



Equilíbrio e inteligência emocional

Ocorrências abruptas como a enchente de maio colocam à prova as habilidades emocionais de gestores e colaboradores

BATE-PAPO: MARCELO PORTUGAL FALA SOBRE O CENÁRIO ECONÔMICO NO RS | FIQUE POR DENTRO: NOVAS LINHAS DE CRÉDITO E REGRAS MAIS FLEXÍVEIS | INSPIRAÇÃO: OPORTUNIDADE E ATITUDE, FERRAMENTAS PARA O SUCESSO

Nº 169 • ANO XV
SETEMBRO/OUTUBRO 2024

CONEXÃO VAREJO

A REVISTA DO SINDILOJAS PORTO ALEGRE



**EM 2025,
VAMOS
MUITO
ALÉM DO
VAREJO!**

Descubra como a FBV pode ajudar o seu negócio, entre em contato conosco.



Conecte-se a **parceiros estratégicos**, alcance mais clientes e exponha sua marca para um público qualificado na maior feira do setor no Brasil!

NÚMEROS DA EDIÇÃO PASSADA

9.600

Visitantes

+100

Expositores

42

negócios gerados por expositor

R\$ 22,3 MILHÕES

em negócios fechados durante a feira

> 2024 tem sido um ano bastante complexo. Por longo tempo ainda será preciso lidar com as sequelas da enchente. Danos materiais e emocionais que o Sindilojas POA está se empenhando em auxiliar o lojista a superar. Mas o final do ano se aproxima, e com ele novas oportunidades de acelerar as vendas. Aproveite o bimestre setembro/outubro para planejar e preparar seu negócio para as datas festivas. Vamos todos, unidos, focar energias e esforços para trazer o comércio de volta a seus melhores momentos.

6

Especial

O difícil equilíbrio emocional diante de traumas e perdas

10

Bate-Papo

Marcelo Portugal fala do cenário econômico pós-enchentes

12

Inovação

Programa Co.nectar Acelera vai premiar startups

14

Capacite-se

A programação de cursos e palestras dos próximos meses

16

Fique Ligado

Plataforma Rede Sin segue em ritmo de expansão

18

Inspiração

Lojista dá uma guinada no negócio e tem sucesso em novo nicho

20

Fique por Dentro

Novas linhas de crédito e flexibilização de regras para obtenção de recursos

22

Digital

Trade Marketing nas redes sociais: tête-à-tête com o cliente

24

FBV 2025

Conheça palestrantes e agende-se para o maior evento do varejo



Tua loja está preparada para o Natal?

Associado Sindilojas Porto Alegre tem **acesso a campanhas exclusivas** para impulsionar as vendas nas principais datas comemorativas do ano!



Participação em ações promocionais



Acesso a kit digital para divulgação nas redes sociais



Kit PDV para decoração da loja

E MUITO MAIS!

Associe-se e aproveite este benefício gratuito.

Entre em contato:
(51)3025-8300
comercial@sindilojaspoa.com.br

Associe-se
agora:



> Emoções validadas

No contato regular com os associados, não restam dúvidas de que os desafios impostos pela enchente de maio cobraram de empreendedores e colaboradores forças anímicas e psicológicas. A habilidade de lidar com emoções e sentimentos desagradáveis, diante de um cenário desolador, foi posta à prova. Por isso, abordamos nesta edição o tema da saúde emocional, uma dimensão que precisa de atenção e cuidados. Buscar meios de se fortalecer nesse sentido, eventualmente com ajuda profissional, é oportuno principalmente após eventos traumáticos como foi o vivido por todos há pouco mais de quatro meses.

Também ficou claro que, quando podemos contar uns com os outros, a experiência de vivenciar sentimentos de insegurança, ansiedade, tristeza, angústia ou medo é encarada com mais coragem e otimismo.

Quem empreende precisa ser um otimista; do contrário, está no ramo errado, como bem lembra o nosso entrevistado da vez na seção Bate-Papo, o economista Marcelo Portugal. Sabemos no entanto que, para vencer os obstáculos que ainda persistem, não basta uma postura otimista.

É por isso que seguimos representando os lojistas, em encontros e debates com instituições e dirigentes públicos, como forma de pressionar por meios que garantam as condições mínimas para a retomada consistente dos negócios. Algumas dessas conquistas estão na seção Fique por Dentro. O Sindilojas Porto Alegre se manterá focado nas pautas do pós-enchente, especialmente junto aos candidatos à prefeitura da Capital, na cobrança por ações preventivas que evitem desastres como o vivido em maio. O conforto emocional de muitos lojistas depende dessa garantia.



Arcione Piva

Presidente do
Sindilojas POA

NERVOS DE AÇO

Ocorrências abruptas como a enchente de maio colocam à prova as habilidades emocionais de gestores e colaboradores



Os esforços pela reconstrução do que a catastrófica e histórica enchente de maio destruiu vão muito além da reabertura de lojas, da volta ao trabalho ou da obtenção de créditos para reativar negócios e empresas. A tragédia socioambiental foi – e talvez continue sendo por algum tempo – um duro golpe emocional e psicológico.

De uma hora para outra, colaboradores e lojistas, independentemente de cargos, se viram lidando com sentimentos desagradáveis como tristeza, angústia, desânimo e ansiedade. Para quem manteve seu negócio ou emprego em área inundada, o medo de que algo do tipo se repita é real. A dimensão anímica desse acontecimento que marcou o ano dos gaúchos exige cuidados e um olhar atento.

Quem lidera equipes ou mesmo é o dono do negócio tem uma sobrecarga ainda maior, porque sua reação aos problemas impacta diretamente todos ao redor.

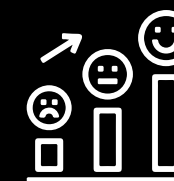
“Um grande desafio para gestores é desenvolver a inteligência emocional”, afirma Andressa Mendes, psicóloga e consultora do PUCRS Carreiras. “Quando se lida com diferentes pessoas e se precisa guiá-las, ser um exemplo para elas, temos de entender bem nossas emoções, nossas reações. Lidar com pessoas é algo muito complexo. Fazer isso como alguém que é referência, ainda mais”, reconhece a profissional, que sugere: “O gestor precisa ter autoconhecimento e soft skills bem desenvolvidas para conseguir fazer os direcionamentos adequados”.

A psicóloga lembra que empreender, por si só, já é uma escolha que envolve risco constante. Quando algo externo e abrupto acontece, como foi o caso da enchente e antes até, na pandemia, a experiência pode gerar traumas. Segundo Andressa, não é apropriado ignorar os sinais de abalo emocional ou psíquico. “É importante passar por um atendimento profissional a fim de ganhar recursos para lidar com todos os sentimentos que surgiram, até para ficar mais preparado no futuro”, aconselha.

Um gestor precisa estar em uma condição confortável para empreender. Conforme foi a sua reação ao acontecimento traumático, vale a pena a pessoa considerar se prosseguir naquela atividade é realmente válido, sob pena de comprometer demais sua saúde integral.

“O gestor é um norteador. A forma como ele reage faz com que ao redor sejam impactados. Ao desenvolver sua inteligência emocional e investir em autoconhecimento, ele pode melhorar não apenas como se sente, mas o fará entender como a sua forma de reação ao acontecimento impacta nos demais”, pondera.

Um ponto importante, especificamente em casos tão drásticos como foram as consequências das enchentes, é entender que as coisas não vão voltar à normalidade instantaneamente. Que é preciso tempo. Numa dimensão anímica, então, paciência é fundamental, porque o restabelecer-se é bastante individualizado. “Até a pessoa entender, elaborar, superar, se restabelecer, gera uma energia. Muitas coisas, aliás, não voltam a ser como eram antes”, lembra a profissional. E essa necessidade de paciência e observação vale para todos, chefes e funcionários. Muitas pessoas voltaram para suas rotinas carregadas de estresse e de esgotamento emocional. Gestores e colaboradores precisam ter habilidade e orientação para lidar com situações nunca antes vividas, que provocam ansiedade, medo, angústia e insegurança – nesse sentido, a empresa deve, idealmente, oferecer ferramentas ligadas à manutenção e preservação da saúde mental de todos.



O QUE É INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

É uma habilidade ou competência que permite que as pessoas gerenciem melhor emoções e sentimentos, bem como a forma de agir a partir deles, de maneira que isso contribua para a tomada de decisões e o bem-estar geral.

