS MANCHETES DOS JORNAIS, COMO FOI A JORNADA DO TURISMO BRASILEIRO NO PERIODO DE JANEIRO DE 2020 ATE O ULTIMO MES DO ANO.

JANEIRO: 09/01/2020
MANCHETE: São Paulo é o segundo destino mais desejado do mundo para se viajar em 2020
FONTE: GT

<https://isgd/6tDNcF>



FEVEREIRO: 28/02/2020
MANCHETE: Carnaval 2020 é marcado por recordes
FONTE: Ministério do turismo

<https://isgd/8tIEnk>



MARÇO: 19 /03/2020
MANCHETE: Turismo brasileiro perde R\$ 2,2 bilhões na 1ª quinzena de março.
FONTE: Valor Econômico

<https://isgd/UQ2SDI>



ABRIL: 21/04/2020
MANCHETE: Turismo no Brasil deve ter queda de 38,9% nos ganhos, aponta FGV
FONTE: Jornal do Comércio

<https://isgd/3ZdXD1>



MAIO: 20/05/2020
MANCHETE: Destinos turísticos do Brasil e do mundo voltam a abrir hotéis, museus e parques
FONTE: Folha de São Paulo

<https://isgd/egtRSd>



JUNHO: 07/06/2020
MANCHETE: Turismo tem prejuízo de R\$ 62 bilhões e setor avalia que imagem do Brasil pode dificultar a retomada
FONTE: GT

<https://isgd/82VKji>



JULHO: 15/07/2020
MANCHETE: Turismo nacional cai 54% em maio; órgão prevê retomada do último trimestre
FONTE: Portal UOL

<https://isgd/C17U5C>



AGOSTO: 12/08/2020
MANCHETE: Pesquisa revela destinos e praias mais buscados por brasileiros na pandemia
FONTE: Portal UOL

<https://isgd/M549Wb>



SETEMBRO: 29/09/2020
MANCHETE: Como vamos viajar? Os impactos da pandemia em aviões, fronteiras e turismo
FONTE: Portal UOL

<https://isgd/XrFQ6X>



OUTUBRO: 22/10/2020
MANCHETE: Faturamento do setor de turismo no Brasil tem redução de 33,6% em 2020
FONTE: Portal UOL

<https://isgd/NHwF9H>



NOVEMBRO: 17/11/2020
MANCHETE: Turismo deixou de ganhar R\$ 41,6 bilhões desde o início da pandemia
FONTE: UOL Economia

<https://isgd/8CqsxZ>



DEZEMBRO: 11/12/2020
MANCHETE: Turismo cresce 7,1% em outubro, mas ainda tem perda de 38% no ano, mostra IBGE
FONTE: Valor Econômico

<https://isgd/D1UGh8>



TURISMO ONLINE

Durante o ano de 2020 toda e qualquer tipo de relação humana teve suas alterações. Para o setor de turismo, a reinvenção de contato com seus clientes e os destinos desejados, também tiveram que mudar. Museus, lugares paradisíacos e as maravilhas espalhadas pelo mundo, abriram visitação para os curiosos e apaixonados por viagem de forma online.

Claro, não é a mesma sensação de pegar o carro, avião ou ônibus e ir até o local, tocar nos objetos ou andar pelas ruas, mas ajuda a diminuir a ansiedade e programar as próximas viagens, aquelas que vão existir depois desse turbilhão.

A primeira opção para aqueles que querem visitar algumas cidades no Brasil ou no exterior é acessar o Google Maps, procurar pelo país, cidade ou local que gostaria de ver e escolher a opção do Street View. Com essa opção é possível ver de perto os pontos turísticos pelo lado de fora e passear nas ruas da cidade.

Agora para os fãs e curiosos da arte a novidade vem com as visitas nas exposições. Muitos dos grandes museus no Brasil e no mundo abrem as portas virtuais.

Confira alguns que separamos nessa matéria:



METROPOLITAN MUSEUM OF ART

<https://www.metmuseum.org/>



MUSEUS VATICANOS

<https://cutt.ly/OjOupBi>



PINACOTECA DO ESTADO DE SAO PAULO

<https://cutt.ly/qjOuuUk>




Whatsapp Bussiness

De acordo com a pesquisa divulgada pelo site Obelo, o aplicativo do Whatsapp possui no Brasil cerca de 120 milhões de usuários ativos, sendo um ótimo atrativo para as empresas investirem no setor da comunicação e trazer o cliente para mais próximo do negócio.

Embora o uso do aplicativo com o chip do celular pessoal possa funcionar muito bem, o Whatsapp


Business pode trazer o profissionalismo que o cliente está procurando e a facilidade que a empresa está precisando.

Segundo uma pesquisa lançada pelo SEBRAE, 72% dos micro e pequenos empresários já usam o Whatsapp Business. Mas afinal quais as vantagens em usar o aplicativo? Confira alguns benefícios que separamos:



O aplicativo permite que você escolha de qual categoria empresarial você faz parte.

