

# CDL NEGÓCIOS



Entidade que mais entregou prêmios

# 1,5 MILHÃO

Páginas 32 e 33

**INOVAÇÃO**



Entrevista com Gustavo Caetano

Páginas 25, 26 e 27

**CONTÁBIL**

Como ter uma empresa saudável lidando com os impostos



Páginas 36 e 37

**VENDAS**

Dicas para melhorar a vitrine da sua loja

Por Laura Gois



Páginas 14 e 15

Vidraçaria



*Ionero Costa*  
Since 2012

Cortinas Artesanais  
e  
Persianas

51 9 9717.0043 / 9 9958.0905

@ionerocostavidrosecortinas

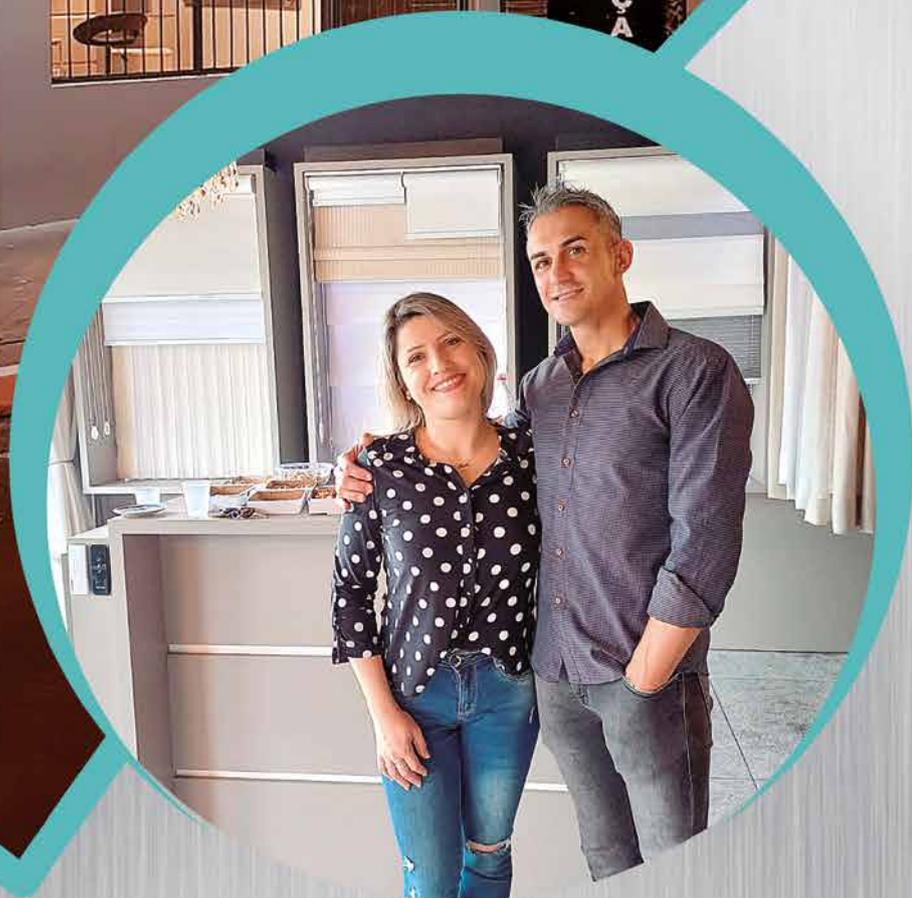
ionerocostavidrosecortinas

persianasionero@gmail.com

PERSIANAS

CORTINAS ARTESANAIS

VIDROS



Há 9 anos construímos nossa história com muita dedicação e bom atendimento no ramo de cortinas artesanais, persianas e vidros, trabalhando para levar personalidade aos projetos de nossos clientes, com a qualidade e a funcionalidade que cada um espera.



*Ionero Costa*

A elegância e o conforto que você merece.

- Since 2012 -

51 9 9717.0043 / 9 9958.0905

@persianasionerocortinaepersianas

@ionerocosta ✉ persianasionero@gmail.com

Av. Arlindo Emilio Schirmer, 66 - Cohab - Parobé

# Cenário repleto de expectativas



Novos horizontes estão surgindo em 2022. Com a retomada das atividades presenciais, decidimos que é chegada o momento para trazer os associados novamente à nossa sede. Passamos por um primeiro ano de gestão diferente do esperado, ainda com distanciamento, tendo que contar com o apoio da tecnologia e com as incertezas que assolaram o futuro de muitas empresas.

Porém, o futuro chegou, e conseguimos enxergar que foi preciso cautela para que hoje pudéssemos voltar com tudo. Àqueles que sentiam saudades, já retomamos os nossos cafés da manhã presenciais com o mesmo formato que os nossos associados já estavam familiarizados: contando com a presença de especialistas em áreas essenciais para que os negócios da região cresçam ainda mais. Neste ano, no entanto, acrescentamos

mais um objetivo: nos aproximamos dos lojistas, promovendo maior interação com propostas dinâmicas. Queremos retomar as conversas olho no olho, as trocas de ideias com empreendedores veteranos e novatos, para entender quais os seus receios e suas expectativas. Novos olhares sobre a gestão dos empreendimentos, como devemos lidar com a inserção do digital e entre outros assuntos que fizeram parte do nosso passado, estão no presente e impactam no futuro também são pontos que queremos trabalhar no decorrer do ano.

Afinal, não podemos parar no tempo ou voltar atrás. Se tem uma coisa que a aceleração da transformação tecnológica nos mostrou, foi justamente isso: Precisamos continuar caminhando em conjunto com as atualizações do mercado e tratando, não só da evolução

lucrativa dos negócios, mas de um cuidado maior com as equipes. Para contribuir nesses aspectos, enxergamos que a CDL entra como estratégica, a qual os empreendedores da cidade podem usar para coletar informações através das conversas, das palestras e das capacitações, por exemplo. Dessa forma, os gestores podem adquirir conhecimento para levar aos colaboradores, fazendo com que se sintam em sintonia com a empresa e engajem os setores.

A interação da nossa diretoria com os associados, que antes era realizada apenas por meio de ligações, videochamadas e conversas pelo WhatsApp, agora se abrange para diálogos mais valiosos, entendimentos ainda mais profundos e trocas de experiências que enriquecem, não só os empreendedores da cidade, mas a CDL também. Prezamos para que todos se sintam assistidos, pois esse trabalho resulta em uma melhora no comércio que automaticamente impacta na chegada dos produtos e serviços ao consumidor. Por isso, nosso principal objetivo em 2022 é capacitar, envolver, interagir e deixar o associado atualizado e participativo em todas as ações propostas.

Além de prospectar que estejam conosco durante os eventos realizados em nossa sede, esperamos que o ano nos reserve excelentes relações, fazendo com que as atividades propostas, como a 10ª edição da campanha “Não ande a pé, compre em Parobé”, cresçam, batendo o recorde de empresas engajadas e cupons distribuídos no decorrer dos meses de sua vigência. Queremos que este seja um momento de proximidade em todos os aspectos: nosso com o comércio, e dos empresários com os consumidores.

## DIRETORIA 2021 - 2023

<p><i>Presidente</i></p> <p><b>Reginaldo Fabiano Hessler</b></p> <p><i>Instalar Climatização e Eletros</i></p>	<p><i>1º Vice-Presidente</i></p> <p><b>Raul Gerasca Pellisoli</b></p> <p><i>Madeira Santo Antônio</i></p>	<p><i>Vice-Presidente de Relações Públicas</i></p> <p><b>Leandro F. B. de Melo</b></p> <p><i>Madeira do Chico</i></p>	<p><i>Vice-Presidente de Serviço de Proteção ao Crédito</i></p> <p><b>José Adelmo Pereira da Luz</b></p> <p><i>Supermercado Picucha</i></p>
<p><i>Vice-Presidente de Aperfeiçoamento Profissional</i></p> <p><b>Elizete T. Botene Schwertner</b></p> <p><i>Jeana Móveis e Decorações</i></p>	<p><i>1º Diretor Secretário</i></p> <p><b>Elci Eufrazio da Silva</b></p> <p><i>Evergráfica Editora</i></p>	<p><i>2º Diretor Secretário</i></p> <p><b>Valirio Saldanha de Jesus</b></p> <p><i>Maroto Viagens</i></p>	<p><i>1º Diretor Tesoureiro</i></p> <p><b>Jones Vendruscolo</b></p> <p><i>Cyber Informática</i></p>
<p><i>2º Diretor Tesoureiro</i></p> <p><b>Gilnei Nunes da Costa</b></p> <p><i>Contare Contabilidade</i></p>	<p><i>Conselheiro Fiscal</i></p> <p><b>Marcos Geovani Alves dos Santos</b></p> <p><i>O Baleiro</i></p>	<p><i>Conselheira Fiscal</i></p> <p><b>Seli Maria Sander</b></p> <p><i>Farmácia Vida Nova</i></p>	<p><i>Suplente de Conselho Fiscal</i></p> <p><b>Marli Marlene Wagner</b></p> <p><i>MW Magazine</i></p>
<p><i>Suplente de Conselho Fiscal</i></p> <p><b>Maurício Stein de Oliveira</b></p> <p><i>Powerserv Internet</i></p>	<p><i>Suplente de Conselho Fiscal</i></p> <p><b>Belchior Raymundo</b></p> <p><i>Brinqlar</i></p>	<p><i>Suplente de Conselho Fiscal</i></p> <p><b>Podalyro Trentin</b></p> <p><i>Óptica Sempre Viva</i></p>	



**Reginaldo Hessler**  
 Presidente CDL Parobé  
 2021/2023  
 E-mail: [reginaldo@tca.com.br](mailto:reginaldo@tca.com.br)



Não se deve julgar o livro pela capa? E a vitrine? Como o primeiro olhar influencia os consumidores

PÁGINAS 14 E 15

Conheça a trajetória de empresa Parobeense que se destaca com mix de produtos



PÁGINAS 16 E 17



Gustavo Caetano desmistifica o medo da mudança e apresenta as possibilidades da inovação e da tecnologia

PÁGINAS 25 A 27

Editorial.....	6
Retrospectiva.....	8 a 10
Gráficos SPC e Novos Associados.....	11
Pós-venda: o pré-requisito para sobrevivência de muitas marcas.....	12
Conheça a trajetória de empresa Parobeense que se destaca com mix de produtos...	16 e 17
Irreconhecível.....	18
Direito Previdenciário.....	19



**Nem o distanciamento social impediu os empreendedores de Parobé de crescer**

**PÁGINAS 30 E 31**

**Mais de 1,5 milhão em prêmios entregues à comunidade**



**PÁGINAS 32 E 33**

**Como manter a sua empresa saudável e no mercado, com a alta tributação e impostos**



**PÁGINAS 36 E 37**

O pitch perfeito: Passo a passo para criar uma apresentação de alto impacto.....	20 e 21
Lifelong Learning: compreender esse conceito pode ajudar a mudar a sua carreira.....	22
E quando o problema é o líder?.....	28 e 29
Quais são as tendências de negócio para 2022 e 2023?.....	34 e 35
Sua marca está preparada para atender o novo consumidor de 2022?.....	38 e 39
Convênios.....	40 a 44
Associados.....	46 a 51

# O diferencial está nos detalhes

Com a retomada do comércio, a sensação, principalmente no Brasil, é que as pessoas estão vivendo em constante aceleração. Muitos empresários se viram correndo contra a máquina, mas não entendiam como fazer com que o seu negócio alcançasse os consumidores do novo tempo. O ponto é que: o diferencial está nos detalhes.

Nesta edição, a CDL de Parobé trouxe muita informação para os gestores melhorarem as vendas tanto no espaço físico quanto no virtual. Para esclarecer dúvidas sobre a transformação digital e como se comportar em relação ao assunto, a entidade entrevistou Gustavo Caetano, empresário considerado como um dos 50 mais inovadores do Brasil pelo Meio&Mensagem (páginas 25 a 27).

Além disso, apontou o novo consumidor de 2022 (páginas 39 e 40) e quais as tendências para este e para o próximo ano (páginas 34 e 35). Falando no cliente, o pós-venda (página 12) também está presente

nas páginas desta edição, mostrando o quanto se faz necessário para auxiliar os empreendedores a manterem aqueles que já conhecem e gostam de seus produtos ou serviços.

Se alguém achou que o crescimento entre os empreendedores era negativo em Parobé, se enganou. Além de trazer os dados dos anos de pandemia, a entidade também abordou dicas para que os empresários possam continuar reinventando suas empresas (páginas 30 e 31). Os números positivos enchem os olhos, mas para auxiliar neste aspecto, a CDL trouxe um case para inspirar os lojistas locais e mostrar que existem maneiras diferentes de construir sua história (páginas 16 e 17). O olhar para se diferenciar nos negócios também deve ser direcionado para vitrines. Por isso, a entidade trouxe algumas dicas sobre composições, cenário e o que pode despertar o interesse dos clientes (páginas 14 e 15).

Especificamente para empresários que estão à frente de seus negócios e em busca de capacitações

para as suas equipes: já pensaram que o problema poderia estar vindo de cima? A edição também abordou soluções para problemas que surgem do comportamento de seus gestores (páginas 28 e 29). Para aqueles que buscam investidores, a CDL ainda trouxe o passo a passo para criar o pitch perfeito (páginas 20 e 21).

A entidade também mostra a retrospectiva do último semestre (páginas 8 a 11) com os resultados dos eventos e ações, o número de participantes e os convidados que estiveram na sede e contribuíram para o comércio do município. Além disso, estão em destaque os prêmios entregues pela CDL e a nona edição da campanha “Não ande a pé, compre em Parobé” (páginas 32 e 33) que gerou R\$ 80 milhões em negócios para o município.

Espera-se que, no decorrer dos meses, os empreendedores se motivem. Busquem mais conhecimento, estejam presentes e em contato constante com suas equipes. Enxerguem os problemas e, o mais importante, procurem soluções eficientes. Por isso, que a entidade está sempre em contato com todos os seus associados: para ajudar, no que for preciso, para que o comércio prospere ainda mais.



## EXPEDIENTE

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

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

**Site:** [www.cdldparobe.com.br](http://www.cdldparobe.com.br)

**E-mail:** [cdlpar@tca.com.br](mailto: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.*

2022

SAÚDE - FARMÁCIA- ESPAÇO CLÍNICO

SAÚDE E BEM ESTAR, EM PRIMEIRO LUGAR !!!



Rede  
**Bem+**  
estar  
Farmácia &  
Espaço Clínico

Dr. Rogério Fratoni  
Farmacêutico Clínico CRF-RS 549930

### Serviços Prestados:

- \*Farmácia
- \*Equipe Multidisciplinar
- \*Exames Clínicos
- \*Linha Ortopédica
- \*Material Cirúrgico
- \*Aplicação de Injetáveis
- \*Produtos Naturais
- \*Fitoterápicos
- \*Revisão de medicação

### Programas:

- \*Parar de fumar
- \*Perda de peso
- \*Autocuidado
- \*Impotência Sexual

### Prevenção:

- \*Hipertensão
- \*Diabétes
- \*Colesterol Alto
- \*Queda de cabelo

### QUEM SOMOS?

Uma empresa genuinamente gaúcha, conta com a experiência de 20 anos do Dr. Rogério Fratoni, natural de São Paulo, tem especialidade em Análises Clínicas e Toxicológicas, que vem desempenhando um papel fundamental nesses últimos quatro anos, estabelecendo um padrão de excelência no atendimento e atenção farmacêutica no âmbito clínico.

Hoje a Rede Bem Estar Farmácia e Espaço Clínico, além de cuidar da sua saúde, está ligada diretamente ao esporte e atenção á família. Envolvendo se em causas sociais e culturais, como :

#### PATROCINIOS:

✓ ASS. UNIÃO PAROBÉ FUTSAL

✓ GRAPPLING - COPA PAROBÉ

✓ EDER PACHECO PERS. TRAINER

✓ GARI FUTEBOL CLUBE PAROBÉ

#### APOIO CULTURAL:

✓ RÁDIO SHOW DO VALE

✓ RÁDIO PAROBÉ

✓ EVENTOS PROMOVIDOS  
PELA SEC. DE SAÚDE  
MUNICIPAL DE PAROBÉ

Dessa forma trazendo informação e ajudando a levar a cultura e o esporte para muito mais pessoas.

Promovendo saúde e Bem Estar a todos.

" Crê no Senhor Jesus, e assim serás salvo, tu e os de tua casa ! "

-Atos 16:31

Rede  
**Bem+**  
estar  
Farmácia &  
Espaço Clínico



REDE DE ATENDIMENTO:



Rede Bem Estar Farmácias



@farmaciabemestar



@farmaciaredebemestar



(51) 9 9867 6565



(51) 3523 1183

Av. das Nações, 979. Salas 02 e 03. Guarujá. | Parobé RS (Próximo Ao Colégio Idalino)

## Café com Associado

**DATA:** 21/10/2021

**LOCAL:** Auditório da CDL Parobé

**INFORMAÇÕES:** Estratégias para criar uma marca de propósito foi o grande tópico deste encontro. O evento, que contou com o total de 42 lojistas, foi ministrado pelo ex-presidente da Calçados Bibi e administrador de empresas, Marlin Kohlrausch. O convidado também é escritor do livro “A construção de uma marca de propósito: Segredos de gestão para que executivos de todos os portes, empreendedores e profissionais liberais possam construir empresas sólidas, valiosas e duradouras”.



**DATA:** 04/11/2021

**LOCAL:** Auditório da CDL Parobé

**INFORMAÇÕES:** Motivar o trabalho em equipe foi o tema do evento que reuniu 46 associados na sede da CDL. O encontro contou com a presença do palestrante Jaime Labres.



**DATA:** 25/11/2021

**LOCAL:** Auditório da CDL Parobé

**INFORMAÇÕES:** A importância do consumo local foi o tópico abordado pelo professor do curso de Gestão Comercial da Universidade Feevale, José Antonio Ribeiro de Moura. No encontro, os associados tiveram maior entendimento sobre o assunto e qual o impacto positivo em fazer o comércio girar no município.



**DATA:** 16/12/2021

**LOCAL:** Auditório da CDL Parobé

**INFORMAÇÕES:** No último café do ano, o coach André Luis Machado Corrêa convidou os 43 associados presentes no evento a focar no presente, aplicando todo o conhecimento que receberam ao longo do ano. O encerramento contou com a presença do Papai Noel e distribuição de mimos.



