

CDL NEGÓCIOS

2020-2021 / EDIÇÃO 7 / NOVEMBRO A ABRIL / DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Mais um **CANAL DE VENDAS** *para o seu negócio*

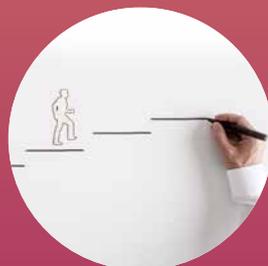


Páginas 25, 26 e 27



Inspire-se com a trajetória de humanização e transformação digital do Magazine Luiza

Páginas 16 e 17



Saiba como ter acesso gratuito a consultorias com profissionais especializados

Página 39



Venda mais com a Campanha Não Ande a Pé, Compre em Parobé

Páginas 32 e 33

Juntos construindo resultados através da excelência.

COLCHÕES
Vida Leve
SAÚDE, CARINHO E CONFORTO



PROMOÇÃO*

Colchão magnético com Massageador e Quântica

a partir de **R\$ 3.500,00**

Você considera seu sono reparador?

Um sono reparador representa qualidade de vida, prevenção e manutenção da saúde. Quem dorme com qualidade garante o equilíbrio orgânico do organismo, hormônios, balanço químico celular, menor dano oxidativo, defesas imunológicas, equilíbrio do sistema nervoso e muscular. Tudo vai bem para quem dorme bem. **Invista no melhor para sua família, por que saúde, de fato não tem preço!**

Os colchões Vida Leve possuem diversas tecnologias desenvolvidas especialmente para manter seu corpo relaxado e bem equilibrado, **proporcionando noites de sono revigorantes, mais saúde e disposição ao longo do dia.**

Viva com mais
**Qualidade
e Disposição**



Perfilado Tratado



Densidade Inteligente



Magnetos



Infravermelho Longo



EVI Diamond



MHR



  @vidalevecolchoes

vidalevecolchoes.com.br

 (51) 3523.2505

*Promoção válida enquanto durarem os estoques. Consulte cartões de crédito disponíveis e outras formas de pagamento. Imagens ilustrativas. Eventuais erros neste impresso tem o direito de retificação.

Os fatos e Desafios de 2020

Estimados leitores, chegamos com mais uma edição de nossa revista CDL Negócios. E com ela, como já era de se esperar, muitas surpresas. Uma delas é a nossa sensacional Campanha de Vendas Não Ande a Pé Compre em Parobé, edição 2020, que está simplesmente maravilhosa. E tão maravilhoso quanto a Campanha, foi nosso evento de lançamento que encantou e emocionou a todos que puderam prestigiar o desfile que contou com a presença do renomado pianista Rodrigo Soltton com seu Projeto “Música a Domicílio” e também com os três veículos que serão sorteados nesta edição, além do Papai Noel e a camionete do chope. Esta campanha, neste ano de forma particular, vem como um estímulo para que possamos alavancar novamente nossos negócios diante da retomada ainda tímida diante de todos os reflexos causados pela pandemia do Novo Corona Vírus, que veio como um balde de água fria ainda no primeiro trimestre de 2020, em que havia uma perspectiva de um ano economicamente positivo.

A respeito da forte redução da atividade econômica observada no final de março e ao longo de abril, vários indicadores apontam no sentido de que a atividade econômica voltou a crescer a partir de maio. A pandemia interrompeu temporariamente o processo de consolidação fiscal pelo qual passava a economia brasileira. Durante o período de crise sanitária e econômica, a prioridade passou a ser, evidentemente, a proteção da vida e da saúde das pesso-

