

CDL NEGÓCIOS



**+ QUALIFICAÇÃO
- CUSTO**

Para sua empresa, seus
colaboradores e para você!

Páginas 25, 26 e 27

Gestão de Pessoas

**Saiba como fazer
dos colaboradores os
melhores divulgadores
da empresa**

Páginas 28 e 29

Empreendedorismo

**Passado, presente e futuro:
quais os métodos usados pelas
empresas nos últimos anos
e o que é preciso para se
manter no mercado?**

Páginas 30 e 31

Fique sempre atualizado

**Podcasts sobre gestão
e finanças para
ouvir no caminho
para o escritório**

Páginas 38 e 39

**TUDO
PARA O SEU
NEGÓCIO.**
Venha conferir!

pémaq
EQUIPAMENTOS COMERCIAIS

Conheça nossos produtos!



Açougue



Fatiadores



Chapas



Fogão Industrial



Moedor



Freezer



Mesas



Auto serviço 3 portas



Freezer



Expositores



Cafeteiras



Balcão de padaria

- ▶ Venda e locação de equipamentos para bares, lancherias, açougues, padarias, supermercados e outros.
- ▶ Equipamentos comerciais e móveis sob medida, novos e usados;
- ▶ Montagem de câmaras frias (congelamento/resfriamento);
- ▶ Aluguel de equipamentos para seu evento ou final de semana;
- ▶ **Locação de máquinas de sorvete e Açai.**



Máquina de sorvete e açai

☎ **99871-9222 ou 99785-9329**

📍 Av. das Nações, 1488, Bairro Guarujá - Parobé

📷 pemaquequipamentoss

📘 Pémaq laércio

✉ pemaq.equipamentoscomercias@gmail.com

Vamos 'fazer a roda girar'

Muito se fala sobre as mudanças que ocorreram no decorrer dos últimos meses, mas pouco se reflete sobre elas. Sabemos que, principalmente dentro do comércio, precisamos trabalhar com as datas e com os festejos para pensar nas ações e assim fidelizar os consumidores locais e/ou prospectar novos clientes.

Seja pela alteração no cronograma da Copa do Mundo – que ficou pertinho das compras de Natal –, seja pelo resultado das eleições ou pela não realização da nossa amada campanha 'Não ande a pé, compre em Parobé' em 2022, precisamos sempre ter uma 'carta na manga' para 'fazer a roda girar' no nosso município.

É preciso que os empresários procurem refletir sobre os seus empreendimentos, se não diariamente, mas quinzenalmente ou mensalmente, e uma maneira de se manter atualizado é participar dos Cafés com Associados

e ouvir especialistas das mais diversas áreas. Dessa forma, conseguimos perceber que um problema pode ser resolvido facilmente – e que, talvez, ele nem precisaria ser elevado ao título.

Digo sim que as mudanças são necessárias, mas entendo que o cenário atual gera uma linha tênue entre elevar o que as organizações têm de melhor e mudá-las totalmente. Não podemos esquecer das nossas essências, mas deixá-las ainda mais em evidência. A CDL, por exemplo, não perde a sua característica mais latente, que é elevar o comércio do município, e procuramos dar mais ênfase a isso por meio de nossa revista semestral. Esta, considerada por mim e por todos os outros presidentes que já passaram por esta cadeira, como uma forma de mostrar o quanto as empresas da cidade são importantes para nós e o quanto Parobé tem para oferecer à região – e, ousado dizer, ao Estado.

Em maio de 2022 fui eleito coordenador do conselho fiscal da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul (FCDL/RS) e pude lincar as necessidades municipais e estaduais, entrando em contato também com outras entidades federais. Nesse processo percebi que precisamos estar alinhados, trabalhando para que as empresas cresçam e assim, consequentemente, a nossa economia permaneça girando. Sei que esse discurso pode até ser repetitivo para muitos, mas é importante que os nossos associados entendam que estamos aqui para ajudá-los a expandir de diversas maneiras para que possam enxergar que podem usufruir das ferramentas da própria CDL e das ações desenvolvidas em parceria com outras entidades, como o Sebrae, por exemplo.

Nada do que falamos até aqui é fora da nossa realidade, e sabe por quê? Tudo acontece ou já aconteceu com os nossos associados. Desde empresários com problemas estruturais e que solucionaram questões organizacionais de maior sensibilidade, até aqueles que procuraram a nossa sede pelo simples motivo de almejar outras maneiras de crescimento e de alinhamento interno.

O que quero dizer é: estamos sempre de portas abertas para receber os empreendimentos do nosso município e sabemos que as empresas parobeenses têm sede de grandeza.

DIRETORIA 2021 - 2023

Presidente

**Reginaldo
Fabiano Hessler**

Instalar Climatização
e Eletros

1º Vice-Presidente

**Raul Gerasca
Pellisoli**

Madeira
Santo Antônio

Vice-Presidente
de Relações Públicas

**Leandro
F. B. de Melo**

Madeira
do Chico

Vice-Presidente de Serviço
de Proteção ao Crédito

**José Adelmo
Pereira da Luz**

Supermercado Picucha

Vice-Presidente de
Aperfeiçoamento Profissional

**Elizete T. Botene
Schwertner**

Jeana Móveis
e Decorações

1º Diretor Secretário

**Elci Eufrasio da
Silva**

Evergráfica
Editora

2º Diretor Secretário

**Valirio Saldanha
de Jesus**

Maroto Viagens

1º Diretor Tesoureiro

**Jones
Vendruscolo**

Cyber Informática

2º Diretor Tesoureiro

**Gilnei
Nunes da Costa**

Contare Contabilidade

Conselheiro Fiscal

**Marcos Geovani
Alves dos Santos**

O Baleiro

Conselheira Fiscal

**Seli
Maria Sander**

Farmácia Vida Nova

Suplente
de Conselho Fiscal

**Marli
Marlene Wagner**

MW Magazine

Suplente
de Conselho Fiscal

**Maurício
Stein de Oliveira**

Powerserv Internet

Suplente
de Conselho Fiscal

**Belchior
Raymundo**

Briñqlar

Suplente
de Conselho Fiscal

**Podalyro
Trentin**

Óptica Sempre Viva



Reginaldo Hessler
Presidente CDL Parobé
2021/2023
E-mail: reginaldo@tca.com.br



Você sabe como a qualificação pode renovar todos os aspectos da sua empresa?

PÁGINAS 20 E 21

Com a CDL Parobé as empresas só têm vantagens



PÁGINAS 25, 26 E 27



Saiba como fazer dos colaboradores os melhores divulgadores da empresa

PÁGINAS 28 A 29

Editorial.....	6
Retrospectiva.....	8 a 12
Gráficos SPC.....	12
Novos Associados.....	14 a 17
Programa foca em transformar RS em referência global de inovação.....	18
Atenção redobrada para evitar prejuízos.....	19
O mercado pede inovação nas vendas.....	22



Passado, presente e futuro:
quais os métodos usados pelas
empresas nos últimos anos e
o que é preciso para se manter
no mercado?

PÁGINAS 30 E 31

Por que o endomarketing e a
comunicação interna devem
ser aplicadas nas empresas?

PÁGINAS 32 E 33



A Internet das Coisas
pode facilitar o
funcionamento do
seu negócio

PÁGINA 34

Como vencer os desafios nas vendas na era da tecnologia.....	35
Planejamento estratégico empresarial e a importância da missão, visão e valores.....	36 e 37
Podcasts sobre gestão e finanças para ouvir no caminho para o escritório.....	38 e 39
Convênios.....	40 a 44
Associados.....	46 a 51

O momento é agora

Com a evolução dos negócios nos últimos meses, percebe-se que todas “as engrenagens” estão nos lugares certos e que esse é o melhor momento do mercado nos últimos anos. Sabemos que não foi o caminho esperado e, de longe foi, o mais difícil, mas tudo que se conquistou no decorrer disso é resultado do que está sendo colhido agora. Seja pelo convívio humano, pelas trocas de ideias, pelas capacitações ou pelo auxílio da tecnologia.

Por isso, nesta edição, a CDL Parobé dá as boas-vindas aos novos associados com páginas especiais dedicadas às logomarcas dos novos integrantes. Além disso, mostra, na retrospectiva, todos os eventos desenvolvidos pela entidade entre abril e outubro, que contaram com a entrega de doações para a campanha Adote um Vovô, qualificações e com diversas palestras durante os encontros do Cafés com Associado, que tiveram o objetivo de mostrar a importância das capacitações, as transformações do mercado nos últimos anos e o que é preciso para permanecer com as portas abertas, assuntos que também são abordados no decorrer destas páginas.

Desses encontros na sede da entidade, muitas empresas acabam buscando por mais informações e especializações com os palestrantes, o que também mostramos nesta revista. E, assim como os gestores, os colaboradores também ganharam espaço e especialistas explicam a importância do endomarketing e como o Código de Conduta das organizações esclarece questões comportamentais no ambiente de trabalho, visto que os funcionários são melhores divulgadores da marca perante o público.

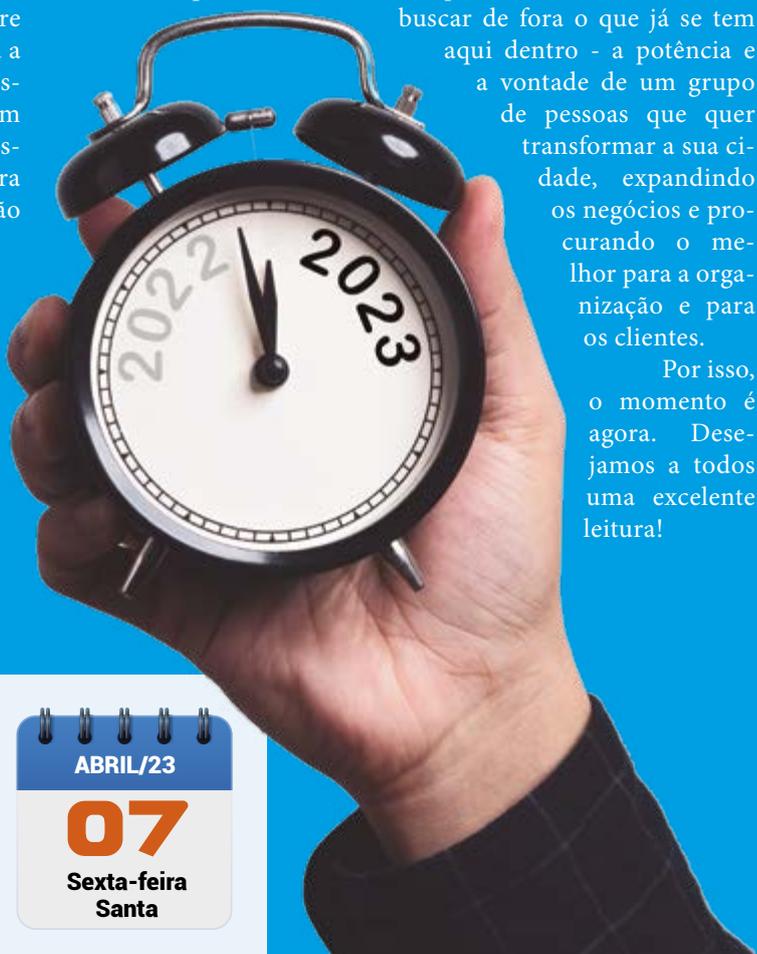
Para que os negócios prosperem, não só entre novembro de 2022 e maio de 2023, mas para o decorrer dos próxi-

mos anos, a CDL Parobé trouxe profissionais de peso, experientes no mercado de trabalho, com visões pertinentes sobre o futuro e a inovação e que podem trazer uma nova perspectiva para os empreendedores da cidade. Afinal, a entidade não tem dúvidas de que os seus associados são excelentes, dedicados e fiéis aos seus consumidores.

Entretanto, o conhecimento nunca é demais e atualmente os canais são infinitos. Foi pensando nisso que mais uma edição da revista foi desenvolvida: para mostrar que nunca é tarde para pensar diferente, inovar e aproveitar as experiências existentes aqui mesmo, no município. Não há necessidade de

buscar de fora o que já se tem aqui dentro - a potência e a vontade de um grupo de pessoas que quer transformar a sua cidade, expandindo os negócios e procurando o melhor para a organização e para os clientes.

Por isso, o momento é agora. Desejamos a todos uma excelente leitura!



Ferriados 2023

<p>NOVEMBRO/22</p> <p>02</p> <p>Finados</p>	<p>JANEIRO/23</p> <p>01</p> <p>Confraternização universal</p>	<p>ABRIL/23</p> <p>07</p> <p>Sexta-feira Santa</p>
<p>NOVEMBRO/22</p> <p>15</p> <p>Proclamação da República</p>	<p>FEVEREIRO/23</p> <p>21</p> <p>Carnaval</p>	<p>ABRIL/23</p> <p>21</p> <p>Tiradentes</p>
<p>DEZEMBRO/22</p> <p>25</p> <p>Natal</p>	<p>MARÇO/23</p> <p>28</p> <p>Plebiscito (SUJEITO A ALTERAÇÃO PELA PREFEITURA DE PAROBÉ)</p>	<p>MAIO/23</p> <p>01</p> <p>Dia do Trabalhador</p>

EXPEDIENTE

Publicação da CDL de Parobé, dirigida ao setor empresarial e ao público em geral.

Contatos: (51) 3543-1625 e 3543-1486

Site: www.cdlparobe.com.br

E-mail: cdlpar@tca.com.br

Endereço: Rua João Alfredo Feltes, 115
Bairro Guarujá | CEP 95630000
Parobé/RS

Ilustração de capa: DVS Publicidade

Tiragem: 5.000 exemplares

Jornalista: Nadine Laís Funck - MTB 0020594/RS

Fotos: CDL Parobé

Projeto gráfico: DVS Publicidade

Correção ortográfica: Ana Paula Halmel dos Santos

Impressão: Grafocem Impressos Gráficos Ltda

Sugestões podem ser encaminhadas à CDL de Parobé. Os artigos assinados não representam, necessariamente, o pensamento da CDL. Não é permitida a reprodução parcial ou total dos artigos publicados na revista sem a prévia autorização do editor.



O caminho para o sucesso

Fundada em 3 de junho de 1997 através da união dos sócios: Ronei Jorge Rodrigues, Gerson Edmar Harff e Cláudio Luiz Bueno, onde inicialmente fazia parte da empresa Calçados Azaléia – Filial 08, atendendo funcionários da empresa e seus dependentes. Em novembro de 1999, foi inaugurada a loja filial no centro de Parobé onde se possibilitou atender a comunidade local e região. Nesta loja, trabalharam os sócios Gerson, Ronei e mais dois colaboradores. Em 2005 esta unidade mudou-se para sua loja própria que está localizada atualmente na rua Joao Correa na cidade de Parobé, e hoje conta com 21 colaboradores. Em 2011, foi a vez da loja matriz mudar-se para Taquara, gerenciada pelo sócio Cláudio que atualmente conta com 10 colaboradores na unidade.

Com o passar dos anos, o trabalho e a dedicação foram chamando atenção dos clientes, resultando no desenvolvimento, inovação, muito cuidado e respeito pela comunidade, ao longo dos seus 25 anos.

A Farmácia Clínica possui uma equipe inteiramente treinada e conhecedora da saúde para um melhor atendimento. Possui serviço farmacêutico qualificado, além de serviços ambulatoriais como: verificação de pressão arterial, teste de glicemia capilar, aplicação de injetáveis e vacinas, colocação de brincos e pequenos curativos. Além disso, tem parceria com vários convênios como Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL), crediário próprio e trabalha com diversas formas de pagamento: Cartão de crédito, PIX e etc.

ACOMPANHE NOSSAS REDES E FIQUE ATENTO A NOVIDADES E PROMOÇÕES!

 (51) 99460-8741

 (51) 98606-5030

 Farmácia Clínica Parobé  Farmácia Clínica Taquara

 @farmaciaclinicaparobe

 @farclinicataquara

 @farmaciaclinicaparobe

 @farclinica



CUIDANDO DA SUA SAÚDE!

Em 27 de agosto de 2022, ocorreu o baile comemorativo com cerca de 450 pessoas em comemoração aos seus 25 anos de empresa. O evento aconteceu na Sociedade 5 de Maio em Taquara, onde os convidados desfrutaram de um saboroso jantar servido pela empresa Foguinho Grill e muita música boa com o Musical União, além de muitos sorteios e brindes para os convidados. Uma noite inesquecível e agradável. Na ocasião, houve apresentação do novo grupo de gestores, que apostam no futuro, desenvolvimento e, cada vez mais, na ampliação de horizontes. Durante o cenário da pandemia nestes últimos 3 anos, a Farmácia tem se orgulhado de estar na linha de frente, onde atuou não somente na questão de fornecimento de medicamentos, mas também na propagação de conscientização e informação para a população local.

A Farmácia Clínica agradece à comunidade e a todos que fazem ou fizeram parte desta trajetória de 25 anos. Cada pessoa contribuiu para o aperfeiçoamento no bem estar daqueles que procuram/precisam dos serviços da Farmácia, e também no bem estar da comunidade em geral.

Atualmente a Farmácia Clínica está localizada em duas cidades: Parobé - Rua João Correa, 138 - Centro e Taquara - Rua Júlio de Castilhos, 2560 - Centro. Una-se a corrente de amizade, que a cada dia se amplia, estando presente de forma agradável na vida de cada um, buscando alcançar ainda mais pessoas. **A Farmácia Clínica agradece a todos por seus 25 anos de história e pelos que ainda virão!**



Café com Associado

DATA: 24/03/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Palestra com Vanessa Marin.



DATA: 07/04/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Palestra com sobre “A verdade do Cliente”, com Carla César. O evento contou com 45 participantes.



DATA: 12/05/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Palestra sobre “Inteligência Competitiva”, com Yuri Ribeiro. O evento contabilizou 38 participantes.



DATA: 26/05/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Palestra com Cristiano Wagner sobre “Golpe, O que fazer para não cair!”. O evento contou com 42 participantes.



DATA: 09/06/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Palestra com Lucas B. de Oliveira sobre “Me-taverso”. A atividade teve a participação de 42 profissionais.



DATA: 30/06/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Nesse dia, foi realizado o ‘Café Junino’ com Tatiane Martins, que falou sobre o tema “Emoções positivas gerando melhores resultados” para 52 pessoas. A CDL ainda proporcionou comidas típicas e pescaria, além de um sorteio inusitado: um leitão.



DATA: 14/07/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Palestra sobre “O Poder de Ser Inovador”, com Gilce Lourenço. O evento contou com a participação de 44 pessoas



DATA: 28/07/2022
LOCAL: CDL Parobé
INFORMAÇÕES: Palestra sobre o tema “Gerando Satisfação de Clientes”, com Sandro Lima Schwan. A atividade teve 45 participantes.



DATA: 11/08/2022
LOCAL: CDL Parobé
INFORMAÇÕES: Palestra sobre “Servir com Propósito”, com Dayanne Antunes. O evento contou com a participação de 45 pessoas.



DATA: 25/08/2022
LOCAL: CDL Parobé
INFORMAÇÕES: Palestra sobre a temática “Como Ser Inovador Nas Vendas”, com Gilce Lourenço, e celebração do 31º aniversário da CDL Parobé. 45 pessoas foram até a sede e participaram das atividades.



DATA: 15/09/2022 | **LOCAL:** CDL Parobé
INFORMAÇÕES: Palestra sobre o tema “Venda Mais Falando Menos”, com Odon Moojen. Evento contou com 44 participantes.