**DATA:** 10/03/2022

**LOCAL:** Auditório da CDL Parobé

**INFORMAÇÕES:** No primeiro café do ano, a CDL realizou um evento especial em homenagem ao Dia da Mulher para as associadas. Com a presença de 48 participantes, a mentora de Carreiras Conscientes e Negócios com Propósito, Eliane Davila, abordou o tema Empreendedorismo Feminino.

## Lançamento da “Campanha Não ande a pé, compre em Parobé”

**DATA:** 23/10/2021

**LOCAL:** Nas ruas de Parobé

**INFORMAÇÕES:** Mais uma edição da campanha “Não ande a pé, compre em Parobé” foi lançada. A divulgação ocorreu nas principais ruas da cidade e contou com a performance do violinista Simão Wolf.



## Encontro com o senador Luis Carlos Heinze

**DATA:** 05/11/2021

**LOCAL:** Santo Antônio da Patrulha (RS)

**INFORMAÇÕES:** O presidente da CDL Parobé, Reginaldo Fabiano Hessler, foi um dos representantes de diversas CDLs do Rio Grande do Sul a participar de encontro com o senador Luis Carlos Heinze para falar sobre as demandas dos municípios, quais são as reais necessidades e o que precisa ser melhorado para engajar o comércio e aumentar o desenvolvimento econômico do Estado.



## Reunião de atualização do eSocial

**DATA:** 07/12/2021

**LOCAL:** Auditório da CDL Parobé

**INFORMAÇÕES:** A reunião contou com a participação de Angelica Ramoni Buhler, da Total Med Medicina e Segurança do Trabalho. No encontro, que reuniu 35 participantes, as empresas receberam atualizações referentes ao eSocial para o ano de 2022.



### SOLUÇÕES EM SEGURANÇA PRIVADA

- MONITORAMENTO DE ALARME
- CIRCUITO FECHADO DE TV
- PORTARIA DE CONDOMÍNIOS
- PORTARIA EMPRESARIAL
- RASTREAMENTO VEICULAR

**[51] 3565-4106**

Rua Minas Novas, 271, Centro, Nova Hartz/RS , 93890-000  
[www.gruposat.com.br](http://www.gruposat.com.br)



## Doações de chinelos e chocolates

**DATA:** 23/12/2021

**LOCAL:** Casa do Vovô e Lar de Idosos Fênix

**INFORMAÇÕES:** Para alegrar o final do ano dos idosos residentes das casas de repouso de Parobé, a entidade entregou 27 pares de chinelos e 27 caixinhas de Bis e fechou 2021 com chave de ouro.

## Sorteio da campanha “Não ande a pé, compre em Parobé”

**DATA:** 12/01/2022

**LOCAL:** Rua Coberta da Praça 1º de Maio

**INFORMAÇÕES:** Com a presença de parobeenses, a CDL sorteou três carros Fiat Mobi 0KM e nove vale-compras no valor de R\$ 1.000,00 cada. Mais informações estão disponíveis nas próximas páginas.



## Reunião com o Vereador Adriano Azeredo



**DATA:** 28/01/2022

**LOCAL:** CDL Parobé

**INFORMAÇÕES:** O presidente da CDL, Reginaldo Fabiano Hessler, se reuniu com o vereador Adriano Azeredo para tratar da implementação do Avançar no Desenvolvimento Econômico – Programa Juro Zero RS, lançado pelo Estado no início do ano.

## Campanha Adote um Vovô

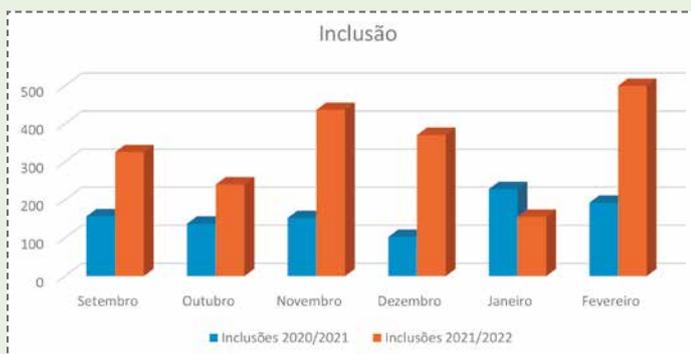
**DATA:** 22/02/2022

**LOCAL:** Lar de Idosos Fênix

**INFORMAÇÕES:** Neste dia, a entidade realizou a entrega de doações dos Associados para os vovôs de uma das casas de repouso do município.



# Gráficos do SPC



## NOVOS ASSOCIADOS

- Lords Beer Pub
- Platinum Consórcios E Investimentos
- Extração De Pedras Lander Ltda
- Magrass Taquara
- Refrilar Peças E Acessórios
- Ionero Costa - Vidros, Persianas E Decor
- Pet Shop Pataqui Patacolá
- Cantinho Dos Doces
- Eco Power Energia Solar
- Pémaq Equipamentos
- Rápido Comércio De Gás Ltda
- Contém Store
- Super Bahia
- Imobiliária Estância
- Troca Rápida
- Dajú Calçados
- Come Come Lanches

- Sorveteria Real
- Afrodite Store
- Itek Informática
- Art Ferro
- Jlg Materiais Promocionais
- Elegance Móveis Planejados
- Cervejaria La Katrina
- Sol Menor Aulas De Violao
- Contex Digital
- Sun Gate Soluções Em Energia Ltda
- Residencial São Francisco De Assis
- JsB Energia Solar
- Grafica Gaucha
- Loja Lindaly Calçados

**Sejam bem-vindos!**

# Pós-venda: o pré-requisito para sobrevivência de muitas marcas

O processo de entrar em contato com os clientes após a efetivação da compra pode ser mais importante do que as empresas pensam. Para o especialista em e-commerce e CEO da D Loja Virtual, Simplo7 e Monnieri, Marcio Eugênio (foto), o pós-venda pode ser considerado “um pré-requisito para sobrevivência de muitas marcas”. Isso acontece porque, devido às mudanças de comportamento, quantidade de anunciantes e até mesmo às exigências do próprio consumidor, está mais caro vender para novos clientes.

Dados do guru do marketing, Philip Kotler, também enfatizam isso. Segundo ele, conquistar um novo cliente custa, em média, de 5 a 7 vezes mais do que manter aquele que já frequenta o estabelecimento e conhece o produto. E é neste momento que entra o pós-venda. Para Eugênio, esse é o processo que aumenta a garantia de que “o cliente compre, satisfaça e continue comprando da sua marca porque, definitivamente, o cliente que tem uma experiência ruim, além de não falar, vai comprar só uma vez da sua empresa”.

Ouvir o que ele tem a dizer, quais são as suas necessidades, entender o que a empresa tem a melhorar e quais são os seus diferenciais são a grande chave para fazer o empreendimento crescer. Por isso, a dica do especialista é elaborar um roteiro com perguntas pontuais para a coleta de dados. “Comece a partir de um bate-papo, entendendo quais são os



pontos que o cliente gosta dos produtos, não gosta, o que são diferenciais da sua marca, o que você preza para que o cliente tenha uma boa experiência”, esclarece. A partir disso, os lojistas compreendem com maior clareza quais são os questionamentos que precisam ser feitos para coletar informações e manter uma padronização.

Outra pesquisa interessante para implementar um bom pós-venda é explorar os concorrentes. Se eles também vendem pela internet, os empreendimentos conseguem verificar o que as outras marcas estão fazendo nas redes sociais e quais são as suas avaliações no Google e no Reclame Aqui, por exemplo. “Através disso, faça um roteiro de perguntas para entender se a sua marca está ou não está cometendo os mesmos erros do seu concorrente”, aconselha o especialista.

## O que fazer quando o retorno é negativo?

Para Eugênio, “o retorno negativo é o maior valor que o dono da empresa pode ter”. Por isso, não adianta dar explicações ou desculpas, mas sim resolver o problema. “A pior coisa que pode ter, é quando o cliente liga para te dar um feedback ou liga indignado com seu processo e você tenta dar uma desculpa, tenta explicar o porquê. Cara, o cliente não é porteiro para receber explicação, ele quer que o problema seja resolvido”, ressalta. A dica é primeiro resolver o problema do cliente e sua insatisfação, para depois identificar o que está acontecendo dentro da sua empresa e solucionar para que futuros clientes não passem pela mesma situação.

## Automatizando o processo

Em sua grande maioria, as empresas conseguem aprimorar os seus atendimentos no pós-venda. Porém, de acordo com o especialista, um dos grandes problemas é que muitas empresas acabam parando e não dão continuidade ao processo. Por isso, o ideal é automatizar com ferramentas de e-commerce. Essa automatização garantirá três pontos muito importantes destacados por Eugênio: o processo contínuo, a análise dos dados para verificar se o que foi definido pelos gestores está sendo feito, e a padronização na coleta de informações.

**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.

# HÁ MAIS DE 20 ANOS SUA MELHOR OPÇÃO EM PNEUS.



LAVAGEM



BATERIAS (DIVERSAS MARCAS)



GEOMETRIA



SOCORRO ÁGIL



TROCA DE ÓLEO



BALANCEAMENTO



ATENDIMENTO RÁPIDO



PAGAMENTO

**10X**  
no cartão



51 3543-4969



99707-4829



99193-7722



f maninhopneusparobe @ maninhopneus

Rua Djalmo Haack, 821 - Alexandria - Parobé

# Não se deve julgar o livro pela capa? E a vitrine?

## Como o primeiro olhar influencia os consumidores

Montar uma vitrine de forma atrativa, com todos os requisitos para chamar a atenção do público-alvo e gerar o interesse necessário para que o cliente

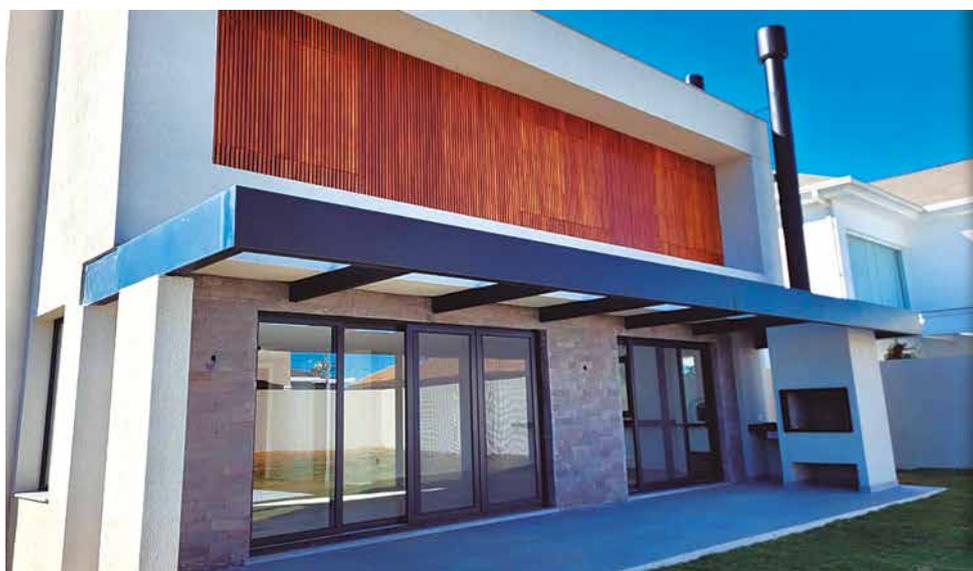


queira entrar no seu estabelecimento é um grande desafio. De acordo com uma pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), 80% das decisões de compra estão ligadas à composição de looks e produtos escolhidos para causar um primeiro impacto no consumidor.

A autônoma Laura Weyrich Gois (foto) é estudante de Moda da Unisinos e trabalha na área desde 2018, mas o amor pelo mundo fashion passou de geração para geração. Sua avó foi lojista por mais de 30 anos e esse contato despertou em Laura a vontade de seguir na mesma área da matriarca da família. A partir de suas experiências e estudos, ela explica que os vendedores precisam estar atentos a todos os detalhes para se aproximar do público. Por exemplo: os produtos oferecidos fazem sentido com a localização e com as pessoas que diariamente passam pela sua fachada e vitrine? É preciso analisar quem são e de que forma os seus

produtos vão agregar na vida delas. Deve-se observar ainda questões de idade, se possuem filhos e se usam uniforme, entre outros aspectos. “Pegue as peças da sua loja que aquelas pessoas vão se identificar mais, mesmo que você tenha outro estilo, e invista na vitrine com o que você sabe que elas vão pensar: eu estava precisando de mais uma camisa branca ou de mais um conjunto para esse inverno”, explica.

O ponto de vendas escolhido é um fator que influencia muito no desenvolvimento do seu negócio, fazendo com que ele prospere ou quebre em questão de semanas. O desempenho de vendas de um empreendimento voltado para jovens certamente será bem menor se estiver localizado em uma região com maior número de pessoas de outras faixas etárias. “Consequentemente você tem que trabalhar sua loja e a sua vitrine com peças que tenham a ver com o público que está naquela região”, esclarece.



  
**SanFrancisco**  
 ESQUADRIAS  
MADEIRA E PVC

**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) 99999-2324  
[contato@sfsquadrias.com.br](mailto:contato@sfsquadrias.com.br)  
[www.sfsquadrias.com.br](http://www.sfsquadrias.com.br)  
 Rodovia ERS-239, Nº 11.340, Bairro Vila Nova - Parobé

## Tudo é uma questão de equilíbrio

Pode colocar aquela peça com uma proposta totalmente diferente ou que seja a mais cara da loja? Laura afirma que a tentativa é válida, mas recomenda que os lojistas montem outro look que faça parte da zona de conforto do consumidor. “Pode ser que seu público ame e pode ser seu público odeie. Então tente colocar essa peça diferente junto com algo que seu público já está acostumado”, diz.

Esse equilíbrio também deve ser aplicado na hora de destacar produtos mais caros. Porém, é preciso entender o orçamento dos seus clientes. Afinal, essa peça foge dos padrões de preço que você geralmente vende com maior facilidade? Os seus consumidores possuem poder aquisitivo para aquela compra? Se a resposta for indefinida, os vendedores devem trazer elementos já conhecidos e que a garantia de compra seja maior. “Se você tem dois manequins, coloque a peça diferente em um deles, mas crie o outro look de uma forma um pouco mais vendável”, relata.

Outro ponto a ser considerado é observar como o cliente está recebendo as combinações e elementos. Como diz Laura, “não existe receita de bolo”. O que pode dar certo para uma empresa, que possui produtos semelhantes e trabalha com o mesmo público-alvo, pode não dar certo para outra. Isso acontece porque, de acordo com a autônoma, existem alguns pontos cruciais que pesam, e muito, para que algo seja assertivo ou não.

## Mostrar ou não mostrar os preços

Se for o caso de uma promoção, valores menores vão chamar a atenção dos passantes. Mas, se as peças expostas são as mais caras da loja, às vezes não é interessante divulgar na vitrine. “Se a pessoa tem um pouco menos de condição, ela já vai se sentir intimidada de entrar na loja, mesmo que você tenha opções um pouco mais em conta”, avalia Laura.

Se a empresa possui o plus de vender ou divulgar nas redes sociais, a autônoma afirma que é interessante publicar o preço logo de cara, para que não haja frustração dos dois lados: do consumidor, que precisa entrar em contato para pedir o preço; e do vendedor, que se anima com o primeiro contato. “Se a pessoa tiver que comentar na foto esperando direct ou mandar mensagem no WhatsApp para saber que a blusinha custa R\$ 89,90, ela vai desistir e isso é muito chato”, conta Laura.

## Tapar a vitrine é uma boa estratégia de Marketing?

Depende da campanha. Se o objetivo é oferecer uma condição especial em pagamentos à vista ou no máximo 15% de desconto na compra de determinado produto, essa pode não ser uma opção vantajosa. O suspense é desenvolvido, de acordo com a autônoma, para que os clientes esperem por algo bombástico, como uma coleção completamente diferenciada ou excelentes descontos. Contudo, o mais importante é deixar claro para os clientes o que acontecerá no estabelecimento por meio de estratégias digitais ou pré-evento.



Nesse aspecto, se precipitar não é uma boa conduta. Laura relata uma situação em que determinado estabelecimento tentou chamar a atenção tapando a vitrine, mas precisou responder perguntas sobre o fechamento da loja. “Eu já vi muitas lojas pegarem um papel pardo, taparem tudo e as pessoas acharem que a loja está fechando. Elas entraram para perguntar e ficou um clima desconfortável porque não criou-se a expectativa de algo”. A estratégia pode funcionar desde que o lojista saiba comunicar e que fique claro para o seu cliente.

Laura acredita ainda que os vendedores podem pesquisar estratégias inovadoras, buscando “deixar um spoiler” para aguçar a curiosidade dos consumidores. Até porque, segundo ela, se a vitrine for atrativa, vai chamar a atenção de todo mundo: Quem ama, compra. Quem odeia, comenta. Mas, se a sua vitrine se destacar, todos olham.



R. Cel. João Correa, 1297 - Nova Parobé - Parobé

☎ 984103-3136

📷 @encantodasfloresparobe

# Conheça a trajetória de empresa Parobeense

Não é novidade que os aventureiros que ingressam em uma jornada empreendedora estão em busca de conquistar objetivos. Porém, o desejo de alcançar metas pode levar os empreendedores a trilhar caminhos surpreendentes. Esse foi o caso de José Luís e Jussara Gauterio. Em 1997, ao iniciarem a venda de bolsas em Parobé, eles não poderiam imaginar que a empresa, intitulada com o sobrenome do casal, tomaria a proporção que possui hoje.

O negócio, que começou tímido, teve uma reviravolta após a participação de José Luís e Jussara em um evento no Chile, um ano depois do início das vendas. Lá, eles enxergaram necessidades que não eram supridas no Brasil, e decidiram investir em produtos diferenciados, que os consumidores têm maior dificuldade para encontrar no país. Então, aliando a inovação com a paixão de José Luís por coleções, o casal decidiu apostar na produção de brindes. “Começamos investindo na área de brindes, mas hoje enxergamos como uma forma de empreendedorismo fazer várias coisas ao mesmo tempo”, relata Larissa Gauterio, filha do casal, que hoje também está envolvida nos negócios da família.