Você fornece as informações montando o seu perfil profissional, escolhendo o horário de atendimento.



Tem a possibilidade de criar um catálogo online para mostrar aos seus clientes os produtos, ou serviços, fornecidos na sua empresa.

Você consegue programar mensagens instantâneas para os seus clientes como no primeiro atendimento ou ausência naquele horário.

Também tem a possibilidade de organizar suas conversas com etiquetas para as empresas que recebem pedidos e fazem venda pelo aplicativo.

Para saber algumas estratégias de como realizar as vendas e alguns truques para melhor aproveitar o Whatsapp Business no seu negócio, acesse o link <https://is.gd/YOzUVI>



USE PROMOÇÕES A SEU FAVOR!

O começo do ano pode ser um período complicado para os varejistas. Após as festas de final de ano, os consumidores tendem a economizar para o início de um novo ano, sendo afastados do comércio. Com isso, os empresários e donos de

pequenos negócios precisam se preparar para o período e investir em algumas estratégias.

Nesta edição vamos dar algumas dicas sobre como usar métodos disponíveis a seu favor para esses primeiros meses!

Limpa estoque

Analise os produtos que não tiveram saída durante o ano e faça promoções que atraia os clientes. Outra boa estratégia é juntar produtos que estão sobrando no estoque e montar um kit, lembrando que tem que ser produtos que possuem alguma relação, ou seja, façam parte do mesmo nicho.

Use Cupons de Desconto

Monte alguma estratégia para se conectar aos clientes cadastrados na sua empresa, ou que te seguem nas redes sociais e divulgue alguma forma de oferecer cupons de desconto. É uma boa ideia para o cliente que não quer gastar no começo do mês.

Faça sorteios

Existem duas formas de sorteio que você pode aproveitar. A primeira é nas redes sociais, trazendo tráfego e engajamento para as suas páginas. A segunda é o sorteio que pode ser feito no espaço físico através de fichas ou cupons preenchidos na hora da compra. Escolha um que te traga facilidade no manejo do sorteio.

Promoções do dia

Estabeleça contato com os seus clientes e escolha um dia da semana para firmar uma promoção específica. Por exemplo, se você é cabeleireira, as terças feiras, ofereça uma escova de cabelo com um preço baixo. Outro exemplo é se você tem uma lanchonete faça nas quintas feiras o dia do refrigerante grátis, e assim por diante. É importante sempre manter o mesmo dia e a mesma oferta para que o cliente se identifique e marque aquele dia para comprar com você.

NÃO MISTURE O CAIXA DA EMPRESA ENTRE PESSOA FÍSICA E PESSOA JURÍDICA

Começar uma empresa sempre é um desafio. As ideias e vontade de fazer algo extraordinário vêm à mente de forma avassaladora e conseguir colocar todas em prática requer esforço. O maior obstáculo que pode se encontrar é o dinheiro. Investir no próprio negócio pode parecer fácil, afinal, se você tem uma renda sobrando, por que não. Mas não é tão simples.

A primeira lição, e talvez a mais demorada a se aprender, é não misturar sua renda pessoal com a empresarial. Muitas empresas demoram a ganhar estabilidade por repetir esse erro diversas vezes, e isso pode ser muito prejudicial ao

desenvolvimento do seu negócio.

Pensando nisso, a Informace conversou com a gestora financeira Dayse Araújo, 38, que indica que a maior contribuição a se fazer é planejar. Pode parecer óbvio, mas é a parte mais importante. Todo empresário quando abre uma empresa tem o sonho de ter uma vida estável e lucrativa. Mas é importante enfatizar que os lucros podem demorar a vir e não deve ficar frustrado com isso, e sim perseverar nesse sonho.

Dayse indica que o "plano de negócio" precisa ser complexo e

detalhado. "O plano de negócio deve contemplar um valor que remunere o sócio, este valor deve ter data de pagamento definida no fluxo de caixa, saindo da conta da empresa para uma conta particular/pessoal do sócio, que por sua vez fará a gestão pessoal de suas contas", declara.

A gestora ainda afirma, "Orçamento é a rota para seu negócio e planejamento é o mapa que define com antecedência as ações que serão executadas, estimando recursos e responsabilidades para atingir os objetivos fixados."

Confira algumas dicas da especialista:

Tenha um plano de negócio

Organize e acompanhe seu fluxo de caixa

Ajuste os dados ao longo do caminho

Faça orçamento operacional anual

Cheque mensalmente a performance do estabelecimento

GANHADORES DO SORTEIO DO

Natal Iluminado

No mês de Dezembro, a ACE LARANJAL, em parceria com 15 associados, realizou por mais um ano a promoção Natal Iluminado. Devido ao momento de pandemia foi preciso reformular a forma de participação. Utilizando a ferramenta de leitura de QR Code do app da ACE Laranjal Paulista, foi possível o consumidor participar da promoção de forma segura e rápida. Ao todo, foram 58.817 cupons válidos, dos quais 15 foram contemplados com os prêmios da campanha.