DATA: 06/10/2022
LOCAL: CDL Parobé
INFORMAÇÕES: Palestra sobre o tema “Motive sua equipe”, com Maico Reis e Carla Maciel. Evento contou com 42 participantes.



DATA: 20/10/2022
LOCAL: CDL Parobé
INFORMAÇÕES: Palestra sobre “Auto Liderança”, com Gustavo Selbach. O evento contabilizou 45 participantes.



Quer saber como gerar crescimento na sua vida profissional e no seu negócio?



Daniela Klippel

Autora do Livro Ser Inovador
Lidera e treina pessoas a mais de 10 anos
Empreendedora Serial
Desenvolve o Programa de mentoria Ser Inovador, para
competências estratégicas que levam a novos resultados



Saiba mais pelo Qr code
ou pelo whatsapp
(51) 99644-6874

Crie um motor de vendas para o seu negócio e
desenvolva sua liderança para o novo sucesso



Eleição FCDL/RS

DATA: 12/04/2022

LOCAL: sede da FCDL/RS, em Porto Alegre

INFORMAÇÕES: O presidente da CDL Parobé, Reginaldo Fabiano Hessler, é eleito coordenador do conselho fiscal da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul (FCDL/RS).

Curso 1,2,3 Gravando... Você em Ação



DATA: 09 a 11/05/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Curso “1,2,3 Gravando... Você em Ação”, com Sibele Severo. A atividade contou com 34 participantes.

Curso “Profissionalizando o vendedor pós-pandemia



DATA: 23 a 25/05/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Curso “Profissionalizando o vendedor pós-pandemia”, com Perla César. A qualificação contou com a participação de 48 pessoas.

Participação em evento



DATA: 23 a 25/05/2022

INFORMAÇÕES: A CDL Parobé esteve presente no Festejando Parobé. No evento, a entidade realizou a consulta de dados SPC Brasil de forma gratuita e distribuiu balões para as crianças.

Participação em evento



DATA: 25 a 26/05/2022

INFORMAÇÕES: O presidente da CDL Parobé, Reginaldo Fabiano Hessler, representou a regional no 1º Encontro de Lideranças da FCDL, evento que contou com a presença de autoridades do cenário político e econômico do Estado, assim como o seminário Políticas Públicas 4.0 e jantar festivo.

Curso Tudo na Brasa



DATA: 19/07/2022

LOCAL: Barracão Católico de Parobé

INFORMAÇÕES: Curso “Tudo na Brasa”, em comemoração ao Dia do Homem recebeu 29 participantes e foi ministrado por Schima Assador.

Curso Escola de Vendas



DATA: 21 a 30/06/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Em parceria com o Senac de Taquara, a CDL sediou o curso “Escola de Vendas”, com Sandro Lima Schwan. A qualificação contou com 42 participantes.

Doação de mantinhas



DATA: 13/07/2022

LOCAL: Lares de idosos

INFORMAÇÕES: Com o objetivo de proteger os vovôs e as vovós do frio severo que atingiu o Rio Grande do Sul no inverno de 2022, a CDL doou mantinhas para os idosos do Lar Fênix, do bairro Paraíso, do Lar Minha Casa, do bairro Nova Parobé, e do Lar Casa da Colina, do bairro Colina do Sol. A atividade faz parte da campanha “Adote um Vovô”.

Palestra com jantar com Otelio Drebes



DATA: 30/08/2022

LOCAL: Kirsch Eventos

INFORMAÇÕES: Palestra com jantar com Otelio Drebes, fundador das lojas Lebes, contando sua trajetória nestes 84 anos de vida. O jantar e a palestra foram gratuitos aos associados, que doaram 1kg de alimentos. Foram 360 inscrições, além da arrecadação de 300kg de alimentos que foram destinados para a campanha “Adote Um Vovô”.

Participação em evento



DATA:

16/10/2022

INFORMAÇÕES: A CDL Parobé foi parceira no evento de Dia das Crianças, promovido pela Gold Center Fit. As crianças se divertiram com atrações gratuitas para a criança-da, música, personagens, brinquedos e lanches.

Mega feirão do comércio de Parobé



DATA: 07/08/2022

LOCAL: Rua Coberta de Parobé

INFORMAÇÕES: Mais de 30 empresas da cidade se reuniram para participar do Mega feirão na Rua Coberta para mostrar seus produtos, promover a marca e prospectar novos clientes. Os empreendimentos que participaram colocaram à venda produtos de cama, mesa e banho, calçados, colchões e estofados, eletrônicos, agrícolas, energia solar, saúde ocupacional, saúde bucal e alimentação. O evento proporcionou brinquedos gratuitos para as crianças e música ao vivo.



Doação de alimentos



DATA: 12/09/2022

LOCAL: Lares de idosos

INFORMAÇÕES: A CDL realizou a doação dos 300kg de alimentos arrecadados na palestra com Otelio Drebes para o Lar Fênix, do bairro Paraíso, o Lar Minha Casa, do bairro Nova Parobé, e o Lar Casa da Colina, do bairro Colina do Sol. A ação teve o objetivo de auxiliar com as maiores necessidades do local, além de demonstrar o engajamento das empresas associadas em auxiliar aqueles que mais precisam. A atividade faz parte da campanha “Adote um Vovô”.

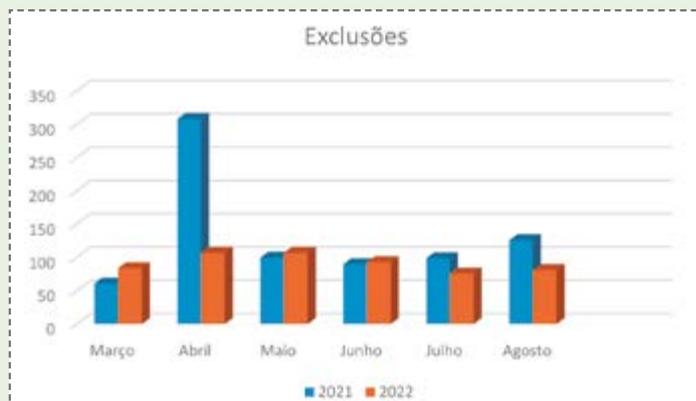
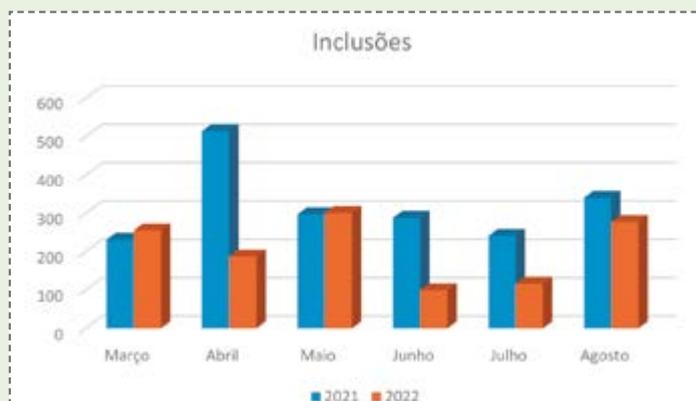
DATA: 17, 18 e 19/10/2022

LOCAL: CDL Parobé

INFORMAÇÕES: Curso “Neuromarketing - venda mais, fale menos”, com Odon Moojen. A qualificação contou com 35 associados.



Gráficos do SPC



**NACIONAIS E IMPORTADOS
GASOLINA | DIESEL**

MECÂNICA DO PAULO

Diagnóstico eletrônico

Troca de óleo

Câmbio automático

Limpeza de bico

Motor

Câmbio

Suspensão

Freios

Serviços de solda em geral

Alongamento de chassi

Endereço:
Rua General Osório, 135
Alexandria – Parobé

☎ 51 3543-4908 ☎ 99994-4099 ✉ mecanicapaulors@gmail.com

Parcelamos
em até
4x sem juros
no cartão de crédito.



Coluna Ativa



CHEGA EM PAROBÉ UMA REFERÊNCIA EM TRATAMENTO DA COLUNA

A clínica Coluna Ativa chega em Parobé com um novo conceito sobre saúde da coluna, sendo a maior clínica de Quiropraxia da cidade, com mais de 15.000 atendimentos já realizados pelo Brasil. Conta com doutores especializados em tratamento da coluna vertebral.

Um sistema baseado na Quiropraxia dos EUA, com tratamentos da coluna através de Quiropraxistas e treinamento funcional, onde proporciona alongamentos, mobilidade e fortalecimento, trazendo saúde através do movimento e melhor qualidade de vida para todos. Muitas pessoas sofrem com dores na coluna, articulações, problemas posturais e fadiga muscular, a quiropraxia surge como uma ferramenta para tratar essas disfunções.

Principais disfunções tratadas pela Quiropraxia:

- ☞ Dores na coluna em geral;
- ☞ Hernia de disco;
- ☞ Dor no pescoço;
- ☞ Dor lombar;
- ☞ Bico de papagaio;
- ☞ Alterações posturais;
- ☞ Dor ciática;
- ☞ Dores de cabeça;
- ☞ Dor ombro;
- ☞ Dor no joelho.

A clínica ainda oferece aos associados da CDL o programa **+Ergonomia** sem custo.

Incluindo:

- Palestra sobre saúde do trabalhador;
- Dicas de alterações ergonômicas para o ambiente de trabalho;
- Dicas de ginástica laboral;
- Avaliação postural.

Entre em contato conosco para agendar a sua palestra.

A maior causa de afastamento de trabalho no país é a dor nas costas, leve esse benefício para seus funcionários. Chega de sofrer! Dores na coluna? Podemos ajudar!

Sejam bem-vindos!




San Francisco
ESQUADRIAS
— 190004 C.P.M.C. —

**TEMOS AS ESQUADRIAS
COM A MELHOR QUALIDADE,
PERFEITAS PARA VOCÊ!**

 [sanfranciscoesquadrias](https://www.instagram.com/sanfranciscoesquadrias)  [SFEsquadrias](https://www.facebook.com/SFEsquadrias)

(51) 3543-4811 (51) 99999-3324
contato@sfsquadrias.com.br
www.sfsquadrias.com.br

Rodovia ERS-239, Nº 13.340, Bairro Vila Nova - Parobé

Sejam bem-vindos!



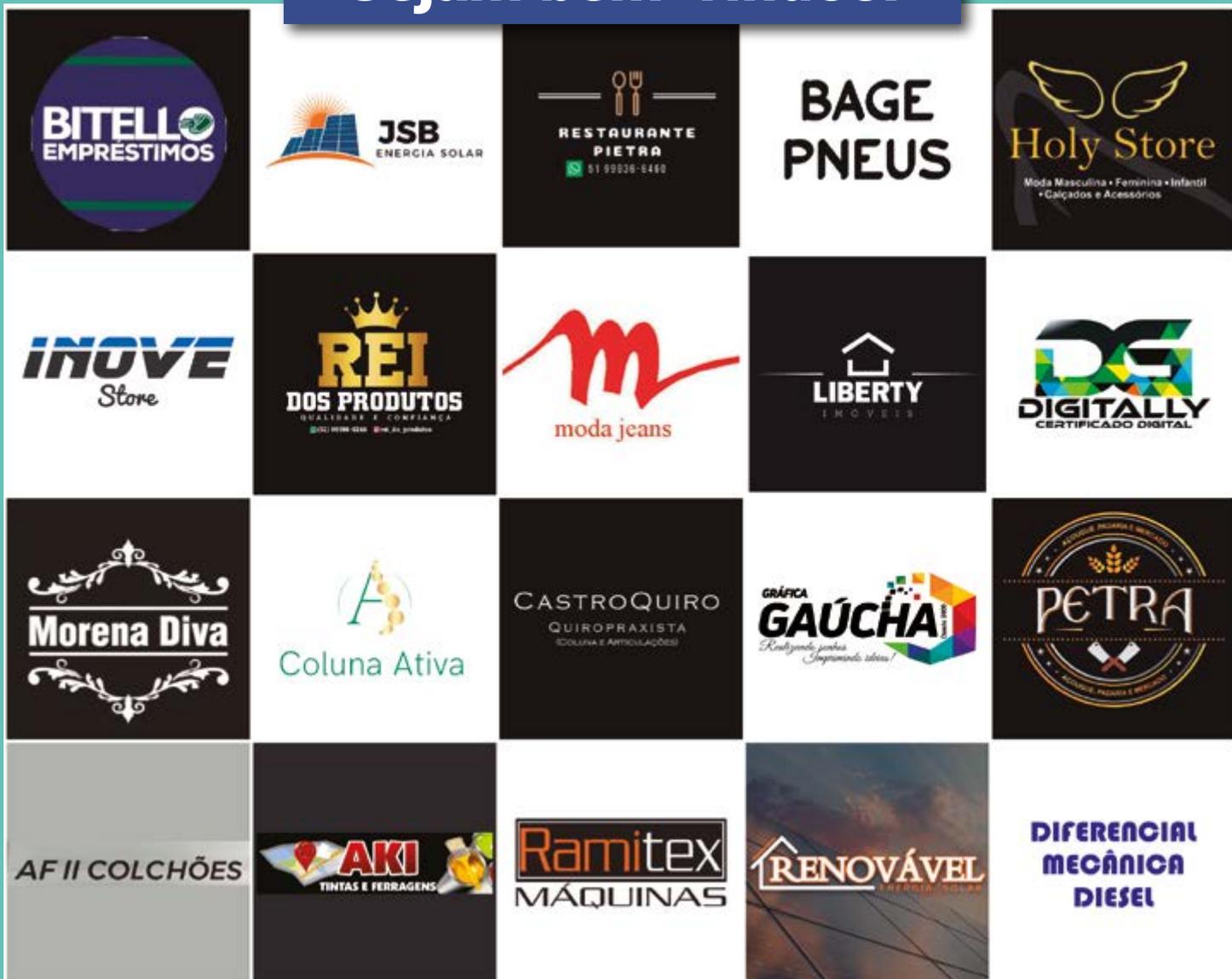
Transformando o amor comestível

Peça seu Delivery

(51) 9.9188-9293
@dacarol.doces
www.dacaroldoces.com.br

Ou visite nossa loja!
Rua Odorico Mosmann, 572

Sejam bem-vindos!



AGROPECUÁRIA REI DO SUL

Trabalhamos com todo o setor de vestuário gaúcho e ferragens.

(51) 99540-4259
 Agropecuária Rei do Sul

Horário de atendimento
 Segunda a sábado - 7h30 até as 19h30
 sem fechar ao meio dia.

Aceitamos cartões

Rua Djalme Heack nº 10, Bairro Alexandria
 Ao lado da Fabrica Calçados Bottero Filial.

Sejam bem-vindos!



**SOLANO
MÁQUINAS**

ÍMPETO

São Francisco de Assis
Residencial

**Studyo
Radiológico**
tomografia Computadorizada
raio X digital
fotografia

**AROMAS
CAFÉ**

ALIFRAN
Acessórios e confissões

**Juntos construindo
resultados através da
excelência.**

totalmed
Medicina e Segurança do Trabalho

**O maior patrimônio
do empresário é a saúde
do seu funcionário!**

(51) 3523.2053 (51) 99392.3697
contate@totalmedclinica.com.br

PGR/GRO
PCMSO
ASO
PPP
LTCAT
CIPA
AUDIOMETRIA
ESPIROMETRIA
AVALIAÇÃO
PSICOSSOCIAL
ELETROCARDIOGRAMA
ELETROENCEFALOGRAMA
ACUIDADE VISUAL
ADEQUAÇÕES AO E- SOCIAL

Programa foca em transformar RS em referência global de inovação

Lançado em 2019 pela Secretaria de Inovação, Ciência e Tecnologia do Estado, o Inova RS é um programa que tem como objetivo tornar o Rio Grande do Sul uma referência global em inovação como estratégia de desenvolvimento local. Na Universidade Feevale, somos responsáveis por coordenar o comitê Estratégico da Região Metropolitana e Litoral Norte do programa.

No Inova RS, trabalhamos para que, nos próximos anos, a Região Metropolitana e Litoral Norte seja referência global de inovação. Para isso, estamos desenvolvendo projetos nas áreas de saúde, educação, economia criativa e tecnologia da informação e comunicação, a partir de uma metodologia desenvolvida pela Secretaria de Inovação, Ciência e Tecnologia, em parceria com a Universidade Feevale.

Se antes lutávamos pela implantação da inovação como uma política pública e pela execução dessa política pública no âmbito da ciência, da tecnologia e do desenvolvimento, hoje buscamos fomentar o empreendedorismo. Queremos, com as nossas ações, potencializar a pesquisa acadêmica e tecnológica e agregar valor às atividades econômicas, contribuindo com o Rio Grande do Sul e colocando o Estado no mapa global da inovação.

A Região Metropolitana e Litoral Norte é composta por 52 municípios (entre os quais se inclui a cidade de Parobé), 10 parques científicos e tecnológicos, 20 incubadoras de empresas, 31 núcleos de inovação tecnológica e mais de 750 startups. Com relevância econômica e política no Estado, a região se destaca pela presença de importantes instituições de ensino superior, desenvolvimento industrial, tecnologias intensivas em conhecimento, potencial turístico e energias sustentáveis.

Para que a região e o Rio Grande do Sul se transformem em uma potência em inovação, temos desenvolvido muitos projetos, nos quais os grupos de trabalho são formados por profissionais com expertise em cada área estratégica. Além disso, há grupos multidisciplinares, com representantes da quádrupla hélice do ecossistema de inovação da região: universidades, empresas, governo e sociedade civil. Vivenciamos experiências de todas as áreas, o que é extremamente importante para que possamos desenvolver essa região da melhor forma possível.

Entre os nossos projetos, temos, na área de Tecnologias da Informação e Comunicação, a primeira plataforma no Brasil que engloba os atores públicos e privados em um ambiente de mapeamento e integração das necessidades e expertises à inovação. Isso implica em fomento à implantação de resultados tecnológicos efetivos e captação e distribuição centralizada de recursos financeiros. Já na área da Saúde, a ideia é desenvolver, estruturar e implementar uma governança e gestão em rede na saúde, desenvolver capital intelectual e prospectar e desenvolver soluções para gerar e atrair startups e projetos.

Na área da Educação, criamos um projeto voltado aos estudantes das escolas estaduais parceiras, envolvendo tecnologia e metodologias ativas. Na Indústria Criativa, por sua vez, já realizamos webinar para gestores públicos, apresentando possibilidades de como utilizar o potencial do setor para incentivar o desenvolvimento. Ainda será entregue uma plataforma para o Programa RS Criativo, assim como apresentada uma metodologia para medir o potencial dos setores criativos dos municípios.

Além de identificar potenciais talentos e produzir conhecimento, o nosso trabalho mapeia o ecossistema de inovação da Região Metropolitana e Litoral Norte. E, nesse período em que estamos atuando no Estado, nos estruturamos para fazer com que os projetos saiam do papel e, assim, possamos construir uma visão de futuro para a região e garantir bons resultados. Acreditamos, enfim, no objetivo maior do Inova RS, que é tornar o Estado, até 2030, referência global em inovação como estratégia de desenvolvimento local.