No entanto, o crescimento da empresa não parou por aí. Atualmente, a Gauterio trabalha com

varejo e produtos personalizados, chegando a um mix tão variado que chega a aproximadamente cinco mil peças de diversos formatos e tamanhos. “As ideias foram surgindo e hoje nós produzimos conforme a demanda”, explica Jussara. E, com tantos produtos, é impossível trabalhar sem planejamento. Por isso, a empresa organiza a compra de insumos com fornecedores de acordo com os pedidos sazonais. Por exemplo: no início do ano, a Gauterio recebe uma grande quantidade de pedidos de uniformes, produtos que não possuem tanta demanda no restante dos meses. Dessa forma, já conhecendo a sua gama de clientes, os gestores conseguem organizar a chegada de matéria-prima e produção de forma clara.

Entre os itens que marcam a trajetória do empreendimento estão bandeiras, pins, machadinhas e troféus. E quando a empresa decidiu incrementar nos tamanhos das peças, não estava de brincadeira. Uma bandeira de mais de quinze metros, desenvolvida para um evento dos Desbravadores que aconteceu em Sorocaba (SP), em 2019, é lembrada até hoje. “Precisamos da fábrica inteira para esticar ela”, conta Larissa. Outros destaques da produção foi o desenvolvimento de um troféu de um metro e meio e uma machadinha de um metro e setenta centímetros, desenvolvida em 2022.

## Fazendo sonhos

O mix de produtos pode chamar a atenção dos clientes, mas o atendimento também é um diferencial. De acordo com Larissa, eles fazem o possível para transformar os sonhos dos clientes em realidade. “Fazemos o possível, dentro do nosso maquinário, para realizar os sonhos das pessoas. Quando o cliente vier dizendo ‘eu tenho o sonho de fazer uma medalha’, a gente vai sentar e realizar esse sonho”, diz a filha do casal. Para ela, esse foi um dos pilares que fizeram a empresa crescer.

Vera Gauterio, irmã de José Luís e ex-funcionária da empresa, hoje é consumidora e aponta que toda a assistência realizada pelo negócio incentiva os clientes. “Eu gosto das coisas personalizadas e, assim como eu, outros clientes também. Então, a empresa pega a ideia do cliente, explica que tem uma arte que consegue adaptar ou criam isso. Até se o cliente não tem (a ideia), é dado esse suporte”, diz Vera. O que também auxilia para que a Gauterio tenha um bom relacionamento com as empresas, é o fato de que os empreendedores, além de prestarem serviços, também são amigos de seus consumidores. “Esse tratamento mais próximo do cliente também facilita, até para ele se sentir mais à vontade”, relata.



José Luís segurando a maior machadinha feita pela Gauterio

**AGROPECUÁRIA REI DO SUL**  
 one: 995404259

**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 Djalma Haack nº 10, Bairro Alexandria  
 Ao lado da Fábrica Calçados Bottero Filial.

# que se destaca com mix de produtos

## Rodando o mundo

Além do Chile, a Gauterio já passou por mais de 30 países. Nos últimos anos, a empresa colocou o seu motorhome na estrada, levando a maior gama de produtos possível para diversos estados do Brasil. Para Jussara, participar dos eventos é muito importante. “Levamos os produtos diretamente aos consumidores, o que facilita para eles, que não pagam frete, e para nós, por desenvolver esse contato”, relata.

E a criatividade da família também está presente nas exposições. Jussara relata que José Luís sempre teve o sonho de montar a fábrica em um evento para mostrar como os produtos são desenvolvidos para chegar até o consumidor final. “Levamos o maquinário daqui e fomos com uma carreta gigante. Foi muito legal porque a gente montou umas tendas bem grandes mostrando cada processo da fábrica”, lembra a empresária. Larissa diz que eles se tornaram “quase uma atração no evento”.

## Volta por cima

Durante a pandemia do coronavírus, a Gauterio também se reinventou. Como anteriormente a empresa possuía apenas um cliente B2B (Business-to-business)\* fixo, José Luís e Jussara tiveram a necessidade de atender novos nichos. “Como temos uma variedade de produtos, começamos a procurar outros clientes. Como estávamos acostumados ao cliente nos procurar, tivemos que trocar o perfil”, explica José Luís, que acredita que o impacto da pandemia poderia ter sido menor se a empresa tivesse voltado esse olhar para outros compradores antes do isolamento social. “Trabalhamos em muitas coisas que nem pensávamos em fazer. Então percebemos que temos condições de nos reinventar”, diz.

Com um novo olhar para o seu empreendimento e com a retomada dos eventos, a Gauterio está crescendo cada vez mais. Uma das questões que também é motivo de comemoração para José Luís é ter uma equipe engajada. Em um ramo tão amplo, “é como desligar uma chave e ligar em outra”, por isso, para o empresário, ter confiança em funcionários que acreditam e se empenham na empresa é fundamental.

*\*Empresas que vendem produtos ou prestam serviços para outras empresas, pessoas jurídicas.*



**totalmed**  
Medicina e Segurança do Trabalho

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

☎ (51) 3523.2053    📞 (51) 99392.3697  
contato@totalmedclinica.com.br

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

# Irreconhecível

Imagine acordar de manhã, olhar-se no espelho e não saber quem é você. Não lembrar o seu próprio nome, os seus gostos, esquecer o que faz e como faz, ir até a cozinha e não saber o que gosta de comer no café da manhã, não saber para onde tem que ir ou o que fazer no trabalho, não lembrar como você atende o telefone ou como você cumprimenta as pessoas quando as encontra. Uma perda de memória exclusivamente voltada a sua identidade, gosto e personalidade.

Uma cena dessas, parece coisa de filme de Hollywood. Mas ela acontece conosco com mais frequência do que imaginamos. É claro que não assim como descrevi no início deste texto, mas quantas vezes você já teve atitudes que depois que aconteceu você se pergunta o que fez, parecendo até outra pessoa. Você não se reconhecia nas atitudes que teve.

Há poucos dias vimos uma cena como essa, quando o ator Will Smith teve uma reação “irreconhecível” tão contrária do ator leve e descontraído que todos conhecem há anos, que foi cogitado até se não era uma cena combinada, tamanho choque que causou no público. As consequências pós ocorrido nos mostram que não foi combinado, o ator pediu para sair da academia de artes dias depois de todo o acontecido. Mas será que foi aquela infeliz piada que fez a situação por inteiro? Ou teríamos ali apenas a gota d'água que fez o copo transbordar? O discurso envergonhado, emocionado e cheio de lágrimas minutos depois nos mostram que o ator vem segurando suas emoções, restando-as e não percebendo que o limite estava logo ali, a uma piada de distância.

Esse é o tipo de situação a qual estamos suscetíveis. Nós estamos acostumados a segurar, engolir os sentimentos, passar por cima, seguir em frente, ignorar, sem muito parar para entender, absorver, ressignificar e nos observar o quanto cada situação pequena pode afetar o nosso próprio limite, então quando menos percebemos, estamos um pouco mais irritados no trânsito, com menos paciência para repetir informações, sem tempo com coisas supérfluas, precisando com cada vez mais frequência de uns minutos isolados, sem ver ninguém ou, pelo menos, quietos “na nossa”, um passo de nos tornarmos irreconhecíveis a nós mesmos. E nem sempre o “não ser você mesmo” será uma reação agressiva. Às vezes é simplesmente não agir, isolar-se, não conse-

guir voltar ao que era antes. E quantas coisas colocamos em risco quando nos perdemos de nós mesmos...

E será que é possível prever tudo isso? Onde colocaram o manual de instruções para situações assim? Como mudar?

Desde a idade média a humanidade busca por respostas que tragam o caminho da sabedoria e felicidade de uma vida em equilíbrio e próspera. Era comum os gregos procurarem os oráculos para ter respostas do futuro, procuravam os filósofos e consultavam os astros para saber quais decisões tomarem. E uma frase em comum, vem sendo usada há gerações, conhecida por ser de Sócrates, mas essa mesma frase já estava escrita na entrada do templo de Apolo, e a frase diz: “conhece-te a ti mesmo”. Será esta a resposta? Mas o que de fato isso significa?

Autoconsciência é o que isso significa, trazer para a consciência aquilo que o inconsciente já sabe. Para isso, é necessário a auto-observação. Como? Refazendo seus passos e identificando a cada etapa do caminho o que disparou cada ação e reação. Identificar o que te leva à ....

Apresentar-se a você mesmo a cada dia.

O que me leva à irritação?

O que me leva à angústia?

O que me leva ao contentamento?

O que me leva à calma?

O que me leva à disciplina?

O que me leva à paciência?

O que me leva à disposição?

O que eleva minha autoestima?

Conhecer-se a tal ponto para não mais cair no irreconhecível de exceder o próprio limite, essa é a verdadeira chave da prosperidade, saber quem é você e superar a si mesmo.

E você, quão perto está de se tornar irreconhecível?



**Heloísa Labres**

Trainer do Instituto Eneagrama

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

**Sempre gelada!**

f telecevadonegao @ negao\_teleceva

RUA ADAVIANO LINDEN, 421 - CENTRO - PAROBÉ

**TELE-ENTREGA**  
☎ 99837-0683 / 99755-9952

# Direito Previdenciário

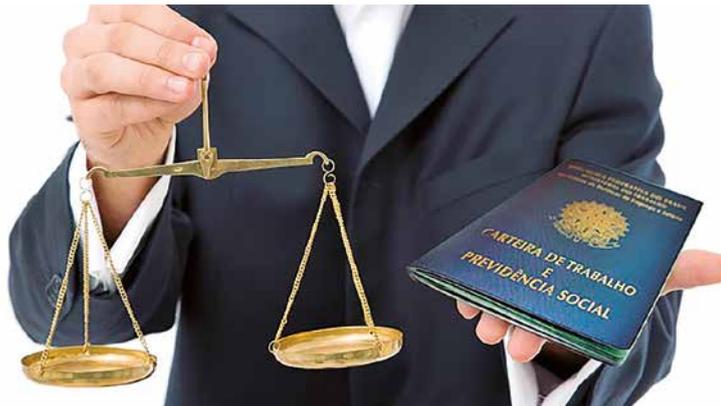
## REVISÃO DA VIDA TODA

A chamada Revisão da Vida Toda estava aprovada pelo Supremo Tribunal Federal no julgamento que estava previsto para terminar no dia 9 de março. O Ministro Alexandre de Moraes já tinha proferido o seu voto no dia 25 de fevereiro, o que deixou a votação em 6 a 5, com a questão sendo decidida a favor dos aposentados.

Entretanto, os demais Ministros, que já tinham votado, poderiam se pronunciar, ou mudar o seu voto até o fim do julgamento previsto para o dia 9 de março. E foi o que aconteceu, com o pedido de destaque do Ministro Nunes Marques, a partir do qual o processo sairá do Plenário virtual e irá para julgamento no Plenário físico. Com isso, o julgamento da Revisão da Vida Toda está “zerado” e será retomado de forma presencial. Mas ainda não foi definido nenhum prazo para a realização da sessão presencial.

Para melhor esclarecer, a chamada Revisão da Vida Toda é uma espécie de revisão de benefício previdenciário que leva em conta todo período contributivo do segurado. Ou seja, considera as contribuições previdenciárias anteriores a julho de 1994.

Caso o novo julgamento volte a ser favorável, tal como já se demonstrava ser, terão direito à Revisão da Vida Toda, os segurados que recebam ou tenham recebido benefícios previdenciários calculados com base no art. 3º da lei 9.876/99 e que tenham contribuições previdenciárias anteriores a julho de 1994, em relação aos seguintes benefícios: aposentadoria por Tempo de Contribuição, Aposentadoria por Idade, Aposentadoria Especial, Aposentadoria da Pessoa com Deficiência, Aposentadoria por Invalidez, Pensão por Morte, Auxílio-Doença.



## PLANEJAMENTO DE APOSENTADORIA

A Reforma da Previdência trouxe diversas novas regras de cálculos e requisitos para concessão de benefícios. E tornou possível que se estabeleça o chamado planejamento previdenciário.

Ou seja, é possível fazer um mapeamento da vida previdenciária do segurado, analisando todas as nuances de seu período laboral (serviço militar, tempo rural, tempo especial, serviço público, dentre outros), de forma a fazer uso de todas possibilidades para que o segurado obtenha o melhor benefício possível.

Analisado o tempo de contribuição do segurado, é possível realizar simulações de aposentadoria, utilizando as Regras Previdenciárias, anteriores ou vigentes à partir da Reforma da Previdência, conforme for aplicável a cada caso.

E, a boa notícia, é que se tornou possível simular o quanto o segurado deseja pagar a título de contribuição previdenciária

para o INSS (dentro dos limites legais), e a partir disso, saber qual será o valor da sua aposentadoria futura, quando atingidos os requisitos de cada regra previdenciária.

Planejando o ganho futuro, você não será surpreendido por um valor de aposentadoria muito abaixo do esperado, e tampouco fará contribuições de valores elevados, que não serão consideradas quando chegar o momento de buscar a aposentadoria.



**Magali Flocke Hack**  
Assessoria Jurídica da CDL Parobé

An advertisement for 'Cantinho dos Doces' bakery. On the left, there's a photo of the bakery's exterior with a sign that says 'Cantinho dos Doces' and a chalkboard sign that says 'NOVIDADE: SERVIMOS ALMOÇO'. On the right, there's a large image of a wooden rolling pin. Text on the right says: 'Venha experimentar as delícias do cantinho mais doce de Parobé', 'Rua Iothário Raymundo, nº 79, Centro, Parobé', '(51) 99442-8011', and '@padaria.cantinho.dos.doces' with an Instagram icon.

# O pitch perfeito: Passo a passo para criar

Pitch, para quem não está acostumado com o uso da palavra, é a técnica mais usada para apresentar um negócio ou uma ideia de negócio. Para realizar essa introdução de maneira direta, estruturada e eficiente, o pitch deve durar entre 30 segundos e 20 minutos, variando de acordo com o objetivo. Por exemplo: quando se encontra um parceiro de elevador (chamado de Pitch Elevador), o gestor pode desenvolver a sua apresentação em menos de um minuto, reservando a máxima de 20 minutos para aquele que deseja se tornar um investidor e tem interesse no empreendimento.

Para montar a estrutura de um pitch completo, pontos fortes do modelo devem ser ressaltados para que o momento de perguntas sirva para elevar a discussão, sem ter repetições ou esclarecimentos de algo que já foi dito. Por isso, os empreendedores devem abordar os 10 pontos a seguir:

## 1) Pé na porta

O primeiro momento da fala serve para chamar a atenção do público e dar o toque do que será apresentado. O gestor deve levantar dados importantes relacionados ao seu negócio, a missão e o slogan da empresa. Outra dica é usar uma metáfora que resume o funcionamento do modelo de negócios (o Spotify pode ser explicado como a Netflix da música, por exemplo) ou a sua proposta única de valor. É a primeira impressão, então é o momento de fazer o mais importante: impressionar.

## 2) O problema a ser solucionado

Antes de abordar a solução, é imprescindível evidenciar o que o negócio está propondo resolver. Empreender é resolver problemas reais, então é preciso deixar claro para o que veio.

Além disso, os gestores devem apresentar quem é o público que receberá a solução do empreendimento. Um problema definido a partir da falta de uma solução ou com um público muito genérico indica falta de maturidade e esclarecimento do próprio empreendedor com o que está sendo criado. Portanto, devem ser evitadas frases como: "O problema é que o meu público não tem a minha solução". Quanto maior o problema a ser resolvido, maior o potencial do negócio e mais interessante se mostra a solução.

## 3) A solução

Mais importante do que falar qual a solução, é garantir que o ouvinte está entendendo o raciocínio. Deve ficar claro como o negócio cria valor, como a solução funciona e, principalmente, o que o cliente ganhará usando-a. Para atingir esse objetivo, é necessário ter

empatia pelos ouvintes e demonstrar a solução de maneira clara e menos técnica possível.

## 4) Conhecendo o mercado de atuação

O conhecimento sobre o próprio mercado demonstra a maturidade da equipe e transmite mais confiança nos passos realizados até aquele momento, além das decisões futuras. É interessante argumentar o porquê de esse mercado ser quente, justificando a criação do negócio com informações sobre: a quantificação de potenciais clientes; o tamanho total desse mercado (idealmente em valores monetários); tendências de crescimento ou disrupção, por onde vai começar; qual a fatia desse mercado que o negócio busca alcançar, e em quanto tempo; e dados que corroborem o discurso por meio de análises sólidas e que façam sentido. Fontes confiáveis de informação evitam questionamentos sobre a validade desses números.

## 5) Modelos de receitas

Não apresentar o modelo de captura de valor, ou modelo de receita, é não apresentar de forma completa o modelo de negócio. Como você ganha dinheiro? Quanto e como você cobra pela sua solução? Citar as maiores e mais promissoras fontes de receita é um ponto a favor. Nessa fase, menos é mais, e mostrar um direcionamento para o modelo mais promissor traz a segurança de que o empreendimento não está perdido.

Se for possível, exemplificar com clientes, ou trazer um balanço sobre quanto do faturamento total vem de cada modelo é um bom esclarecimento. Se ainda não gera receita, o empreendedor pode criar um racional sobre as possibilidades e indicar quais os modelos prioritários que serão testados.



Magali Flocke Hack

Advogada | OAB/RS 25.123

3541.3676 | 3541.4249

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

# uma apresentação de alto impacto

## 6) Concorrentes

Ao abordar os concorrentes, é preciso pesquisar e listar todos, sejam nacionais ou internacionais. O segundo caso pode, de quebra, trazer ótimas referências. Não conhecer um agente importante nesse mercado, seja no Brasil ou fora, é uma grande gafe para o negócio. Por fim, é interessante comparar e posicionar com relação aos concorrentes, definindo em quais aspectos o que está sendo apresentado é, ou vai ser, O Melhor. Duas ótimas maneiras de expor essas duas análises são a matriz de concorrentes e o quadro de funcionalidades.

## 7) Canais

Canais podem ser divididos em comunicação, venda e distribuição, e são a interface de contato entre o empreendimento e o segmento de clientes. Muitas vezes, um desses tipos se sobressai em relevância aos outros no que diz respeito à incerteza do modelo de negócios. Ou seja: validar um canal de um determinado tipo pode ser crucial para a validação do modelo. O empreendedor deve trabalhar com essa hipótese e se concentrar nesses canais.

Evitar obviedades ou generalidades, como, por exemplo, citar pura e simplesmente mídias sociais, é recomendável.

## 8) Projeções

Chegou a hora de expor a evolução da receita e dos custos, além de apresentar como aquelas métricas-chave se comportaram nos últimos tempos (desde que esse comportamento tenha sido notável).