as, bem como a preservação de empregos, renda e empresas. Dessa forma, infelizmente tivemos muitas perdas, sejam elas no que tange à vida das pessoas, quanto a sua renda e condições de sobrevivência e também um elevadíssimo número de desempregos e negócios fechando e encerrando suas atividades. Os impactos negativos foram absurdos e possivelmente por um longo período ainda teremos reflexos deste ano em que passamos por períodos jamais presenciados. Entretanto, fazendo uso de um clichê, “é na crise que se cria”, podemos observar o quanto somos capazes de nos reinventar para superar uma crise inesperada como esta. Na verdade, tecnologicamente, antecipamos o que vinha sendo previsto para um futuro compreendido entre 5 e 10 anos a nossa frente, explorando cada vez mais as tecnologias de comunicação disponíveis no mercado, reinventando o formato de nossas vendas, presenciais e virtuais, substituindo o trabalho presencial pelo home office, além de abusar do uso das redes sociais. Vivenciamos e observamos o quanto as pessoas podem ser solidárias, agindo com empatia, se colocando no lugar dos menos favorecidos e que enfrentaram muitas dificuldades durante este período, até mesmo em prover o seu próprio sustento e o de sua família, criando campanhas, buscando alimentos, auxiliando as comunidades a que estamos inseridos. Enfim, o aprendizado durante esta pandemia foi imenso, aprendemos a nos portar de forma diferente, até mesmo a forma de cumprimentar as pessoas de

nossas relações, tivemos que mudar, além claro, de ampliar os cuidados com nossa própria saúde. Sendo assim, muitos hábitos que criamos devemos manter por um bom tempo, visto que a pandemia se alonga e nossos pesquisadores ainda não chegaram à cura. E no campo empresarial a que estamos inseridos, precisamos ser audazes, técnicos e cautelosos, para superar as dificuldades e colocar em prática todo o aprendizado que o “novo normal” irá nos apresentar daqui para frente. Se você crê que empreender será fácil, encontrará inúmeros desafios pelo caminho. É fundamental você se preparar para enfrentar cada um deles e montar, manter e motivar uma equipe de primeira para estar ao seu lado para encará-los. Só assim você vai chegar aonde quer.

Outra particularidade desta edição da Revista CDL Negócios é que ela tem um ar de despedida, pois é a última edição em que escrevo como Presidente da CDL de Parobé após cinco anos e meio de mandato, juntamente com meus colegas que compõem a diretoria, frente à esta entidade sensacional e tão importante para o setor do comércio do município de Parobé. Chegamos ao final de nosso segundo mandato, com a sensação de dever cumprido, pois tudo a que nos propomos nestes dois mandatos, conseguimos realizar, deixando um legado para as próximas gestões, em que nossa CDL figura entre as maiores Cdls do estado do Rio Grande do Sul, conquistando premiações por seus méritos e crescimento, se tornando referência regional, promovendo o desenvolvimento econômico do nosso município e região. Inúmeras foram nossas conquistas e projetos que fizeram com que o nosso comércio local se fortalecesse, além de participação ativa no auxílio das gestões municipais defendendo os interesses de nossa categoria.

Só tenho a agradecer pela oportunidade que a mim foi confiada. Meu agradecimento especial a todos os membros de nossa diretoria por seu apoio em todas as situações, associados da CDL, entidades, clientes e fornecedores que foram nossos parceiros e têm fundamental importância no sucesso conquistado em todas as nossas atividades e, principalmente à equipe de colaboradoras da CDL, por sua dedicação ímpar e esmero no desempenho de suas atividades. Nosso trabalho não encerra por aqui, continuaremos à disposição lutando sempre por esta causa que nos rege que é o associativismo e o cooperativismo, buscando fomentar e desenvolver o comércio e a economia do município de Parobé. “Ao longo da vida, somos moldados pelas experiências que vivemos e pelas pessoas com quem convivemos. Palavras até podem passar, mas exemplos continuam vivos e se reproduzem através de quem os recebe”.

Meu muito obrigado e um grande abraço fraterno em cada leitor.