Daiana de Leonço Monzon

Diretora de Inovação da Universidade Feevale e coordenadora do comitê Estratégico da Região Metropolitana e Litoral Norte do Inova RS



R & M Pneus

Pneus Ecológicos

Troca de Pneus

Balanceamento

Pneus Novos e Usados

519 9649-0621

Endereço: Av. das Nações, Guarujá- 858, Parobé - RS, 95630-000

Atenção redobrada para evitar prejuízos

Com a virtualização das relações pessoais e comerciais, cada vez mais situações vêm surgindo, que acabam gerando prejuízos às pessoas, mesmo àquelas mais cuidadosas. As artimanhas desenvolvidas para tirar vantagem dos desavisados são cada vez mais elaboradas.

Há alguns meses tem se verificado a queixa de aposentados e pensionistas, que recebem créditos de valores não solicitados em suas contas bancárias, e após, se veem obrigados ao pagamento de empréstimos de valores elevados.

Várias instituições financeiras vêm agindo dessa forma, fazendo empréstimos (não solicitados) na conta dos aposentados, e descontando o “financiamento” em até setenta e duas parcelas mensais, com juros elevados de tal forma, que o empréstimo não solicitado chega a custar aos aposentados até dez vezes o seu valor original.

E depois do primeiro empréstimo seguem inúmeros outros, sempre que é liberada nova margem consignável, transformando o consumidor em verdadeiro refém das instituições financeiras.

Para evitar ser vítima desse tipo de golpe, a melhor solução é bloquear o seu benefício previdenciário para qualquer empréstimo.

Outras situações que vêm sendo muito frequentes envolvem a atuação de hackers que, com um simples click, conseguem acesso a dados pessoais e também às contas bancárias das pessoas.

A ação mais corriqueira acontece através de mensagens de texto e via WhatsApp com link de acesso para obtenção de maiores informações. Ao clicar no link fornecido, o destinatário da mensagem permite a invasão virtual em seu telefone móvel, dando acesso aos seus dados pessoais, contatos e aplicativos de instituições bancárias.

O mais curioso é que esse link incluído na mensagem

está atrelado, na maioria das vezes, a algum produto que de fato é usado pelo consumidor, como, por exemplo, ofertando a troca de pontos do cartão de crédito por passagens aéreas ou dinheiro.

Então, ao receber mensagens de texto ou por aplicativo, nunca clique no link de acesso sem ter absoluta certeza da idoneidade da mensagem.

Outra espécie de golpe é realizada através de ligações telefônicas, supostamente provenientes de agências bancárias. O interlocutor afirma ser funcionário do Banco X (normalmente onde a pessoa mantém conta bancária), e solicita a habilitação de outro telefone dentro do aplicativo do Banco. A justificativa é auxiliar o correntista a resolver um problema ocorrido na conta bancária deste.

No momento em que o correntista, acreditando que se trata de uma ligação do seu Banco, permite o acesso de outro celular no seu aplicativo, os golpistas podem ter acesso integral à conta bancária, contratando empréstimos e realizando transferências por meio de transferência, Pix e TED.

A ação dos golpistas pode durar apenas poucos minutos, mas com graves prejuízos.

Fique atento!

Não clique em nenhum link, seja por e-mail ou telefone. Tampouco dê acesso a outros números de celular ao seu aplicativo bancário, pois os Bancos não solicitam isso.

E, na dúvida, dirija-se até sua agência bancária para obter maiores esclarecimentos.



Magali Flocke Hack
Assessoria Jurídica da CDL Parobé



Magali Flocke Hack

Advogada | OAB/RS 25.123

3541.3676 | 3541.4249

Rua 17 de Junho, 2230 | Centro | Taquara
flockehack@tca.com.br

Você sabe como a qualificação pode renovar todos

Fazer parte da CDL não é simplesmente ser sócio. É estar presente nos eventos, é procurar o melhor para a sua empresa, é querer entender quais os pontos que precisam ser melhorados e, principalmente, evoluir o seu negócio. Muitas organizações estão na corrida para se destacar no mercado, não só para prospectar novos clientes, mas para aperfeiçoar os mínimos detalhes no atendimento, no pós-venda ou na divulgação – que são fatores que podem até passar despercebidos para alguns empreendedores, mas que fazem a diferença para o consumidor.

Essa sede de progresso fez com que a Plano 1 Contabilidade fosse indicada para participar do Projeto Agentes Locais de Inovação (Ali), realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), que faz parte do Programa Brasil Mais. A capacitação visa aumentar a produtividade e competitividade das empresas brasileiras com a promoção de melhorias rápidas, de baixo custo e alto impacto, e conta com o apoio do SENAI, ABDI, Secretaria Especial de Produtividade, Emprego e Competitividade e Ministério da Economia.

Carina Oliveira, sócia-proprietária da empresa de contabilidade, estava em busca de inovações e de qualidade organizacional quando assistiu a uma palestra de Gilce Lourenço, facilitador do projeto do Sebrae, na CDL. O palestrante é pesquisador e produtor de conteúdo para treinamentos, mentorias, consultorias, palestras e publicações, além de ser autor dos livros



‘Outro Nível’ e ‘Ser Inovador’.

Após ouvir Lourenço, Carina logo percebeu que era uma excelente oportunidade para a empresa. “Achei super bacana ainda mais que é benefício que o governo dá para as empresas. Hoje a maioria não tem essa visão e não sabe que existem programas como esse”, relata, acrescentando que, no final da palestra, Carina constatou que achou o que estava procurando. “Eu estava à procura de mudanças para o escritório e encontrei”.

Desde o primeiro momento na Plano 1, o facilitador conversou individualmente com os gestores sobre o que cada um enxergava como problema para mape-

ar as fragilidades e buscar resolver os pontos de maior ruído organizacional tanto na parte administrativa, da gestão do negócio, como do relacionamento com o colaborador. Nos próximos atendimentos, a equipe toda fez parte do projeto e muitas ideias foram surgindo do ponto principal a ser melhorado até ideias de solução a serem implementadas.

“Na primeira reunião foi colocado tudo que estava acontecendo. O programa é maravilhoso, ele ajudou a solucionar os problemas, trouxe a solução”, expõe Carina. A equipe desenvolveu uma ferramenta de organização para resolver o principal gargalo, que era a questão da organização

Doce Vida

Delícias feitas especialmente para você!

Segunda a sábado - 6h às 19h15min
Domingo - 8h às 12h e 16h às 19h

99530-3090
51 3543-3964

padariaconfeitariadoce_vida

Rua Gen. Osório, 359 - Alexandria - Parobé

os aspectos da sua empresa?

do escritório em geral.

A consultoria iniciou em abril de 2022 e durou meses de acompanhamento com diversas etapas, desde assessoria e aulas com as outras empresas, até materiais de estudo para colocar em prática todas as melhorias que Lourenço propôs. Carina conta que foi possível trabalhar pontos como cultura inovadora, gestão ágil do fluxo de valor, liderança e gestão da equipe.

Após, reuniões entre a equipe se tornaram cada vez mais produtivas, o que continua sendo feito e traz outras ideias de inovação organizacional e em relação ao serviço direcionado ao cliente. “Desde lá, a gente teve mais proximidade. Toda a semana continuamos fazendo reuniões e tivemos mais contato entre nós, quando então os colaboradores colocam mais o que está incomodando, o que acham que pode melhorar. Essa aproximação que teve com eles foi bem bacana e trouxe soluções para problemas internos”, conta Carina.

Conforme a sócia-proprietária, um novo horizonte se abriu e agora a empresa está em busca de novos profissionais, além de desenvolver estratégias para continuar no caminho para se renovar e entregar o melhor atendimento ao consumidor. “Na visão de todos, depois do projeto a gente teve uma melhoria de 100%”, conclui.



PIX PIX SEM TARIFA

Agência Parobé
📍 Rua João Correa, nº 311, Centro, CEP: 95.630-000
☎ 51. 3523-2705 / 51.98021-2434

Atendimento: 9h às 16h
Autoatendimento: 06h às 22h

sicoob.com.br/sicoobmaxicredito
📺 /sicoobmaxicredito

SICOOB
MaxiCrédito



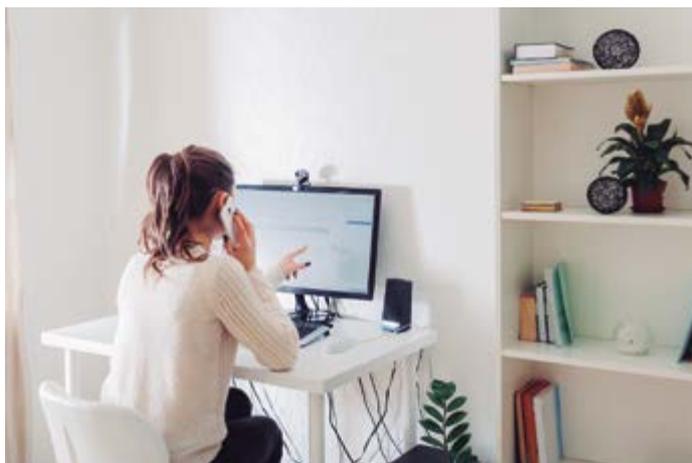
O mercado pede inovação nas vendas

A pandemia acelerou, e muito, o processo de inovação dentro das indústrias e comércios. Foram mudanças rápidas e bastante significativas, as quais não visualizamos possibilidade de retrocesso. Trocamos mesas e cadeiras por salas virtuais, pessoas por telas de smartphones e computadores, e a tão temida revolução digital alcançou em poucos meses um avanço transformador. Pesquisas apontam que no Brasil, mais de 85% das empresas aceleraram os processos de transformação digital durante a pandemia, o que sem dúvidas era um diferencial de mercado, tornou-se então um pré-requisito básico para se manter competitivo nele.

A tecnologia invadiu escolas, casas, escritórios, consultórios médicos e dentre tantos outros lugares, o comércio. Isso mesmo, as relações comerciais também foram impactadas pela inovação que trouxe consigo uma nova forma de fazer negócios. As vendas online cresceram muito durante a pandemia e se mostraram com melhor desempenho se comparado às lojas físicas, inclusive fidelizando mais clientes, é o que dizem as pesquisas realizadas neste período.

A inovação trouxe consigo um arsenal de ferramentas que facilitam a vida do vendedor, tais como, imagens, vídeos, pesquisas de satisfação de clientes, canais de vendas online, chamadas de vídeo em tempo real com amostragem de produtos e serviços e etc., são muitas as possibilidades e as vantagens dessa necessidade de se reinventar que nasceu junto com a inovação.

Por outro lado temos clientes mais exigentes, com mais possibilidades de escolha, com mais voz e opinião, clientes que buscam um diferencial competitivo, diferenciais estes que vão muito além das tantas facilidades que já foram adaptadas na rotina. Os clientes buscam ter seus valores atendidos na hora da compra, buscam empatia e consideração, e isso se resume em um atendimento dife-



renciado, atendimento este que vai além do tradicional, além de sorrisos e amostragem de produtos, as oportunidades de procura e de oferta estão tão facilitadas que os clientes buscam mais que simplesmente um produto ou um serviço, eles buscam uma experiência de compra. Uma vivência com impacto positivo, transformador e de alta conexão. Pessoas desejam se relacionar com pessoas, querem intimidade e reciprocidade com os prestadores e esperam ser surpreendidas por eles.

Presencial ou digital, para fazer venda é necessário ter um alto poder de persuasão bem desenvolvido, mas isso em nada exclui o relacionamento e a empatia com o cliente, os quais jamais sairão de moda.

Superadas as adversidades da nova era de telas e equipamentos tecnológicos, surge agora um novo desafio de mercado, manter-se nele através da recorrência, ou seja, vender mais e mais vezes para o mesmo cliente, já que isso gera menos custo e desgaste de recursos, e para isso a estratégia mais desafiadora do ser humano (que é o vendedor) permanece dentro de si mesmo, conectar-se ao coração das pessoas (os clientes) ao ponto de que através dessa conexão sincera e confiável possa construir junto ao cliente um propósito maior que garanta a realização das expectativas dele, e por consequência gere a fidelização da sua marca.

*Fontes de pesquisas:
(Pandemia faz 87,5% das empresas no Brasil acelerarem projetos de transformação digital (forbes.com.br).
Vendas online no Brasil crescem 47% no 1º semestre, maior alta em 20 anos | Exame O cliente quer experiência e não somente comprar produtos (sebraers.com.br)*



Carla Maciel
Maximize Desenvolvimento
Humano e Organizacional

W&W CONTABILIDADE

- Registro de Marcas e Patentes
- Registro de Empresas
- Departamento Pessoal
- Escrita Fiscal
- Contabilidade

ERC/RS-004811/D

Avenida Taquara, 272 - Centro - Parobé | 51 3543-4866 e 3543-1854 | 985841854 | wewcontabilidade@gmail.com



O ENEAGRAMA COMO UM PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES

Eneagrama da Personalidade um treinamento prático. Baseado nas nove emoções humanas, os nove padrões de comportamento, vai te possibilitar um conhecimento que você sempre procurou.

O Eneagrama da Personalidade possibilita o entendimento de questões conscientes e inconscientes de nossa personalidade. É um curso de caráter prático, construído com base em referências conceituais e atividades vivenciais que possibilitam a associação às atividades do dia a dia na vida pessoal e profissional. A abordagem e metodologia exclusiva de nosso treinamento, além de propiciarem a compreensão do papel de protagonista, aumentam o autoconhecimento e propiciam a identificação dos pontos fortes, apresentando técnicas e dicas para desenvolvê-los.

A partir do momento que nos tornamos protagonistas da nossa vida, tomamos as rédeas que antes estavam soltas, tomamos consciência dos comportamentos alheios que nos levam ao estresse, reagindo de forma que nem sempre gostaríamos ou que mais para frente irão nos deixar ainda mais desgastados e frustrados com o nosso próprio ser.

A Partindo do ponto de que não podemos, e nem temos como, mudar o outro, passamos a mudar aquilo que podemos, ou seja, nós mesmos. Ao aplicar as ferramentas da metodologia do Instituto Eneagrama, passamos a ter recursos para lidar com o mundo a nossa volta de forma diferente.

Quando entendemos que os resultados são os frutos do nosso comportamento, que por sua vez é sustentado pelas raízes do nosso inconsciente, como as nossas feridas emocionais, nosso ego, nosso padrão de comportamento, nossas crenças, nossas emoções, encontramos a chave para mudar os resultados e melhorar os comportamentos.

Quando nos referimos a trabalho em equipe, precisamos entender não apenas como aquele grupo de pessoas funciona junto, mas o por que dele funcionar, se sabemos isso então conseguimos motivar e aproveitar o que a de melhor naquele time. E não há como eu entender isso se eu não entendo como as pessoas, que compõem o meu time, funcionam e se motivam. É preciso entender como as pessoas se relacionam para entender as dinâmicas internas podem funcionar da melhor forma possível.

Sendo assim, para um equipe alcançar todos o seu potencial, utilizando ferramentas como o Eneagrama da Personalidade, é preciso que o líder o faça, para agir de forma mais consciente com a sua equipe, contudo os frutos resultados do desenvolvimento da equipe inteira serão ampliados.

Serão os benefícios individuais voltados ao grupo.



Ao decorrer das próximas seis edições desta revista, vamos trazer para vocês artigos sobre como o Eneagrama pode melhorar a entrega e recepção de um feedback assertivo com a utilização da ferramenta, estruturação da equipe, desenvolvimento, engajamento e resultado e desempenho.

Imagine do que a sua equipe, do que você, seria capaz se entendessem como você funciona, como o outro enxerga o mundo, como a simples melhora da comunicação, o ato de compreender o outro de forma honesta, poderia facilitar os processos e pedidos da sua equipe.

CARACTERÍSTICAS	BENEFÍCIOS
Conscientizar-se da sua estrutura emocional e aprofundar a percepção sobre si mesmo.	Potencializar os pontos positivos das emoções para atingir resultados.
Entender os pontos fortes e fracos das emoções e como influenciam o comportamento.	Influenciar, conduzir e compreender a si mesmo e outras pessoas.
Identificar o que motiva ou desmotiva cada personalidade.	Desenvolver o controle de estresse.
Identificar os gatilhos de estresse de cada perfil.	Gerenciar situações difíceis e conflitos com autoconfiança.
Aprender sobre as tendências naturais quando sob pressão.	Utilizar com consciência as competências emocionais focadas em resultado prático.
Compreender a influência das emoções na expressão corporal.	Explorar a capacidade intrínseca dos perfis.
Identificar e compreender características comportamentais positivas e negativas de cada perfil.	Desenvolver os comportamentos a partir do entendimento das emoções.



Certificado Digital on-line ou videoconferência



Faça com quem
você conhece!



▶ Contrate agora! 3543-1625 

safewob
Você seguro e tranquilo na rede



CERTIFICADO DIGITAL É NA





Com a CDL Parobé as empresas só têm vantagens

Se sentir parte do crescimento da economia do município vai além de simplesmente abrir o próprio negócio. É mostrar engajamento e se fazer presente para os consumidores, assim como buscar alternativas para melhorar e prospectar sempre os melhores métodos de vendas e atendimento.

Por isso, além de palestras, encontros para networking, descontos em cursos e diferenciais em planos de saúde para empreendedores e funcionários, os profissionais têm a oportunidade de conhecer, entender seus próprios planos de negócios e qualificar-se mais a cada dia.



Uma das motivações da CDL é incentivar os trabalhadores locais a consumirem os negócios da própria cidade. Dessa forma, a economia gira e todos ganham. No entanto, para que isso aconteça e para que mais empresas possam crescer com qualidade, os gestores precisam estar atentos aos seus

funcionários, aos seus negócios, aos benefícios, aos avanços da atualidade, entre outros.

Ao pensar nisso, a CDL Parobé possui convênios e ações que podem ajudar a alavancar os empreendimentos da cidade. Confira:



Cursos

Com descontos especiais para associados, a CDL procura oferecer, de forma constante, cursos para qualificar e atualizar gestores nos mais diversos segmentos. Dessa forma, as empresas continuam crescendo e se atualizando na cidade. As atividades são realizadas sempre de forma presencial.



Convênios com cooperativas

A CDL oferece convênios com cooperativas de crédito Sicoob e Sicredi nas tarifas de cartão de crédito e nas linhas de crédito.



Certificação Digital

A CDL é autoridade de registro, podendo praticar valores bem abaixo aos praticados no mercado e oferece mais segurança nos dados digitais de suas empresas PJ – Pessoa Jurídica e PF – Pessoa Física.



Megafeirão do comércio de Parobé

Com mais de 3 mil visitantes em todas as edições, o Megafeirão reúne mais de 50 empresas aos domingos, duas vezes por ano, para possibilitar a venda de seus produtos e prospectar novos clientes na Rua Coberta da cidade. O evento é proporcionado para que empreendedores possam expor o que têm a oferecer, divulgarem sua marca e se fazerem presentes na economia de Parobé. A participação é gratuita.



Palestras

No Café com o Associado, evento que ocorre de forma quinzenal na sede da CDL, os empresários e os colaboradores dos negócios locais têm a chance de contarem com palestrantes de diversas áreas, como marketing, recursos humanos, gestão de pessoas, financeiro, entre outros, que procuram qualificar todos os integrantes das equipes e trazer soluções práticas e simples para os negócios dos associados. Além desse evento, que é oferecido de forma totalmente gratuita, a CDL também realiza encontros esporádicos com outros palestrantes no decorrer do ano.



Suporte aos associados nas empresas

Em parceria com o Sebrae, a CDL oferece treinamento individual dentro das empresas dos associados para facilitar e entender de que forma o gestor e os colaboradores podem manter a sintonia dentro do ambiente corporativo, de uma forma saudável e fluida.