Essa fase deve ser mostrada com projeções desses resultados para o futuro, explicando como é pretendido chegar lá e o que é preciso para isso. O empreendedor deve ressaltar o desenvolvimento necessário para alcançar a visão de crescimento imaginada na projeção. Mudanças futuras em outros aspectos do modelo de negócio também podem ser mostradas.

## 9) Equipe

Muitos empreendedores e investidores indicam que a equipe, junto com finanças – projeções e resultados financeiros –, é o critério que mais pesa nas decisões de investimento de risco. De qualquer maneira, a apresentação da equipe está posicionada aqui por dois motivos: primeiramente porque dá mais suavidade na linha lógica da apresentação. Apresentar antes todo o modelo de negócios capacita a banca a enumerar quais as capacidades necessárias para executá-lo. Além de possibilitar que seja comparado às competências da equipe.

## 10) Final feliz

Primeiramente, é importante terminar o pitch fechando a linha lógica que foi construída. Retomar o que foi dito no pé na porta (primeira fase da apresentação) é um caminho. Se for um pitch com objetivo de captação de investimento, os empresários devem demonstrar interesse em uma próxima conversa mais direcionada ou enfatizar o desejo de ter esses investidores como parceiros do negócio.

Fonte: Sebrae RS.



# Uma cooperativa feita de pessoas para pessoas.

### Agência Parobé

Rua João Correa, n° 311, Centro

☎ (51) 3523-2705    📞 (49) 3361-7000

Atendimento: 09h às 16h

🌐 [sicoob.com.br/sicoobmaxicredito](http://sicoob.com.br/sicoobmaxicredito)

📺 📷 📱 /sicoobmaxicredito



**SICOOB**  
MaxiCrédito

# Lifelong Learning: nunca é cedo ou tarde demais para aprender algo novo

“Mark tem 22 anos e graduou-se como tecnólogo durante a pandemia. Está contente com as perspectivas, e busca demonstrar as suas competências para aumentar o seu salário e investir em um período sabático no exterior, por isso, vai iniciar um curso de qualificação para aprender um terceiro idioma e fará uma especialização, ao mesmo tempo em que planeja a viagem, visto e sua estada no exterior para o final do próximo ano.”

“Emma tem 59 anos, três graduações, concluídas em décadas diferentes, e um mestrado. Tem quase 30 anos de experiência profissional na gestão comercial de grandes indústrias e orgulha-se das conquistas pessoais e profissionais, mas mesmo assim, tem buscado um MBA em Data Science, pois quer estar preparada para compartilhar com sua equipe estratégias para proporcionar, aos clientes novos produtos e serviços cada dia mais adequados às suas necessidades.”

Esses dois casos são hipotéticos, mas será que não poderíamos identificá-los no nosso “feed” de amigos? E, de fato, o que ambos os profissionais têm em comum? Sem dúvidas, trata-se do desejo de aprender continuamente! Esse é o conceito-chave que define o Lifelong Learning, ou seja, trata-se da aprendizagem ao longo da vida. É um processo dinâmico que varia de acordo com as habilidades individuais e a motivação para a aprendizagem de cada um. Porém, é um elemento cada vez mais valorizado pela sociedade e pelas organizações, pensando nas habilidades que um profissional precisa desenvolver ao longo de sua trajetória.

O conceito do Lifelong Learning, em si, não é novo. Ele foi e será uma tendência. Já o conhecemos com outros nomes ao longo das últimas décadas. O que muda na abordagem deste momento, é a ênfase incentivada mais recentemente pela fusão da vida off-line x on-line dos anos recentes, fazendo com que se defina com clareza a distância entre aqueles que buscam uma diferenciação na sua vida profissional e aqueles que, talvez, estejam somente no “piloto automático”, seguindo uma rotina, cujas atividades estejam

“OK”, mas sem uma contribuição efetiva para a inovação e a criatividade.

Para aplicar na prática a cultura do Lifelong Learning, temos que permanecer atentos a alguns detalhes à nossa volta, sobretudo, para a(s) carreira(s) que queremos seguir. Sim, se você não se deu conta, falamos no plural, pois teremos várias carreiras diferentes ao longo da vida. Sendo absolutamente redundante nos divertirmos com um jogo de palavras, uma pergunta que cada um de nós deve responder é: “qual é o futuro do trabalho, do trabalho em que eu quero trabalhar no futuro?”

Se, antes, a garantia de um emprego estava em fazer algo específico, muitas vezes mecanizado e contínuo, hoje, a empregabilidade somente é conquistada quando estamos abertos a aprender todos os dias. O que importa, na verdade, é onde queremos chegar.

Obviamente, devemos considerar as tensões que vivemos no dia a dia e não deixar que a vontade de aprender seja novamente considerada como algo mecanicista, que acabará apenas por inserir mais um compromisso na agenda em meio ao ritmo acelerado do cotidiano. Ou seja, devemos considerar nossa inteligência emocional, para que a disposição para aprender seja mais um elemento positivo para a nossa saúde física e mental, para crescermos como pessoas e profissionais.

Quando aprendemos, mudamos! E quando mudamos, criamos novos comportamentos! E, finalmente, esses novos comportamentos impactam positivamente nas organizações e na sociedade. E você, o que pretende aprender hoje?



**André Viana**

professor e coordenador dos cursos de Comércio Exterior, Gestão de Recursos Humanos, Gestão Comercial e Gestão em Serviços na Universidade Feevale

Crédito: Divulgação/Universidade Feevale

**W&W CONTABILIDADE**

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

CRM/RS 004311/O

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

## A falta de tempo dos líderes paga as contas, mas não faz a empresa crescer.

*“O olhar do dono engorda a boiada”. Os gestores desejam lucro e, na esmagadora maioria de empresas de pequeno e médio porte, assumem os compromissos que deveriam ser realizados pela equipe de colaboradores. Você precisa mudar essa realidade. Por Cristiane Rosa.*

O ditado popular carrega uma inteligência no seu significado. Você não está errado fortalecendo-o, afinal de contas, você ouviu esse ditado desde criança e seu cérebro assumiu como verdade. Na vida adulta crenças como esta se traduzem em comportamentos e ações inconscientes no dia a dia de todos nós. No ambiente profissional é comum ir a uma empresa e encontrar o dono – estende-se a donas também – atuando no operacional, no atendimento, gestão do estoque, caixa, financeiro e administrativo. Características de um super-herói.

### Por que você precisa atuar no operacional?

Vamos direto ao ponto! Você precisa que as coisas sejam bem feitas; com qualidade e agilidade. Todo o empresário precisa ter essa segurança. Você quer que seu cliente tenha o melhor atendimento e compre o maior número de produtos que supram a necessidade dele. Isso é super normal e necessário para que sua empresa se mantenha competitiva no mercado.

### A falta de tempo dos líderes paga as contas, mas não faz a empresa crescer

Quero te convidar a aprofundar a reflexão sobre os motivos que levam você a entrar no operacional. Comportamentos por trás dessa atitude podem ser: a sua falta de confiança nas pessoas que gera dificuldade de delegar; Pessoas não preparadas para assumirem responsabilidades, até mesmo você não entender qual deve ser o seu papel enquanto dono de uma empresa. Sim, estamos falando de autoconhecimento.

### Você não está ajudando as pessoas fazendo o trabalho delas

É disfuncional reforçar o sentimento de incapacidade e não comprometimento da sua equipe de colaboradores. Pense na motivação, engajamento e capacidade de assumir responsabilidade dos seus colaboradores como uma caixa de ferramentas. Cada vez que você, mesmo que inconscientemente, faz algo que seu colaborador deveria ter feito, você tira uma ferramenta desta caixa. Vezes esta ferramenta não é muito utilizada, mas vezes é. Pode chegar um momento que seu colaborador está tão sem ferramentas, que se torna um elemento detridor da própria empresa.

### Você precisa aprender a conhecer sua equipe e diminuir o impacto no lucro e na produtividade

Calma! Existem diversos caminhos que estão ao seu alcance para auxiliar na desafiadora e recompensadora jornada rumo a ampliação do sucesso do seu negócio e desenvolvimento das pessoas que trabalham com você. Inicie olhando para você mesmo e faça um diagnóstico sincero de como você lida com o ambiente e as pessoas; e também como exerce o seu papel de dono. Conheça melhor as pessoas da sua equipe para ter insumos de como desenvolvê-las. Procure por empresas que possam servir como referências para o seu negócio e não tenha medo de conversar para conhecer as práticas que são realizadas para adaptá-las ao seu negócio.

“Você como dono tem uma força. Você como líder de equipe tem essa força e capacidade de realização multiplicada por cada membro da equipe.”

Através dos 15 anos de experiência que tenho com gestão vou listar aqui uma série de atitudes observadas em líderes que possuem capacidade admirável de influenciar pessoas e produzir bons resultados para suas empresas.



### O papel do dono

Desenvolver estratégias para o crescimento da empresa, gerando valor para clientes, colaboradores e para a cidade; desenvolver pessoas.

### Atitudes e comportamentos do dono

- Visão de longo prazo;
- Lidera as estratégias do negócio;
- Possui autoconhecimento;
- Confiar;
- Delega;
- Desenvolve pessoas;
- Pensa no melhor para a empresa e pessoas;
- Inspira as pessoas a fazerem o seu melhor;

Existem outras pessoas com a mesma inquietude que você. Junte-se a outros empresários que querem avançar suas empresas para o próximo nível participando do grupo de empreendedores de Parobé que estamos criando. Lá faremos trocas sobre gestão e negócios para que possamos gerar conhecimento coletivo.

**chat.whatsapp.com/IDv7nx7FHZT35HFDfoYzdA**

Cristiane Rosa, mentora de pessoas com foco na ampliação de performance.  
Recrutamento e seleção  
Programa de desenvolvimento de líderes e equipes  
Coaching de carreira  
Consultoria e mentoria de RH  
Diretoria do Instituto Eneagrama Vale do Paranhana RS

**ENTRE EM CONTATO - WHATSAPP  
51 99582.9538**



# CERTIFICADO DIGITAL É NA



**CDL**  
**Parobé**

*Juntos construindo resultados através da excelência*



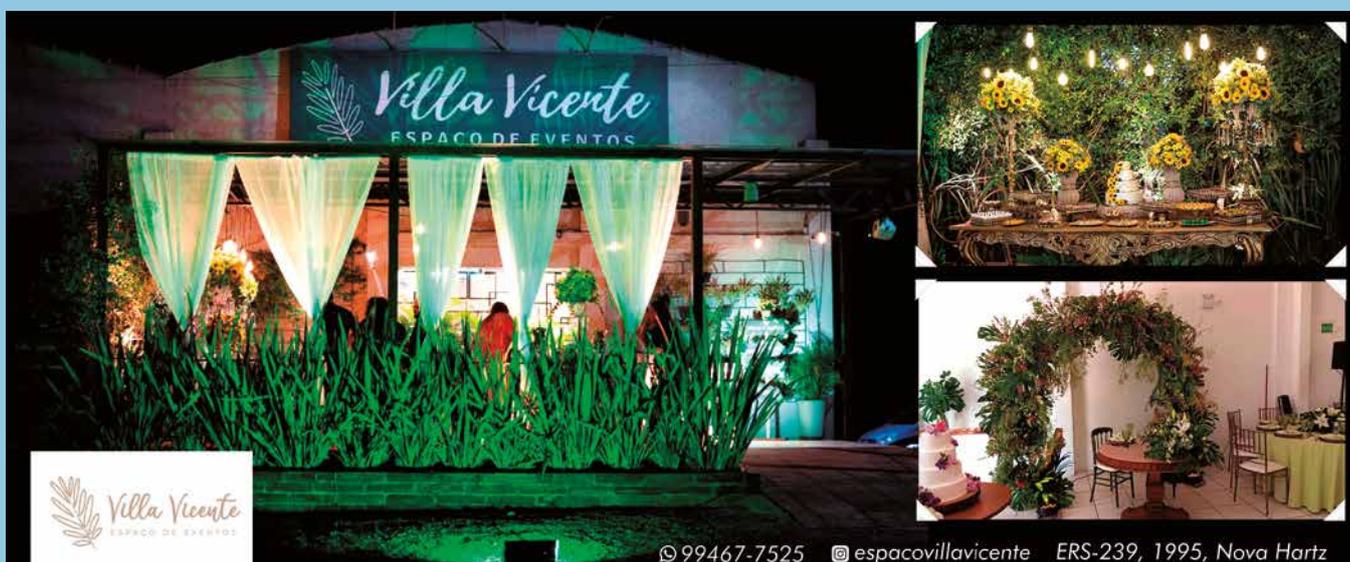
Contrate agora!  
**3543-1625**



## Gustavo Caetano esclarece como usar a inovação e a tecnologia ao seu favor

Para falar sobre inovação e como se posicionar perante as transformações digitais, a CDL Parobé entrevistou Gustavo Caetano, CEO e fundador da Samba Tech e autor do Best Seller “Pense Simples”. O empresário é considerado um dos 50 mais inovadores do Brasil pelo Meio&Mensagem, está entre os 10 jo-

vens mais inovadores do país pelo MIT e foi eleito pelo LinkedIn um dos 10 Top Voices Influenciadores do Brasil. Além disso, recebeu a medalha de JK, maior honraria dada a um cidadão Brasileiro, como Personalidade Brasileira do Ano em Tecnologia. Confira a entrevista na próxima página.



☎ 99467-7525    @espacovillavicente    ERS-239, 1995, Nova Hartz

## 1) Como criar uma mentalidade inovadora dentro dos negócios, independente da área?

Todo empreendedor precisa entender que a inovação faz parte de qualquer negócio. Quer dizer, as empresas que não inovam vão desaparecer porque o mundo está mudando muito rápido. Segundo: todo negócio precisa adotar o digital. A tecnologia precisa fazer parte do DNA de qualquer empreendimento em qualquer mercado. E terceiro: É simples. A gente acha que a tecnologia é complexa, que a inovação é complexa. Eu tento desmistificar isso. Acredito que a mudança de mentalidade vem a partir do momento que o empreendedor, que o empresário, descobrir que não é tão complexo como parece porque estamos vivendo a era das plataformas, a era em que é barato utilizar a tecnologia.

## 2) E por que alguns empresários parecem ter medo da tecnologia?

Geralmente quando alguém fala para mim assim: Ô Gustavo, eu não sei mexer com tecnologia, isso é muito difícil. Eu pergunto se ele já usou o WhatsApp, o Instagram e o Facebook, por exemplo. Em sua maioria, as respostas são positivas e eu digo: Pois é, isso é tecnologia. Então percebemos que ela não é mais aquele bicho de sete cabeças, e eu entendo que antigamente era porque me lembro do meu pai configurando videocassete para gravar o show do Roberto Carlos no final do ano e o quão complexo isso era. Hoje tudo é muito intuitivo. A lógica agora das empresas de tecnologia, e é algo que a gente precisa aprender também, é que o simples conecta, o simples engaja, o simples gera escala. Todo aplicativo que cresce, é aquele que é simples.

## 3) Como fazer com que as empresas saiam das suas zonas de conforto para exercitar a sua criatividade?

Eu gosto de fazer com que as pessoas pensem em uma lógica diferente, provocando os empreendedores a pensarem dez vezes: como eu posso fazer algo que eu faço hoje, só que dez vezes mais rápido? Ou dez vezes mais barato? Como que eu gero dez vezes mais valor para o meu cliente? Nisso eu descobri que ou você muda o jeito de fazer as coisas, porque você não aplica dez vezes do mesmo jeito, ou você adiciona a tecnologia que não tinha antes. Um comerciante que tem uma sapataria pode estar vendo a internet como uma grande ameaça, mas ele

deveria estar pensando: “Como eu gero dez vezes mais receita para o meu negócio? Do mesmo jeito não é. Então eu vou ter que achar canais novos de distribuição”. Tenho alguns amigos de Araguari (MG), minha cidade natal, que têm uma loja antiga de brinquedos no município. Eles entenderam isso: “Por que eu preciso vender só aqui? Por que não usar a internet para vender dez vezes mais do que eu vendo só com a minha loja?”. Então entraram em todos os marketing place do Brasil e rapidamente se tornaram um dos três maiores vendedores do país.

## 4) Parobé é uma cidade pequena no interior do Rio Grande do Sul, onde empresários e consumidores ainda optam pela compra e venda em lojas físicas. Quais ações inovadoras podem ser adotadas nesse aspecto?

Outros negócios trilham o caminho que eu gosto de chamar de diferenciação por atributos irrelevantes. Quer dizer, estou diferenciando o meu produto ou serviço por atributos que não necessariamente são de mais alta tecnologia, uma patente, porque esses são atributos relevantes. Por exemplo: Fui para Balneário Cambúriú (SC) com a minha família e o motorista que pegou a gente no aeroporto perguntou se nós já tínhamos marcado para ir na pizzaria dos super-heróis. Chegamos lá, a pizzaria era cheia de quadros temáticos e revistas, os garçons estavam vestidos de super-heróis, as pizzas eram do Hulk, do Super-Homem. Sabe o que esse cara fez? Ele pegou uma pizzaria que é igual a todas da cidade e a transformou na pizzaria dos super-heróis. Que é única, que tem fila. Isso é diferenciação por atributos irrelevantes. Por isso, existem dois caminhos, o ligado à tecnologia, e esse. Nenhum está certo ou errado. O errado é quem fica no meio, quem não se posiciona porque não gera diferenciação nenhuma.

## 5) Percebemos que as empresas não estão conseguindo fazer planejamentos a longo prazo (10, 20 anos). Por que isso está acontecendo?

O mundo está mudando muito rápido, são muitas variáveis. Antigamente você tinha os seus competidores locais, onde estão posicionados, o que estão fazendo. O problema hoje é que os inimigos são invisíveis. Eu estou no conselho de uma empresa grande e estou vendo que tem players que vêm de lugares que você nunca imaginou. Não é mais aquele negócio de “os meus competidores são esses aqui” porque o cara da farmácia



está competindo com o Mercado Livre, por exemplo, já que o consumidor está comprando em uma farmácia online com entrega em um ou dois dias. Então isso faz com que aquele planejamento que se tinha de cinco anos ou até mesmo de um ano, tenha que ser refeito cada vez mais rápido. Tem uma regra que eu gosto muito de falar que é a do exército canadense: se houver disparidade entre o mapa e o terreno, fique sempre no terreno. Quer dizer o seguinte: Eu tenho um mapa que diz que tem um rio aqui. Se eu olhar no chão e não ver o rio, não começo a nadar na areia. E a mesma coisa serve para o empreendedor que fala que quer crescer 50% ao ano. Você combinou com o resto do mundo? O mundo está mudando e não tem jeito de controlar isso. O que deve ser feito é planejamentos mais curtos, seguindo a lógica de olhar sempre o terreno.