“Cada organização vai encontrar a sua forma de promover o desenvolvimento humano. Cada um ali é um ser humano com seus atravessamentos. E cada um pode reagir de forma diferente”, ensina a psicóloga. Avaliações de clima, monitorar indicadores como acúmulo de trabalho e ou outras condições hostis são exemplos de condutas que consideram a saúde mental não apenas quando um fato extraordinário acontece. Nesse sentido, vale oportunizar capacitações que agreguem valor, promovam as pessoas, como, por exemplo, ensinar gestão financeira e desenvolvimento de marca pessoal. “O trabalho não é a única coisa que fazemos no dia. Imagina: se tudo estiver desequilibrado em volta, o trabalho vai ser infectado”, pondera Andressa. Em suma, garantir uma atmosfera em que o funcionário se sinta pertencente, valorizado e não sugado.



➤ **O gestor precisa ter autoconhecimento e soft skills bem desenvolvidas para conseguir fazer os direcionamentos adequados”**

Andressa Mendes, psicóloga e consultora do PUCRS Carreiras



UM PROBLEMA REAL QUE GANHOU EVIDÊNCIA A PARTIR DA PANDEMIA

Um levantamento divulgado no ano passado aponta que 62,5% dos brasileiros não utilizam serviços de saúde mental públicos ou privados e que apenas 5% recorrem à psicoterapia. Em contrapartida, 16,6% dizem tomar medicação de uso contínuo para problemas emocionais, comportamentais ou relacionados ao uso de substâncias (pesquisa Panorama da Saúde Mental, Instituto Cactus e Atlas Intel)

SAÚDE MENTAL NO AMBIENTE PROFISSIONAL



Espaços seguros para conversas desconfortáveis: manter um canal aberto entre gestores e colaboradores é muito importante, para que possam ser conhecidas as “dores” de cada um. Mas as pessoas só se abrem de fato quando se sentem seguras e acolhidas, ou seja, sua fala não acarretará consequências negativas, como demissões, retaliações ou preconceito.



Buscar aprimorar o cuidado com o bem-estar geral de todos: às vezes, é na concorrência que se encontram boas práticas, e isso vale para a hora de tentar implantar meios ou protocolos que agreguem ao bem-estar de funcionários, equipes e gestores. A saúde mental já é tema recorrente no universo corporativo. Vale a pena pesquisar, buscar inspiração e depois aplicar, adequando a proposta à realidade da empresa.



Apostar na inteligência emocional dos gestores é cada vez mais fundamental: com isso, o gestor entende não apenas os seus sentimentos mas como suas reações impactam nas pessoas ao redor.



Entender que o ambiente de trabalho é composto por pessoas: a profissão é apenas uma das dimensões da vida de alguém. Entender o que cada um está passando faz parte do trabalho de um gestor. As pessoas reagem de formas diferentes a cada obstáculo ou momento. Esse nível de relacionamento só é atingido se houver espaço aberto para que o funcionário se abra. O que não pode é invalidar vivências, sentimentos e emoções, nem negligenciar problemas externos pelos quais a pessoa esteja passando.



Incentivar a busca por uma saúde integral: psicólogos dentro de ambientes corporativos são voltados para o desenvolvimento humano e gestão de pessoas daquele coletivo. Sua abordagem é diferente de um profissional que lida com a pessoa individualmente, no atendimento fora do ambiente de trabalho. Mas uma coisa não invalida a outra. Vale a pena incentivar os colaboradores a cuidarem de sua saúde integral, em busca de equilíbrio – sejam práticas dentro ou fora da empresa.



Formalizar a saúde mental como uma preocupação constante: nem sempre é possível criar benefícios a funcionários nessa modalidade, mas o RH pode ser o ponto focal para o desenvolvimento de estratégias, como criar grupos de conversa para abordar a questão da saúde mental. Mesmo um gestor com um perfil mais empático pode assumir a função, caso não seja possível o RH fazê-la. O importante é dar espaço para o tema, de forma transparente e proativa. Formado um grupo, muitas vezes os próprios participantes vão criando as soluções que funcionam para aquele ambiente. Contar com a ajuda regular de um profissional de saúde mental deve ser considerado. As práticas precisam fazer parte do dia a dia da empresa, de modo sistemático, e não pontual.



V

“Tudo o que acontece com o corpo pode ser transformado por ele.”

Victor Moreira,
Psicólogo e pós-graduado em
psicologia corporal



VENCENDO O ESTIGMA

De acordo com o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), em 2023, foram concedidos 288.865 benefícios por incapacidade devido a transtornos mentais e comportamentais no Brasil, 38% a mais do que em 2022. Apesar do crescente debate em torno da saúde mental em ambientes corporativos, o tema ainda é cercado de estigmas.

COMO LIDAR COM SENSações DIFÍCEIS

Psicólogo e pós-graduado em psicologia corporal, Victor Moreira (@victormoreira.corpo) aposta em manejos físicos para lidar com sentimentos e sensações, apostando que o corpo precisa ser “ouvido”. “Tudo o que acontece com o corpo pode ser transformado por ele”, afirma. Segundo ele, angústia, desânimo e tristeza, por exemplo, são sentimentos que comprimem o corpo, com a intenção de nos colocar em contato com o que está dentro. A seguir, algumas sugestões do que fazer, fisicamente, para aliviar essas sensações.

Angústia causa aperto no peito

Pede **ajuste na situação** que está ruim

Manejo: posicione a mão no centro do peito e a deslize (deslocando a pele) para várias direções diferentes, como do centro para pescoço, do centro para o ombro esquerdo, do centro para o ombro direito.

Expire a cada deslocamento (vocalize, pode soltar um som também).

Desânimo é quando a alma perde força

Pede **conexão**

Manejo: vá para o chão, deitando-se de barriga para cima ou para baixo e sinta o peso e a lentidão do seu corpo.

Tristeza é vontade de chorar

Pede **autocuidado**

Manejo: dobre seu corpo, seja na posição fetal, seja abraçando uma almofada. O corpo precisa fechar para recuperar a força e a conexão para abrir.

Ansiedade: a sensação está no peito. Pressão, cobrança, medo podem fazer o peito se contrair. Nessa contração, o peito tem a “ajuda” do diafragma (por isso a respiração fica curta) e do pescoço/cervical, que deveria funcionar como válvula de escape mas está contraído. Essas duas couraças emocionais, junto com o peito, promovem sensações típicas da ansiedade, como agitação, insegurança, sufocamento, desespero. A primeira sugestão para aliviar isso é apoiar o corpo, ou deitando no chão ou encostando na parede ou abraçando uma almofada. Depois, solte o som aaaaaaaah toda vez que expirar, abrindo bem a boca e os olhos. Deixar o ar sair. Esse é o caminho para “desarmar a ansiedade”.

Confira aqui 4 exercícios corporais que visam a reduzir a ansiedade.



“O MAIS IMPORTANTE AGORA É GARANTIR QUE A ENCHENTE NÃO SE REPITA”

➤ **“Para quem perdeu tudo e não tem capital guardado, a taxa de juros deveria ser zero.”**



Para o economista e professor da UFRGS Marcelo Portugal, mais de quatro meses após as inundações históricas de maio, o cenário atual, no Rio Grande do Sul, é bastante heterogêneo. Embora de grandes proporções, as cheias foram um fenômeno localizado, impactando severamente alguns e poupando outros, mesmo dentro de cidades. “As empresas que se localizam fora da área da enchente pouco ou nada sofreram”, lembra ele. Essa não uniformidade se reflete nos setores da economia. No comércio, em âmbito estadual, supermercados, farmácias e postos de gasolina pouco foram afetados. Ele acrescenta: “As pessoas fizeram compras de emergência nesses setores”. A indústria teve de lidar com paralisações em decorrência de impedimentos logísticos ou porque colaboradores ficaram desalojados, sem poder trabalhar. “Segundo o IBGE, o volume de produção industrial do RS caiu 26,3% em maio, mas, já em junho, praticamente recuperou o nível de produção pré-enchente”, anota o professor. No âmbito do campo, a pecuária sofreu mais, especialmente suínos, aves e ovos. Já as safras de soja e arroz, não, pois já tinham sido colhidas. O ponto mais preocupante, no entanto, é que para setores e regiões que foram diretamente afetados “a situação foi e ainda é desesperadora”, afirma o economista.

Como avalia o cenário econômico atual pós-enchente?