Planos de saúde

A CDL disponibiliza plano de saúde Unimed para associados e funcionários. De uma forma simples e prática, os empresários conseguem suprir suas necessidades e as de seus colaboradores, beneficiando-os com atendimento médico de fácil acesso.



Assessoria jurídica gratuita

A CDL oferece consultoria jurídica a empresários e colaboradores, que podem tratar não só de assuntos profissionais como pessoais. Os horários de atendimento, que são realizados na sede da CDL, devem ser agendados previamente.



Convênios com instituições de ensino

Além de palestras e cursos na própria CDL, ainda são oferecidas vantagens que podem chegar a 25% em instituições de ensino em pós-graduações, bacharelados, tecnólogos e outros nas Faculdades Integradas de Taquara (Faccat), na Universidade Feevale, na Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos), na Universidade de Caxias do Sul (UCS), na Unipacs, na Anhanguera e no Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac); descontos para filhos de associados no Instituto Adventista Cruzeiro do Sul (IACS), na Rede Notre Dame - Santa Teresinha, no Centro Sinodal de Ensino Médio Dorothea Schäfer e na Instituição Evangélica de Novo Hamburgo (IENH), assim como nas escolas de idiomas Right Way e Yazigi.



Assessoria empresarial gratuita

Sendo associado da CDL, os gestores conseguem receber apoio para desenvolver um plano de negócio com profissionais do Sebrae de forma totalmente gratuita. Com horário agendado, os empreendedores podem tirar dúvidas com especialistas na sede da CDL e entender de forma clara e objetiva quais são os melhores caminhos a serem trilhados na empresa.



Convênios com médicos e especialistas na área da saúde

Como um “plus” dos planos de saúde, a CDL também oferece convênios com especialistas de diversas áreas para que a saúde dos associados e de seus colaboradores seja sempre assistida e monitorada por profissionais competentes, segmentados e de fácil acesso.



Banco de dados do SPC e Serasa

Trata-se do maior banco de dados da América Latina, o que oferece segurança na venda. Os insumos oferecidos nas consultas traçam todo o perfil do cliente e não se restringem apenas a crédito ou cheque.



Campanhas de vendas “Não Ande a Pé, Compre em Parobé”

A campanha anual da CDL se destaca no Estado e, além de fidelizar os clientes locais, têm ajudado a atrair cada vez mais consumidores de toda a região por meio do sorteio de prêmios para aqueles que consomem dos lojistas associados. As edições têm o intuito de tirar os empreendedores da zona de conforto e motivá-los para fortalecer os negócios.

A campanha, que ocorre todos os anos, ainda proporciona a movimentação do comércio, a geração de emprego e renda, assim como o retorno de ICMS para o município.



Assessoria de Marketing gratuita

Dúvidas sobre como e onde investir nas redes sociais? A CDL disponibiliza a todos os associados uma mentoria para entender melhor como investir no Facebook e Instagram, por exemplo, o que é o tráfego pago, o que engaja mais, além de dicas de como as empresas podem se destacar no mercado da região. Os interessados devem agendar horário de atendimento, que é oferecido sempre na sede da CDL.



Campanha social “Adote Um Vovô”

Com o objetivo de alegrar e ajudar os vovôs e vovó de Parobé, a CDL arrecada um valor simbólico dos associados para comprar suprimentos ou materiais que os idosos dos lares da cidade mais necessitam. Essa ação acontece em diversos momentos do ano e dependem dos valores arrecadados e dos itens pedidos pelos locais, que também recebem mimos, como presentes e chocolates.

Saiba como fazer dos colaboradores os melhores

Muito mais do que fazer um processo seletivo e escolher um novo profissional para integrar equipes, as empresas selecionam os principais divulgadores de suas marcas. No entanto, em muitos negócios, isso acaba no esquecimento – não só dos funcionários, mas dos próprios gestores. Desde o primeiro momento da contratação, os empreendedores devem estipular princípios básicos e estar sempre desenvolvendo métodos inteligentes para reter talentos.



Primeiro contato após efetivação

O primeiro passo é apresentar o propósito da empresa aos colaboradores desde o princípio. A coordenadora do Centro Integrado de Psicologia da Universidade Feevale, Cristine Kassick (*foto*), esclarece que é importante a realização de um programa de integração para apresentar a história da empresa, as características da cultura, do negócio, os principais clientes, os parceiros de negócios e concorrentes, quais são os produtos e serviços que a empresa oferece, independentemente da função que esse profissional exercerá dentro da equipe.

“Este momento de integração é uma forma de receber quem está chegando e expor o ‘jeito de ser’ daquela organização. Acredita-se que os momentos de integração são essenciais para a boa adaptação deste novo funcionário e, provavelmente, a maior retenção destes na organização”, explica Cristine.

vinella
 Há 20 anos VESTINDO ALEGRIA desde o recém nascido até o tamanho Juvenil.

(51) 3523-3044
 Dr. Legendre nº93, Parobé/RS

Instagram: @lojasvinnella
 Facebook: LajasVinnEllaModaInfantil

divulgadores da empresa

É preciso, também, que a empresa demonstre ao colaborador quais são os valores e como a empresa acredita que os produtos e serviços devem ser apresentados aos clientes, bem como, apresentar como os clientes devem ser atendidos.

Código de Conduta

As empresas podem orientar uma política de comportamento e relacionamento, o que é chamado de Código de Conduta. Esse material, segundo a coordenadora, deve ser produzido pela própria empresa, alinhado com as características de cultura, além de estar acessível a todos os funcionários, sendo atualizado sempre que necessário. Cristine destaca que as informações do Código de Conduta devem ser repassadas pelo gestor e pelo setor de Recursos Humanos da organização, para mostrar que as normas são comuns para todos que trabalham no local.

No entanto, essas regras não devem interferir nas características que são próprias da pessoa, como gestuais, cor, comprimento do cabelo, adereços, entre outros, pois devem ser respeitados. Apenas deve ser observado se o uso de algum adereço está colocando em risco a segurança do trabalhador ou interfere em alguma norma técnica, como o uso de Equipamento de Proteção Individual (EPI). “A não utilização de objetos do tipo anéis e pulseiras quando é necessário manipular substâncias ou tocar em pessoas (no caso de profissionais da saúde)”, exemplifica Cristine.

Sobre a vestimenta, a empresa pode optar pelo uso de uniforme, por exemplo. Quando esta for a opção escolhida, a mesma deve fornecer aos colaboradores as peças que deverão ser utilizadas.

Em relação ao Código de Conduta, a relação do colaborador com a empresa pode ser afetada em aspectos como: se os valores pessoais dele entram em divergência com os valores da empresa ou quando as regras que a organização gostaria que os colaboradores seguissem passam a não fazer sentido para o funcionário. Essas situações podem levar até ao pedido de demissão por parte do colaborador.

Demonstração de importância

Ao pensar em funcionários mais antigos, muitos empreendimentos podem entender que eles são mais engajados por já conhecerem as políticas da empresa há mais tempo. Porém, de acordo com Cristine, isso não é um padrão. O que pode aumentar as expectativas e fazer com que os profissionais não percam “o brilho nos olhos” de trabalhar em determinado local, é ter uma perspectiva de crescimento, um plano de carreira, por exemplo.

Outro método efetivo é melhorar a comunicação interna, mostrando ao colaborador que a participação dele é importante e essencial para a expressão da marca da empresa. “O colaborador é o melhor divulgador da marca da empresa, ele é quem está em contato direto com o cliente final e que, no final das contas, representa a empresa junto ao cliente”, expõe a coordenadora.

Para que o profissional possa representar a empresa da melhor forma, é preciso que ele também se sinta reconhecido e recompensado pela organização. Essa demonstração pode ser feita por meio de feedbacks positivos, celebrações frente a conquistas da empresa, programas de desenvolvimento, avaliação e orientação para crescimento de carreiras, melhora do quadro de benefícios, flexibilização de horários de trabalho, possibilidade de trabalho híbrido (quando a função permite) e até recompensas financeiras.

“As empresas necessitam desenvolver os colaboradores, oferecer programas de desenvolvimento, participação em eventos relativos ao negócio da empresa ou à atividade que o colaborador realiza”, relata Cristine.

Há vários tipos de programas que podem ser oferecidos ou desenvolvidos para cada realidade de empresa. A coordenadora orienta que o mapeamento das necessidades e fragilidades das organizações seja feito por uma equipe de RH ou uma consultoria de gestão de pessoas para entender e apresentar as melhores capacitações.

@artlux_cortinaspersianas

artLUX<<
cortinas e persianas

A SOFISTICAÇÃO
QUE O SEU
**AMBIENTE
MERECE!**

(51)99655.5134
artluxdecoracoes.com.br

CORTINAS · PERSIANAS
TOLDOS · PISOS
REVESTIMENTO 3D
PELÍCULA INTELIGENTE
PAPÉIS DE PAREDE

Passado, presente e futuro: quais os métodos usados pelas empresas

Reposicionamento de marca, implementação de e-commerce e/ou corte de custos foram alguns dos pilares que fizeram com que os negócios, principalmente no ramo de varejo e serviços, permanecessem e se reinventassem nos últimos anos. O gerente regional dos Vales do Caí, Paranhana e Sinos do Sebrae RS, Marco Aurélio Copetti (*foto*), explica que muitas empresas souberam ‘surfear na onda’ dos momentos mais críticos da economia brasileira. No entanto, o cenário positivo não deve influenciar para que a palavra ‘comodismo’ entre no vocabulário dos empreendimentos.



Crédito: Divulgação

Muita coisa mudou em diversos segmentos. Enquanto milhares de empresas fecharam as portas no Brasil, outras procuraram repensar seus métodos e implementar “estratégias de sobrevivência”. As mudanças de posicionamento de marca, por exemplo, foram implementadas por muitas organizações, o que as transformou significativamente. Uma das exemplificações usadas pelo gerente do Sebrae é uma loja de moda feminina que vendia diversas peças de roupas, acessórios e calçados. Na última crise econômica do Brasil, quando o empreendedor percebeu que a venda de sapatos era o seu ‘carro chefe’, decidiu investir especificamente nisso, afunilando a sua área de atuação, o que direcionou sua clientela.

No entanto, Copetti diz que não há um método estratégico específico que seja universal, visto que depende do setor onde cada negócio está inserido. “A gente percebeu que a economia encolheu muito [nesses últimos dois anos], mas poderia ter encolhido mais”, explica, acrescentando que a dinamicidade do agronegócio conseguiu suportar a crise no varejo e na indústria.

Copetti espera que as empresas continuem se reinventando e permaneçam conectadas para acompanhar as neces-

sidades do consumidor. Ao olhar para o presente, o gerente vê que o cenário atual é muito positivo. “As empresas estão precisando avançar o tempo que elas perderam em função de todas as restrições impostas pela pandemia”, expõe Copetti, que acredita que a economia está muito aquecida e que o reflexo positivo de 2022 pode se projetar para o ano seguinte. “As empresas estão acelerando para recuperar aquilo que foi perdido lá atrás. Depois, essa aceleração dá uma equilibrada e acho que é o que acontecerá em 2023”, esclarece o gerente.

Porém, isso deve incentivar os empreendedores a continuarem em busca de serviços, produtos e métodos de venda atrativos aos clientes.



Saft
Embalagens
Desde 1955

CARBONO NEUTRO Saft

FSC
www.fsc.org
A marca do manejo florestal responsável
FSC® C168240

S A F T E M B A L A G E N S . C O M . B R • (5 1) 3 5 4 3 . 1 4 5 5

nos últimos anos e o que é preciso para se manter no mercado?

Emprender é o terceiro maior sonho dos brasileiros

Depois da casa própria e de viajar pelo País, abrir o próprio empreendimento é o terceiro maior sonho dos brasileiros. E, nos últimos tempos, ele se concretizou - o que implica em lados positivos e negativos.

Boa parte da população que estava empregada antes de 2020 passou a trabalhar como MEI naquilo que era de seu conhecimento, de acordo com o gerente do Sebrae. Por exemplo, um funcionário de uma empresa que coloca gesso: ele tinha carteira assinada com uma construtora e colocava gesso nos apartamentos novos que a empresa venderia. Assim que o trabalho encerrava, ele era demitido. “Então o que esse trabalhador fez foi abrir um MEI como gesseiro. Com isso, as empresas construtoras contratam ele para fazer o que

fazia antes como empregado, só que agora ele faz como empreendedor. A construtora contrata, ele encerra o serviço e vai para outra construtora”, esclarece.

Abriu o próprio negócio, no entanto, não deve ser romantizado. Para o gerente, empreender é uma atividade técnica, extremamente complexa, de enormes desafios e de exigências muito relevantes das competências daqueles que empreendem. “Com tudo isso, o empreendedorismo precisa ser a ferramenta fundamental para o movimento da economia do País, porque nós não teremos mais cadeias formatadas dentro do ambiente empregatício. Nós vamos ter esse desmembramento das cadeias”, expõe ele, que relata que foi exatamente isso que aconteceu nos últimos anos, quando as pessoas perderam seus empregos e correram para se cadastrar como Microempreendedores Individuais (MEIs) para continuar no mercado - agora como terceirizados. “Esse foi o movimento que aconteceu. Estamos estimando mais de 2,5 milhões de MEIs só na pandemia”, relata Copetti.

Se por um lado isso é positivo para a economia, afinal, o empreendedorismo dá mais liberdade e flexibilidade aos trabalhadores em diversos segmentos, por outro, os novos empresários não buscam maiores conhecimentos em suas áreas de atuação. Conforme Copetti, 80% desses brasileiros não possuem ensino fundamental completo. Além disso, a cada 10 empresas, 3 fecham em três anos. “Isso acontece porque a maior parte deles não se prepara para empreender”, explica o gerente.

Ainda segundo Copetti, essa “ascensão de novos empreendedores” aconteceu por necessidade e não por vocação. “Eles perderam o emprego, estão ali tentando tocar a sua vida, mas não têm vocação. O País que tem o empreendedorismo focado em necessidade, não tem empreendedorismo com qualidade. Esses MEIs estão trabalhando de forma indutiva e não ativa”, conta ele. O gerente faz o alerta e incentiva esses novos empresários a continuarem no mercado com seus próprios negócios, mas busquem ferramentas, capacitações e orientações, como as disponibilizadas pelo Sebrae, além de estarem sempre de olho nas novidades e tendências do consumidor.



Mundo Verde
Paisagismo e Jardinagem

Projeto e execução
de jardins e lagos
ornamentais

☎ 51 99806-9573 ✉ contato@mundoverdepaisagismo.com 📱 @mundoverdepaisagismo 🌐 www.mundoverdepaisagismo.com
Orçamento via WhatsApp

Por que o endomarketing e a comunicação interna

Problemas entre gestores e colaboradores. Quem nunca passou por isso uma vez ou outra? Agora, se a questão for recorrente ou se a empresa possui ruídos entre as equipes, tem mais alguma coisa acontecendo, não é mesmo? Muitas empresas focam em implementar novas ferramentas, novas reformulações de marca, novos produtos - que podem ser ótimos e válidos, mas que não resolvem uma organização que possui o famoso grande “giro de pessoas” ou que, em outras palavras, “ninguém para”. E isso pode influenciar na reputação do empreendimento.

Por isso que estratégias de endomarketing são implementadas, para conquistar o coração dos colaboradores. No significado da palavra, encontramos o prefixo endo, que vem do grego endus, e significa para dentro. Marketing não é uma palavra nova no universo dos negócios e significa o estudo do mercado, das necessidades e desejos. Então a palavra endomarketing é o estudo das necessidades e desejos do cliente interno, ou seja, do funcionário.

Essa sistemática dentro das empresas também pode ser confundida com comunicação interna que, por mais que trabalhe com o mesmo público, é uma estratégia diferente, mas complementar. Enquanto o endomarketing trabalha o relacionamento, a integração e o incentivo aos colaboradores, a comunicação interna envolve os processos de informação dentro do empreendimento, sendo, então, parte da estratégia de endomarketing.

Conforme as co-fundadoras da Be Flow, Aline Rosa e Manuela Mause, empresa que executa projetos de comunicação para potencializar a cultura das empresas para engajar pessoas no ambiente de trabalho através de estratégias de Employer Branding, Employee Experience e Endomarketing, explicam que o primeiro passo a ser dado é definir o EVP - Employee Value Proposition, proposta de valor ao colaborador, em português.



A partir dessa definição, os empresários conseguem refletir sobre as seguintes questões: qual a proposta de valor da sua empresa? Por que ela é única? Por que as pessoas querem trabalhar na sua empresa? O que motiva os colaboradores a irem ao trabalho todos os dias? Por que eles acreditam no seu negócio? Segundo Manuela, essas respostas e o EVP serão os guias para definir como a comunicação deve acontecer e o que faz sentido ou não para cada negócio.

devem ser aplicadas nas empresas?

Com o impacto não só social, mas psicológico dos últimos anos, muitas empresas estão tendo problemas para reter talentos, engajar as equipes e outros aspectos nesse sentido. Por isso, as co-fundadoras buscam abordar dentro das organizações tópicos como cultura, propósito, experiência, diversidade e saúde mental, por exemplo, que antes não eram tratados dentro do ambiente corporativo. “Com isso, a comunicação interna é um caminho para facilitar o diálogo entre empresa, lideranças e colaboradores. Ela é importante porque alinha expectativas, orienta sobre os desejos e objetivos do negócio, assim como cria vínculo e sinergia com as pessoas”, explica Manuela.

Outra questão apontada pelas co-fundadoras é a importância de se encontrar métodos próprios de engajamento interno. “Com toda certeza cada empresa deve encontrar o que funciona para o seu negócio, quais práticas e ferramentas podem ser comuns e replicáveis, mas cada organização precisa entender a linguagem, o canal de comunicação, a frequência e o conteúdo que mais faça sentido para o seu negócio.”

Outra questão apontada pelas co-fundadoras da Be Flow é que não há um padrão de negócio, seja para área/setor ou tamanho da empresa, que possui grande procura pela implementação de técnicas de comunicação interna e endomarketing. Segundo elas, os investimentos na área estão diretamente relacionados à percepção das empresas e lideranças sobre a importância da conexão, engajamento e bem-estar das pessoas envolvidas com o empreendimento.

Por isso, as empresas podem buscar profissionais especializados para aplicar técnicas de estratégias de endomarketing e engajamento das pessoas, para que os objetivos da organização sejam claramente definidos e comunicados para todos os níveis da empresa. Dessa forma, os empreendimentos garantem um maior envolvimento das pessoas com o negócio, valorizam seus funcionários e conseguem reter talentos.



(paper)

Beto Bazar 51 3543 4331

 **betobazarparobe**

 **paper.parobe**

 **51 8638 3798**

**Rua Odorico Mosmann, 515 Sala 2
Centro Parobé - RS CEP 95.630-000**

A Internet das Coisas pode facilitar o funcionamento do seu negócio

Os avanços da tecnologia nos últimos anos permitiram uma infinidade de novas possibilidades dentro das organizações – nos mais diversos setores. A conectividade entre as pessoas e as máquinas fez com que as equipes navegassem em novas experiências e as aplicassem no ambiente de trabalho, permitindo que, não só os indivíduos, mas as organizações evoluíssem em conjunto, no mesmo compasso.

A IoT, Internet das Coisas (Internet Of Things, em inglês), possibilita que a tecnologia ultrapasse os limites das telas de computadores e smartphones, conectando diversos objetos entre si com a internet. Segundo o site Rock Content, esse conjunto de objetos troca informações para facilitar ou criar ações de todo tipo.