## 6) Por que as empresas grandes estão se sentindo ameaçadas pelas pequenas?

Não é a lógica da empresa pequena versus a grande. É a pequena inovadora. Estamos na era de Davi contra Golias em que o pequeno olha para o grande e diz “não vou competir de igual para igual com o grande, não tenho a escala que o grande tem. Mas onde ele é ineficiente? É aí que eu vou entrar”. Mas, de novo, diferenciação e posicionamento.

## 7) Algumas empresas acabam misturando o lucro com o seu propósito. Como fazer com que enxerguem que isso está acontecendo?

Tem um livro muito legal do Simon Sinek, que diz “Comece pelo porquê”. O que isso significa? No lugar de dizer para as pessoas da sua empresa “nós temos que bater meta, nós temos que vender mais”, começando pelo como ou o quê, comece perguntando por quê cada um está ali. Todas as nossas reuniões na Samba Tech começamos assim. Tenho reunião com as pessoas do time na segunda e sexta-feira e em todas relembramos isso, então é essa a dica que eu trago para o empreendedor que tem dificuldades para enxergar o propósito da sua empresa.

## 8) O que motiva os empreendedores a saírem de suas zonas de conforto?

O que eu já percebi é que as pessoas não fazem as coisas por conta própria. O que estimula a inovação é o medo, a incerteza e a dúvida. Enquanto está confortável, que tem aquela receita, você fala “não, nosso mercado é tradicional, nosso cliente quer isso, nosso cliente quer aquilo” até que vem alguém, entra no seu mercado e toma conta. Então geralmente esses três sentimentos fazem com que a pessoa pense de um jeito diferente. Mas também tem dois tipos de reação: a paralisia, que você consegue agir porque está com medo, ou você pode ser como meu amigo Vitor Belfort, campeão mundial de UFC: um dia eu perguntei para ele se não tinha medo de lutar. Ele me respondeu: “Gustavo, eu morro de medo. Mas eu aprendi a usar a meu favor, então eu treino mais porque eu tenho medo. Se eu não chegar muito preparado, eu vou ser massacrado”. Então quer dizer, tem gente que pega o medo e joga ele para chegar ainda mais longe. Eu uso esse método, sou paranóico com a transformação. Minha empresa tem 18 anos e se você pegar os últimos oito anos, viramos quatro empresas diferentes no sentido de se transformar o tempo inteiro.



INOVAÇÃO

## E quando o problema é o líder?



Imagine a seguinte situação: Você, como gestor, percebe que a sua equipe anda desmotivada e improdutiva, mas não sabe por onde começar e quais são os problemas que estão influenciando no bom desempenho da sua empresa. Ao contratar uma consultoria para auxiliar neste aspecto, chega o surpreendente diagnóstico: o problema está em como você está conduzindo o seu negócio.

Esse é o choque de mais de 80% dos empreendedores de pequenas e médias empresas da região que entram em contato com a consultora empresarial Cristiane Corrêa (foto) para melhorar o desempenho de suas equipes. Os empresários procuram ajuda para os problemas dos funcionários, mas não enxergam que a solução precisa começar de cima para baixo. “Nós identificamos que antes dos funcionários, quem precisava de treinamento eram os gestores. Eles precisam estar prontos para encarar essa realidade, principalmente pós-pandemia”, relata Cristiane.

Segundo ela, os empreendedores passam por dificuldades muitas vezes por não enxergarem, com clareza, o que esperam de suas empresas a longo prazo. Cristiane explica que é preciso identificar se existe esse planejamento empresarial e se ele está alinhado com as expectativas pessoais de seus fundadores. Se o resultado for negativo ou se não estiver claro, inconscientemente, este pode ser o cerne do problema.

Mas, nada está perdido. De acordo com a consultora, os gestores devem começar respondendo perguntas como: Será que o meu propósito

de vida está diretamente relacionado ao propósito da empresa que criei? Será que os meus colaboradores têm uma visão clara de suas funções e dos produtos/serviços que estão vendendo?

Depois de refletir sobre o assunto e de receber mentorias, os empresários conseguem enxergar ações de liderança, de prospecção, de gerenciamento de equipe, entre outros aspectos. “Isso causou uma situação mais tranquilizadora. Dessa forma, eles sabem que não estavam sozinhos, mas estão cientes de que precisam mudar o seu mindset”, esclarece Cristiane. Nenhuma empresa é igual a outra, assim como as capacitações não devem ser. “Não tem uma receita pronta. Consultor que diz ‘aplica isso que vai dar certo’ não é consultor. Você tem que entender a realidade, identificar a necessidade e dar o remédio na dose certa”, relata.

Outra reclamação que a consultora recebe com frequência, é o número baixo de vendas. Ao estudar a equipe e a empresa, Cristiane constata que, em sua maioria, não é bem o que acontece. “Na verdade ele não está tendo lucro. Aí é uma questão de gestão. Ele tem indicadores? Ele tem metas e objetivos de venda? Ele faz treinamento com os funcionários? Não. Então claro que ele vai deixar de vender”, explica. Além da gestão, outros problemas podem influenciar, como a desatualização dos produtos no mercado, por exemplo.

CRÉDITO: CRISTÂNIA KRAMATSCHEK





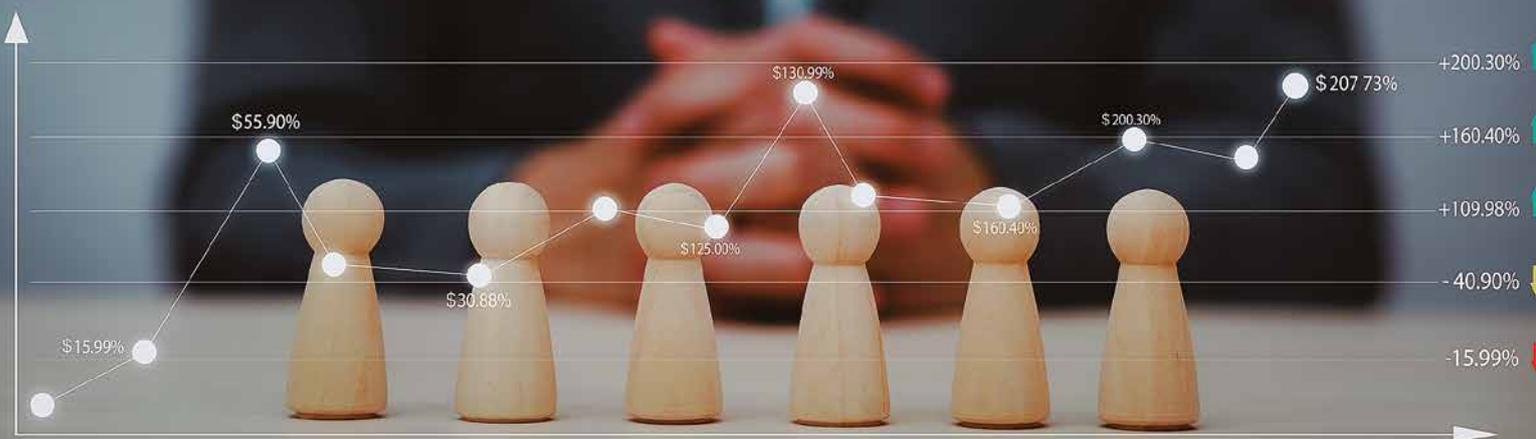
**CONEXÃO**  
Modas  
20 anos

Temos muito o que celebrar nestes 20 anos de loja! Foram muitas conquistas, com ajuda de uma pessoa especial (meu esposo Élcio). Ele me deu apoio nos momentos mais difíceis, me incentivando, aplaudindo, puxando a orelha e graças a tudo isso, fizemos com que a Conexão Modas se transformasse numa marca de destaque no comércio de Parobé e região.

**Obrigada aos clientes e amigos que fazem parte da nossa história.**



R. João Mosmann, 348, Sala 02 | Centro | Parobé ☎ 9773-0466 / 99937-5063 📱 Conexão Modas 📧 conexãomodasparobé



## Família e amizade... Negócios à parte

Contratar amigos e parentes? Acontece com facilidade, mas e a dificuldade para demitir? Isso pode gerar uma série de conflitos. “Aqui dentro você não é irmão, você não é sobrinho, você é diretor. Você precisa ter isso muito claro dentro da sua empresa”, esse foi o aconselhamento de Cristiane para um de seus clientes. Essa mescla do ambiente profissional com o pessoal pode gerar certos problemas que já poderiam ter sido resolvidos ou evitados.

Outro caso muito comum, principalmente em empresas que crescem de repente, é o fato de que gestores acabam promovendo pessoas com quem mantém amizade fora do vínculo profissional. Em um de seus atendimentos, a consultora percebeu que determinado empreendimento não abriria mão do funcionário que era um ótimo vendedor, mas se tornou um coordenador mediano, justamente por não ter o perfil necessário. Segundo ela, isso é falta de visão estratégica.

É necessário que todas as empresas tenham uma pessoa responsável pela contratação, pois ela consegue analisar se o candidato tem ou não as qualificações necessárias. Cristiane conta que fundadores de pequeno e médio porte geralmente seguem a lógica: vou lançar a vaga no mercado, a pessoa faz a entrevista, eu simpatizo, ele começa a trabalhar para mim. Um ano depois ele já é meu amigo, e na primeira oportunidade ele se torna gerente ou supervisor.

Em seus 23 anos de experiência na área, ela identificou que 90% das empresas de pequeno porte que já atendeu possuem esse hábito e acabam se perguntando: “Poxa, mas o cara era tão bom nas vendas, como é que ele não consegue coordenar a equipe?”

E Cristiane responde: “Porque ele fazia do jeito dele. Ele não tem as habilidades para trabalhar com equipe. Não é fácil coordenar”.

## Liderança e resiliência

Muitos chefes querem ser líderes, mas não conseguem alcançar esse objetivo. A diferença? Enquanto um estimula a equipe e influencia diretamente na satisfação dos colaboradores, o outro encara o medo dos funcionários como a meta para se mostrar superior à equipe. Em uma pesquisa feita pelo Hay Group com a Universidade de Harvard, dos 3 mil gestores entrevistados no Brasil, 63% criam um clima desmotivador. Um perfil que também dificulta o andamento da empresa, é o fundador que continua com a cabeça de funcionário, pensando como um.

O líder, por outro lado, tem uma visão de futuro, quer que a equipe engaje junto com ele. Esse é o perfil de quem quer ter uma empresa, mas quer ter um propósito de vida com ela. “Ele é um cara que está sempre à frente, sempre buscando, sempre se atualizando. Não é todo mundo que tem essa veia empreendedora, por isso que muitas empresas fecham nos primeiros dois anos”, explica Cristiane.

Cristiane relata que a palavra “resiliência” é muito bonita, mas não é exatamente fácil de se colocar em prática, principalmente nos últimos anos, em que os empreendedores tiveram de lidar não só com os problemas financeiros, mas os psicológicos, entendendo que esse é um tópico fundamental para os negócios. “Essa questão da resiliência é uma palavra extremamente importante desde que a pessoa tenha essa veia empreendedora, se não, ela não consegue trazer da teoria para a prática”, conta.

O gestor precisa estar sempre se aprimorando, possuindo direcionamento estratégico e boa comunicação, além de saber lidar com pessoas. Contudo, isso não significa que os momentos de crise estarão no passado e que não restarão dúvidas sobre o seu negócio, afinal, faz parte do ser humano. A dica de Cristiane é ter em mente as respostas para as seguintes perguntas: qual o meu foco? O que eu preciso fazer para estar à frente do meu negócio?

f @girottomaquinas

(51) 99971 4101

(51) 3523 3443

### Trabalhamos com:

- Consertos de: Motosserras, roçadeiras, motobombas, lava jatos e máquinas a gasolina em geral;
- **Alugamos motosserras e roçadeiras:**
- Venda de máquinas novas e usadas, todas com garantia (aceitamos a sua usada na troca);
- **Peças em geral:**
- Afiamento de corrente de motosserra na máquina;
- **E muito mais!**

**GIROTTTO**  
MÁQUINAS & EQUIPAMENTOS

**AGORA EM NOVO ENDEREÇO!**



**Rua General Osório, 31 - Alexandria - Parobé - RS**

# Nem o distanciamento social impediu os

Apesar do período de distanciamento social, de acordo com o Sebrae, Parobé possui números positivos, com 854 empresas abertas e 354 extintas em 2020; 1.087 abertas em 2021 e 461 extintas em 2021; e 327 abertas e 133 extintas apenas no início de 2022. Além do crescimento da cidade, o Sebrae desenvolveu um programa emergencial, atendendo Regional Sinos, Caí e Paranhana. As consultorias, realizadas de forma totalmente virtual, foram desenvolvidas nas áreas de planejamento, finanças e marketing, com 90% dos valores subsidiados pelo Sebrae.

## Mas como se reinventar nos negócios?

Reinventar. Essa foi uma das palavras que, se antes não fazia parte, entrou no vocabulário de muitos empreendedores, principalmente durante os dois últimos anos. 2020 e 2021 não foram anos fáceis para os negócios, mas Parobé achou maneiras de repensar os seus empreendimentos. Através do apoio de entidades como a CDL, assim como cursos online, capacitações e consultorias, os empresários da cidade encontraram o caminho para, como dizem os mais velhos, “colocar o trilho nos eixos”.

Porém, para seguir a maré e acompanhar o consumo dos clientes, as empresas não podem parar. E sabe o que isso significa? Estudar constantemente, estar sempre ligado aos trends topics das redes sociais e aprimorar cada vez mais o serviço para melhorar a experiência do consumidor. Mesmo em período de readaptação em decorrência do cenário pós-pandemia, é necessário que os gestores estejam sempre um passo à frente. Para isso, três pilares são necessários para seguir reinventando os seus negócios:



## 1) Foco no produto ou serviço que gera mais lucro

Nunca é tarde para rever o foco da atividade da empresa. Um exemplo claro para isso é uma loja de roupas e calçados femininos e masculinos que possui 90% do faturamento em produtos femininos. Focar apenas nessa linha ajudaria, não apenas a liberar espaço no estoque para itens que geram mais receita, mas também reduziria a necessidade de compra de itens com baixa saída.

Essa mesma lógica pode ser aplicada a outros segmentos, reduzindo a oferta de produtos ou serviços, mas focando naqueles que contribuem de fato para a sobrevivência da empresa e que chamam mais atenção do consumidor ou que o empreendimento já seja conhecido por oferecer esse produto ou serviço. Ter posicionamento é tudo.

O mais importante, porém, é que essa medida seja tomada em sintonia com os interesses do cliente, percebendo os movimentos naturais de consumo. É um contínuo exercício de adaptação, mas sem perder o propósito do negócio. É a partir disso que entra o segundo tópico:



**Saft**  
Embalagens  
Desde 1955

**FSC**  
www.fsc.org  
FSC® C188240  
A marca do manejo florestal responsável

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

# empreendedores de Parobé de crescer



## 2) Público-alvo bem definido

O foco no público-alvo da empresa pode ser definido por diferentes perspectivas. Porém, antes de fazer pesquisas, é preciso pensar no tipo de consumidor que o empreendimento tem atraído. Eles ajudam o negócio a atingir os objetivos estratégicos? São os objetivos? Ou, no entanto, consomem toda a energia da atividade ou demandam recursos excessivos sem compensar, impedindo o crescimento?

Primeiro, a empresa deve responder as perguntas acima. Após resolver o questionário, quando tiver certeza de que está atraindo os clientes certos, é que está na hora de focar nas tendências de consumo. São elas que apontam caminhos para que as empresas possam se adaptar. Algumas tendências que já estavam tomando conta das empresas e impactando os negócios foram aceleradas, como a presença da tecnologia, das redes sociais e marketplace, por exemplo, como forma de vender e se relacionar com clientes.

Uma tendência que continua em alta é a de valorização das marcas com propósito: o cliente está cada vez mais em busca de empresas, independentemente do porte, que tenham um propósito claro, algo que vá além de vender um produto ou serviço e que justifique por que existe e por que ela deve ser escolhida pelos consumidores.

## 3) Preenchendo lacunas por meio da profissionalização

Reinventar o empreendimento é uma medida temporária, que servirá apenas para manter a empresa de pé? Ou será o impulso para dar um salto depois?

Diariamente, o gestor já deve ter percebido lacunas. Falta de mão de obra na reposição de produtos ou montagem, pouco gerenciamento das redes sociais, baixo retorno de orçamentos no WhatsApp. Desde o baixo número de funcionários para alta demanda, até a ausência de canais de venda e comunicação virtuais para se conectar ao consumidor, os empreendedores devem estar em constante busca por capacitações para aprimorar o negócio.

Recomenda-se que se repare nesses pontos frágeis do empreendimento e procure melhorá-los. São aquelas questões que vêm à mente: “se eu tivesse estoque, conseguiria resolver isso com mais facilidade” ou “se estivesse preparado para este momento, a minha empresa sentiria menos o impacto”. Profissionalização é um dos pilares da retomada. Além disso, o amadurecimento das empresas, a profissionalização da gestão, a inovação e a capacidade de se adaptar à pós-pandemia tornam as empresas mais competitivas para a retomada.



Desde 2007

  
**odontosul**  
Epo 2736 Odontológica

O bom da vida é sorrir!

 (51) **3523-2346**  (51) **98423-2346**

Av. Artuino Arsand, nº 305, Centro em Parobé/RS

## Mais de 1,5 milhão em prêmios entregues à comunidade

A CDL Parobé totaliza mais de 1,5 milhão em prêmios entregues aos moradores da cidade. Os números, que aumentam a cada ano, são expressivos e estão garantindo uma crescente no aumento do consumo local. A nona edição da campanha “Não ande a pé, compre em Parobé”, último evento com o sorteio de prêmios realizado pela entidade, representou um saldo positivo de 26% nas vendas de final de ano do comércio em relação a 2020 e gerou R\$ 80 milhões em negócios. Com resultados como esse, a iniciativa da CDL se mostra cada vez mais atrativa tanto para os lojistas quanto para os clientes.