O cenário econômico atual para o RS é muito heterogêneo. Afetou muito severamente algumas regiões do Estado e deixou a maior parte quase intocada. Por isso, as realidades regionais e setoriais são muito diferentes. A enchente foi devastadora para o Vale do Taquari e para a Região Metropolitana. Mas, por exemplo, teve efeitos pequenos na região sul. Em Porto Alegre, a enchente ficou concentrada no Centro e adjacências. Mesmo dentro da Região Metropolitana, os efeitos foram muito heterogêneos. Em Canoas, metade da cidade foi inundada, mas a outra metade não sofreu danos. Para alguns setores e regiões, houve uma “pausa” na atividade econômica. Para outros setores e regiões, a situação foi e ainda é desesperadora, pois houve uma grande perda de capital que precisará ser recuperada nos próximos meses.

Como avalia a recuperação no varejo?

A recuperação tem sido forte para aquelas empresas que estavam capitalizadas e conseguiram reabrir. Há demanda por conta do crescimento do emprego e da renda no país e no Estado. Houve programas para antecipar a demanda aqui, como o saque-calamidade do FGTS, as duas parcelas extras do seguro desemprego e a antecipação da devolução do IRPF para os gaúchos, o auxílio-reconstrução do Governo Federal, de R\$ 5,1 mil, o auxílio-Volta por Cima do governo Estadual, de R\$ 2 mil, etc. Logo, quem reabrir tem cliente na porta. O problema está naquelas empresas menos capitalizadas e que não conseguem recompor as perdas de capital. Os volumes de crédito têm sido baixos e a taxas ainda elevadas, dada a situação de calamidade.

Para quem perdeu tudo e não tem capital guardado, a taxa de juros deveria ser zero. Faltou foco no direcionamento do crédito.

Em um primeiro momento, o ponto principal foi ter capital para recomeçar. Mas a médio e longo prazos, que incentivos ou medidas serão muito importantes?

A coisa mais importante a médio e longo prazos são as medidas preventivas para garantir que isso não ocorra novamente. A vinda de engenheiros holandeses, com experiência centenária em contenção de enchentes em um país que tem boa parte do seu território abaixo do nível do mar, foi uma iniciativa importante. Temos de garantir para o centro, para o Sarandi, para o 4º Distrito, para o Menino Deus, etc. que essa enchente não vai se repetir.

Se você fosse um lojista em POA, você estaria otimista ou pessimista? Por quê?

Estaria otimista. Empresário que não é otimista sobre o futuro e não tem forte disposição de trabalhar está no ramo errado. Quem conseguir voltar a operar rapidamente terá uma vantagem competitiva. A necessidade de reconstrução e reposição vai gerar novas demandas pelos bens perdidos na enchente. É preciso manter um caixa positivo, rodar estoques com relativa rapidez e, quando possível, associar a venda presencial com a venda on-line. No centro de Porto Alegre, o elemento presencial ainda é o mais relevante, em função do fluxo de pessoas. Mas cada vez mais o comércio on-line vai crescer e as empresas têm de estar preparadas para associar vendas presenciais e on-line.

CO.NECTAR ACELERA OCORRE ATÉ OUTUBRO

Startup vencedora do programa de aceleração terá espaço para expor sua empresa na FBV 2025

Está definido o cronograma do Co.nectar Acelera, programa de aceleração realizado pelo Co.nectar Hub e que tem desfecho previsto para outubro. Cada uma das oito startups finalistas experimentará três sessões de mentoria individual com profissional do mercado, dois encontros para mentoria coletiva de interação e debate, rodada de negócios com duas sessões coletivas com associados do sindicato visando a gerar conexão e uma imersão com lojistas em três encontros coletivos.

A abertura do programa aconteceu no final de junho, na sede do Co.nectar Hub, em Porto Alegre, com participação de representantes do Sindilojas POA, do hub e da Numerik, parceira na realização do Co.nectar Acelera.

Ao todo, 50 startups se inscreveram no programa. Em uma primeira avaliação, seguiram em frente apenas 16. Depois, outra banca reduziu o grupo à metade. Na seleção final, cada startup teve cinco minutos para apresentar a sua ideia de negócio, a solução e o estágio em que se encontra. O incentivo ao negócio local, a compreensão da real situação do comércio gaúcho e de suas dores pesaram na definição dos finalistas.

A startup vencedora terá direito a um balcão para expor a sua empresa na FBV 2025, além de poder apresentar o seu negócio no palco do Co.nectar Hub na Feira Brasileira do Varejo. Os três primeiros colocados ganham seis meses de coworking no Hub e três ingressos para a FBV 2025.

AS STARTUPS CONCORRENTES

- **C10** – Plataforma white label para que pequenos negócios criem o seu canal digital de vendas de maneira simples, ágil e com baixo custo mensal.
- **GreenMotor** – Ferramenta que calcula a previsão de demanda utilizando IA, considerando fatores como histórico de venda, sazonalidade e previsão do tempo.
- **StreetSales** – Sistema de gestão com soluções integradas para acompanhamento de indicadores, solução de ponto de venda e facilitadores financeiros.
- **Temaflex** – Solução para lojistas que desejam iniciar ou profissionalizar sua loja virtual com uma estrutura visual robusta, responsiva e atrativa, com foco em conversão.
- **Supermidia** – Além de gerar cartazes de ofertas customizados e prontos para impressão, a plataforma automatiza a divulgação de conteúdos e ofertas em TVs e terminais de consulta em lojas físicas de varejo.
- **Ubichats** – Ferramenta de chat que utiliza ChatGPT para realizar um atendimento humanizado pelo WhatsApp, somada à classificação de potencial cliente por uma IA específica.
- **Lookfy** – Marketplace que conecta clientes às lojas de roupas mais próximas para receber os pedidos no mesmo dia e sem sair de casa.
- **Flixpet** – Conecta fornecedores, lojistas e consumidores em uma única plataforma para o ecossistema pet. Apoiada no aumento de mercado, melhores ofertas de compra e agilidade no atendimento, oferece relacionamento, negócios e conteúdos.

EFICIÊNCIA E SEGURANÇA EM TRANSAÇÕES VIRTUAIS

Quem busca tranquilidade no momento de operações eletrônicas precisa fazer uso de uma certificação digital. Associados Sindilojas POA têm acesso a planos especiais com desconto para adquirir a certificação digital lançada pelo Co.nectar Hub, em colaboração com o sindicato.

O documento eletrônico tem validade jurídica equiparada à de documentos físicos em papel e garante a integridade das informações trocadas no ambiente virtual. Para pessoas físicas ou jurídicas, é fundamental que o trânsito on-line de documentos, mensagens e dados esteja protegido sob os mais elevados níveis de segurança. Emitido por entidades autorizadas pelo Governo Federal e utilizando criptografia avançada, ele garante que apenas o emissor e o receptor da informação possam acessar e decifrar os dados trocados. O certificado digital Co.nectar Hub também está disponível para não associados.

UTILIDADES DO CERTIFICADO DIGITAL CO.NECTAR HUB:

- Solicitar CNH digital e acessar Detran
- Elaborar declarações de Imposto de renda
- Acessar as informações de e-CAC, os diversos serviços disponíveis em ambiente virtual e também portais eletrônicos, em especial os oferecidos pelo governo federal
- Assinar contratos, recibos e declarações
- Reconhecer firma

Para saber mais:



PROGRAMAÇÃO DE CURSOS E PALESTRAS

Veja quais são os cursos e treinamentos – presenciais ou EAD – e palestras programados pelo Sindilojas POA para os próximos meses

CAFÉ COM LOJISTAS

16 de outubro

8h30min, com Daniele Lazzarotto.

TEMA DA PALESTRA:

Marketing para varejo: erros que as marcas cometem.

ONDE:

Auditório Sindilojas Porto Alegre
[Rua dos Andradas, 1234 – 9º andar]



SAVE THE DATE

Palestra Especial

11 de novembro,
às 19h, no Teatro
CIEE-RS Bannrisul (Rua
Dom Pedro II, 861 -
Higienópolis)

VAREJO EDUCAÇÃO

Momento de Black: faça de suas vendas um sucesso!



Serão duas turmas do Workshop presencial com o facilitador RAFAEL ROCHA (dias 29 e 31 de outubro, 8h30min às 12h), na sala de treinamento Sindilojas Porto Alegre.

O objetivo é oportunizar aos participantes o conhecimento de como um processo de vendas bem estruturado pode potencializar ainda mais os resultados de vendas. Parceria SENAC. Associados Sindilojas podem realizar até 2 inscrições grátis. Consulte valores no nosso site.

ESTRATÉGIAS DE VENDAS PARA O NATAL!

Serão duas turmas neste workshop presencial, nos dias 5 e 7 de novembro, das 9h às 11h, na sala de treinamento do sindicato. O facilitador ainda não foi definido.