Por exemplo, os beacons — pequenos chips guardados em cases de plástico — são usados para rastrear os números de telefone de pessoas que passam perto de uma determinada loja. Esses indivíduos começam a receber ofertas exclusivas, que têm o propósito de atraí-las justamente pela proximidade física. Ou seja: objetos conectados entre si (o smartphone e os beacons), que trocam informações (o número de telefone) para criar uma ação (a oferta).

A IoT também pode ajudar estabelecimentos varejistas a terem controle perante a quantidade de pessoas que entram nesses estabelecimentos por meio de câmeras de segurança, a economizar energia, através de lâmpadas com sensores, entre outros aspectos. Tudo isso facilita até no dia a dia, quando as empresas conseguem mensurar a quantidade de possíveis clientes e frequentadores fixos, criando dados para insights importantes sobre

efeito de campanhas, promoções e popularidade de produtos.

Na área de logística, a mais beneficiada pela IoT, segundo informações da Optidata, a conectividade permite que as organizações saibam qual a localização em tempo real, a fase de distribuição, estado do produto e o rastreamento do trajeto. Além disso, essa tecnologia cria um trajeto mais otimizado, reduzindo assim o tempo de entrega dos produtos e, conseqüentemente, ajuda a fidelizar o consumidor.

A mesma lógica pode ser aplicada em controle de estoque em fábricas, lojas e negócios que guardam objetos ou mantimentos. Mas, para além dessa facilidade, colocar prateleiras inteligentes otimiza o trabalho dos gestores, visto que elas podem informar em tempo real a saída de produtos, avisando quando algo está em falta e precisa de reposição. Por outro lado, as equipes também teriam conhecimento quando um determinado produto permanece por muito tempo no estoque – o que pode incentivar até uma promoção relâmpago.

Direcionada para a manutenção de máquinas ou equipamentos, os seus sensores podem localizar um equipamento que precisa de reparos,

prever problemas ou defeitos que podem ser resolvidos em curto prazo e até avisar quando máquinas necessitam de assistência especializada. Dessa forma, o setor passa ter uma atuação mais inteligente.

A IoT é uma tendência que já chegou em milhares de empresas pelo mundo e que promete transformar as experiências do empresário e do consumidor.



Como vencer os desafios nas vendas na era da tecnologia

Não é novidade que nossos concorrentes estão no bolso dos nossos clientes e vender tornou-se uma tarefa cada vez mais árdua. Esta questão é a maior evidência do impacto das tecnologias nas nossas vidas e nos negócios. Vendedores que não se atualizam, e não buscam desenvolver novos métodos de atendimento e venda, certamente já ficaram para trás.

Há quem ainda acredite que vender é apenas dom. Mas o que fazer quando a intuição falha? Outros acreditam que basta ter técnica. Neste caso, o que percebemos é que o atendimento passa a ser mecânico, e sinceramente não convence.

Sugiro buscar essas respostas na Neurociência. Mais especificamente nas *Neurovendas*.

Faz-se necessário esclarecer que elas surgiram como um processo de inovação para facilitar a vida das pessoas e melhorar a performance dos vendedores.

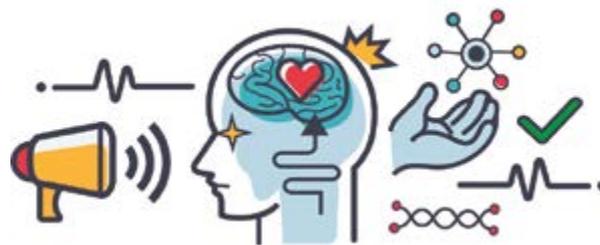
Nas *Neurovendas* vamos entender que muito mais do que dom e técnica, venda é ciência. Isso mesmo: é ciência!

Quando entendemos como nosso cérebro funciona, como é o nosso comportamento biológico e cultural, conseguimos entender o que leva alguém a comprar. Entendemos que 85% do processo de decisão são inconscientes ou subconscientes. Apenas 15% são racionais.

Concluimos que as pessoas compram para satisfazer vazios existenciais ou por uma questão de sobrevivência, já que quem decide é o nosso cérebro emocional e o primitivo, que armazenam essas informações. O que estou querendo dizer é que, de forma inconsciente, quando estamos diante de uma decisão de compra, nosso cérebro está procurando entender se o produto ou serviço nos ajuda, de alguma forma, a sobreviver.

A verdade é que a ciência concluiu que as pessoas não sabem o que querem até que você mostre a elas. O que fazemos é buscar um argumento racional para justificar nossas ações, quando na verdade não sabemos conscientemente o porquê fazemos o que fazemos.

Partindo deste pressuposto, é de extrema importância que os vendedores estejam preparados para surpreender os clientes, fazendo o que ninguém faz. Nessa profissão poucos são os que



buscam aperfeiçoamento. A grande maioria dos vendedores que conheço está vendendo da pior forma possível, ou seja, utilizando da tentativa acerto e erro. Não temos mais tempo para isso! Vendedor bom é vendedor treinado. Que sabe os passos da venda, que utiliza as ferramentas certas na hora certa, humaniza o processo, sabe onde precisa e quer chegar, trabalha com método e que tem vontade.

A boa notícia é que esses recursos neurocientíficos estão muito perto de nós. Costumo dizer que na vida ou damos desculpas, ou resultados. Dar desculpas sempre foi o caminho mais fácil.

Albert Einstein já dizia: “Tolice, insanidade, é fazer sempre as mesmas coisas, e querer resultados diferentes”. É preciso criar novos mecanismos de venda. Promover novas atitudes para colher melhores resultados.

São as vendas que mantém as portas das nossas empresas abertas e, por incrível que pareça, é o setor que menos recebe investimentos.

É hora de investir no que há de mais precioso dentro das nossas empresas: nossos vendedores.

Vendedores treinados vendem mais, são mais felizes, fazem mais amigos e ganham mais dinheiro quando entendem o que precisa ser feito a cada negociação.

Boas vendas a todos e até a vitória.



Odon Moojen

Terapeuta Comportamental e Diretor do Instituto Don Pedro. Especialista em Neurobusiness, Neuroliderança e Neurovendas. Formado pela Fundação Napoleon Hill, com sede nos EUA, atua há 11 anos como Instrutor de Treinamentos.

GRÁFICA GAÚCHA
Desde 2007

Realizando sonhos
Imprimindo ideias!

NÃO PRECISA FICAR CORRENDO POR AÍ...

PRODUTOS PARA O SEU NEGÓCIO TUDO EM UM SÓ LUGAR!

- IMPRESSÃO DIGITAL • EMBALAGENS
- IMPRESSOS GRÁFICOS

51 99906.1287

51 3543.3399

@grafica_gaucha

Rua Alvicio Scheffel, 36 - B. Integração - Parobé | RS

17 ANOS

Planejamento estratégico empresarial e a importância

O planejamento estratégico empresarial é uma metodologia usada para estabelecer metas a serem atingidas, esclarecer objetivos, levantar recursos, identificar as ações necessárias e embasar a tomada de decisão. De uma forma direta, nada mais é do que um mapa que aborda o que deve ser feito para que uma empresa conquiste o sucesso. Seu objetivo principal, confor-

me o co-fundador da NP Digital, Neil Patel (*foto*), é fazer com que a organização assuma esse compromisso com o futuro que tanto busca.

Antes de alinhar os objetivos do planejamento estratégico empresarial, é preciso definir sua identidade organizacional e posicionamento. Para fazer isso, basta definir com clareza sua missão, vi-

são e valores. Mas, afinal, o que eles significam? Como defini-los?

Para definir a missão, os empreendedores devem refletir primeiro sobre os seguintes questionamentos: Qual é o negócio da empresa? Quem é seu cliente? Qual praça a organização atua? Quais os seus diferenciais competitivos? Qual a sua contribuição social? A missão é a razão pela qual sua empresa existe, seu propósito de negócio.

Para definir a visão, as perguntas a serem respondidas são: Como queremos ser vistos no futuro? Qual é o desafio que se apresenta para os nossos colaboradores? Onde estaremos atuando com nossos clientes? Quais são as principais oportunidades que podem surgir? Afinal, a visão é sobre o destino que pretende atingir no futuro, até onde quer chegar.

E para definir os valores, as reflexões que devem ser levantadas são relacionadas à clareza e à objetividade que devem ser compreendidas por todos, conhecimento público para toda a organização, cliente e sociedade, além de ser seguido obrigatoriamente à risca por todos dentro da empresa. Os valores são os princípios que a organização preza e devem basear as atitudes e comportamentos dos colaboradores.

Segundo Patel, esclarecer esses pontos é uma forma de garantir que o planejamento se alinhe e respeite a cultura organizacional do negócio. Elas são fundamentais para uma gestão de performance de sucesso e também para colocar em prática os próximos passos.

Entre as etapas para definir um bom planejamento estratégico empresarial, além de entender o que são os três pilares acima, é necessário, antes de tudo, entender o que é estratégia a ser definida. Segundo um dos maiores especialistas no assunto e professor da Harvard Business School, Michael Porter, estratégia é o caminho a ser percorrido pelo negócio para que possa criar um diferencial competitivo e se destacar da concorrência.

Para o especialista, existem basicamente três tipos de estratégias: a diferenciação, direcionada para a organização que quer se destacar das demais por meio da qualidade dos produtos ou serviços que oferece; o foco, usado para conquistar um determinado segmento; e liderança de baixo custo, voltada para ganhar espaço no mercado com um preço competitivo.

Para definir a melhor estratégia



da missão, visão e valores

Crédito: Divulgação



para a realidade do negócio, é necessário considerar a missão, a visão, os valores, os objetivos e quem é o público-alvo que pode ser conhecido por meio de um estudo mais aprofundado sobre personas, para que

os empreendedores consigam investigar suas características comportamentais, demográficas, geográficas e psicográficas. Ao entender onde moram, qual perfil de consumidor eles têm, no que acreditam, o que

preferem e quais suas principais dificuldades, Patel explica que fica mais fácil traçar uma estratégia de engajamento assertiva.

A partir disso, as organizações podem partir para o plano de ação e refletir sobre o que a equipe precisa fazer para alcançar as metas e objetivos estabelecidos no planejamento estratégico empresarial.

Para que fique mais fácil de assimilar o conceito dessa estratégia, pode-se pensar, por exemplo, em uma pequena pizzaria do bairro. Um resumo do plano desse empreendedor seria ter o objetivo de aumentar o faturamento em 30% dentro de um ano com um diagnóstico de produtos oferecidos que têm praticamente o mesmo preço e qualidade do principal concorrente local.

Essa organização, en-

tão, colocou como estratégia criar um diferencial competitivo, melhorar o atendimento ao cliente e fidelizar consumidores. Para isso, elaborou como ação escrever recados personalizados na caixa de pizza, investir em marketing digital e oferecer descontos para clientes fiéis. Para maior detalhamento de seu planejamento, a empresa poderia, ainda, ter um cronograma com as etapas para a realização das ações estipuladas e indicadores-chave de desempenho para mensurar sua execução.

Ou seja, esse planejamento é a melhor alternativa para combater a falta de visão das organizações e o melhor caminho para pensar em estratégias melhoradoras e que possam continuar alavancando os resultados dos empreendimentos.

**ESCOLHA
QUALIDADE,
ESCOLHA FACCAT**



f  **faccattaquara**

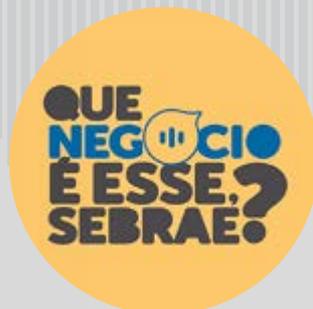
 **www.faccat.br**

Podcasts sobre gestão e finanças para

Com a aceleração do mercado, muita gente não tem mais tempo nem para pegar um livro para relaxar ou se atentar a tudo o que está acontecendo no mundo. Então, já que a maior parte do tempo você está no escritório, que tal começar ou encerrar o dia ficando por dentro de métodos de gestão e finanças - que podem ser escutados da

casa para o trabalho ou do trabalho para casa?

Os podcasts estão disponíveis em aplicativos e podem ser conectados via bluetooth no seu carro. A tecnologia está em todos os lugares. Por isso, confira os programas indicados pela CDL Parobé (e depois conte para a gente a sua opinião em um Café com Associado):



Quer ouvir explicações de um jeito leve e descomplicado? Esse podcasts aborda assuntos de interesse geral para empreendedores de vários segmentos, além de receber convidados especiais para um bate-papo descontraído, cheio de informações e apresentar dicas e conteúdos para quem já tem (ou sonha em ter) o próprio negócio.

Disponível em:



Criado por Bruno Perini e Malu Perini, que são sócios no matrimônio, na vida e nos negócios, o podcast procura, de um jeito bem descontraído, abordar temas relacionados com empreendedorismo, dinheiro e desenvolvimento pessoal. Esse é recomendado para ser ouvido durante uma viagem longa - visto que tem uma média de 1h40 por episódio.

Disponível em:



Com Nathalia Arcuri, fundadora do MePoupe!, plataforma de educação financeira, o podcast tem o objetivo de ensinar onde deve ou não deve ser investido o seu dinheiro, além de explicar tópicos fundamentais para as organizações, como questão de Imposto de Renda, ações, taxa selic e muito mais.

Disponível em:



ouvir no caminho para o escritório



Toda a semana, Thiago Nigro, o Primo Rico e autor do livro 'Do Mil ao Milhão', reúne o próprio time e convidados de peso para falar sobre temas relacionados a finanças, investimentos, empreendedorismo e dicas de livros. O PrimoCast pode ser acompanhado todas as segundas-feiras às 6h30 da manhã ou nas plataformas de streamings e podcasts.

Disponível em:



André Bona é autor dos livros 'Finanças na Vida Real' e 'Investimento Perfeito'. Educador financeiro há mais de 10 anos, Bona explica onde investir, como descomplicar decisões, a importância da educação dentro dos negócios e outros assuntos. Os episódios possuem uma média de 30 a 14 minutos.

Disponível em:



De vendedores para vendedores, o programa procura ajudar empreendedores a crescer nas vendas e ter orgulho da profissão. Nos episódios, os Super Vendedores abordam técnicas avançadas para prospectar clientes, explicam a diferença entre telemarketing e televendas, indicam livros e mais. O podcasts explora, além das vendas, assuntos relacionados a gestão comercial e liderança.

Disponível em:



Neste podcast, o sócio-fundador do G4 Educação e da Singu, Tállis Gomes, expõe sua vasta experiência sobre gestão, liderança e inovação. O empresário coloca os empreendedores no universo da Gestão 4.0 para que se tornem líderes - e não chefes.

Disponível em:



BÔNUS



Nath Finanças separou “dicas de ouro” para quem quer acertar as contas, mas precisa priorizar os boletos e deixá-los em dia. Durante os episódios, a criadora de conteúdo recebe convidados especiais e fala desde assuntos mais simples sobre como ganhar dinheiro, como, por exemplo, como a união estável afeta as finanças, até educação financeira para crianças e como ser Microempreendedor Individual (MEI).

Essa é uma produção exclusiva do



www.cdiparobe.com.br

CONVÊNIOS

Os convênios se estendem aos proprietários, funcionários, cônjuges e filhos de ambos, mediante apresentação de documento de identificação e carteira de convênio da CDL. As autorizações para os convênios da área da educação devem ser solicitadas à CDL.

Obs.: Os convênios que estiverem marcados com P e F são restritos a proprietários e funcionários.

Relação de conveniados

Confira abaixo os estabelecimentos conveniados com a CDL Parobé:

ACADEMIAS

ACADEMIA PONTÊ - 5% de desc. na mensalidade (P e F)

Rua Erno Oscar Ludwig, 130, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-1629

ESPAÇO CORPO ATIVO CENTRO DE ATIVIDADE FÍSICA - 10% de desc. na mensalidade (P e F)

Rua Vera Cruz, 518, Sala 05, Centro, Parobé
Fone: 51 3523-3732

GOLD CENTER FIT - 10% de desc. no plano de anual e 5% de desc. no plano semestral.

Endereço: Rua Erechim, 17, centro, Parobé
Fone: 51 99316-5565

ADVOGADOS

CERVEIRA, AGUIAR & SILVEIRA ADVOGADOS

Site: www.cerveiraaguiar.com.br

Isenção na 1ª consulta e 20% de desc. no valor dos honorários (P e F)

Dr. Rafael Pires Cerveira

Drª. Patrícia Aguiar

Rua Dr. Legendre, 517, Sala 01 e 02, Centro, Parobé
WhatsApp: 51 99211-6301

DRA. MAGALI FLOCKE HACK

Assessoria jurídica gratuita para associados da CDL, todas as sextas-feiras, das 10h às 12h
Agendamentos pelos fones: 3543-1625 / 99509-3248

DRA. LEANDRA WICHMANN ADVOGADA

10% de desc. no valor dos honorários (P e F)

Av. Taquara, 286, centro, Parobé.

Fone: 51 3543-6161

COLCHÕES

VIDA LEVE COLCHÕES - 10% de desc. nas compras à vista

Av. Artuino Arsand, 761, Centro, Parobé
Fone: 51 3523-1144

CONFECÇÕES E CALÇADOS

BLACK STAR JEANS - 20% de desc. à vista e 5% de desc. nas compras à prazo

Rua João Corrêa, 95, Centro, Parobé
Fone: 51 98409-6814

CRATIVA NOIVAS - 5% de desc. na locação à vista (P e F)

Av. Artuino Arsand, 70, Sala 02, Centro, Parobé
Fones: 99954-1395 e 3523-3848

JESSY MODAS - 20% de desc. à vista.

Av. Artuino Arsand, 18, Centro, Parobé
Fone: 51 99582-1776

LOJA CAMPA - 10% de desc. à vista.

Av. das Nações, 1751, Paraiso, Parobé
Fone: 51 3543-6139 / 99730-8068

MARI MODAS - 15% de desc. à vista.

Rua Adaviano Linden, 440, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-1447 / 98040-1447

NÉIA MODAS - 10% de desc. à vista e disponibilizando parcelar em até 5x no cartão.

Rua Alfredo Feiten, 1237, Sala 01, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-6319 / 99556-7940

ORIGINAL MODAS - 15% de desc. à vista.

Av. das Nações, 391, Sala 01 e 02, Centro, Parobé
Fone: 51 98588-1664

H LERINHA KIDS - 15% de desc. à vista.

Rua Lotário Raimundo, 27, Centro, Parobé
Fone: 51 99292-4991

JARDINAGEM E PAISAGISMO

VIA GARDEN

Desconto de 15% em execução de paisagismo e plantas para jardim. Válido de segunda a sexta.

ERS 239 - km 48 - Parobé

Fone: 51 99943-8069

SERVIÇOS VEICULARES

A.L.F. RECUPERADORA - Desconto de 5% à vista nos serviços:

Lanternagem ou funilaria

Pintura de veículos automotores.

Av. Taquara, 670, Guarujá, Parobé
Fone: 51 99324-5097 / 99625-2083

A.L.F. GUINCHO - Desconto de 5% à vista nos serviços de Guincho (socorro 24h).