De acordo com o presidente da CDL

de Parobé, Reginaldo Fabiano Hessler, todos os moradores ganham com iniciativas como essa. “O grande resultado é termos um comércio fortalecido pelo engajamento da comunidade, do poder público e do privado”, destacou Hessler, que também reforçou o quanto esse resultado positivo gera benefícios, não apenas no período de realização da campanha, mas durante todo o ano. “Principalmente em função da movimentação do comércio, da fidelização dos clientes, da geração de emprego e renda, assim como no retorno de ICMS para o município. É um círculo virtuoso”.

Segundo ele, é fundamental promo-

ver atividades que tirem as pessoas da zona de conforto e que as motive a fazer algo diferente, seja para fortalecer os negócios ou para competir com a migração do consumo para outros meios. “Quando se compra aqui, se investe aqui e, assim, mantemos a rotatividade do dinheiro em nossa cidade”, afirma. A campanha anual da CDL está se destacando no Estado e, além de fidelizar os clientes locais, tem ajudado a atrair cada vez mais consumidores de toda a região. “Inclusive de Taquara, que sempre foi um polo comercial significativo, o que nos orgulha muito e nos faz perceber que o trabalho está sendo bem-feito”, ressalta Hessler.



Ganhadores em outras edições da campanha



### O que já foi sorteado pela entidade

Entre os prêmios entregues no decorrer das atividades propostas pela entidade, estão R\$ 43.700,00 em vale-compras, R\$ 17.750,00 em dinheiro para vendedores, R\$ 10.000,00 em dinheiro e R\$ 3.000,00 em carta de crédito. A CDL também já entregou mais de 200 bicicletas, mais de 20 carros, mais de 10 motocicletas, quase 60 televisões de diversas polegadas e já proporcionou 4 viagens para destinos variados. Além disso, outros prêmios foram entregues à comunidade, como ar-condicionado, batedeira, colchão, conjunto de mobílias, computadores, freezer, forno elétrico, liquidificador, máquina de lavar louças, máquina de lavar roupas, microondas, mini system e smartphone, assim como uma reforma para casa e um ano de academia, farmácia, compras em lojas de roupas e supermercado, revisão no automóvel e serviços de beleza.

### Última edição da campanha “Não ande a pé, ande em Parobé”

A iniciativa contou com a participação de 187 lojas do município e a distribuição de 1,6 milhão de cupons entre os meses de novembro de 2021 e janeiro de 2022, 30% a mais do que o ano anterior. Ainda em janeiro, o público pôde acompanhar o sorteio de nove vale-compras de mil reais cada e três Fiat Mobi.

O encerramento da promoção aconteceu na Rua Coberta da Praça 1º de Maio e contou com a presença da comunidade e de autoridades locais, como o prefeito de Parobé, Diego Picucha, que destacou os resultados positivos. “A movimentação da economia da nossa cidade é o objetivo principal, ainda mais num momento pós-covid, em que precisamos fazer a economia girar, gerar renda e emprego”, disse.

O presidente da Câmara de Vereadores, Marquinhos Friedrich, aproveitou para destacar a importância da parceria do poder Legislativo com a CDL e as dificuldades enfrentadas pelos lojistas ao longo dos últimos anos. Ele ainda constatou que “o sorteio marcou o fim de uma campanha que cumpriu seu propósito, que era o de incentivar o consumo em nossa cidade”.

## Ganhadores de 2021

A campanha “Não ande a pé, compre em Parobé” premiou Dilson Antonio Hermes, Elaine Aparecida Ficagna e Maicon Portal com um Fiat Mobi 0Km cada. Além deles, outros nove moradores receberam um vale-compra no valor de mil reais. Foram eles: Vera Lamb, Cristiane Weber, Soeli Brambila, Jaime A. da Silva, Kallini Gabriela da Rocha de Souza, Joveni Maria Silva, Eronita de Almeida, Valdir Antonio Martinelli e Vanessa de Mello.

Elaine, que foi a primeira ganhadora do carro, conta que estava acompanhando uma novena no momento do resultado. “Foi uma surpresa boa, minha prima me ligou para contar, recebi mensagem de uma ex-colega de escola e então comecei a acreditar”, contou. Ao longo da campanha, Elaine preencheu em torno de 30 cupons, tanto em seu nome quanto no nome do marido e dos dois filhos. “Ainda tínhamos uns 5 que ficaram em cima do balcão, pois não tinha me dado conta do dia do sorteio”, confessou ela.

Já Hermes, que foi o vencedor do segundo Mobi, estava presente na Rua Coberta e ouviu, com emoção, seu nome sendo chamado. “Fiquei prestando atenção em tudo o que se falava e pensando em quanto papel tinha naquela roleta enorme”, observou. Durante o anúncio, ele percebeu que conhecia o vendedor cujo nome estava no cupom quando ouviu o nome do ganhador. “Estava mandando mensagem para o Emerson, da Karumbé, quando ouvi o meu nome. Foi uma surpresa, não caiu a ficha ainda”, confessou instantes após o recebimento das chaves.

Quando seu nome foi anunciado, Portal conta que ficou sabendo à distância, mas que a emoção foi enorme. Ele não deu conta de atender todos os telefonemas. “Sou representante comercial e estava atendendo um pessoal em Nova Petrópolis quando os amigos começaram a me ligar. Uns estavam lá na praça, outros acompanhando pela internet”, contou ele. Segundo Portal, esta foi a primeira vez que ganhou um sorteio como esse. “Acho que agora usei a sorte para o resto da vida”, brincou. Maicon disse que suas compras no comércio local lhe renderam muitos cupons, mas, especificamente da loja pela qual foi premiado, recebeu seis. Os vendedores responsáveis pela distribuição dos cupons que resultaram na premiação dos carros foram bonificados com R\$ 500,00.





**Espaço**  
*Vitaa*  
Mente, corpo & alma

Autoconhecimento & Produtos Naturais  
*Tê auxiliamos a evoluir de forma consciente e livre*

Cursos . Mentorias . Barras de Access . Coneterapia . Reike Usui .  
Registros Akáshicos . Reike Xâmanico . Thetahealing . Reflexologia .  
Piscoterapia Filosófica . Tarô . E muito mais...

Espaço Colaborativo: Alugue para o seu curso ou reserve sua sala e venha trabalhar conosco

Rua 24 de agosto, 96 Laranjeiras – Parobé / RS.  
Fone: (051) 99641-3046 . Atendimento com hora marcada

# Quais são as tendências de negócio

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) do Paraná lançou um guia com 14 tendências para nortear os empreendedores a se reinventarem e apostarem em novos métodos de gestão para 2022 e 2023:

## 1 - Inclusão

A assistência a grupos minoritários, que anteriormente poderiam passar despercebidos ou pouco assistidos pela indústria, se tornou uma das grandes exigências do consumidor atual, até mesmo daqueles que não fazem parte diretamente destes grupos. O que se espera é que as empresas se mostrem preparadas na prática, indo além de discursos motivacionais, para lidar com públicos diversificados.

## 2 - Dizendo não a programas de fidelidade

Lojistas que seguram consumidores em lojas físicas ou que ainda tentam implementar os famosos “programas de fidelidade” com cláusulas obscuras e juros altíssimos, não são considerados como boas soluções de crescimento, principalmente após a ascensão da tecnologia.

## 3 - Olhar ao colaborador

Os empreendedores devem estar sempre atentos às necessidades dos funcionários, desde condições de saúde (física e mental), até experiências no ambiente de trabalho, a fim de implementar melhorias e oferecer suporte adequado.

## 4 - Online 24 horas, todos os dias

Colocar o seu negócio na rede com divulgações no meio online traz uma série de vantagens, sendo talvez a principal delas o fato de que, a qualquer hora, em qualquer lugar, alguém pode adquirir seus produtos e serviços. A loja digital está sempre disponível e vende 24 horas por dia todos os dias.

## 5 - Extensão experiencial

Entre as mudanças impostas pela pandemia, o fato das empresas não se limitarem a “pontos de venda” é uma das mais significativas. As lojas físicas agora se tornam uma extensão experiencial do que as lojas virtuais não podem oferecer. O que isso quer dizer? Os lojistas podem explorar as vantagens do mundo físico de modo mais elaborado ou estratégico do que antes.

## 6 - Comunicação segmentada

Se antes o omnichannel era visto como “o futuro do mercado”, hoje já se entende que estar em todos os canais e redes sociais pode ser um tiro no pé. Os empreendimentos devem apostar em canais que realmente fazem sentido para o seu público, controlando a qualidade sobre cada um, unificando as informações e focando em aprimorar a fluidez das jornadas do cliente.

## 7 - Experienciar

A oferta de serviços no modelo de assinatura tem crescido a cada ano, fazendo com que a ideia de compra se desvencilhe aos poucos da ideia de posse: o consumidor não paga mais para adquirir, mas para acessar e experienciar.

## 8 - Delivery de tudo

O modelo na experiência de compra do cliente é tão (ou mais) fundamental para os negócios quanto a presença digital.

## 9 - Refúgios aquecem comércio local

O turismo introspectivo se relaciona com o crescente desejo da população por participar de “retiros rurais” e passar temporadas em locais mais tranquilos e isolados, especialmente quando cercados por natureza. No geral, as pessoas estão buscando desligamento



# para 2022 e 2023?

desse turbilhão de informações que recebem diariamente. Este movimento se torna perfeito para os pequenos negócios dessas áreas, com potencial para fortalecer a economia da região.

## 10 - Sustentabilidade é a nova base dos negócios

Essa questão tem se tornado fundamental quando o assunto é mercado e indústria, já que é possível identificar uma espécie de setor econômico crescente originado dela.

## 11 - Novos processos de produção

Os materiais que vão para descarte podem ser comercializados ou permutados entre empresas, doados pela ou para a população, reutilizados em novos processos de produção ou transformados em bioenergia.

## 12 - Energias renováveis

Uso de energias renováveis e emergentes como a solar, eólica e bioenergia começa a ganhar cada vez mais espaço nos negócios.

## 13 - Conectividade

A conectividade deixou de ser uma grande novidade para a população e passou a fazer cada vez mais parte do seu cotidiano, especialmente após o período de isolamento. O público finalmente começa a desfrutar em peso das praticidades oferecidas por essas tecnologias e espera agora solucionar questões rotineiras, das mais triviais às mais complexas, a partir delas. Para o mercado, este é um ponto sem volta.

## 14 - Contribuindo para o bem-estar

Como forma de compensar os desgastes psicológicos vividos recentemente, as pessoas estarão propensas a buscar por “momentos de fuga” de distintas maneiras. O público está ainda mais ávido pela procura de serviços que contribuam para o seu bem-estar.

Fonte: Pequenas Empresas Grandes Negócios.



**GRÁFICA**  
**GAÚCHA**  
*Realizando sonhos  
Imprimindo ideias!*

Desde 2005

**17**  
ANOS

**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

# Como manter a sua empresa saudável e no

No Brasil muitas empresas foram prejudicadas, principalmente com a pandemia, devido às alterações repentinas no cenário econômico. A partir dessas dificuldades, as soluções, muitas das vezes, são feitas de forma errônea, gerando ainda mais consequências negativas.

Muitos acreditam que a única forma de diminuir a carga tributária é sonegando, o que é a pior escolha e não deve ser usada. Sonegar imposto é considerado crime, de acordo com a lei 8.137, de 27 de dezembro de 1990. A pena para a prática prevê de seis meses a dois anos de prisão, além de multa. Esta prática se dá no momento o qual o contribuinte omite as informações para as autoridades fiscais, no intuito de não pagar ou pagar menos impostos, como não emitir nota fiscal de venda, não exigir nota fiscal na hora da compra, omitir informações em declarações fiscais, entre outros. Em meio a essas turbulências, entendemos a importância de um profissional contábil.

A função da contabilidade é se manter informado sobre as alterações nas leis tributárias e trabalhistas, referente a município, estado e união, além no que diz respeito a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho). O profissional contábil



**Carina Durante de Oliveira - Técnica Contábil**

também saberá fazer um levantamento de lucros e prejuízos, receitas e despesas, e saberá trabalhar com a empresa conforme a atual situação. Também irá orientar sobre abertura, como também a regularização e encerramento de um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica).

Cada ramo de atividade possui as suas particularidades, vantagens e desvantagens. Pode ser escolhido o enquadramento desde MEI (micro empreendedor individual) considerado o enquadramento com a carga tributária mais baixa, simples nacional (também considerado com carga menor), lucro presumido (alta tributação, com vantagens nos tributos estaduais) a lucro real, conhecido por sua alta tributação, mas com créditos vantajosos de tributos da união e estado. Para encontrar o enquadramento ideal de uma empresa, o profissional contábil irá fazer um planejamento tributário. Mas afinal, o que é o planejamento tributário? Este planejamento é uma maneira que a contabilidade propõe para encontrar a melhor forma de enquadrar uma empresa, sem que haja desperdícios de recursos ou prática ilegal financeira. De modo geral, é uma forma de minimizar os custos fiscais. Ele terá de respeitar a lei de forma integral, procurando, no entanto, negócios jurídicos com menor ou nula tributação. Por isso é importante entender o enquadramento da sua empresa conforme sua atividade. Muitas das vezes é vantajoso optar pelo regime mais caro, no qual pagará menos, devido aos créditos que este oferece.



# mercado, com a alta tributação e impostos

Após realizar o planejamento, e saber qual o melhor enquadramento tributário, o próximo passo para ter uma empresa saudável e competitiva no mercado é uma gestão interna, na qual irá controlar seus gastos, ganhos e investimentos e, em alguns casos, prejuízos. É a gestão empresarial que mostra o caminho financeiro que deve ser seguido. É claro que nem todas as empresas podem contar com um gestor particular para gerir suas finanças, pois isso requer um investimento financeiro que muitas das vezes foge de nosso alcance. Porém, uma boa gestão interna pode ser feita pelo próprio dono da empresa, desde de que planejada e colocada em ação de forma responsável. Optar pelo uso de planilhas facilita e economiza tempo, além de manter um controle geral sobre compras e vendas. Um exemplo de uma boa gestão é na hora de fazer as compras de mercadorias para estoque, além de pesquisar em busca do melhor preço, as empresas devem ter atenção nos tributos pagos por ela, como IPI (imposto sobre produtos industrializados), Substituição tributária, FECOM (Fundo de combate à pobreza), diferencial de alíquotas (ICMS sobre compras interestaduais), entre outros, cobrados na nota fiscal. Estes devem estar incluídos no cálculo do preço de venda.

Em busca de maiores informações e orientações sobre manter sua empresa saudável perante a atual tributação, a Plano1 contabilidade conta com uma equipe especializada, capaz de lhe oferecer serviços além do que lhe diz respeito, prezando o melhor atendimento e sempre buscando realizar todos os seus objetivos. Orientando e trabalhando juntos para manter seu negócio saudável e no mercado.



**ESCOLHA  
QUALIDADE,  
ESCOLHA FACCAT**

f @ **faccattaquara**

🌐 **www.faccat.br**



# Sua marca está preparada para atender o

Muito se modificou nesses últimos anos e o perfil de compra dos consumidores não poderia ser diferente. A pandemia acelerou o que já estava em ascensão, fazendo com que as empresas, principalmente aquelas que ainda não tinham aderido às facilidades do digital, corresse contra o tempo. O comportamento do consumidor é estudado constantemente, afinal, ele está em constante mudança. Porém, uma coisa é certa: a digitalização veio para ficar. De acordo com o Marketer's Toolkit 2022: Relatório de Tendências Globais, 97% dos profissionais de marketing acreditam que as compras on-line terão influência nas estratégias do ano.

Pedir comida por aplicativo se tornou cada vez mais comum, mas o que chama a atenção é a busca por produtos e serviços que ainda não estavam disponíveis nos meios digitais. A pesquisa da State Of Commerce Experience afirmou que, no período de isolamento, 50% das pessoas estavam à procura de itens que,

em outro cenário, talvez não fossem procurados digitalmente.

Além dessa mudança no consumo, o comportamento também sofreu alterações ideológicas. No início, muitos indivíduos tinham o pensamento de que se poderia aproveitar "o tempo livre" para fazer cursos, capacitações, entre outros. Hoje, entende-se que positividade demais pode ser tóxica para o dia a dia, dando espaço para emoções negativas. Outra mudança é no método de trabalho. Com o avanço do home office e plataformas que possibilitam a comunicação integrada, os indivíduos estão trabalhando em horários diferenciados, se distanciando daquilo que a maioria dos empreendimentos ainda chama de "horário comercial". Entre as tendências para 2022 estão empresas que, além de visarem ao lucro, estão de olho no meio ambiente.

A partir disso, o Worth Global Style Network (WGSN) criou três novos perfis de consumidores que se destacam:

## 1) Estabilizadores

É composto principalmente de Millennials e Geração X. Priorizam a estabilidade em todos os aspectos da vida (uma reação à desestabilidade financeira e emocional dos últimos anos) e estão começando a deixar de lado o culto à produtividade e a optar pela aceitação radical, ou seja, experimentar a vida como ela é.

Para as empresas, significa adotar três estratégias: A primeira é a simplicidade na hora da venda, principalmente em e-commerce. A segunda é a busca por produtos zen e experiências tranquilas, independentemente do estabelecimento. Por último, mas não menos importante, está a comunicação unificada. O comportamento desse grupo é voltado para empresas que utilizam o chamado omnichannel, quando todos os canais da companhia conversam entre si.

## 2) Comunitários

Estão desesperados para redefinir o ciclo de agendas cheias e compromissos profissionais frenéticos. Uma notícia divulgada pela Stress Management Association (ISMA-BR) afirmou que o Brasil é o segundo com maior número de pessoas afetadas pela Síndrome de Burnout. E é exatamente isso que os Comunitários querem fora de suas vidas.

Para as empresas, é um perfil que quer estar em contato com o comércio local, com a sustentabilidade, mas que também preza pela comunicação integrada.



# novo consumidor de 2022?

## 3) Novos otimistas

É o grupo mais variado de todos, englobando pessoas desde a Geração Z aos Baby Boomers. Porém, apesar da ampla abrangência demográfica, eles têm diversos elementos em comum, sendo o apetite voraz pela felicidade o mais importante deles.

Para as empresas, é preciso que celebrem todas as faixas etárias, investindo em experiências mais tecnológicas de vendas, como as lives, por exemplo. Sem contar que é necessário facilitar o contato do cliente com a equipe de atendimento.