O objetivo é apresentar aos participantes técnicas de vendas compatíveis com o mercado consumidor, para que os profissionais da área possam usá-las com criatividade, considerando o comportamento do consumidor em época natalina. Parceria SENAC. Associados podem realizar até 2 inscrições grátis. Consulte valores no nosso site.

> INCLUSÃO E INOVAÇÃO

O Asics Para Todos, programa de acessibilidade que auxilia aqueles que necessitam comprar apenas um dos lados do par do tênis, já está valendo em todas as lojas físicas da Asics. Por meio dele, o cliente paga metade do valor do calçado completo. O projeto é uma das primeiras iniciativas implementadas entre as voltadas à inclusão que são oriundas do programa interno de inovação da Asic, pelo qual a companhia recebe sugestões de funcionários. O Asics Para Todos é voltado a quem tem amputação ou malformação em um dos pés. A pessoa precisa estar presente na loja no momento da compra para obter o calçado com valor diferenciado. O preço menor é concedido mediante a doação do outro pé para a ONG ADD (Associação Desportiva para Deficientes), realizada pela marca. O limite anual de compra por CPF é de três tênis.



84,1% > A FORÇA DOS PEQUENOS NA MODA

dos vínculos ativos no setor da moda estão em microempresas, empresas de pequeno porte e médias empresas.

O Sebrae compilou dados do setor de moda no país, por ocasião da Febratex, uma das mais importantes feiras da indústria têxtil nas Américas, que ocorreu em Blumenau (SC), em agosto. Segundo o levantamento, são as micro, pequenas e médias empresas que dominam o setor no país (representando 97,5% dos cerca de 1,9 milhão de CNPJ ativos).

A moda gera muito emprego – perde apenas para o setor alimentício. Em 2022, foram totalizados 52,79 milhões de vínculos ativos, sendo que 84,1% deles estavam em microempresas, empresas de pequeno porte e médias empresas.

> FRANQUIAS RESISTEM À ENCHENTE

A Região Sul ficou em segundo lugar no país em faturamento no setor de franquias. A informação é da Pesquisa Trimestral de Desempenho, feita pela Associação Brasileira de Franchising (ABF). No primeiro semestre de 2024, o setor de franquias no país teve alta de 15,8% na comparação com o mesmo período do ano passado. O faturamento acumulado chegou a R\$ 121,7 bilhões. A Região Sul perde apenas para a Região Sudeste, dona de mais da metade desse bolo. Ainda que as enchentes no Rio Grande do Sul em maio tenham reduzido a participação da região de 17,59% no segundo trimestre de 2023 para 16,53% neste ano, a retomada em diversos segmentos já pôde ser observada em junho. Conforme a ABF, o impacto da tragédia no faturamento gaúcho corresponde a cerca de um mês de atividade da base instalada no estado (aproximadamente, 10,9 mil unidades franqueadas).



EM RITMO DE EXPANSÃO

Plataforma que valoriza o empreendedor local disponibiliza cupons de descontos para consumidores em geral

Após uma primeira fase focada em atrair empresas gaúchas para a sua grande vitrine, a RedeSin agora se volta mais para a divulgação entre consumidores finais. Até o final de agosto, a plataforma somava 500 empresas e 150 cupons ativos.

“Em parceria com a RBS, estão sendo divulgados anúncios sobre a RedeSin para que os consumidores conheçam a RedeSin e baixem os cupons”, explica Diana Leinert, head de Marketing do Sindilojas POA.

Ampliar o clube de vantagens do Sindilojas POA para não associados e com benefícios para pessoas físicas foi uma das principais ações do sindicato, ainda no período inicial de enfrentamento da crise provocada pelas enchentes de maio. Trata-se de uma rede gratuita de descontos exclusivos para valorizar produtos gaúchos e fomentar a economia de um Estado que precisa se reerguer. Até meados de junho, a RedeSin funcionava de modo restrito aos associados Sindilojas com CNPJ. Desde o dia 17 de junho, está disponível para a participação

de qualquer CNPJ gaúcho e também pode ser acessada por pessoas físicas em busca de algo. Basta digitar o que procura, e a plataforma exibe todos os cupons cadastrados que podem contemplar aquela necessidade. Uma vez adquirido, o cupom deve ser apresentado diretamente na loja no momento da compra.

Ainda que o foco esteja agora mais no consumidor, alertando-o de que na RedeSin ele pode encontrar um melhor custo-benefício para o produto ou serviço que procura, a plataforma segue crescendo sua base de ofertas.

O Sindilojas tem uma equipe de consultores para ajudar o lojista a pensar qual o melhor produto para colocar na plataforma e como tirar o melhor proveito dela.

Num ambiente intuitivo e seguro, os participantes podem contar com a credibilidade do sindicato. O Sindilojas faz uma verificação das informações de cada cadastro de empresa antes de colocar no ar as informações.



➤ **“Em parceria com a RBS, estão sendo divulgados anúncios sobre a RedeSin para que os consumidores conheçam a RedeSin e baixem os cupons”**

Diana Leinert, head de Marketing do Sindilojas POA.



COMO FUNCIONA PARA EMPREENDEDORES

O lojista faz o cadastro de seu negócio e disponibiliza cupons de vantagens para seus produtos ou serviços. Além de ajudar na venda, a plataforma categoriza o que é anunciado, permitindo que, ao digitar o que busca, clientes encontrem recomendações entre os cadastros. Essa iniciativa aumenta a visibilidade e as oportunidades de vendas. Quanto mais assertivo e caprichado o cadastro, maiores as chances de o negócio se efetivar. O resumo que a plataforma permite cadastrar precisa ser bem comercial, são como aqueles 30s que o empreendedor tem para conquistar o cliente. Podem participar CNPJs de todo o Estado. Mas atenção: detalhes como controle do estoque e logística ficam a cargo do lojista.

COMO FUNCIONA PARA PESSOAS FÍSICAS

Para participar, basta entrar com um endereço de e-mail. A pessoa física digita o que procura e a plataforma mostra todos os empreendedores ou estabelecimentos gaúchos que vendem o que é buscado. Por meio de cupons, a plataforma concentra as melhores relações custo-benefício para aquele produto ou serviço. Qualquer pessoa física pode adquirir os cupons, de qualquer região do Brasil. Portanto, os negócios dentro da RedeSin contribuem para fortalecer a economia local, apoiando diretamente os negócios da região. Uma vez escolhido o cupom, ele vai direto para o e-mail cadastrado.



CONFIRA!

Veja aqui como a RedeSin conecta negócios e pessoas

PLAYGROUND DE ADULTOS

Conciliando habilidades, lojista enxerga oportunidade e dá uma virada no negócio, com foco em nicho que ganhou demanda durante a pandemia

O grau de acolhimento que um espaço proporciona tem muito a ver com sua organização. Essa percepção aflorou mais intensamente durante o confinamento provocado pela pandemia do Covid 19. Por necessidade – otimização de espaços – ou para se distrair – havia muito tempo livre –, organizar gavetas, armários, prateleiras, depois um cômodo inteiro, acabou abrindo demandas por produtos afins. Atenta ao movimento, Luciane Gottschall abraçou de vez esse nicho de mercado pelo qual já tinha se apaixonado quando visitou, em 2018, uma feira específica do ramo em São Paulo. Lojista há 17 anos, ela na época tinha um negócio voltado para colegas do comércio, vendendo manequins, provadores, perucas e móveis para estabelecimentos comerciais.

“Eu já estava querendo dar um up no negócio. Uma personal organizer me falou da feira e, mesmo com pouco dinheiro e passagem cara comprada de última hora, eu fui. Quando vi os estandes, tive certeza: eu quero vender isso!”, conta Luciane. “Para empreender, uma coisa importante é agarrar as oportunidades”, acredita.

Desde então, vem se especializando nesse nicho. Mudou o negócio de Armazém do Lojista para Armazém da Organização (Plínio Mall - Av. Plínio Brasil Milano, 1689). Há dois anos, teve certeza de que a virada foi uma decisão acertada. Segundo ela, o nicho se firmou, cresceu o número de fornecedores e de produtos voltados à organização. Seu catálogo atual chega a 2 mil itens. “A organização dá prazer. A pessoa se achar, ver tudo em seu lugar dá uma paz”, observa. Dos clientes já ouviu a



“Para empreender, uma coisa importante é agarrar as oportunidades”. (Luciane Gottschall)

curiosa expressão para definir a loja: “playground dos adultos”.

A mudança no negócio deu vazão a mais habilidades latentes de Luciane. Formada em Letras e em Direito, ela sempre apreciou contato com o público, dando aulas ou nas audiências como advogada. Na época de escola, se aventurava comercializando bijuterias e lanches, demonstrando desenvoltura como vendedora. Fora isso, sempre teve gosto pela organização. “Na época, não havia esses produtos de hoje. Mas qualquer caixa de sapato eu já furrava para guardar algo. Meu armário impressionava os outros professores. Qualquer pessoa se achava nele, tudo organizadinho”, recorda.