Av. Taquara, 670, Guarujá, Parobé
Fone: 51 99324-5097 / 99625-2083

COOPERATIVA DE CRÉDITO

SICREDI - CAMINHO DAS ÁGUAS RS

Linhas de crédito pessoal fomento, capital de giro, investimento empresarial, construção e reforma PJ, máquinas e equipamentos PJ e desconto de recebíveis. Obs.: Mediante análise de crédito.

Rua Adaviano Linden, 60, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-3577

COOPERATIVA SICOOB VALE DO SUL

TARIFA DE CONTA CORRENTE - 1 ano de isenção
COBRANÇA BANCÁRIA- R\$ 0,99 qualquer quantidade de emissão

ADQUIRÊNCIA - SIPAG - 3 meses de isenção na mensalidade, taxa de juros de 1% na antecipação, float em D+0 no crédito

ADQUIRÊNCIA SIPAGUINHA- taxa máxima de administração de 1,99% débito e 2,99% crédito

CRÉDITO PARA CAPITAL DE GIRO- taxa diferenciada- demais políticas de risco e operacional

CRÉDITO PARA CAPITAL DE GIRO 13º - taxa diferenciada- demais políticas de risco e operacional

TÍTULOS DESCONTADOS - taxa da máquina de 1,59% ao mês para antecipação

CRÉDITO PARA INVESTIMENTO- taxa diferenciada- demais políticas de risco e operacional

CRÉDITO PARA CONSTRUÇÃO E REFORMA - taxa diferenciada- demais políticas de risco e operacional

SEGUROS AUTO, EMPRESARIAL E VIDA GRUPO - redução de 40% de comissionamento

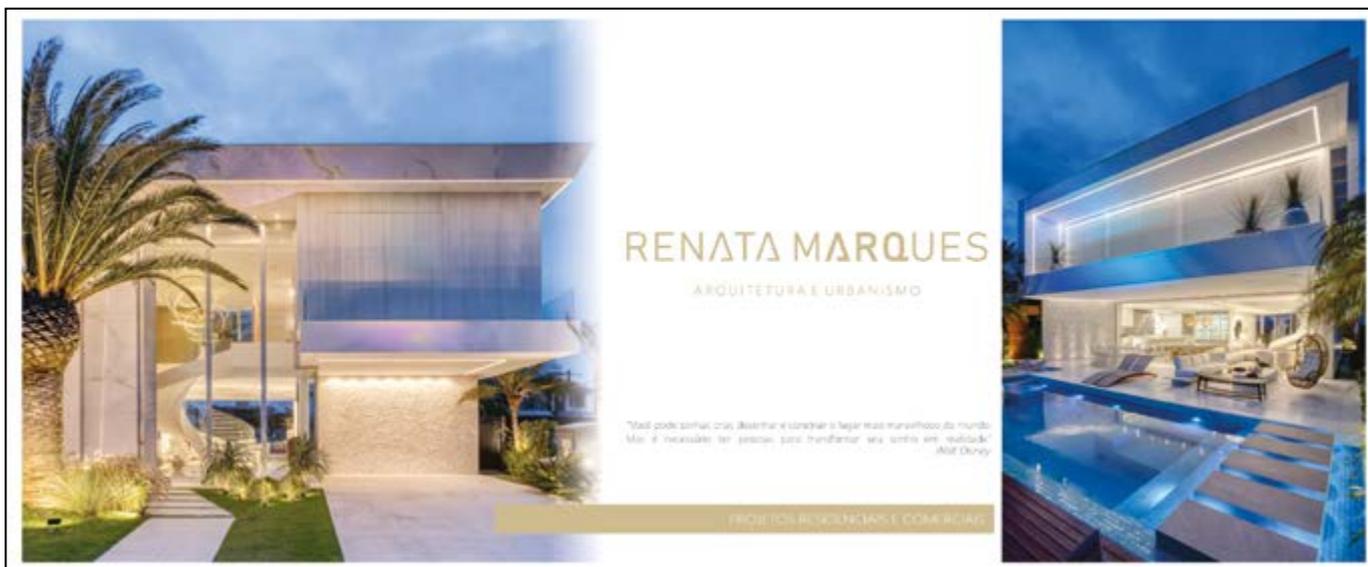
CONSULTORIA - atendimento ao associado sob demanda ou agendamento, pode ser na entidade, agência ou local do associado

GARANTIAS - SGC (Sociedade garantidora de crédito)

COOPERATIVA SICOOB MAXICRÉDITO

LINHA DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE GIRO: Prazo:

Até 120 meses podendo incluir período de carência de 90 dias para o pagamento da 1ª parcela.



Taxa: Redução de até 25% da taxa de juros praticada pela cooperativa.

**sujeito à análise de crédito

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS: Prazo: Cheques com vencimento em 180 dias e boletos/duplicatas com vencimento de até 360 dias.

Taxa: Redução de até 10% da taxa de juros praticada pela cooperativa.

**sujeito à análise de crédito

SIPAG: Utilizando a maquininha do Sicoob, o associado vende no cartão de débito e crédito em até 12 parcelas. Podendo receber e antecipar as vendas sem incidência de IOF.

- Isenção de 6 meses de aluguel;

- Sem taxa de adesão;

- Taxa de antecipação exclusiva.

**sujeito à consulta

EMISSÃO DE BOLETOS: Como garantia de maior agilidade possuímos uma central de atendimento e suporte. Oferece sistema VAN gratuito, em cobrança de mensalidade ou manutenção.

- Registro de boletos gratuito.

- Benefício da redução de 15% da tarifa de liquidação do boleto conforme volume de emissão, por 1 ano.

EDUCAÇÃO

ANHANGUERA

20% de desc. nas mensalidades + 10% para pagamentos pontuais

Rua Dr. Legendre, 507, Centro, Parobé

Fone: 51 3523-1171

FACCAT - FACULDADES INTEGRADAS DE TAQUARA

1 cadeira - 15% de desconto

2 cadeiras - 20% de desconto

A partir de 3 cadeiras - 25% de desconto

A empresa deverá repassar à Faculdade o percentual de 5% por cadeira que o aluno cursar, que será cobrado pela CDL junto com os demais serviços.

Terão direito ao convênio para todos os cursos de graduação: os proprietários das empresas associadas, filhos de proprietários e os funcionários com carteira assinada.

IACS – INSTITUTO ADVENTISTA CRUZEIRO DO SUL

Ensino fundamental: 10% de desc.

Cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis, Letras, Pedagogia, Recursos Humanos e Processos Gerenciais:

Primeira mensalidade: 50% de desc.

A partir da segunda mensalidade: 10% de desc.

Av. Sebastião Amoretti, 2130A, Taquara

Fone: 51 3541-6800

INENH - INSTITUIÇÃO EVANGÉLICA DE NOVO HAMBURGO (P e F)

Até 2 alunos pela mesma empresa - 10% de desconto

De 3 a 5 alunos pela mesma empresa - 15% de desconto

A partir de 6 alunos pela mesma empresa - 20% de desconto

Rua Frederico Mentz, 526, Hamburgo Velho, Novo Hamburgo

Fone: 51 3594-3022

NOTRE DAME - COLÉGIO SANTA TERESINHA

10% de desc. nas mensalidades.

Rua Júlio de Castilhos, 2150, Taquara

Fone: 51 3542-1328

CENTRO SINODAL DE ENSINO MÉDIO DOROTHEA SCHAFKE

10% de desc. nas mensalidades.

Rua Pinheiro Machado, 1223, Centro, Taquara

Fone: 51 3542-2200

OLÍMPIO ESCOLA PROFISSIONALIZANTE

27% de desc. nos cursos de nível técnico (Unidade de Novo Hamburgo)

40% de desc. nos cursos de capacitação profissional

Rua Dr. Legendre, 507, Centro, Parobé

Fone: 51 3523-1171

SENAC

15% de desc. Nos cursos da programação regular oferecidos pelo Senac-RS, inclusive na matrícula com exceção dos cursos na modalidade EAD.

Rua General Frota, 2661, Centro, Taquara

Fone: 51 3541-5370

UNIPACS ESCOLA PROFISSIONAL

5% de desc. nas mensalidades.

Rua Guilherme Lahm, 910, Centro, Taquara

Fone: 51 3541-7291

UNISINOS (EAD) – POLO DE IGREJINHA - UNIALCANCE

10% de desc. nas mensalidades

Rua Dr. Edmundo Laufer, 25, Igrejinha

Fone: 51 99899-4858

UNISINOS (EAD) – POLO DE TAQUARA - UNIPACS

10% de desc. nas mensalidades

Rua Guilherme Lahm, 910, Centro, Taquara

Fone: 51 99328-2727

UNIVERSIDADE FEEVALE

10% de desconto no valor das mensalidades dos cursos de graduação do Feevale Digital e no crédito dos cursos de graduação presenciais;

10% de desconto através do plano de incentivo à segunda graduação;

10% de desconto nos cursos de pós-graduação;
10% de desconto na mensalidade das atividades físicas e aquáticas, vinculadas ao núcleo de serviços da saúde;

10% de desconto nos serviços especializados;
10% de desconto na mensalidade nos cursos de idiomas.

Interessados solicitar o desconto à CDL Parobé pelo telefone 99509-3248.

UCS UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL

***Desconto exclusivos para funcionários, dirigentes e associados à CDL de Parobé**

10% de desc. modalidade EAD, Graduação e Graduação em Tecnologia EAD

25% de desc. modalidade Presencial, Graduação (exceto Medicina Humana)

20% de desc. modalidade Presencial, Graduação (Medicina Veterinária)

15% de desc. modalidade Presencial, Graduação em Tecnologia – “UCSTec”

20% de desc. modalidade Presencial, Pós-Graduação Lato Sensu

10% de desc. modalidade EAD, Pós-Graduação Lato Sensu

20% de desc. modalidade Presencial, Pós-Graduação Stricto Sensu – Área das Ciências

Exatas e Tecnologias

15% de desc. modalidade Presencial, Pós-Graduação Stricto Sensu – Área das Ciências

Sociais e das Ciências Jurídicas

15% de desc. modalidade Presencial e EAD, Programa de Línguas Estrangeiras

15% de desc. modalidade Presencial, UCS Sênior

15% de desc. modalidade Presencial e EAD, Cursos de Extensão

***Desconto para cônjuges e dependentes de funcionários de empresa associada à CDL Parobé.**

20% de desc. modalidade Presencial, Graduação (exceto Medicina Humana)

20% de desc. modalidade Presencial, Graduação (Medicina Veterinária)



Eletro Sul

Comércio de peças

MÁQUINA DE LAVAR | REFRIGERADOR | AR CONDICIONADO



51 99872.9363

PAROBÉ | SAPIRANGA

WWW.ELETROSULPEÇAS.COM.BR

15% de desc. modalidade Presencial, Graduação em Tecnologia – "UCSTec"

15% de desc. modalidade Presencial e EAD, Programa de Línguas Estrangeiras

**15% de desc. modalidade Presencial, UCS Sênior
15% de desc. modalidade Presencial e EAD, Cursos de Extensão**

Rua Francisco Getúlio Vargas, 1130, Petrópolis, Caxias do Sul
Fone: 51 (54)3218-2639 / Fax (54)3218-2641

RIGHT WAY ESCOLA DE IDIOMAS

10% de desc. nas mensalidades dos cursos de inglês, espanhol, alemão e francês.

Rua: Cel. João Correa, 239, Centro - Parobé
Fone: 51 3523-2104

YÁZIGI

20% de desc. nas mensalidades de cursos de inglês

Rua General Frota, 2580, Taquara
Fone: 51 3541-8306

Obs.: O desconto proposto incidirá a partir da segunda parcela de cada novo contrato, não se aplicando à taxa de matrícula e entrada.

ESCOLA INFANTIL MAÇÃ DO AMOR

30% de desc. nas matrículas

10% de desc. nas mensalidades

Avenida Artuino Arsand, 67, Centro, Parobé
Fone: 51 99520-0483

ASSIS. EDUC. INFANTIL CHAPEUZINHO VERMELHO

10% de desc. na mensalidade

Rua Alfredo Feiten, 1244, Centro, Parobé
Fone: 51 99287-2825

ESTÁGIO

CENTRO DE INTEGRAÇÃO EMPRESA ESCOLA DO RIO GRANDE DO SUL – CIEE - RS - TAQUARA: 10% de desc. na contribuição institucional para empresas associadas a CDL.

Rua Tristão Monteiro, 1107/101, Centro, Taquara
Fone: 51 3542-3731 / 3542 4916

FARMÁCIAS

FARMÁCIA BOM LAR - 10% de desc. à vista nos medicamentos

Av. Taquara, 251, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-3050

FARMÁCIA CLÍNICA - 7% de desc. à vista nos medicamentos

Rua João Corrêa, 138, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-4329

FARMÁCIA SEIS – 15% a 50% de desc. nos medicamentos, 5% de desc. nas perfumarias. (Exceto em promoções), no cartão de crédito ou à vista.

Rua Odorico Mosmann, 321, Centro, Parobé
Fone: 51 3523-1131

FARMÁCIA VIDA NOVA – Até 45% de desc. em medicamentos (dependendo do produto)

Rua João Mosmann, 17, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-1847

NOVAFARMA FARMÁCIA - 8% de desc. à vista nos medicamentos

Rua 25 de Julho, 288, Nova Parobé, Parobé
Fone: 51 3543-4474

FOTOGRAFIA

JÚLIO FOTOGRAFIA – 10 % de desc. à vista nos serviços.

Avenida Taquara, 740, Guarujá, Parobé
Fone: 51 99768-8956 / 98043-3122

GRÁFICA

EVERGRÁFICA - 5% de desc. à vista

Rua 24 de Agosto, 79, Laranjeiras, Parobé
Fone: 51 3523-3798

INFORMÁTICA

CYBER INFORMÁTICA - 10% de desc. nos serviços e 3% nas compras à vista (P e F)

Av. das Nações, 537, Sala 01, Guarujá, Parobé
Fone: 51 3543-3183 / 98416-5157

ENERGIA SOLAR

SUN GATE SOLUÇÕES EM ENERGIA LTDA - 3% de desconto da tabela vigente (é necessário o cliente comunicar no primeiro contato o convênio com a CDL)

Rodovia RS 239, 6906, Alexandria, Parobé
Fone: 51 (51)3543-4607 / 98623-4607

ESCOLA DE MÚSICA

SOL MENOR ESCOLA DE MÚSICA - 20% de desc. na Matrícula - Aulas de canto, violão e viola caipira

Av. Taquara, 1080, Guarujá, Parobé
Fone: 51 99838-9451

ÓPTICAS E RELOJOARIAS

EXTREMO BRILHO - 5% de desc. à vista

Rua Dr. Legendre, 390, Sala 03, Centro, Parobé
Fone: 51 3523-1118

M W MAGAZINE – 15% de desc. à vista e 10% de desc. à prazo em até 10 vezes no cartão em toda parte de ótica.

Rua João Mosmann Filho, 36, Centro, Parobé
Fone: 51 99740-2771

GABRIEL LARA JOIAS - 10% de desc. à vista e 7% de desc. no cartão.

Av. Artuino Arsand, 24, Centro, Parobé.
Fone: 51 99729-4066

NOVO OLHAR ÓTICA E RELOJOARIA – 20% de desc. à vista e 5% de desc. a prazo

Rua Dr. Legendre, 470, Centro, Parobé
Fone: 51 3523-1423

ÓPTICA SEMPRE VIVA - 12% de desc. à vista (menos ouro) e 5% de desc. nas compras a prazo (P e F)

Rua João Mosmann, 161, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-1148

ÓTICA LAURA - 15% de desc. à vista

Rua João Mosmann, 121, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-3040

SUZY JOIAS, ÓCULOS E RELÓGIOS - 20% de desc. à vista

Rua Dr. Legendre, 466, Centro, Parobé
Fone: 51 3523-3932

MEDICINA E SEGURANÇA DO TRABALHO

TOTAL MED MEDICINA E SEGURANCA DO TRABALHO

**PPRA/PCMSO - 20 % de desconto
Assessoria - 9 % de desconto**

Av. das Nações, 35, Guarujá, Parobé.
Fone: 51 3523-2053

INTERNET

**PROVEDOR DE INTERNET
POWERSERV SOLUÇÕES INTERNET LTDA.**

Desconto de 20% na mensalidade na adesão do Plano Empresarial e desconto de 20% na mensalidade para funcionários que aderirem Planos a partir de 200MB.

****Desconto para funcionários mediante a comprovação de vínculo empregatício.**

Rua Mario Mosmann, 80, Centro, Parobé
Fone: 51 3523-1290 / 99585-7520

SEU PROJETO
MUITO MAIS
COMPLETO!

f @madeireiradochico

ig @madeireiradochico

whatsapp (51) 99977-8495



(51) 3543-1810 | João Mosmann, 471, Centro, Parobé-RS

(51) 99391-5054 | Av. Artuino Arsand, 831, Parobé-RS

Madeiraira do
Chico



SAÚDE

CARDIOCLÍNICA

DRA. LUCIANA CÉZAR KOLLET: NUTRIÇÃO - 30% de desc. na consulta

DR. DANIEL PEREIRA KOLLET: CLÍNICO GERAL E CARDIOLOGISTA - 25% de desc. no eletrocardiograma, na consulta, na ecocardiográfica e no mapeamento de pressão

Rua Guilherme Lahm, 1227, Centro, Taquara
Fone: 51 3541-6438

CLÍNICA DE SAÚDE HABILITAR

GUILHERME KONRATH - Quiropraxista 20% nas consultas

ISABEL LEMOS CLASEN - Nutricionista 10% nas consultas

MARCIA PRADO JOSEFIACK - Psicóloga 10% nas consultas

MAIANE ANTONIA BRAUN - Psicóloga 10% nas consultas

CRISTIANE MORAES MOSSATE - Psicóloga 10% nas consultas

POLIANI WASZILEWSKI - Fonoaudióloga 10% nas consultas

MAIARA LUIZA FERNANDES - Fisioterapeuta 10% nas consultas

LAURA MICHELON - Pediatra 20% nas consultas

SILVANA KRUPP - Neuropsicopedagoga 10% nas consultas

CAMILA PASTORIO - Psicóloga 15% nas consultas

SUZANE RODRIGUES - Optometrista 20% nas consultas

BRUNA CREMA MILMAN - Psicóloga 15% nas consultas

JÉSSICA MARTINS - Nutricionista 10% nas consultas

Rua João Correa 139, sala 04, Centro, Parobé
Fone: 51 99930-4017

CLÍNICA GERAL

DRA. ADA DIESEL - 40% de desc. na consulta (P e F)
Av. das Nações, 35, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-4377

DR. PAULO CELIVIO WILLRICH - 50% de desc. na consulta

Rua Emilio Feiten, 248, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-1263

ESPAÇO SIM ACESSORIA NEUROPSICOLÓGICA

DANIELA JOAQUIM - 20% de desc. na avaliação Neuropsicológica

RITA WICHMANN GALLAS - Psicóloga 20% de desc. na avaliação

Rua Fernando Saft, 316, Centro, Sala 08

Fone: 51 99962-6050

DERMATOLOGISTA

CLÍNICA DA PELE - R\$ 50,00 de desc. na consulta

DR. JACSON ARI LOEWE - Dermatologista

DRª. ANA JULIA GASSEN - Dermatologista

DR. MARCELO FERREIRA - Dermatologista

Rua General Emilio Lúcio Esteves, 1180, Sala 304, Centro, Taquara

Fone: 51 3542-4499 / 99161-8193

CLINODERME - 16% de desc. na consulta

DRA. MICHELLE AVELINE: Dermatologista

Rua Dr. Edmundo Laufer 148, sala 01, Bom Pastor, Igrejinha. (Próximo a Padaria Q-doce)

Fone: 51 3545-3176

FONOAUDIOLOGIA

DRA. LETICIA BORGES ZWETSCH - 20% de desc. no valor dos procedimentos

Rua Tristão Monteiro, 926, Centro, Taquara

Fone: 51 99288-0807 / 3542-1582

GERIATRIA E CLÍNICO GERAL

DR. ODILON S. KLAUBERG - 10% de desc. na consulta

Rua Euclides da Cunha, 70, Bom Pastor, Igrejinha

Fone: 51 3545-2004 / 99251-9483

GINECOLOGIA / OBSTETRÍCIA

DR. SADI GELSON MULLER - 50% de desc. na consulta e 30% na ecografia (exceto obstétrica).