Confira a seguir os ganhadores de cada comércio:



Da esquerda para a direita:
Loja Armazém São Benedito: Junior Scudeller
Ganhador do Vale Compra: Sergio Luis do Santos Trindade
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhadora do Vale Compra: Vicentina Soares
Loja O Boticário: Letícia Waleska



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhador do Vale Compra: Danilo Jose Santos Silva
Loja FN Tech: Cristiane Nardo



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhadora do Vale Compra: Giselle Cardoso
Loja Contexto Livraria e Papelaria: Silvana Pires Franguelli



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhador do Vale Compra: Josenilton Firmino dos Santos
Loja Esteves Elétrica e Hidráulica: Silvana Pires Franguelli



Da esquerda para a direita:
Loja Papelaria Elmo: Luiz Lourenço
Ganhadora do Vale Compra: Grazielle Cristina Bento
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhadora do Vale Compra: Simone Barbosa Carmel
Loja Lirium Bijuterias: Taisa Rodrigues e Fernanda Capucho



Da esquerda para a direita:
Loja Supermarcon Mariatela: Beto Marcon
Ganhadora do Vale Compra: Edileia Garpelli
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhadora do Vale Compra: Bruna Castelleti Miranda da Silva
Ótica Laranja: Flavia Rodrigues e Evelyn Brisotti



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhador do Vale Compra: Edemilson Aparecido Benetti
Padaria 5 de Julho: Tiago Natalino



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhadora do Vale Compra: Graziela Foramiglio Luvizotto
Loja Ponto Certo: Regiane Conto e Cláudia Camargo Leite



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhadora do Vale Compra: Margarida Hermelinda Vieira Pivetta
Loja Posto Portal: Antonio Ricardo Defacio



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhadora do Vale Compra: Suzana Maria de Assis
Supermercado Marconi: Marco Antônio dos Santos



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhador do Vale Compra: Leonardo Ferraz
Supermercado Nello: Antonio Zaratini



Da esquerda para a direita:
Diretor ACE: Alessandro Brisotti de Souza
Ganhadora do Vale Compra: Jaine Leopoldino Souza
Loja Vervaqui: Edinaldo José Benetti



A plataforma online do Sebrae está oferecendo diversos cursos online e gratuitos para a especialização e aperfeiçoamento do micro e pequeno empresário, visando um crescimento pessoal e do negócio de cada um. Sabendo que o empresário está sempre ocupado e correndo para organizar seu negócio, a maioria dos cursos são de curta duração, com poucas horas você finaliza e ganha certificado de conclusão online.

Aqui, vamos indicar cinco cursos, mas para saber mais e conhecer outros disponíveis, acesse:

<https://is.gd/HFUVQc>

Gestão de Equipes como Diferencial Competitivo

Ideal para o dono do próprio negócio que possui equipes para gerenciar e quer aprender técnicas e formas de se tornar eficiente nesse quesito, melhorando atendimento e andamento de projetos.

Para acessar ao curso, clique aqui:

<https://is.gd/M4TORW>



Potencialize suas vendas entendendo a jornada do consumidor

Conhecer seu público alvo é essencial para o funcionamento do seu negócio, seja para compra de serviços ou produtos, toda empresa possui um propósito e um público que deseja atingir, para isso, é essencial saber como é o comportamento desse consumidor.

Para acessar ao curso, clique aqui:

<https://is.gd/Oz583f>



Transforme sua ideia em modelo de negócio

Você tem uma ideia mas não sabe como colocá-la em prática? Esse curso pode ser o ideal para você! Transforme as ideias dentro da sua cabeça em lucro e investimento aprendendo a construir negócios.

Para acessar ao curso, clique aqui:

<https://is.gd/gf5Rdj>



Como vender pela internet na crise do corona vírus

A pandemia pegou a todos de surpresa e aqueles que resistiram tiveram que se adaptar e aprender novas formas de trabalhar. As vendas pela internet foram o caminho mais usado e se você ainda não sabe quais são as melhores maneiras de se fazer, ou como fazer, esse curso pode te guiar.

Para acessar ao curso, clique aqui:

<https://is.gd/wQPQg7>



Sua empresa nas redes sociais

Reforçando a ideia de utilizar a internet, as redes sociais são um propulsor indispensável na estratégia dessas vendas, ou até mesmo para aqueles que não conhecem, descubrirem a sua empresa.

Para acessar ao curso, clique aqui:

<https://is.gd/QphNVV>



CURSOS E *palestras*

PARCERIA:

FUNDADA EM 1962



SEBRAE



SEJA UM
ASSOCIADO

FILIA DA FACESP



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E EMPRESARIAL

LARANJAL PAULISTA