RAZÃO E EMOÇÃO

Para diferenciar o Armazém da Organização de outros estabelecimentos em que é possível encontrar itens desse segmento, como bazares, Luciane agregou serviços que visam deixar o atendimento mais personalizado. Tem mais de 120 profissionais “personal organizers” cadastrados, num relacionamento por consignação. “Não é que eles tenham projetos simultâneos, eu não teria estoque para tanto”, pondera. Mas a cada projeto, itens da loja vão para a casa dos clientes como sugestão de uso, aumentando a visibilidade (e as vendas) do catálogo. O próprio atendimento, in loco, na loja, foca em entregar mais do que só o produto. “Quando chega alguém procurando esse ou aquele organizador, eu não digo se tenho ou não tenho. Eu pergunto para o que o cliente deseja o produto e assim posso apresentar mais soluções para ele dentro da loja”, explica. Mais do que ter um organizador, a pessoa precisa enxergar todas as potencialidades dele, saber como usar. Luciane se diz uma entusiasta da loja física, do contato olho no olho. Segundo ela, quando se fala de um produto com paixão, isso contagia o cliente – 95% do seu público é de mulheres, dos 30 aos 60 anos. E acrescenta: “Sou muito atenta, observadora. Se vou a um

restaurante, vejo como organizaram os vinhos, por exemplo. Ouço os clientes atentamente, pinçando necessidades. Saber quais itens colocar no catálogo é fundamental. Tento surpreender o cliente”, ensina, justificando que no universo da organização são muitas as possibilidades. Nessa pesquisa empírica, Luciane até já colaborou com a criação de um item para um fornecedor. Ela desenhou potinhos que ele não tinha, que acabaram incorporados ao repertório fixo.

O contato caloroso com o cliente, demonstrando conhecimento sobre o assunto, é prioridade na seleção de seu pessoal. Atualmente, trabalham na loja três colaboradoras. Outro ponto do qual ela não abre mão é procurar manter o financeiro bem ajustado, pagando à vista os fornecedores, para conseguir bons preços. A administração de Luciane é um misto de razão e emoção, inspiração e transpiração: “Acho que, para dar certo, tem que amar o que se faz. Não apenas gostar, mas amar. Ter prazer em ir para a loja. E tem de gostar de trabalhar bastante”, afirma. “O resultado disso é autorrealização e sucesso!”, conclui.



MAIS AJUDA APÓS PRESSÃO

Novas linhas de crédito e flexibilização de regras marcam nova fase da reconstrução do Estado

Prorrogação da adesão ao RecuperaPOA e flexibilização de algumas regras para acesso a linhas de crédito criadas pelo governo federal estão entre as conquistas para o varejo atingido pela histórica e catastrófica enchente de maio. As boas notícias estavam no topo da pauta de conversações entre o Sindilojas POA e os tomadores de decisão desde junho, quando o sindicato foi percebendo a insatisfação do setor perante as medidas até então anunciadas pelos dirigentes públicos.

Ainda em tramitação no Congresso Nacional até a apuração deste texto, mas dada como certa pelo assessor de Relações Governamentais do Sindilojas POA, Victor Pires, a principal notícia é a dispensa, pelas agências financeiras oficiais de fomento, de

observarem impedimentos e restrições legais em pessoas físicas e jurídicas para acesso a crédito. Na prática, flexibiliza o rigor fiscal que caracterizava o conjunto inicial de regras divulgado pelo governo federal para autorizar o acesso aos recursos.

O projeto de lei foi encaminhado ao Congresso Nacional pelo executivo após análise do cenário local a partir de relatos de entidades representativas, entre elas, o Sindilojas POA. Em junho, Pires e o presidente da entidade, Arcione Piva, estiveram conversando pessoalmente com dirigentes do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) no Estado. Na primeira fase da reconstrução prometida pelo governo federal, muitos associados não conseguiram as linhas de fomento ou tiveram aprovados valores abaixo do necessário. “Ainda tem lojista que não conseguiu contratar crédito”, confirma Pires. “É difícil dizer quando e se a ajuda será suficiente a todos, mas qualquer alento nesse momento vai ser muito bem recebido”, destaca. O setor está à espera da aprovação do projeto pelo Congresso Nacional e a expectativa é que novos recursos possam ser acessados até o final do ano.

Em julho, o governo estadual anunciou o programa Em Frente RS e o Pronampe Gaúcho (confira a seguir). “Tudo o que der possibilidade de os negócios se reerguerem é bem visto. O que realmente queremos é que isso chegue, de fato, lá na ponta, principalmente o pequeno e o médio lojista, que muitas vezes não

conseguem ter grandes contas ou relacionamento de longo prazo com os principais bancos”, defende Pires.

Ele lembra que, na época da pandemia de Covid 19, as regras para obtenção de crédito estavam mais flexíveis que as anunciadas inicialmente pelo governo federal para a reconstrução econômica do Rio Grande do Sul. “O contexto atual é muito mais grave”, afirma o assessor. “Os casos menos graves são de lojistas que ficaram sem vender. É horrível, mas foi o menos pior”, compara ele, chamando atenção para os casos em que houve perda praticamente total.

Outra condição importante, que também estava na pauta de discussões do Sindilojas POA, diz respeito aos prazos de adesão a algumas facilidades. Nesse sentido, o período para negociação de dívidas do RecuperaPOA reabriu no final de agosto e foi prorrogado até 27 de setembro. A nova data foi aprovada pela Câmara Municipal dia 14 de agosto. As condições permanecem as mesmas definidas em maio deste ano. Contribuintes poderão obter um desconto de 98% nas multas de mora, multas por infração e juros de mora para o pagamento à vista de dívidas tributárias e não tributárias.

Além disso, no âmbito público local, no final de agosto, a Câmara aprovou projeto de emenda à Lei Orgânica do Município de Porto Alegre possibilitando que a pessoa física ou jurídica com infração

não regularizada possa receber benefício fiscal nos casos de calamidade pública.

A partir de agora, outra frente se abre para o Sindilojas POA, desta vez a longo prazo: o que será feito de modo preventivo, para evitar situações como as vividas em maio em bairros altamente suscetíveis a cheias? A cobrança lança luz sobre as propostas dos candidatos à prefeitura da Capital. “A questão hídrica, como lidar com o Rio Guaíba, precisa de um governança conjunta, de todas as esferas. E não adianta só Porto Alegre fazer algo. A longo prazo, nossa maior dor de cabeça é o que dizer para o comerciante que está com medo de voltar a trabalhar. O medo domina o 4º Distrito”, exemplifica Pires.

PRONAMPE SOLIDÁRIO

Uma portaria no Diário Oficial da União liberou R\$ 1 bilhão a mais do que estava previsto inicialmente para a segunda etapa do Programa Nacional de Apoio a Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe), que visa a auxiliar empresários atingidos pelas enchentes de maio no Rio Grande do Sul. Com isso, o subsídio do governo federal sobe para R\$ 2 bilhões, o que permite liberar até R\$ 5 bilhões em crédito pelas instituições financeiras.

EM FRENTE RS

Disponível desde o dia 29 de julho, o programa Em Frente RS foi lançado pelo governo do Estado e disponibiliza, por meio do BRDE, linha emergencial de crédito no valor de R\$ 325 milhões exclusiva para empresas situadas nos municípios abrangidos pelo decreto de calamidade pública e localizados em áreas apontadas pelo sistema de mapeamento de áreas atingidas pelas enchentes. O BRDE está acionando uma rede de parceiros operacionais (Cresol, Sicredi, Sicoob) que serão responsáveis pelo recebimento dos pedidos. Os contratos serão celebrados, na sequência, diretamente pelo BRDE.

O programa Em Frente RS tem carência integral de 12 meses e mais quatro anos de prazo para pagamento do valor financiado, com prestações que vão reduzindo a cada mês. O programa é para socorrer, prioritariamente, permissionários do Mercado Público e da Estação Rodoviária de Porto Alegre, comerciantes que operam na Ceasa-RS, empresas situadas no 4º Distrito da capital e o segmento de bares e restaurantes.



RECUPERA POA ESTENDIDO ATÉ 27 DE SETEMBRO

Os débitos que podem ser negociados no programa são: IPTU, ISSQN, ITBI, Taxa de Coleta de Lixo (TCL), Taxa de Fiscalização de Localização e Funcionamento (TFLF); Créditos de natureza não tributária inscritos em Dívida Ativa e Imposto sobre Vendas a Varejo de combustíveis líquidos e gasosos (IVV), exceto óleo diesel.