Rua General Emilio Lúcio Esteves, 1180, Sala 103, Centro, Taquara

Fone: 51 3542-1995 / 99778-1700 / 99127-7272

HOSPITAL SÃO FRANCISCO DE ASSIS

CONSULTAS DE EMERGÊNCIAS: 50% de desc.

CONSULTAS DE ESPECIALISTAS: Conforme critério do médico (de 10 a 30% de desc.)

EXAMES DIVERSOS: 30% de desc.

Rua México, 50, Centro, Parobé

Fone: 51 3543-5500

INTRA INST. DE DIAGNÓSTICO E TRAT. LTDA - De 10% a 20% (conforme critério do médico) de desc. nas consultas e exames

DR. FELIPE MATZENBACHER: GINECOLOGIA / OBSTETRÍCIA

Rua Artur da Costa e Silva, 335, Centro, Igrejinha

Fone: 51 3545-1157

LABORATÓRIO

LABORATÓRIO BOM PASTOR - Até 40% de desc. nos exames e análises clínicas (dependendo do exame)

Rua Dr. Legendre, 189, Centro, Parobé - Fone: 51 3543-6957. E junto ao Hospital São Francisco de Assis - Fone: 51 3543-4437

LABORATÓRIO VITALE - 10% de desc. nos exames

Rua Dr. Legendre, 270, Centro, Parobé.

Fone: 51 3523-1526

LABORATÓRIO BIOCLÍNICO - Até 40% de desc. nos exames e análises clínicas (dependendo do exame)

Rua Canadá, 29, Centro, Parobé

Fone: 51 3523-1845

ODONTOLOGIA

COSTA ODONTOLOGIA - 20% de desc. no valor dos procedimentos clínicos e disponibilizando parcelar em até 6x no cartão de crédito.

DR. GUILHERME FEITEN DA COSTA

Rua Fernando Saft, 316, Sala 12, Centro, Parobé

Fone: 51 99988-6599

DR. CLEVERSON CORDEIRO PROLA - Cirurgião dentista, especialista em cirurgia e traumatologia bucomaxilofacial, harmonização facial e estética dental - 50% de desc. na consulta de avaliação.

Rua Vera Cruz, 518, sala 307, Centro, Parobé

Fone: 51 3543-4553

DR. JEAN HEHN - 10% de desc. nas três primeiras mensalidades de aparelhos dentários.

Rua Vera Cruz, 518, Sala 306, Centro, Parobé

Fone: 51 3523-4091

DR. RENAN BUCHMANN - 10% de desc. na consulta (P e F)

Rua João Corrêa, 50, Sala 03, Centro, Parobé

Fone: 51 3543-1512

ODONTOSUL CLÍNICA ODONTOLÓGICA

Isenção nas consultas de avaliação

Clínico Geral: 10% de desc. à vista

Procedimentos especializados: 5% de desc. à vista

Av. Arturino Arsand, 305, Centro, Parobé

Fone: 51 3523-2346

SULMINAS ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA - 10% de desc. nos procedimentos clínicos à vista ou no cartão.

Rua João Mosmann, 782, Sala 06, Centro, Parobé

Fone: 51 3523-2935



51 99788-5368
3543-1512

- Prótese dentárias;
- Restaurações estéticas / Facetas
- Clareamento dentário
- Extrações dentárias / Cirurgia de dente siso
- Tratamento para dores da articulação da face / bruxismo
- Tratamento para rugas com toxina botulínica



Renan Buchmann
(CRO 5785)

Elissa Müller Buchmann
(CRO 26137)

Rua João Correia, 50 - ED. Paludo - Sala 03 - Centro Parobé

ORAL SIN IMPLANTES – 10% de desc. Em todos os tratamentos à vista ou no débito.
5% de desc. No crédito parcelado.
Rua João Mosmann ,541, centro
Fone: 51 99284-2900

QUIROPRAIXISTA

CASTROQUIRO – desconto de 20% na primeira consulta.
Rua alvício blossom, 40, Centro, Parobé.
Fone: 51 99820-5453

COLUNA ATIVA – avaliação mais primeira sessão 30% de desconto.
Rua Vera Cruz, 249, Centro, Parobé.
Fone: 51 99683-2228

OFTALMOLOGIA

PRISMA CLÍNICA DE OLHOS - 30% de desc. nas consultas, exames e cirurgias.
Rua Dr. Edmundo Lauffer, Sala 304 e 305, Bairro Bom Pastor, Igrejinha
Fone: 51 3549-1389

PSICOLOGIA

DRA. CRISTIANE FÉLIX DA SILVA- 30% de desc. na consulta (Também atendimento On-line).
Av. Nações Unidas, 2475, Sala 703, Novo Hamburgo
Fone: 51 99267-7300

DRA. FABIANA TOMAZZONI - 30% de desc. na consulta
Rua Júlio de Castilhos, 2650, Sala 8 Centro, Taquara
Fone: 51 99331-8929

PSICÓLOGA EVELINE R. DA SILVEIRA CRP 07/25204 - 15% de desc. na consulta
Rua Fernando Saft, 316, sala 04, Centro, Parobé
Fone: 51 98489-9822

EXAMES DE IMAGENS

RADIOCLIN - 30% de desc. nos serviços de radiologia e ecografia, 20% no valor da tomografia e 10% no valor da ressonância.
Rua Emilio Lucio Esteves, 1041 - Centro, Taquara.
Fone: 51 3541-5725

STUDYO RADIOGRAFIA - Desconto de 20% nos exames de Raio X, Tomografia e Ecografia.
AV. Sebastião Amoretti, 2552, Petropolis, Taquara.
Fone: 51 3541-2707 ou 51 99842-3927

UNICLIN CLÍNICA MÉDICA

DR. JOSÉ CARLOS SATOSHI MAKINO - Pediatra – 20% de desc. na consulta à vista
DRA. CAROLINA SILVEIRA - Odontóloga – 20% de desc. à vista
DRA. NATALIA MAKINO - Odontóloga – 20% de desc. à vista
Rua Dr. Edmundo Lauffer, 90, Bom Pastor, Igrejinha
Fone: 51 3545-7870

UNIMED

Poderão aderir ao plano de saúde empresarial: os proprietários das empresas associadas, seus dependentes (cônjuges e filhos) e também os funcionários.
Fone: 51 3543-1625 / 99509-3248
E-mail: cdlpar@tca.com.br

BEM ESTAR

ESPAÇO VITAA - MENTE, CORPO E ALMA
Produtos naturais 5% de desc.
DAYANNE ANTUNES - Terapia Existencial 8% de desc.
DAYANNE ANTUNES - Registros Akáshicos 8% de desc.
DAYANNE ANTUNES - Barras de Access 8% de desc.
DANIELA CARDOSO DIMER - Coneterapia 8% de desc.
INDIANARA LUZ - Reike Xamânico 8% de desc.
INDIANARA LUZ - Reflexologia 8% de desc. Endereço: Rua 24 de agosto, 96, Laranjeiras, Parobé.
Fone: 51 99641-3046

MASSOTERAPEUTA

Carla Guadanin – Na contratação de pacote com 10 sessões ganhe uma massagem.
Rua Princesa Isabel, 89, Alexandria, Parobé.
Fone: 51 99571-3893.

PURIFICADOR DE ÁGUA

PURIFIC - 10% de desc. à vista (exclusivamente para purificadores de água)
Rua Pinheiro Machado, 1460, Loja 01, Centro, Taquara
Fone: 3541-7707 WhatsApp 99734-1232

SEGUROS

FACIAL CORRETORA DE SEGUROS oferece descontos de 10% para Seguro de Automóvel, Motocicleta, Residencial, Empresarial e Vida Empresa e Individual.
FACIAL EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS oferece desconto de 20% na tabela em vigência para

avaliações de imóveis Empresariais e Residenciais. Mais informações pelos fones 3543-1290 / 3543-1143, e-mail: contato@facial.com.br ou na sede da Empresa na Rua João Momann, 97 - Centro - Parobé/RS

SALÃO DE FESTAS

SALÃO VILA VICENTE - 5% de desc. nos pagamentos à vista ou até o dia do evento
RS 239, 1995, Nova Hartz
Fone: 51 98051-8184

SURDINAS

SHOPPING DAS SURDINAS - 5% de desc. nos serviços à vista (P e F)
Av. Artuino Arsand, 462, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-1975

TELAS, MOURÕES E SERRALHERIAS

INCOTELAS - 10% de desc. à vista
Rua Araranguá, 55, Centro, Parobé
Fone: 51 3543-1134

SULTELAS - 5% de desc. À vista
Av. das Nações, 2179, Nova Guarujá, Parobé
Fone: 51 3543-4592
WhatsApp: 51 99967-1710



APROVEITE O ANO DO SOLAR
ÚLTIMOS MESES PARA INVESTIR
ANTES DAS TAXAÇÕES - LEI 14.300

NÃO PERCA MAIS DINHEIRO
VENHA COM A MAIOR DO BRASIL



Entre Em Contato
51 99459.8122
Avenida das Nações 1945
Guarujá, Parobé



MAIS QUE CLIENTES, AMIGOS!



Depoimento

Há dez anos, recebi na sinaleira um cartão de visitas do Negão da Tele Ceva. No mesmo final de semana, eu e um grupo de amigos os "Nada Chega" fizemos um pedido, para ver se a propaganda era verdadeira. E nos surpreendeu! A Cerveja chegou no endereço solicitado, num sítio aqui no interior de Parobé e o melhor... chegou trincando de gelada. Desde então em todos os encontros do grupo e de nossa família a Tele Ceva do Negão se faz presente, independente do local e horário. O Negão passou a ser um super amigo, cativa a todos com seu jeito alegre e simples.

Em nome do grupo "Nada Chega", desejo ao Negão e sua família muitos anos de sucesso pela frente.

Renato Ricardo de Oliveira



Tele Ceva do Negão



Pediu cerveja gelada?

Entregamos
rapidinho!



**SEMPRE GELADA!
LIGUE JÁ!**
-- 9 9837 0683
-- 9 9755 9952

Tele Ceva Beer
Tele Ceva do Negão

**SEMPRE GELADA!
LIGUE JÁ!**
-- 9 9837 0683
-- 9 9755 9952

Tele Ceva Beer
Tele Ceva do Negão

Tele Ceva Beer
Tele Ceva do Negão

Sempre gelada!

TELE-ENTREGA

99837-0683 / 99755-9952

f telecevadonegao @ negao_teleceva
RUA ADAVIANO LINDEN, 421 - CENTRO - PAROBÉ

A.L.F RECUPERADORA DE PARACHOQUES	51 99625-2083	BELLA CASA PISCINAS	51 99876-8427
ACADEMIA - JEAN MOWIUS CENTRO DE TREINAMENTO	51 99391-0430	BELLA MODA INTIMA	51 99422-5620
ACADEMIA ESPAÇO CORPO ATIVO CENTRO DE ATIVIDADE FÍSICA	51 99989-2100	BETO BAZAR	51 98638-3798
ACADEMIA GOLD CENTER FIT	51 99316-5565	BITELLO EMPRESTIMOS	51 99751-0142
ACADEMIA PARADOX	51 3523-3205	BL AUTO PEÇAS	51 3523-2161
ACADEMIA PONTÊ FITNESS E DANCE	51 3543-1629	BLACK STAR JEANS	51 98409-6814
ACESSÓRIOS 239	51 99925-9215	BRAGA CALÇADOS	51 3543-1089
AF II COLCHÕES	51 99983-6845	BRINQLAR	51 99869-3505
AGROPECUÁRIA ALEXANDRIA	51 3543-4494	BUCHMANN CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO	51 99788-5368
AGROPET CURIÓ	51 98484-7625	C B TINTAS	51 3543-1688
AIMPIM BOMBOCADO DISTRIBUIDORA	51 99552-3733	CAIXA ECONÔMICA FEDERAL	51 3543-8000
AKI TINTAS	51 98400-8584	CALÇADOS VIP	51 99841-7377
ALICE IMÓVEIS	51 3543-6588	CARLA MASSOTERAPEUTA	51 99571-3893
ALIFRAN CONFECÇÕES	51 99510-3995	CASTROQUIRO QUIROPRAIXISTA	51 99820-5423
ANA OLIVEIRA ASSESSORIA JURIDICA	51 99850-2465	CAXIAS PNEUS	51 99623-1330
ANDRÉIA JAQUES SOARES PILATES	51 99302-0233	CENTERSUL INFORMÁTICA	51 3543-1645
ANGÉLICA MODAS	51 99777-7011	CENTRO AUTOMOTIVO MERCURY	51 3543-3636
ANHANGUERA PAROBÉ	51 99951-0844	CERVEIRA, AGUIAR & SILVEIRA ASSESSORIA JURÍDICA	51 99211-6301
AROMAS PADARIA E CAFETERIA	51 99590-9522	CFC PAROBÉ	51 99128-6560
ART LUX CORTINAS E PERSIANAS	51 99655-5134	CHAPÉUZINHO VERMELHO EDUCAÇÃO INFANTIL	51 3786-2238
ARTEFATOS DE CIMENTO PAROBÉ	51 99822-2832	CHOCOLATARIA CAFÉ PAROBÉ	51 99714-2318
ASSISTENCIA FUNERAL HEINZ LTDA	51 99959-9559	CHOCOLATARIA GRAMADO	51 3542-2077
ATACADO LÉIA	51 3542-1892	CHS OFICINA MECÂNICA	51 3543-1264
ATELIE DAS ALIANÇAS EXCLUSIVAS	51 99780-9753	CHURRASCARIA VITÓRIA	51 3523-4357
ATHUS BURGUER	51 99722-3396	CIA DA MOTO	51 3541-2512
AUTO LOCADORA PARANHANA	51 3523-2502	CIA DO LANCHE	51 99344-8080
AUTO PEÇAS PAROBÉ	51 98599-0075	CLÉA PRESENTES	51 99641-2697
AUTO POSTO COMPANY COMBUSTIVEIS LTDA	51 99794-0984	CLÍNICA VETERINÁRIA PAROBÉ	51 3543-1616
BABY& KIDS	51 99529-8223	CLISEG SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO	51 99658-0153
BAGE PNEUS	51 99141-0606	COLOMBO CORRETOR DE IMÓVEIS	51 99567-7077
BALA & BALAO COMERCIO VAREJISTA DE DOCES	51 3523-2074	COLUNA ATIVA	51 99683-2228
BANCO DO BRASIL	51 4003-3001	COME COME LANCHES	51 99922-1725
BANRISUL	51 3543-8100	COMERCIAL E ELETRICA SOUZA	51 99848-1928
BATE PALMA	51 98541-5989	COMERCIAL ELÉTRICA PARANHANA	51 3543-3623
		COMERCIAL GHENO	51 99978-9396

MARTINS
veículos
3543.6993

WhatsApp (51) 980271222
Instagram @martinsveiculos_
Facebook /martins.veiculos.12

Artuino Arsand, 539 - Centro - Parobé RS

Muito mais fácil negociar!

COMPLAST	51 3543-7609	ELIZIER IMÓVEIS	51 3523-4025
CONCEITO COMERCIAL REPRESENTACOES LTDA	51 99968-6099	ENERGIA SOLAR ENERGY TCHÊ	51 98060-6020
CONCEITO E COR	51 3543-7777	ENERGIA SOLAR JSB	51 4063-8212
CONEXÃO MODAS	51 99773-0466	ENERGIA SOLAR PROTECH	51 99759-0906
CONSTRUTORA NOVELLO	51 99972-3359	ENERGIA SOLAR RENOVAVEL	51 99954-7171
CONTARE CONTABILIDADE	51 3543-3777	ENERGIA SOLAR SUN GATE	51 98623-4607
CONTEX BRASIL SERVIÇOS CONTÁBEIS	51 3543-8700	ENERGIA SOLAR SUSTENTASOL	51 99570-2086
CONTEX DIGITAL SERVICOS CONTABEIS LTDA	51 3543-8700	ERICK LUAN CALÇADOS	51 99944-5817
CONTMAX CONTABILIDADE	51 3523-2865	ESCOLA DE EDUC. INFANTIL MAÇÃ DO AMOR	51 99520-0483
CORSAN	51 3543-1033	ESCOLA DE EDUC. INFANTIL PEQUENO PRÍNCIPE	51 99922-6343
CRIATIVA NOIVAS	51 3523-3848	ESPAÇO LUA LINDA	51 99540-8486
CYBER INFORMÁTICA	51 98416-5157	ESPAÇO SIM ASSESSORIA NEUROPSICOLOGICA	51 99962-6050
D' TERRA CALÇADOS	51 99761-4508	ESPAÇO ÚNICO	51 99656-8035
DACAROL DOCES	51 99188-9293	ESPAÇO VITAA MENTE, CORPO E ALMA	51 99641-3046
DAJU CALÇADOS	51 99915-2136	ESPORTE & CIA	51 98585-3756
DAKAU BRINQUEDOS E PRESENTES	51 3543-3127	ESQUINA DA ECONOMIA	51 3543-2025
DEDICADA CALÇADOS	51 99758-0039	ETIENNE ESTÚDIO DE ARQUITETURA	51 98516-8201
DEKALSON CALÇADOS	51 99781-3296	EVERGRÁFICA EDITORA	51 3523-3798
DELTASUL	51 3523-3297	EXTINTORES PAROBÉ	51 98027-7564
DESPACHANTE - SIDNEI DA SILVA BRAZ	51 3543-1843	EXTRAÇÃO DE PEDRAS LANDER LTDA	51 99586-9225
DIEGÃO TRATORES	51 3197-0025	EXTREMO BRILHO	51 3523-1118
DIEMENTZ COM. DE ELETROMÓVEIS	51 3543-1233	FACCAT - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL ENCOSTA INFERIOR DO NORDESTE	51 3541-6600
DIFERENCIAL MÊCANICA DIESEL	51 99864-1152	FACIAL IMOBILIÁRIA E SEGUROS	51 3543-1290
DIGITALLY BRASIL	51 2160-1429	FARMÁCIA AGAFARMA ALEXANDRIA	51 99979-7732
DIVINO PRIME	51 3523-1906	FARMÁCIA BOM LAR	51 99510-8757
DON ANDRADE PIZZARIA	51 99696-7874	FARMÁCIA CLÍNICA	51 3543-4329
DR. CLEVERSON CORDEIRO PROLA	51 3543 4553	FARMÁCIA VIDA NOVA	51 98412-9678
DR. JEAN KROTH HEHN	51 3523-4091	FARMÁCIAS BOM LAR	51 3141-3050
DVS PUBLICIDADE	51 98480-0891	FARMÁCIAS REDE SEIS	51 3523-1131
EBENÉZER LIVRARIA CRISTÃ E CONFECÇÕES	51 3523-2788	FATIMA NOIVAS	51 99467-7525
ECO POWER ENERGIA SOLAR	51 99459-8122	FERRARI AUTO CENTER	51 3786-2999
EDUARDO SPARREMBERGER EDIFICAÇÕES	51 99742-7984	FINGER MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	51 99921-7813
ELEGANCE MOVEIS SOB MEDIDA	51 99607-9962	FLAVIA STORE'	51 99719-3040
ELETROSUL	51 99872-9363	FLORENCE MODA FEMININA	51 99763-8890
ELETROTUBO	51 98191-0164		

eletrotubo
Materiais Elétricos e Hidráulicos
3523-3234 98191-0164 3523-27

Nova loja para melhor atendê-los.