## Afinal, como essas mudanças afetaram o mercado?

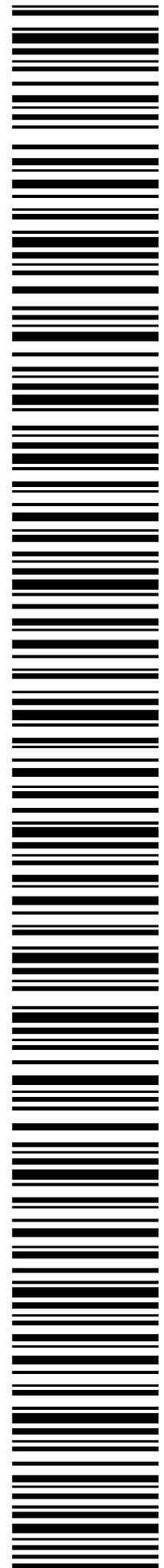
De acordo com a pesquisa da WGSN, compras on-line, comunicação unificada, home office, sustentabilidade, dessincronização social e a simplificação no contato com o cliente são algumas das mudanças. Isso porque é a partir desses temas que as estratégias de venda devem ser desenvolvidas.

Uma das necessidades que se faz presente em todos os perfis, é a de unir todas as comunicações para que o consumidor possa iniciar uma conversa por telefone e finalizar por WhatsApp. Dessa forma, além de facilitar o atendimento, todos os membros da equipe têm as mesmas informações disponíveis. De forma resumida, os empreendimentos devem facilitar. Os consumidores estão exaustos.

O comércio em livestream também se solidificou. Empresas inovadoras já estão investindo na criação de eventos de compra transmitidos ao vivo para promover as vendas e estimular o retorno sobre o investimento em plataformas sociais.

Além disso, os varejistas que disponibilizarem plataformas que permitam compras e entregas coletivas atrairão o público, assim como as marcas focadas nas entregas hiperlocais. Os empreendedores devem pensar em promover o engajamento em âmbito regional e oferecer descontos para determinar qual o melhor retorno sobre o investimento.

Outro recurso que está se destacando é o uso de plataformas de Realidade Aumentada (RA) e Realidade Virtual (RV). Os consumidores estão, cada vez mais, usando esses recursos para testar produtos. Quando se trata desse tipo de tecnologia, é preciso pensar menos em marketing e mais em conveniência.



N O V O C O N S U M I D O R

## 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: 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: 3523-3732

#### ADVOGADOS

##### CERVEIRA, AGUIAR & SILVEIRA ADVOGADOS ASSOCIADOS

[www.cerveiraaguiariesilveira.com.br](http://www.cerveiraaguiariesilveira.com.br)  
Isenção na 1ª consulta e 20% de desc. no valor dos honorários (P e F)

Dr. Rafael Pires Cerveira  
Rua Dr. Legendre, 517, Sala 01 e 02, Centro, Parobé  
WhatsApp: 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: 3543-6161

#### AGROPET E PETSHOP

##### PET SHOP PATAQUI PATACOLÁ - 10% de desc. à vista no banho e tosa.

Rua 17 de Outubro, 40, Palmeiras, Parobé  
Fone: 99552-5639

#### COLCHÕES

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

Av. Artuino Arsand, 761, Centro, Parobé  
Fone: 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: 98409-6814

##### CRÍATIVA 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: 99582-1776

##### LOJA CAMPA - 10% de desc. à vista.

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

##### MARI MODAS - 15% de desc. à vista.

Rua Adaviano Linden, 440, centro, Parobé  
Fone: 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: 3543-6319 / 99556-7940

##### ORIGINAL MODAS - 15% de desc. à vista

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

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

Rua Lotário Raymundo, 27, Centro, Parobé  
Fone: 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: 99943-8069

#### SERVIÇOS VEÍCULARES

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

Lanternagem ou funilaria  
Pintura de veículos automotores.  
Av. Taquara, 670, Guarujá, Parobé  
Fone: 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: 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: 3543-3577

##### COOPERATIVA SICOOB VALE DO SUL

TARIFA DE CONTA CORRENTE - 1 ano de isenção COBRANÇA BANCÁRIA- \$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)



RENATA MARQUES

ARQUITETURA E URBANISMO

"Você pode sonhar, criar, desenhar e construir o lugar mais maravilhoso do mundo. Mas é necessário ter pessoas para transformar seu sonho em realidade."  
Walt Disney

PROJETOS RESIDENCIAIS E COMERCIAIS  
(51) 3521-2722 - 98196216 | Rua Adaviano Linden 440 - Centro - Parobé



## 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: 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 a 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: 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: 3594-3022

### NOTRE DAME - COLÉGIO SANTA TERESINHA

10% de desc. nas mensalidades.

Rua Júlio de Castilhos, 2150, Taquara

Fone: 3542-1328

### OLIMPIO 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: 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: 3541-5370

### UNIPACS ESCOLA PROFISSIONAL

5% de desc. nas mensalidades.

Rua Guilherme Lahm, 910, Centro, Taquara

Fone: 3541-7291

### UNISINOS (EAD) – POLO DE IGREJINHA - UNIALCANCE

10% de desc. nas mensalidades

Rua Dr. Edmundo Lauffer, 25, Igrejinha

Fone: 99899-4858

### UNISINOS (EAD) – POLO DE TAQUARA

#### UNIPACS

10% de desc. nas mensalidades

Rua Guilherme Lahm, 910, Centro, Taquara

Fone: 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

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

20% 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”

15% de desc. modalidade Presencial e EAD,

Programa de Línguas Estrangeiras

15% de desc. modalidade Presencial, UCS Sênior

**1º LUGAR**

*Fu sou o ShowGroom New Talents*



Bruno Guilherme, nós da ShowGroom e Pet Show gostaríamos de te parabenizar por sua VITÓRIA. Você se dedicou muito e merece esse prêmio. PARABÉNS!

Distribuidora Tekabicho, agradecemos também por ter se dedicado a nossa competição. Muito Obrigado!

Rio Grande do Sul

**Único PET da região premiado e julgado por juízas internacionais**

**PET HOTEL**  
Cuidamos do seu PET como se fosse nosso.



**Banho e Tosa para seu PET ficar cheirosos!**

petshoppataqui  
Petshoppataqui Patacolá  
99552-5639  
Rua 7 de Setembro, 140, Palmeiras, Parobé



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

Rua Francisco Getúlio Vargas, 1130, Petrópolis, Caxias do Sul  
Fone: (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: 3523-2104

## YÁZIGI

20% de desc. nas mensalidades de cursos de inglês

Rua General Frota, 2580, Taquara  
Fone: 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 MAÇA DO AMOR

30% de desc. nas matrículas

10% de desc. nas mensalidades

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

## ASSIS. EDUC. INFANTIL

### CHAPEUZINHO VERMELHO

10% de desc. na mensalidade

Rua Alfredo Feiten, 1244, Centro, Parobé  
Fone: 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: 3542-3731 / 3542 4916

## FARMÁCIAS

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

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

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

Rua João Corrêa, 138, Centro, Parobé  
Fone: 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: 3523-1131

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

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

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

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

## FOTOGRAFIA

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

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

## GRÁFICA

**EVERGRÁFICA - 5% de desc. à vista**

Rua 24 de Agosto, 79, Laranjeiras, Parobé  
Fone: 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: 3543-3183 / 98416-5157

## ENERGIA SOLAR

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

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

## LAZER E ASSISTENCIAIS

**ASSOCIAÇÃO VULCABRA AZALEIA - R\$ 25,00 ao mês por participante**

**Benefícios:**

Lazer - Campo de Futebol, pista atlética, quadra de futebol sete em grama, quadra de futebol sete em areia, quadra de beach soccer, quadra de vôlei de areia, salão de festas, galpão de fes-

tas 1 e 2 e quiosques 1, 2, 3 e 4.

Assistenciais - Seguro de vida e seguro residencial

Contato e mais informações na CDL.

**SOL MENOR AULAS DE VIOLÃO - 20% de desc. na Matrícula**

Avenida Taquara, 1080, Guarujá, Parobé  
Fone: 99838-9451

## ÓPTICAS E RELOJOARIAS

**EXTREMO BRILHO - 5% de desc. à vista**

Rua Dr. Legendre, 390, Sala 03, Centro, Parobé  
Fone: 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: 99740-2771

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

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

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

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

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

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

**ÓTICA LAURA - 15% de desc. à vista**

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

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

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

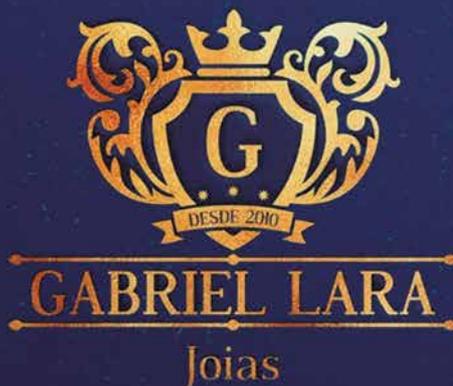
## MEDICINA E SEGURANÇA DO TRABALHO

**TOTAL MED MEDICINA E SEGURANCA DO TRABALHO**

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

**Assessoria - 9 % de desconto**

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



[WWW.GABRIELLARAJOIAS.COM](http://WWW.GABRIELLARAJOIAS.COM)

Fone: (51) 99729-4066 | Av. Artuino Arsand, nº 24 - Centro, | Parobé - RS, 95630-000

## 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: 3523-1290 / 99585-7520

## SAÚDE

### ACUPUNTURA

**DRA. MELINA MANICA DE MELO - 8% de desc. na primeira sessão (P e F)**

Rua João Cordeiro, 348, Sala 04, 2º andar, Centro, Parobé  
Fone: 99281-8297

### 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: 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 Cordeiro 139, sala 04, Centro, Parobé  
Fone: 99930-4017

### CLÍNICA GERAL

**DRA. ADA DIESEL - 40% de desc. na consulta (P e F)**

Av. das Nações, 35, Centro, Parobé  
Fone: 3543-4377

### 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: 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 Lucio Esteves, 1180, Sala 304, Centro, Taquara  
Fone: 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: 3545-3176

### FONOAUDIOLOGIA

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

Rua Tristão Monteiro, 926, Centro, Taquara  
Fone: 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: 3545-2004 / 99251-9483

### GINECOLOGIA / OBSTETRÍCIA

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

Rua General Emilio Lucio Esteves, 1180, Sala 103, Centro, Taquara  
Fone: 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: 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: 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: 3543-6957

E junto ao Hospital São Francisco de Assis - Fone: 3543-4437

**LABORATÓRIO VITALE - 10% de desc. nos exames**

Rua Dr. Legendre, 270, Centro, Parobé.  
Fone: 3523-1526

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

Rua Canadá, 29, Centro, Parobé  
Fone: 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: 99988-6599

**DR. CLEVERSON CORDEIRO PROLA - Cirurgião dentista, especialista em cirurgia e traumatologista bucomaxilofacial, harmonização facial e estética dental.**

**50% de desc. na consulta de avaliação.**

Rua Vera Cruz, 518, sala 307, Centro, Parobé  
Fone: 3543-4553

# Ninguém curte seu conteúdo nas redes sociais?

Converse com a gente!



**DVS**  
PUBLICIDADE



**DR. JEAN HEHN - 10% de desc. nas três primeiras mensalidades de aparelhos dentários.**  
Rua Vera Cruz, 518, Sala 306, Centro, Parobé  
Fone: 3523-4091

**DR. RENAN BUCHMANN - 10% de desc. na consulta (P e F)**  
Rua João Corrêa, 50, Sala 03, Centro, Parobé  
Fone: 3543-1512

**ODONTOSUL CLÍNICA ODONTOLÓGICA**  
Isenção nas consultas de avaliação  
Clínico Geral: 10% de desc. à vista  
Procedimentos especializados: 5% de desc. à vista  
Rua Artuino Arsand, 305, Centro, Parobé  
Fone: 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: 3523-2935

#### **PURIFICADORES**

**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

#### **OFTALMOLOGIA**

**PRISMA CLÍNICA DE OLHOS - 30% de desc. nas consultas, exames e cirurgias.**  
Rua Dr. Edmundo Lauffer, Sala 304 e 305, Bairro Bom Pastor, Igreja  
Fone: 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: 99267-7300

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

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

**DR. PAULO CELIVIO WILLRICH - 50% de desc. na consulta**  
Rua Emilio Feiten, 248, Centro, Parobé  
Fone: 3543-1263

#### **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

#### **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, Igreja  
Fone: 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

#### **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: 98051-8184

#### **SEGURO DE VIDA**

**A parceria formada entre a Sul América, Facial Corretora de Seguros e CDL Parobé proporciona a você, associado e toda a sua equipe, um seguro de vida.**  
Mais informações diretamente com a CDL pelos fones: 3543-1625/ 99509-3248 ou pelo e-mail cdlpar@tca.com.br

#### **SITES**

**CONECTANDOME - 40% de desc. nos planos de criação de sites + hospedagem + 5 contatos de e-mail**  
Contato e mais informações na CDL.

#### **SURDINAS**

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

#### **TELAS, MOURÕES E SERRALHERIAS**

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

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



## **ENERGIA INESGOTÁVEL**

PARA UM MUNDO DE POSSIBILIDADES



Gera até 95%  
**de Economia**



Retorno em  
**Curto Prazo**

**NÃO PERCA MAIS DINHEIRO**  
VENHA COM A MAIOR DO BRASIL



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



# Madeiraira do Chico

## Atendimento e cuidado com o cliente

Há 40 anos, Chico e sua esposa, Eunice, atuam no ramo de materiais de construção e foram um dos primeiros a trazer o serviço para Parobé. Com lojas na cidade, a Madeiraira do Chico está localizada no Centro e, recentemente, abriu as portas da nova unidade, na Avenida Artuíno Arsand, próximo do viaduto na entrada da cidade.



Ao lado do seu filho, Chiquinho, Chico traz o que há de novidade no mercado, com linhas para reforma, construção, iluminação, ferramentas e artigos para jardim e piscina, além de itens para decorar ambientes ou fazer aquele espaço do churrasqueiro, tudo isso conduzido pela equipe que responde pelo atendimento atencioso, entrega ágil e amigável com os clientes.

*"Para nós, é motivo de orgulho estar em Parobé e receber dos nossos clientes a confiança pela construção e reforma. O nosso muito obrigado!"*

**Chico**



**Acompanhe nossas redes sociais e fique por dentro de nossas ofertas.**

 **R. João Mosmann, 471 - Centro, Parobé**

 **Av. Artuíno Arsand, 831 - Centro, Parobé**

 **(51) 3543-1810**

 **(51) 99977-8495**

  **Madeiraira do Chico**

## ASSOCIADOS

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 7400-7115
ACADEMIA ESPAÇO CORPO ATIVO CENTRO DE ATIVIDADE FÍSICA	51 99989-2100	BETO BAZAR	51 3543-4331
ACADEMIA GOLD CENTER FIT	51 99316-5565	BL AUTO PEÇAS	51 3523-2161
ACADEMIA PONTÊ FITNESS E DANCE	51 99690-4429	BLACK STAR JEANS	51 98409-6814
ACADEMIA PREMIUM	51 3523-3205	BRAGA CALÇADOS	51 3543-1089
ACESSÓRIOS 239	51 99925-9215	BRINQLAR	51 99632-3460
AFHRODITE STORE	51 99527-3304	BUCHMANN CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO	51 99788-5368
AGROPECUÁRIA ALEXANDRIA	51 3543-4494	C B TINTAS	51 3543-1688
AGROPET CURIÓ	51 98484-7625	CAIXA ECONÔMICA FEDERAL	51 3543-8000
AIMPIM BOMBOCADO	51 99552-3733	CALÇADOS CAMPA	51 3523-1011
ALEFRON CONFECÇÕES	51 99510-3995	CALÇADOS MADRA	51 3523-3439
ALICE IMÓVEIS	51 3543-6588	CALÇADOS VIP	51 3543-1603
ANA OLIVEIRA ASSESSORIA JURIDICA	51 99850-2465	CASA MARCO	51 99867-2171
ANDRÉ IMPRESSOS	51 99855-1828	CENTERSUL INFORMÁTICA	51 3543-1645
ANDRÉIA JAQUES SOARES PILATES	51 99302-0233	CENTRO AUTOMOTIVO MERCURY	51 3543-3636
ANGÉLICA MODAS	51 99777-7011	CERVEIRA, AGUIAR & SILVEIRA ASSESSORIA JURÍDICA	51 99211-6301
ANHANGUERA PAROBÉ	51 99951 0844	CERVEJARIA LA KATRINA INDUSTRIA DE BEBIDAS LTDA	51 99573-8465
ART LUX CORTINAS E PERSIANAS	51 99655-5134	CFC PAROBÉ	51 99128-6560
ARTEFATOS DE CIMENTO PAROBÉ	51 3543-3476	CHAPÉUZINHO VERMELHO EDUCAÇÃO INFANTIL	51 3786-2238
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
AUTO LOCADORA PARANHANA	51 3523-2502	CIA DA MOTO	51 3541-2512
AUTO PEÇAS PAROBÉ	51 98599-0075	CIA DO LANCHE	51 99344-8080
BABY& KIDS	51 99529-8223	CLÉA PRESENTES	51 99641-2697
BALA & BALAO COMERCIO VAREJISTA DE DOCES EIRELI	51 3523-2074	CLÍNICA VETERINÁRIA PAROBÉ	51 3543-1616
BANCO DO BRASIL	51 4003-3001	CLISEG SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO	51 99658-0153
BANRISUL	51 3543-8100	COLOMBO CORRETOR DE IMÓVEIS	51 99567-7077
BASE ACESSÓRIOS	51 99888-4437	COMERCIAL ELÉTRICA PARANHANA	51 3543-3623
BATE PALMA	51 98541-5989		