PRONAMPE GAÚCHO

Outra ajuda divulgada após dois meses do desastre, o Pronampe Gaúcho é operado pelo Banrisul e atende microempreendedores individuais e pequenos negócios que tenham matriz ou filial localizadas em municípios em estado de calamidade, em áreas apontadas pelo sistema de mapeamento de áreas atingidas pelas enchentes.

A linha de crédito anunciada em 15 de julho disponibiliza R\$ 250 milhões em financiamentos, dos quais 40% (R\$ 100 milhões) devem ser subvencionados pelo Estado. Com o aporte governamental, o empreendedor que pagar as parcelas em dia desembolsará um valor real, que poderá ser menor que o valor do empréstimo. O valor máximo de crédito é de R\$ 3 mil para MEIs e de R\$ 150 mil para outros empreendimentos.

TRIBUTOS

Para aliviar a pressão financeira sobre os proprietários de imóveis afetados pelas enchentes, a Câmara Municipal de POA aprovou no final de julho a remissão do IPTU e ISSTP para áreas impactadas pelas enchentes, conforme proposta enviada pela prefeitura. O projeto inclui o perdão das dívidas, juros e encargos legais relacionados ao IPTU e à Taxa de Coleta Domiciliar de Lixo (TCL) de 2024 e anistia das multas de mora para parcelas do IPTU e TCL vencidas entre maio e dezembro de 2024. Os imóveis que foram indiretamente atingidos, como apartamentos em andares superiores que não foram alagados, terão uma redução de 20% no IPTU e TCL. Para os valores de IPTU e TCL pagos em 2024 que excederem o montante após a aplicação da redução, será possível uma compensação nos lançamentos de 2025 e anos subsequentes.



TÊTE-À-TÊTE COM O CLIENTE

Chegar ao público-alvo é o ponto mais desafiante da prática do trade marketing em redes sociais

Criação de displays promocionais nos pontos de venda, realização de degustações de produtos, oferta de brindes, eventos temáticos em lojas são exemplos, no universo físico, de ações de trade marketing – nome dado a toda estratégia que promova, coloque em evidência um produto ou uma marca, com o objetivo de vender mais, atrair demanda e criar maior consciência (ou reconhecimento) pelo consumidor.

As redes sociais se prestam muito bem ao recurso, ainda mais se considerarmos a evidente dissolução das barreiras entre o físico e o digital na jornada de compra. É cada vez mais comum o consumidor final pesquisar on-line antes de efetuar a compra na loja física (assim como visitar o ponto de venda antes de encher o carrinho no ambiente digital). Portanto, buscar essa comunicação ou aproximação com o cliente, proporcionada pelo trade marketing, é interessante seja qual for o ambiente – a experiência em um vai ter impacto no outro. Nesse sentido, usar Instagram ou TikTok para o trade marketing exige estratégia e estudo – tanto para dominar os recursos das plataformas quanto para entender como o cliente-alvo se comporta ali.

“Trade marketing não é só anunciar um produto ou falar de promoção ou desconto. Mas, sim, criar maneiras, estratégias com storytelling que envolvam o cliente, seja para fazê-lo entrar na loja, seja na hora do call to action para o e-commerce”, alerta César Duro, empreendedor com experiência executiva em gestão de grandes times de Trade Marketing e Inteligência de Vendas

no país. Observando o cenário local, ele nota que o recurso do trade marketing para redes sociais vem sendo usado, mas ainda requer amadurecimento por parte do pequeno e do médio lojista. “O recurso é usado, e isso já é um avanço, mas de modo pouco estratégico”, analisa.

Chegar ao público-alvo é o ponto mais desafiante da prática do trade marketing em redes sociais. Diferentemente do que acontece na loja física, quando o cliente já está dentro do ponto de venda e, portanto, já propenso a comprar, as redes sociais abarcam um público muito diverso, que está “rolando o feed” para se entreter e é bombardeado por muitos estímulos. “O desafio é segmentar a linguagem. Conseguir criar ações para pessoas que nem estão pensando em adquirir o produto mas também para aquelas com as quais a loja ou a marca já tem uma relação”, explica Duro.

Essas plataformas permitem definir previamente os destinatários de conteúdos, em busca daqueles mais propensos a se interessar pela campanha. A segmentação se dá por meio da escolha de renda, idade, país, região, etc. Para que a ação alcance seus objetivos, porém, é preciso ter metas claras e conhecer bem quem é o cliente certo para aquela marca ou produto. Para oferecer a melhor experiência e de fato ver resultado com trade marketing, ou seja, aumentar demanda e potencializar vendas, o comportamento do consumidor precisa estar decifrado.

Com as redes sociais, também é possível aproveitar “toda a trilha”, acrescenta o especialista. Ele explica: “Criar não só conteúdo de topo de funil, mas de meio e de final de funil”. Isso significa criar, por exemplo, uma websérie falando da loja, dos produtos ou da relação com clientes e também, lá no final do funil, fazer um webinar fechado só para os já clientes, justamente para fazer uma conversão mais segmentada. Duro recorda que algumas iniciativas foram experimentadas durante a pandemia, quando o confinamento impediu a ida até a loja física, mas depois deixadas de lado.

Ele ressalta ainda que há muito conteúdo disponível, até mesmo gratuito, para quem deseja se aprofundar nas estratégias de trade marketing. Vale a pena encaixar na agenda o estudo desse recurso, a fim de aplicá-lo minimamente no negócio. O que não dá é para ficar de fora. O investimento, para ele, é obrigatório: “É impossível acompanhar a velocidade do mercado sem considerar as novas ferramentas disponíveis. Independentemente do tamanho do lojista ou do perfil, continuar sem entender a lógica das redes sociais fará com que ele saia do mercado dentro de algum tempo”, alerta.

Em outras palavras, a presença em uma rede social, com uma estratégia bem clara, está associada à perpetuação do negócio. Vai além de se conseguir mais vendas. “Isso vai tornar o lojista mais forte para enfrentar adversidades futuras”, garante, lembrando até mesmo o momento crítico de prejuízo físico causado pela enchente de maio no Estado.



V

“Trade marketing não é só anunciar um produto ou falar de promoção ou desconto. Mas, sim, criar maneiras, estratégias com storytelling que envolvam o cliente, seja para fazê-lo entrar na loja, seja na hora do call to action para o e-commerce”

César Duro, empreendedor com experiência executiva em gestão de grandes times de Trade Marketing e Inteligência de Vendas

FBV 2025

TRÊS DIAS PARA EXPANDIR CONEXÕES E CONHECER AS ÚLTIMAS INOVAÇÕES DO MERCADO

A Inteligência Artificial e as novas tecnologias estão moldando o futuro do trabalho e da inovação. A Geração Z está redefinindo padrões de consumo e expectativas, enquanto as redes sociais, especialmente o TikTok, estão transformando a forma como interagimos e promovemos produtos.

Esses são alguns dos temas que serão explorados pelos mais diversos ângulos durante a FBV 2025, que acontece de 21 a 23 de maio, na Fiergs.

No mundo dos negócios, a capacidade de se adaptar é uma necessidade absoluta! Com um 2024 desafiador, no qual estamos todos lidando com formas de reerguer a economia do Estado após as enchentes de maio, mais

do que nunca é essencial estar à frente das mudanças. Por isso, não perca a chance de se atualizar e se preparar para o futuro.

A FBV 2025 é uma oportunidade real de aprendizado direto com líderes de mercado, por meio de cases de sucesso de grandes marcas e das estratégias que podem transformar negócios. A programação é montada para que temas cruciais da atualidade sejam aprofundados de forma objetiva e técnica, para que as dicas possam ser aplicadas imediatamente. Outra força inquestionável de um evento desse porte é o networking, ampliando suas oportunidades de negócios e parcerias.

Adquira seu ingresso para a FBV 2025 e transforme o futuro da sua empresa.



17^a fbv
edição Feira Brasileira do Varejo



André Carvalho

Comunicador de sustentabilidade e comportamento, consultor, TEDx speaker por duas vezes, escritor best seller e colaborador de veículos como Revista ELA (O Globo), Vogue, Vida Simples e MIT Technology Review; Apresentador-colunista do "Sem Censura" e do "Se essa roupa fosse minha", no GNT, e host do National Geographic Podcast.