Há 11 anos prestando o melhor atendimento e Trabalhando com as melhores marcas do mercado e o melhor preço da região.

Parcelamos em até 6X VISA Mastercard HiperCard Elo Pix Sodexo

eletrotubolta eletrotuboParobe eletrotubors@gmail.com Adalviano A. Linden, 599 - Parobá

ASSOCIADOS

FLORICULTURA ENCANTO DAS FLORES	51 99607-5493	JR INJETADOS & MATRIZES	51 3543-4154
FLORICULTURA GUARUJÁ	51 99865-0779	JULIO FOTOGRAFIA	51 98043-3122
FLORICULTURA VIA GARDEN	51 99885-8999	JUNIOR BELOTTO MÁRMORES E GRANITOS	51 3541-5521
GABRIEL LARA JOIAS	51 99729-4066	KAIRE MODAS	51 99666-1852
GBL MODAS	51 99837-2352	KANGUROO STORE	51 99783-4617
GELSON COLCHÕES	51 99651-1422	KAOMA MODAS	51 99654-9472
GI MATRIZES	51 5436-6151	KARUMBÉ MOTO PEÇAS	51 99919-7980
GIOTTO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	51 3523-3443	KATIELY BATISTA CAPELETTI	51 99543-9941
GLASS PISCINAS	51 3541-5857	KAY GREY MODAS	51 99807-6400
GRAFICA GAUCHA	51 3543-3399	KIRSCH COMÉRCIO E INSTALADORA	51 99978-7995
GRAN ESPECIALIZADA FINANCEIRA E EMPRESARIAL	51 98438-9131	KIRSCH EVENTOS	51 99996-7026
GT AUTO CENTER	51 99426-8388	KS INJETADOS	51 3543-6011
GURIA BONNITA	51 98570-8923	KYRIOS INDUSTRIA E COMERCIO ESTAMPADORA DE PLACAS	51 3541-1115
H LERINHA KIDS	51 3786-2776	LABORATÓRIO BIOCLINICO	51 3523-1845
HABILITAR CLINICA DE SAÚDE	51 99930-4017	LABORATÓRIO VITALE	51 3523-1526
HS - HERZER & SANTOS ADVOGADOS ASSOCIADOS	51 99989-5485	LANA LU MODAS	51 99865-5467
IF SURF LINE (TAQUARA)	51 3542-1446	LBR CONFECÇÕES	51 99853-7785
IMOBILIARIA ESTANCIA LTDA	51 98660-1297	LEANDRA WICHMANN ASSESSORIA JURÍDICA	51 3543-6161
IMPETO CRIATIVIDADE E RELACOES PUBLICAS LTDA.	51 99785-5598	LEANDRINHO TRANSPORTES	51 99816-2299
INCOTELAS	51 3543-1134	LIBERTY IMÓVEIS	51 3523-1544
INFOSHOP ASSISTENCIA TECNICA E ESPECIALIZADA	51 98904-4111	LOJA MAGAZINE LUIZA	51 3543-5000
INNOVE STORE	51 98912-4329	LOJA SOBERANA	51 99855-4244
INSTALAR CLIMATIZAÇÃO	51 3523-3144	LOJAS BECKER	51 3523-1754
INTUIÇÃO MODAS	51 3543-1660	LOJAS BENOIT	51 3543-3868
IONERO COSTA - VIDRAÇARIA, CORTINAS E PERSIANAS	51 99717-0043	LOJAS CAMPA	51 99730-8068
ITEK SOLUCOES EM TI LTDA	51 3543-3549	LOJAS COLOMBO	51 3543-1866
J L G MATERIAIS PROMOCIONAIS LTDA	51 99567-8437	LOJAS LEBES	51 3523-1557
JAC ASSESSORIA CONTÁBIL	51 3541-1413	LOJAS PALUDO	51 99817-1126
JAPAL COMÉRCIO DE FERRAMENTAS	51 99986-5033	LOJAS POMPÉIA	51 3523-2960
JEANA MÓVEIS E DECORAÇÕES	51 3543-6546	LOJAS POR MENOS	51 3523-2866
JÉSSY MODAS	51 99224-9368	LOJAS QUERO-QUERO	51 3543-6177
JG ESTRUTURAS METÁLICAS	51 3523-2108	LOJAS TAQI	51 3543-1511
JLG MATERIAIS PROMOCIONAIS	51 99715-0976	LOLITA'S BEAUTY SALON	51 98023-6464
J MELO CAIXA TEM	51 99700-6706	LORDS BEER	51 98686-3647

PowerServ
internet

Empresa local com suporte técnico especializado

Aponte a câmera do celular e fale conosco através do Whatsapp!

PLANOS RESIDENCIAIS EMPRESARIAIS

ULTRA CONEXÃO
INTERNET FIBRA ÓPTICA

qualidade e atendimento humanizado

(51)99585-7520

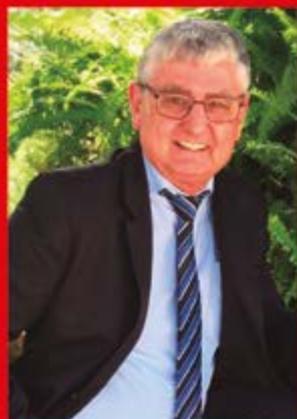
PowerServ Internet

@powerservinternet

Provedor autorizado 53528.0042/15/2015 ANATEL

Rua Mario Mosmann, 80 Centro - Parobé

LUZA PRODUÇÕES	51 99869-3553	MERCADO E ACOUGUE PETRA	51 99934-8447
M W MAGAZINE	51 99740-2771	MERCADO GUARANI	51 98059-6568
M&A IMPORTS	51 98251-6112	MERCADO LIRIN	51 3543-6018
MACCONT - MARTINS ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTABIL TRIBUTARIA LTDA	51 99951-3064	MERCADO POPULAR	51 99817-9379
MADEIREIRA BOA VISTA	51 3543-1568	MERCADO POPULAR (SAPIRANGA)	51 98131-3342
MADEIREIRA DO CHICO	51 3543-1810	MERCADO POZZA	51 99790-9516
MADEIREIRA GUARUJÁ	51 3543-1268	MERCADO SÉRGIO	51 3522-5003
MADEIREIRA IDEAL	51 3523-2543	MERCADO SILMAS	51 99802-8754
MADEIREIRA SANTO ANTÔNIO	51 3543-3876	MERCADO TRADIÇÃO	51 99626-6415
MAGRASS TAQUARA	51 99739-0166	MERCADO TREVÓ	51 3523-2020
MAICON PASTÉIS	51 99889-7746	MERCADO WEBER	51 99661-3960
MAINTTECH SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	51 98404-8568	METAL RAUPP	51 3543-3281
MALHAS MIMO	51 99658-7024	METALARO	51 99652-4823
MALTA ASSESSORIA	51 99697-9899	METALURGICA ARIEL	51 3543-3054
MANINHO PNEUS	51 3543-4969	MIRANDA GOULART CORRETORA DE SEGUROS	51 3523-3952
MARA ALBERNAZ EMPREENDIMENTOS	51 99915-3147	MODA CASA	51 99613-1750
MARI MODAS	51 98040-1447	MODA JEANS	51 99740-8254
MARISA DIAS	51 99561-1813	MODAZINE	51 3523-1743
MAROTO VIAGENS	51 3543-4300	MONJUÁ	51 3003-2004
MARRY D' VALE CHOCOLATES	51 99895-9758	MOREIRA MOTO PEÇAS	51 3523-2267
MARTINS VEÍCULOS	51 98507-0837	MORENA DIVA	51 99896-3847
MASTER SHOP ELETRÔNICOS	51 3543-6768	MOSMANN ALIMENTOS	51 3543-8500
MASTERCLIN - CLINICA ODONTOLOGICA	51 3543-7073	MOTTA INSTALADORA ELÉTRICA	51 3141-5900
MECÂNICA DO PAULO	51 3543-4908	MOVEIS FORTALEZA	51 99743-6370
MECÂNICA ELICAR	51 99703-0827	MS BATERIAS	51 98027-7373
MECÂNICA GILTEC	51 3523-3885	MULTI COMPRESSORES COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	51 2160-8522
MECÂNICA RUDICAR	51 3543-6155	MUNDIAL VIDROS	51 99793-7303
MEGA IMPORTS ASSISTENCIA TECNICA ESPECIALIZADA	51 98910-1000	NACIONAL MÓVEIS	51 98580-4320
MERCADO CATARINENSE	51 3543-3761	NAIR MODAS	51 99555-9328
MERCADO DIRLAN	51 3523-1297	NÉIA MODAS	51 99556-7940
MERCADO DOIS IRMÃOS - BELA VISTA	51 3543-3315	NINA MODAS	51 99641-1365
MERCADO DUBORA	51 99890-0328	NOVAFARMA FARMÁCIAS	51 99817-8707
MERCADO E AÇOUGUE CERUTTI	51 3523-3103	O BALEIRO	51 3523-3842



SUPERMERCADO WEBER



**Há 31 anos
servindo com
QUALIDADE**

☎ 51 9661-3960 📱 @silvio.mercado.weber Rua ALBERTO MOSMANN, 84, Bairro Monsmann - Parobé

ASSOCIADOS

ODONTO EXCELLENCE IGREJINHA	51 99760-6142	PROCECON PINHEIRO CONTABILIDADE	51 3543-7770
ODONTO EXCELLENCE PAROBÉ	51 99869-6143	PRODUTOS DE LIMPEZA RAINHA DO SOL	51 99817-4179
ODONTO EXCELLENCE TAQUARA	51 3899-6243	PROVEDOR DE INTERNET GIGA NET	51 3029-2203
ODONTOSUL CLÍNICA ODONTOLÓGICA	51 98423-2346	PROVEDOR DE INTERNET PARANHANANET	51 3543-1099
OLIMPIO ESCOLA PROFISSIONALIZANTE	51 3523-1171	PROVEDOR DE INTERNET POWERSERV SOLUÇÕES EM INTERNET	51 99585-7520
ÓPTICA E RELOJOARIA NOVO OLHAR	51 3523-1423	PROVEDOR DE INTERNET RJ NET	51 3541-2064
ÓPTICA SEMPRE VIVA	51 99819-1148	QUATRO ESTAÇÕES PRODUTOS DE LIMPEZA	51 99534-8409
ORALSIN IMPLANTES	51 99284-2900	R & D MÓVEIS NOVOS E USADOS	51 99620-3242
ORIGINAL MODAS	51 98588-1664	R & M PNEUS	51 99649-0621
ORTHODONTIC CENTER	51 3543-3102	R & R LUBRIFICANTES	51 99538-0485
ÓPTICA CASA MARCO	51 99867-2171	RADIOADORES OLIVEIRA	51 3523-1233
ÓPTICA LAURA	51 99636-0346	RADIOCLIN EXAMES DE IMAGEM	51 3545-1134
PADARIA CANTINHO DO DOCE	51 99442-8011	RAMITEX MÁQUINAS	51 3543-1069
PADARIA DA COSTA	51 99919-5525	RAPIDO COMERCIO DE GAS LTDA	51 3523-2720
PADARIA DOCE VIDA	51 99530-3090	REAL BROKER SOLUÇÕES IMOBILIARIAS	51 3786-2777
PADARIA SCHUMACHER	51 2160-8518	RECANTO GAÚCHO	51 98512-0281
PADARIA SIGNORE	51 3543-6185	RECH MÁQUINAS	51 3543-4099
PANDOLFO INDÚSTRIA DE FERRAMENTAS	51 3543-1160	REFRILAR PEÇAS E CONCERTOS	51 3543-1101
PAROBÉ REFORÇOS TERMOPLÁSTICOS - IGUI	51 3523-1303	REGISTRO DE IMÓVEIS	51 3523-1276
PATRICIA NETTO	51 99812-3142	REI DO SUL AGROPECUÁRIA	51 99540-4259
PEIXARIA TROPICAL	51 99900-0072	REI DOS PRODUTOS	51 99598-0246
PEMAQ EQUIPAMENTOS COMERCIAIS LTDA	51 99871-9222	RENA RITTER SERVICOS AUTOMOTIVOS	51 98138-4942
PET MANIA	51 3523-2321	RESIDENCIAL SÃO FRANCISCO DE ASSIS	51 99294-3572
PETIM AUTO PEÇAS	51 3523-1991	RESTAURANTE PIETRA	51 99936-6460
PHONTE COMERCIO DE PURIFICADORES DE AGUA LTDA	51 3541-7707	RESTAURANTE PIZZARIA TEMPERO D'CHEF	51 99522-0555
PIZZI JÓIAS	51 99932-4347	REVE ÓPTICA	51 3545-6507
PLANO 1 CONTABILIDADE	51 3523-3023	RIGHT WAY	51 99307-4470
PLASTCROMO	51 3543-1464	RITIELE STUMM PHOTOGRAPHY	51 3523-3456
PLATINUM CONSORCIOS E INVESTIMENTOS	51 99981-5804	RONI IMAGEM VISUAL	51 98468-2357
PONTO CICLISTA PAROBÉ	51 3543-3175	ROSA FLOR	51 3523-1543
POSTO DE COMBUSTIVEL CARDOZO	51 3543-3339	RS MECÂNICA	51 3523-4284
POSTO DE COMBUSTIVEL ROHSMANN LTDA	51 99629-7422	SAFT EMBALAGENS	51 3543-1455
PREZZI IMÓVEIS & SEGUROS	51 3543-7350	SAN FRANCISCO ESQUADRIAS	51 99999-2324
PRIMUS RESTAURANTE E PIZZARIA	51 99653-8517	SANTÍSSIMA STORE	51 99665-5176

REI
DOS PRODUTOS
QUALIDADE E CONFIANÇA

(51) 99598-0246 rei.dos.produtos

"Não vendemos apenas celulares!
Nós Realizamos sonhos".

The advertisement includes a photograph of a modern store exterior with large glass windows and a wooden balcony railing. The store sign prominently displays the 'REI DOS PRODUTOS' logo and text.

SCHEIN COMÉRCIO DE MATERIAIS ELETRICOS LTDA.	51 3543-8450	SUPERMERCADO MAREU	51 99726-4195
SEGURANÇA PRIVADA - BSSAT RASTREAMENTO VEICULAR	51 3541-3500	SUPERMERCADO PICUCHA	51 3523-2622
SEGURANÇA PRIVADA - G.SAT DO BRASIL - MONITORAMENTO VEICULAR	51 3541-5000	SUPERMERCADO ROSA REDE FORTE	51 3523-1698
SEGURANÇA PRIVADA - GRUPO SCORPION	51 3543-3377	SUPERMERCADO S&E	51 3523-1676
SEGURANÇA PRIVADA - GRUPPO VIGILÂNCIA - TELE ALARME	51 3565-4106	SUZY JOIAS, ÓCULOS E RELÓGIOS	51 3523-3932
SELMAR CALÇADOS	51 99313-0855	TABELIONATO REICHERT	51 3543-4246
SEM NOÇÃO MODA E ESTILO	51 99865-3301	TAVERNA PUB	51 98507-1482
SERRALHERIA MODERNELL	51 3543-1936	TEKABICHO	51 98221-9626
SERRARIA QUEIRÓZ	51 99856-5142	TELE CEVA DO NEGÃO	51 99837-0683
SESI	51 3299-8315	TOKO TINTAS	51 2160-8475
SHOPPING DA CONSTRUÇÃO	51 3543-6666	TOP REBOQUES	51 99871-9582
SHOPPING DAS SURDINAS	51 98466-1975	TOPÁZIO JÓIAS	51 3543-1330
SICOOB MAXICREDITO	51 3523-2705	TOQUE E RETOQUE	51 3542-6339
SICOOB VALE SUL	51 3523-3288	TOTALMED MEDICINA E SEGURANÇA DO TRABALHO	51 3523-2053
SICREDI PAROBÉ	51 3543-3577	TRI ALIMENTOS	51 3523-1113
SNAPCONTROL DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS LTDA	51 3523-1929	TRI JÓIA	51 3523-3030
SOL MENOR AULAS DE MÚSICA	51 99838-9451	TROCA CERTA PAROBE	51 99889-8078
SOLANO MAQUINAS	51 99938-6084	TROPPEL PRODUTOS DE LIMPEZA	51 99248-0006
SORRIFÁCIL CLÍNICA DENTÁRIA	51 3523-2544	TUA LIMPEZA	51 99855-4124
SOUZA COMERCIO E INSTALADORA ELETRICA	51 99848-1928	UNIDASUL	51 3543-4404
SOUZA STORE	51 99828-5968	UTILIZE DISTRIBUIDORA	51 99908-9822
SR DESENVOLVIMENTO HUMANO	51 99582-9538	VICTORIA FRANTZ BEAUTY	51 99820-9994
STILLO MODA	51 99829-2651	VIDA LEVE COLCHÕES	51 99399-2918
STUDYO RADIOLOGICO	51 99842-3927	VIDA SUL	51 3543-3949
SUELEN TURISMO	51 3523-2569	VINN"ELLA MODA INFANTIL	51 3523-3044
SULMINAS ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA	51 98404-0104	VITRINE PLUS	51 99764-2462
SULTELAS	51 99967-1710	W & W CONTABILIDADE	51 98411-1854
SUPER COMPANY	51 99794-0984	XIS DO ALEMÃO	51 99773-3804
SUPER DO DIEGO	51 98061-3244	XIS DO RAFA	51 99730-9073
SUPER KS	51 99538-3341	ZAQUEU MOTOS	51 99833-4243
SUPER POPULAR	51 98191-5199		
SUPERMERCADO COLONIAL	51 99437-2125		

Já fez a sua
carteirinha?



Lute com disposição, acerte o alvo com determinação. O tamanho dos seus sonhos, deve sempre ultrapassar a capacidade de realizá-los!

"Aqui você sonha e nós te ajudamos a realizar!"

ATIVIDADES:

- Administração de imóveis (locações: prédios, complexos, casas, terrenos, apartamentos, salas comerciais, entre outros);
- Intermediação de compras e vendas: loteamentos, chácaras, casas, prédios, apartamentos, terrenos (novos, usados, na planta e também em projetos);
- Simulação Habitacional (venda de terreno e construção);
- Confeção de contratos (locação, compra e venda, etc);
- Encaminhamento de Escrituras;
- Avaliação de Imóveis (Físico, Jurídico e Pericial);



www.maraalbernaz.com.br

Mara Albernaz Empreendimentos Imobiliários, a sua melhor escolha!



instalar

A MINHA LOJA

**TUDO PARA
AR CONDICIONADO,
REFRIGERAÇÃO
E LAVADORAS.**

**COMPRE
ON-LINE**



Telefone: 3523-3144 | Whatsapp: 99864-0270