**MARTINS**  
**veículos**  
3543.6993

(51) 980271222  
@martinsveiculos\_  
/martins.veiculos.12

Artuino Arsand, 539 - Centro - Parobé RS

**Muito mais fácil negociar!**

COMERCIAL GHENO	51 99978-9396	ERICK LUAN CALÇADOS	51 99944-5817
COMPLAST	51 3543-6578	ESCOLA DE EDUC. INFANTIL MAÇÃ DO AMOR	51 99520-0483
CONCEITO E COR	51 3543-7777	ESCOLA DE EDUC. INFANTIL PEQUENO PRÍNCIPE	51 99922-6343
CONEXÃO MODAS	51 99773-0466	ESPAÇO LUA LINDA	51 99540-8486
CONTARE CONTABILIDADE	51 3543-3777	ESPAÇO SIM ASSESSORIA NEUROPSICOLÓGICA	51 99962-6050
CONTEX BRASIL SERVIÇOS CONTÁBEIS	51 3543-8700	ESPAÇO ÚNICO	51 99656-8035
CONTEX DIGITAL SERVICOS CONTABEIS LTDA	51 3543-8700	ESPAÇO VITAA MENTE, CORPO E ALMA	51 99641-3046
CONTRMAX CONTABILIDADE	51 3523-2865	ESPORTE & CIA	51 98585-3756
CORSAN	51 3543-1033	ESQUINA DA ECONOMIA	51 3543-2025
CRIATIVA NOIVAS	51 3523-3848	ETIENNE ESTÚDIO DE ARQUITETURA	51 98516-8201
CYBER INFORMÁTICA	51 98416-5157	EVERGRÁFICA EDITORA	51 3523-3798
D' TERRA CALÇADOS	51 99761-4508	EXTINTORES PAROBÉ	51 3523-2269
DAJU CALÇADOS	51 99915-2136	EXTRAÇÃO DE PEDRAS LANDER LTDA	51 99586-9225
DAKAU BRINQUEDOS E PRESENTES	51 3543-3127	EXTREMO BRILHO	51 3523-1118
DEKALSON CALÇADOS	51 99781-3296	FACCAT - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL ENCOSTA INFERIOR DO NORDESTE	51 3541-6600
DELTASUL	51 3523-3297	FACIAL IMOBILIÁRIA E SEGUROS	51 3543-1290
DESPACHANTE - SIDNEI DA SILVA BRAZ	51 3543-1843	FARMACIA AGAFARMA ALEXANDRIA	51 99979-7732
DIEGÃO TRATORES	51 3543-1325	FARMÁCIA BOM LAR	51 99510-8757
DIEMENTZ COM. DE ELETROMÓVEIS	51 3543-1233	FARMÁCIA CLÍNICA	51 3543-4329
DISTRIBUIDORA DE GÁS PAROBÉ	51 99960-2537	FARMÁCIA VIDA NOVA	51 3543-1847
DIVINO PRIME	51 3523-1906	FARMÁCIAS BOM LAR	51 3141-3050
DR. CLEVERSON CORDEIRO PROLA	51 3543 4553	FARMÁCIAS REDE SEIS	51 3523-1131
DR. JEAN KROTH HEHN	51 3523-4091	FERRARI AUTO CENTER	51 3786-2999
DVS PUBLICIDADE	51 98125-5306	FINGER MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	51 99921-7813
EBENÉZER LIVRARIA CRISTÃ E CONFECÇÕES	51 3523-2788	FLORENCE MODA FEMININA	51 99763-8890
ECO POWER ENERGIA SOLAR	51 99459-8122	FLORICULTURA ENCANTO DAS FLORES	51 99607-5493
ECONÔMICO SUPERMERCADO	51 99880-5292	FLORICULTURA GUARUJÁ	51 99865-0779
EDUARDO SPARREMBERGER EDIFICAÇÕES	51 99742-7984	FLORICULTURA VIA GARDEN	51 99885-8999
ELEGANCE MOVEIS SOB MEDIDA	51 99607-9962	GABRIEL LARA JOIAS	51 99729-4066
ELETROTUBO	51 3523-3234	GBL MODAS	51 99837-2352
ELIZIER IMÓVEIS	51 3523-4025	GELSON COLCHÕES	51 99651-1422
ENERGY TCHÊ ENERGIA SOLAR	51 98060-6020		

**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.

**eletrotubo**  
Materiais Elétricos, Hidráulicos, Ferragem e Parafusos

Parcelamos em até 6X VISA Mastercard Hipercard Celo

eletrotubolda eletrotuboParobe eletrotubors@gmail.com Adaviano A. Linden, 599 - Parobé

GI MATRIZES	51 3543 6151	KIRSCH COMÉRCIO E INSTALADORA	51 99978-7995
GIOTTO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	51 3523-3443	KS INJETADOS	51 3543-6011
GLASS PISCINAS	51 3541-5857	KYRIOS INDUSTRIA E COMERCIO ESTAMPADORA DE PLACAS	51 3541-1115
GRAFICA GAUCHA	51 3543-3399 / 99906-1287	LABORATÓRIO BIOCLINICO	51 3523 1845
GRAN ESPECIALIZADA FINANCEIRA E EMPRESARIAL	51 98438-9131	LABORATÓRIO VITALE	51 3523-1526
GT AUTO CENTER	51 99426-8388	LANA LU MODAS	51 99865-5467
H LERINHA KIDS	51 3786-2776	LBR CONFECÇÕES	51 99529-6794
HABILITAR CLINICA DE SAÚDE	51 99930-4017	LEANDRA WICHMANN ASSESSORIA JURÍDICA	51 3543-6161
HIKER CALÇADOS	51 3523-1011	LEANDRINHO TRANSPORTES	51 99816-2299
HS - HERZER & SANTOS ADVOGADOS ASSOCIADOS	51 3523-3353	LOJA LINDA LY CALÇADOS	51 99937-5838
IF SURF LINE (TAQUARA)	51 3542-1446	LOJA MAGAZINE LUIZA	51 3543-5000
INCOTELAS	51 3543-1134	LOJA SOBERANA	51 99855-4244
INSTALAR CLIMATIZAÇÃO	51 99864-0270	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 3543-1157
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
JR INJETADOS & MATRIZES	51 3543-4154	LOLITA'S BEAUTY SALON	51 98023-6464
JSB ENERGIA SOLAR	51 4063-8212	LORDS BEER	51 98686-3647
JULIO FOTOGRAFIA	51 98043-3122	LUZA PRODUÇÕES	51 99869-3553
JUNIOR BELOTTO MÁRMORES E GRANITOS	51 3541-5521	M W MAGAZINE	51 99740-2771
KAIRE MODAS	51 99666-1852	MADEIREIRA BOA VISTA	51 3543-1568
KAOMA MODAS	51 99654-9472	MADEIREIRA DO CHICO	51 3543-1810
KARUMBÉ MOTO PEÇAS	51 3523-3424	MADEIREIRA GUARUJÁ	51 3543-1268
KAY GREY MODAS	51 99807-6400	MADEIREIRA IDEAL	51 3523-2543
		MADEIREIRA SANTO ANTÔNIO	51 3543-3876

Venha planejar a compra do **seu imóvel comercial ou sede da sua empresa conosco!**

 (51) 9 9981-5804

 Av. Artuino Arsand, 25 - Centro Parobé-RS

Simule outros valores:

 [platinumconsorcios.com](http://platinumconsorcios.com)  [@platinum\\_consorcios](https://www.instagram.com/platinum_consorcios)



SEJA UM INVESTIDOR DE **SUCESO**

**CRÉDITO**

R\$ 1.000.000,00

R\$ 900.000,00

R\$ 800.000,00

R\$ 700.000,00

R\$ 600.000,00

**½ PARCELA**

R\$ 2.795,00

R\$ 2.515,50

R\$ 2.236,00

R\$ 1.953,00

R\$ 1.677,00

**Lance livre**

**30%**  
de crédito  
como lance

**220**  
meses

MAGRASS TAQUARA	51 99738-8759	MERCADO SÉRGIO	51 3522-5003
MAICON PASTÉIS	51 99889-7746	MERCADO SILMAS	51 99802-8754
MAINTECH SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	51 3523-1675	MERCADO SILVA	51 99727-5085
MALHAS MIMO	51 99658-7024	MERCADO TRADIÇÃO	51 3523-1243
MANINHO PNEUS	51 3543-4969	MERCADO TREVO	51 3523-2020
MARA ALBERNAZ EMPREENDIMENTOS	51 99915-3147	MERCADO WEBER	51 3543-3028
MARI MODAS	51 98040-1447	METAL RAUPP	51 3543-3281
MARISA DIAS	51 99561-1813	METALARO	51 99652-4823
MAROTO VIAGENS	51 3543-4300	METALURGICA ARIEL	51 3543-3054
MARRY D' VALE CHOCOLATES	51 99895-9758	MIRANDA GOULART CORRETORA DE SEGUROS	51 3523-3952
MARTINS ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTABIL TRIBUTARIA LTDA	51 99951-3064	MODAZINE	51 3523-1743
MARTINS VEÍCULOS	51 98507-0837	MONJUÁ	51 3003-2004
MASTER SHOP ELETRÔNICOS	51 3543-6768	MOREIRA MOTO PEÇAS	51 3523-2267
MASTERCLIN - CLINICA ODONTOLOGICA	51 99193-8498	MOSMANN ALIMENTOS	51 3543-8500
MECÂNICA DO PAULO	51 3543-4908	MOTTA INSTALADORA ELÉTRICA	51 3141-5900
MECÂNICA ELICAR	51 99703-0827	MOVEIS FORTALEZA	51 99743-6370
MECÂNICA GILTEC	51 3523-3885	MS BATERIAS	51 3543-1818
MECÂNICA RUDICAR	51 98227-1284	MULTI COMPRESSORES COMERCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	51 2160-8522
MERCADO CATARINENSE	51 3543-3761	MUNDIAL VIDROS	51 3523-1780
MERCADO DINIZ	51 99547-9790	NACIONAL MÓVEIS	51 98580-4320
MERCADO DIRLAN	51 3523-1297	NÉIA MODAS	51 99556-7940
MERCADO DOIS IRMÃOS - BELA VISTA	51 3543-3315	NOVAFARMA FARMÁCIAS	51 99817-8707
MERCADO DOIS IRMÃOS REDE FORTE	51 3523-1270	O BALEIRO	51 3523-3842
MERCADO DUBORA	51 99989-2849	ODONTO EXCELLENCE IGREJINHA	51 99760-6142
MERCADO E AÇOUGUE CERUTTI	51 3523-3103	ODONTO EXCELLENCE PAROBÉ	51 99869-6143
MERCADO GUARANI	51 98059-6568	ODONTO EXCELLENCE TAQUARA	51 3899-6243
MERCADO LIRIN	51 3543-3024	ODONTOSUL CLÍNICA ODONTOLÓGICA	51 98423-2346
MERCADO M	51 99618-3193	OLIMPIO ESCOLA PROFISSIONALIZANTE	51 3523-1171
MERCADO POPULAR	51 99525-6003	ÓPTICA E RELOJOARIA NOVO OLHAR	51 3523-1423
MERCADO POPULAR (SAPIRANGA)	51 98131-3342	ÓPTICA SEMPRE VIVA	51 3543-1148
MERCADO POZZA	51 99790-9516		



ORIGINAL MODAS	51 3543-1664	QUATRO ESTAÇÕES PRODUTOS DE LIMPEZA	51 3543-6218
ORTHODONTIC CENTER	51 3543-3102	R & D MÓVEIS NOVOS E USADOS	51 99620-3242
ÓTICA LAURA	51 99636-0346	R & M PNEUS	51 99649-0621
PADARIA CANTINHO DO DOCE	51 99442-8011	R & R LUBRIFICANTES	51 99538-0485
PADARIA DA COSTA	51 99919-5525	RADIADORES OLIVEIRA	51 3523-1233
PADARIA SCHUMACHER	51 3523-1041	RADIOCLIN EXAMES DE IMAGEM	51 3545-1134
PADARIA SIGNORE	51 3543-6185	RECANTO GAÚCHO	51 98512-0281
PANDOLFO INDÚSTRIA DE FERRAMENTAS	51 3543-1160	RECH MÁQUINAS	51-3543-4099
PAROBÉ REFORÇOS TERMOPLÁSTICOS - IGUI	51 3523-1303	REFRILAR PEÇAS E CONCERTOS	51 3543-1101
PEIXARIA TROPICAL	51 99900-0072	REGISTRO DE IMÓVEIS	51 3523-1276
PET MANIA	51 3523-2321	REI DO SUL AGROPECUÁRIA	51 99540-4259
PET SHOP PATAQUI PATACOLÁ	51 99552-5639	RESIDENCIAL SÃO FRANCISCO DE ASSIS	51 99294-3572
PETIM AUTO PEÇAS	51 3523-1991	RESTAURANTE PIZZARIA TEMPERO D'CHEF	51 99621-2438
PHONTE COMERCIO DE PURIFICADORES DE AGUA LTDA	51 3541-7707	REVE ÓPTICA	51 3545-6507
PIZZI JÓIAS	51 99932-4347	RIGHT WAY	51 99307-4470
PLANO 1 CONTABILIDADE	51 3523-3023	RITIELE STUMM PHOTOGRAPHY	51 3523-3456
PLASTCROMO	51 3543-1464	RONI IMAGEM VISUAL	51 3543-6872
PLATINUM CONSORCIOS E INVESTIMENTOS	51 99981-5804	ROSA FLOR	51 3523-1543
PONTO CICLISTA PAROBÉ	51 3543-3175	RS MECÂNICA	51 3523-4284
PONTO DEZ	51 3543-1833	SAFT EMBALAGENS	51 3543-1455
POSTO DE COMBUSTIVEL CARDOZO	51 3543-3339	SAN FRANCISCO ESQUADRIAS	51 3543-4811
POSTO DE COMBUSTIVEL ITAMARACA TAQUARA	51 3541-3909	SCHEIN COMERCIO DE MATERIAIS ELETRICOS LTDA.	51 3543-8450
POSTO DE COMBUSTIVEL MARACAJAU LTDA	51 3523-2693	SEGURANÇA PRIVADA - BSSAT RASTREAMENTO VEICULAR	51 3541-3500
POSTO DE COMUSTIVEL ROHSMANN LTDA	51 99629-7422	SEGURANÇA PRIVADA - G.SAT DO BRASIL - MONITORAMENTO VEICULAR	51 3541-5000
PREZZI IMÓVEIS & SEGUROS	51 3543-7350	SEGURANÇA PRIVADA - GRUPO SCORPION	51 3543-3377
PRIMUS RESTAURANTE E PIZZARIA	51 99653-8517	SEGURANÇA PRIVADA - GRUPPO VIGILANCIA - TELE ALARME	51 3565-4106
PROCECON PINHEIRO CONTABILIDADE	51 3543-7770	SELMAR CALÇADOS	51 99313-0855
PRODUTOS DE LIMPEZA RAINHA DO SOL	51 99817-4179	SERRARIA QUEIRÓZ	51 99856-5142
PROVEDOR DE INTERNET GIGA NET	51 3029-2203	SESI	51 3299-8315
PROVEDOR DE INTERNET PARANHANANET	51 3543-1099	SHOPPING DA CONSTRUÇÃO	51 3543-6666
PROVEDOR DE INTERNET POWERSERV SOLUÇÕES EM INTERNET	51 99585-7520	SHOPPING DAS SURDINAS	51 3543-1975
PROVEDOR DE INTERNET RJ NET	51 99614-6005	SICOOB MAXICREDITO	51 3523-2705



SICOOB VALE SUL	51 3523-3288	UNIDASUL	51 3543-4806
SICREDI PAROBÉ	51 3543-3577	UTILIZE DISTRIBUIDORA	51 99874-2511
SOL MENOR AULAS DE VIOLAO	51 99838-9451	VALQUIRIAS STORE	51 99613-4491
SORRIFACIL CLINICA DENTÁRIA	51 3523-2544	VIDA LEVE COLCHÕES	51 3523-1144
SOUZA STORE	51 99828-5968	VIDA SUL	51 3543-3949
SR DESENVOLVIMENTO HUMANO	51 99582-9538	VINN"ELLA MODA INFANTIL	51 3523-3044
SUELEN TURISMO	51 3523-2569	W & W CONTABILIDADE	51 3543-1854
SULMINAS ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA	51 3523-2935	XIS DO ALEMÃO	51 99773-3804
SULTELAS	51 99967-1710	XIS DO RAFA	51 98044-2572
SUPER COMPANY	51 99794-0984	ZAQUEU MOTOS	51 98515-8699
SUPER DO DIEGO	51 98061-3244		
SUPER KS	51 99538-3341		
SUPER POPULAR	51 98191-5199		
SUPERMERCADO BAHIA	51 99689-7050		
SUPERMERCADO COLONIAL	51 99437-2125		
SUPERMERCADO PICUCHA	51 3523-2622		
SUPERMERCADO ROSA REDE FORTE	51 3523-1698		
SUPERMERCADO S&E	51 3523-1676		
SUZY JOIAS, ÓCULOS E RELÓGIOS	51 3523-3932		
TABELIONATO REICHERT	51 3543-4246		
TAVERNA PUB	51 98507-1482		
TEKABICHO	51 98221-9626		
TELE CEVA DO NEGÃO	51 99837-0683		
TOKO TINTAS	51 3523-2084		
TOP REBOQUES	51 3541-6055		
TOPÁZIO JÓIAS	51 3543-1330		
TOQUE E RETOQUE	51 98914-0112		
TOTALMED MEDICINA E SEGURANÇA DO TRABALHO	51 99392-3697		
TRANSFERSUL PRODUÇÕES GRÁFICAS E SERIGRAFIAS	51 3523-2563		
TRI ALIMENTOS	51 3523-1113		
TRI JÓIA	51 3523-3030		
TROPPEL PRODUTOS DE LIMPEZA	51 99248-0006		

# Já fez a sua carteirinha?

## Documentos necessários:

- Cópia do RG e CPF
- Foto 3x4
- Classificação da pessoa na empresa (PROPRIETÁRIO, FUNCIONÁRIO OU DEPENDENTE).  
Exemplo: Na "loja A", a proprietária é a Maria, seu funcionário é o João e a o filho do João é o dependente.

Elas são mais práticas, seguras e fáceis de carregar.

**Você não precisa estar um passo à frente dos outros, desde que esteja ao nível daquilo que é capaz. No meio das dificuldades encontra-se a oportunidade.**

*"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](http://www.maraalbernaz.com.br)

Mara Albernaz Empreendimentos Imobiliários, a sua melhor escolha!

Av. Arthurino Arsand, 120 SL 18 - Galeria Monalisa - Parobé

Mara Albernaz Empreendimentos Imobiliários

mara.albernaz

(051) 3523-3632

9 99153147



# instalar

A MINHA LOJA

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

**COMPRE  
ON-LINE**



**Telefone: 3523-3144 | Whatsapp: 99864-0270**