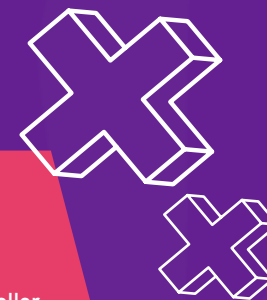
Daniel Dias

Dono de 14 medalhas de ouro em Jogos Paralímpicos, recordista parapan-americano e mundial, o nadador mineiro Daniel Dias se tornou palestrante, empresário e uma inspiração para todos. Ganhador do Troféu Laureus, está à frente do Instituto Daniel Dias, fundado em 2014, em Bragança Paulista, que oferece treinamento de natação a pessoas com deficiência.



Luiz Pacete

Eleito o jornalista + Admirado de Tech do Brasil, Pacete é LinkedIn Top Voices, editor da Forbes Tech e curador de marketing, tecnologia e inovação do Rio2C. Palestrante e mediador, foi speaker no WebSummit e no Collision, além de cobrir, anualmente, festivais como o SXSW.



Giuliana Morrone

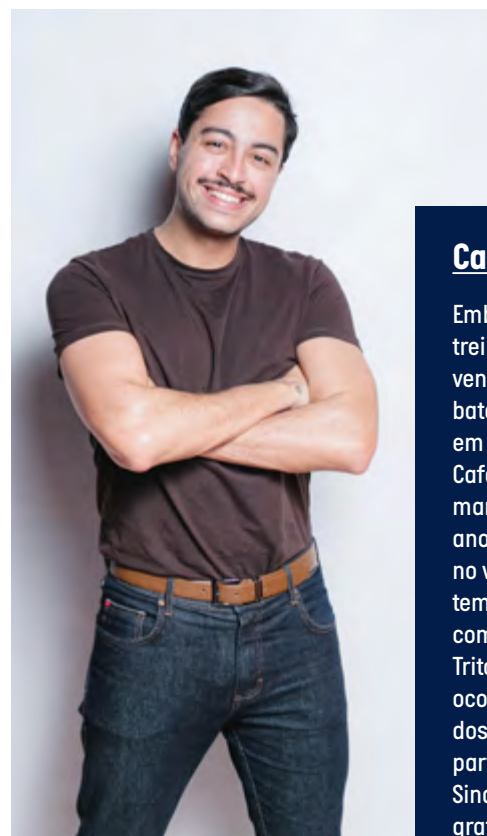
Jornalista e palestrante, soma uma experiência de mais de 30 anos (23 deles na Rede Globo) como repórter de política nacional e internacional. Foi correspondente por 5 anos nos Estados Unidos. Sustentabilidade no mundo dos negócios é sua paixão.



Jayme Nigri

Sócio-fundador da marca RESERVA, que compõe a AR&Co., plataforma de vestuário do Grupo Arezzo&Co. Jayme é responsável pela preservação/evolução da cultura, pela implementação de uma gestão humanizada e pelo cuidado com as pessoas.





Café com Lojistas

Embaixadores de vendas: como treinar e desenvolver sua equipe de vendas é o foco central do bate-papo com Matheus Vecchio, em 12 de setembro, no encontro Café com Lojistas. Consultor de marketing e vendas há mais de 12 anos, com experiência no atacado, no varejo e na exportação, Vecchio tem na sua trajetória colaborações com marcas como Colcci, Fórum, Triton, entre outras. O evento ocorre na sede do sindicato (Rua dos Andradas, 1234, 9º andar), a partir das 8h30min. Associados ao Sindilojas POA podem se inscrever gratuitamente. Para o público em geral, o investimento é de R\$ 50.

Dia dos Pais - desempenho

39,2%

dos comerciantes aumentaram suas vendas

22,9%

disseram ter mantido o volume em relação ao ano passado

32,4%

afirmaram ter vendido menos do que em 2023

R\$ 307

Ticket médio das compras

Forma de pagamento preferida:

75,7%

parcelamento no cartão de crédito

14,9%

à vista no débito ficou bem atrás

*O levantamento foi realizado pelo Núcleo de Pesquisa do Sindilojas POA.



Boas relações

O Sindilojas POA marcou presença na solenidade que colocou o Ten. Cel. Eduardo Moura Mendes no comando do 1º BPM, em julho. O presidente, Arcione Piva, e o vice-presidente, Tarcisio Pires, representaram o sindicato, reforçando a boa relação entre a entidade e as forças de segurança – sejam elas do Estado ou da Capital.

Em 12 de agosto, o sindicato também teve representantes nas comemorações dos 69 anos do 9º Batalhão de Polícia Militar. O diretor Felipe Sielichow destacou a importância da parceria entre o comércio e a segurança pública, reforçando o compromisso do Sindilojas com a construção de um ambiente seguro e próspero para todo o comércio da região central da cidade. O Batalhão atende os bairros Centro Histórico, Cidade Baixa, Praia de Belas, Azenha, Independência, Moinhos de Vento, Bom Fim, Rio Branco, Farroupilha, Santa Cecília, Santana (norte), Floresta, São Geraldo, Marçílio Dias, Arquipélago, Ilha da Pintada, Ilha das Flores, Ilha Grande dos Marinheiros e Ilha do Pavão.

Websérie especial: eleições

O podcast "Varejo em Movimento", do Sindilojas POA, está recebendo candidatos à prefeitura da Capital para uma conversa franca sobre as necessidades do varejo. Felipe Camozzato, Juliana Brizola, Maria do Rosário e Sebastião Melo estão convocados a compartilhar suas propostas para a cidade e para o setor. Cada entrevista acontece ao vivo mas fica gravada no canal do YouTube da entidade.

Entre os temas previstos, desenvolvimento econômico local, geração de empregos, mobilidade urbana, segurança e respostas às enchentes. Além dos candidatos e de um assessor, cada episódio conta com a participação de Victor Pires, assessor governamental do Sindilojas, e de Fernando Andrade, host do podcast.

A abertura da websérie especial teve como convidada especial a jornalista Giane Guerra, do Grupo RBS, no dia 19 de agosto.

NÃO PERCA AS DATAS:

- 26 de agosto: Felipe Camozzato
- 02 de setembro: Juliana Brizola
- 09 de setembro: Maria do Rosário
- 16 de setembro: Sebastião Melo

ONDE ASSISTIR:



Um Amor Feito de Memórias

Mais de 100 lojas de diversos segmentos, de ferragem a decoração, participaram da ação promovida pelo Sindilojas POA para o Dia dos Pais deste ano. A campanha "Um Amor Feito de Memórias" consistia na distribuição de cupons de sorteio a consumidores nas compras a partir de R\$ 200, incentivando o comércio voltado para a data especial. Entre os prêmios (com apuração final prevista para o início de setembro), estão uma TV Smart 43", uma churrasqueira elétrica, cinco espetos e uma cervejeira elétrica de 98 litros. Campanha exclusiva e gratuita para associados da entidade.

Um amor feito de memórias

A partir de **R\$200** em compras, concorra a prêmios especiais.

Neste Dia dos Pais, fortaleça laços familiares e crie novas lembranças juntos.

- TV SMART 43"
- Churrasqueira elétrica
- Cervejeira elétrica

RECONHECIDO JUNTOS Sindilojas RS Porto Alegre

SEMPRE EM EVOLUÇÃO

Veja quem são os novos associados, lojistas e prestadores de serviços de diversos segmentos. Conheça as empresas que estão fazendo seus negócios evoluírem junto conosco

ADRIANO CELULARES
E INFORMÁTICA
Canoas/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

AMF SERVIÇOS COMERCIAIS
E ADMINISTRATIVOS LTDA
Portão/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

ANA ELISA
RIBEIRO MACHADO
Ijuí/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre



DUMP
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre



ELETRISA MATERIAIS
ELETRICOS
Canoas/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre



ELIDANCE STUDIO
DE DANÇA
Gravataí/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

H. GRALA
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

ITOH EDICAO DE
PRODUTOS GRAFICOS LTDA
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

L & J INVEST
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

LAS ONDAS
ATELIER ESTETICO
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

LÍDER
São Paulo/SP



Sindilojas RS
Porto Alegre



MAGNOLIA IGUATEMI
PORTO ALEGRE
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

MARCOS
SOARES SELBACH
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre



MULHERES DE ALMA
EMPREENDEDORA
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre



ORTOBASE - FISIOTERAPIA
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre



ORTOCLIN CENTRO
ODONTOLOGICO
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

PAULO EDISON STOCK
Gravataí/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre



PERSI NORTE
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

PRASS CONSULTORIA
Gravataí/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

RENATA RODRIGUES
MATHIAS
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

ROSANA BARLETTA UGHINI
Porto Alegre/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre



SOLLNET ENERGIA SOLAR
Cachoeirinha/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre



WITU DIGITAL
Gravataí/RS



Sindilojas RS
Porto Alegre

NÃO DÁ PARA PERDER

Alguns dos principais convidados da 11ª edição da FBV apontam quais abordagens ou palestras seriam suas prioridades se estivessem no lugar do associado Sindilojas POA. Confira:

➤ Otelmo Drebes Jr. (Lebes):

“O que o lojista não pode perder é a palestra do Carlos Busch, em que ele traz o que os empresários precisam fazer para se destacar no mercado. Também é imperdível a palestra do Guto Rocha. Sempre de uma forma muito leve, o Guto consegue nos tirar da zona de conforto e trazer um conteúdo que é tendência no nosso mercado. Casualmente é no mesmo dia da minha palestra, onde vou abordar o que uma empresa e o líder precisam fazer para sair do operacional e preparar para escalar os seus negócios.”

➤ Cesar Brunetto (Renner):

“Acompanho e gosto muito do trabalho do André Carvalhal, por isso estou muito animado de poder ouvi-lo e discutir sobre Moda com Propósito.”

➤ Stelamaris Arenhardt (BarraShoppingSul):

“Acho imperdíveis as palestras que abordam tendências e inovação, principalmente em relação ao comportamento e jornada de consumo. O segmento de shopping centers mudou bastante em relação a isso, e nós, da Multiplan, temos acompanhado essa evolução, investindo cada vez mais em experiências.”

Sindilojas RS

Porto Alegre

Sindicato do Sistema Comércio

Para se associar

Acesse www.sindilojaspoa.com.br e cadastre-se no link “Quero me associar” ou entre em contato com a equipe de Relacionamento e Novos Negócios pelo telefone (51) 3025-8300, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h.

Missão

Representar, defender e promover o desenvolvimento da classe lojista, com excelência em serviços, gerando benefícios e vantagens para a categoria, associados e sociedade.

Visão

Ser referência para os lojistas de Porto Alegre e Alvorada na defesa de seus interesses, representatividade e no desenvolvimento de associados.

Bandeiras

Combate ao comércio informal;
Segurança pública;
Redução e simplificação de tributos, impostos e licenças;
Capacitação;
Estímulo à inovação.

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

[in](https://www.linkedin.com/company/sindilojas-porto-alegre) /company/sindilojas-porto-alegre

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

sindilojaspoa.com.br

> expediente

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Porto Alegre/RS
Rua dos Andradas, nº 1234 - Edifício Santa Cruz, 22º andar
Centro Histórico - Porto Alegre/RS
Fone: (51) 3025.8300 Fax: (51) 3228.1123
WhatsApp: (51) 99452.6536 | sindilojaspoa.com.br

Presidente: Arcione Piva
Vice-Presidente: Tarcísio Pires Moraes
Vice-Presidente Administrativo e de Tecnologia da Informação: Rosi Frigo Luz
Vice-Presidente Financeiro: Marco Antonio Belotto Pereira
Vice-Presidente de Relações do Trabalho: Paulo Fernando Gomes Pancinha
Vice-Presidente Comercial: Rose Ingrid Muller
Vice-Presidente de Relações Políticas, Institucionais e Responsabilidade Socioambiental: Carlos Klein
Diretora Administrativo e de Tecnologia da Informação: Luciane Bestetti Gottschall
Diretor Financeiro: Felipe Tarta Sielichow
Diretor de Relações do Trabalho: Paulo Fernando Gomes Pancinha
Diretor Comercial: Pedro Henrique Sasso
Diretor de Relações Políticas, Institucionais e Responsabilidade Socioambiental: Paulo Roberto Diehl Kruse
Diretor de Comunicação e Mkt: Eduardo Augusto Curra Sasso
Suplente: Ronaldo Netto Sielichow
Suplente: Mara Saete Guterres Cabezudo
Suplente: Janaina Crespo Costa
Suplente: Roni Zenevich
Suplente: Genesvile Antonio Zanotelli
Suplente: Vladimir Dalpiaz Machado
Suplente: Carlos Frederico Schmaedecke
Suplente: Sergio Axelrud Galbinski
Suplente: Thiago Ribeiro Gomes

Suplente: Camile de Oliveira Rostro Gomes
Suplente: Camila Petrucci de Freitas
Suplente: Adriana Alves Vicente
Diretor Adjunto de Redes de Materiais de Construção: Luiz Carlos Vivian
Diretor Adjunto de Floriculturas: Walter Luis Winge
Diretor Adjunto de Móveis e Decorações: Douglas Tonietto
Diretor Adjunto de Acessórios e Decoração: Pedro Lorencena
Diretora Adjunta de Boutique e Material de Acabamento: Angela Rosito Becker
Diretora Adjunta de Moda Infantil: Luciana Pozza
Conselho Fiscal: Orisvaldino Magnus Scheffer
Conselho Fiscal: Paulo Sérgio Nickel Gonzaga
Conselho Fiscal: José Eduardo da Silva Sperb
Conselho Fiscal Suplente: Irio Piva
Conselho Fiscal Suplente: Eduardo Suslik Igor
Conselho Fiscal Suplente: Rodolfo Rogério Testoni
Delegados Titulares Representantes Junto à Fecomércio
Delegado Titular 1: Arcione Piva
Delegado Titular 2: Tarcísio Pires Moraes
Delegados Suplentes Representantes Junto à Fecomércio
Delegado Suplente 1: Ronaldo Netto Sielichow
Delegado Suplente 2: Paulo Roberto Diehl Kruse

Conexão Varejo - Publicação do Sindicato dos Lojistas do Comércio de Porto Alegre produzida pela Entrelinhas Conteúdo & Forma.
Envio de colaborações e sugestões de pauta pelo e-mail imprensa@sindilojaspoa.com.br.
Atendimento ao leitor e Assessoria de Imprensa pelo e-mail imprensa@sindilojaspoa.com.br e telefone (51) 3025.8323 ou (51) 3025.832

Conselho Editorial Conexão Varejo - Sindilojas Porto Alegre
Presidente: Arcione Piva
Vice-Presidente Comercial: Rose Ingrid Muller
Diretor de Comunicação e Mkt.: Eduardo Sasso
Diretor Comercial: Pedro Henrique Sasso
Dir. Adj. de Boutique e Material de Acabamento: Angela R. Becker
Superintendente: Alexandre Peixoto
Head de Comunicação e Marketing: Diana Lienert
Analista de Comunicação e Mkt.: Rodrigo Bussolin Pires

Relacionamento e Novos Negócios - Sindilojas Porto Alegre
comercial@sindilojaspoa.com.br ou pelo telefone: (51) 3025.8300
Fotos: PMPA, Reprodução Facebook e Instagram, Adobestock, Pexels, Unsplash e Pixabay.

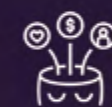
Elaboração Editorial e Gráfica:
Entrelinhas Conteúdo & Forma
www.entrelinhas.inf.br

Distribuição: **FASTER MAIL** Solução em Postagem
Impressão: Comunicação Impressa
Tiragem: 3 mil exemplares

Edições Anteriores
Aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code ao lado e acesse a revista Conexão Varejo.

Você sabe como os dados contribuem para o crescimento do teu negócio?

Com o benefício de pesquisa do Sindilojas Porto Alegre, você tem acesso a informações e insights para potencializar os resultados da sua empresa.



COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

Mapeamos as tendências e ajudamos você a entender o melhor momento para expandir seu negócio ou lançar um novo produto.



RESULTADOS DE VENDAS

Analizamos o que foi mais procurado pelos consumidores, os benefícios e diferenciais mais buscados no momento da compra.



TENDÊNCIAS E ANÁLISES DE MERCADO

Proporcionamos informações para que você analise a concorrência, defina o público-alvo e teste o conceito antes mesmo de abrir o negócio.



INFORMAÇÕES QUE IMPACTAM O VAREJO E O TEU NEGÓCIO

Apontamos o período mais aquecido para vendas, os principais canais e os meios de pagamento preferidos dos consumidores.

Sindilojas RS
Porto Alegre
Sindicato do Sistema Comércio

A melhor solução para o teu negócio



Entenda como podemos ajudar

Faça seu *evento* de final de ano nas *nossas salas!*



Para palestras, workshops, coquetéis, confraternizações, temos a **sala ideal para cada evento.**



Localizadas no centro de Porto Alegre, com infraestrutura completa para atender evento com capacidade de 25, 40 e 86 pessoas.



Palco com espaço para 5 pessoas com microfone

Cadeiras com Pranchetas



Ampla área externa