DIRETORIA 2018 - 2020

Presidente

Jones Vendruscolo

Cyber Informática

1º Vice-Presidente

José Adelmo Pereira da Luz

Supermercado Picucha

Vice-Presidente de Relações Públicas

Leandro F. B. de Melo

Madeiraira do Chico

Vice-Presidente de Serviço

de Proteção ao Crédito

Podalyro Trentin

Óptica Sempre Viva

Vice-Presidente de Aperfeiçoamento Profissional

Elizete T. Botene Schwertner

Jeana Móveis e Decoração

1º Diretor Secretário

Elci Eufrasio da Silva

Evergráfica Editora

2º Diretor Secretário

Ricardo Zwetsch

Loja Lafayette

1º Diretor Tesoureiro

Gilnei Nunes da Costa

Contare Contabilidade

2º Diretor Tesoureiro

Raul Gemerascas Pellisoli

Madeiraira Santo Antônio

Conselheiro Fiscal

Valirio Saldanha de Jesus

Maroto Viagens

Conselheira Fiscal

Seli Maria Sander

Farmácia Vida Nova

Conselheiro Fiscal

Marcos Geovani Alves dos Santos

O Baleiro

Supl. Conselho Fiscal

Marli Marlene Wagner

MW Magazine

Supl. Conselho Fiscal

Reginaldo Fabiano Hessler

Instalar Climatização

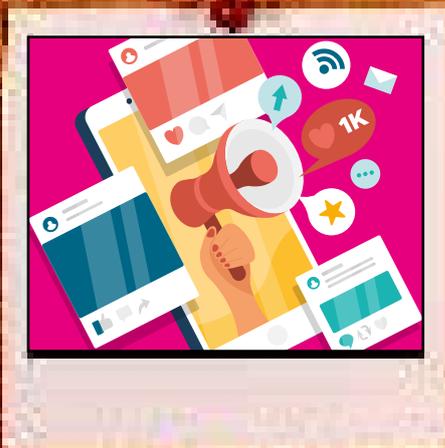
Supl. Conselho Fiscal

Grasiele Rodrigues Gheno

Recanto Gaúcho



Jones Vendruscolo
Presidente CDL Parobé
2018/2020
E-mail: jones@sinos.net



Como implementar
de vez as estratégias
de negócio aceleradas
pela pandemia

PÁGINAS 14 E 15



Diversidade e
humanização são as
marcas de sucesso da
Magazine Luiza

PÁGINAS 16 E 17



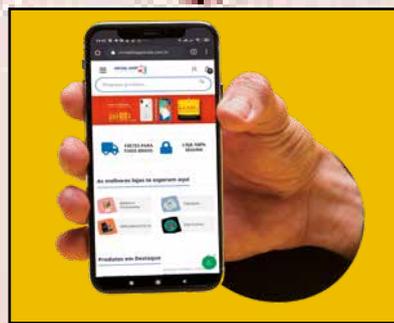
Empresário, você está
buscando informação
para melhorar o seu
negócio?

PÁGINAS 20 A 21

Editorial.....	6
Retrospectiva.....	8 a 11
A máscara revela o perfil do consumidor?.....	13
Invista na ergonomia como ferramenta de bem-estar no trabalho.....	19
Certificação digital.....	20
Tendências globais e regionais para empreender no pós-pandemia.....	22
Por que devemos ser profissionais empreendedores?.....	24
Como prevenir crises psicológicas na sua equipe.....	28 e 29

Bem-vindo ao centro digital: seu novo ambiente de vendas em Parobé

PÁGINAS 25, 26 E 27



Como o PIX e os novos meios de pagamento vão tornar sua empresa ainda melhor

PÁGINA 30



Como atualizar sua empresa para a nova versão da Indústria 4.0

PÁGINAS 34 E 35



Campanha Não Ande a Pé, Compre em Parobé impulsiona as vendas de final de ano.....	32 e 33
Para manter a energia: saiba usar a alimentação para garantir mais disposição ao dia a dia.....	38
Sem custos: como reconquistar o caminho do sucesso com a ajuda de especialistas.....	39
Convênios.....	40 a 44
Associados.....	46 a 51

2021

O ano da virada

Clichê à parte, o ano de 2021 já foi estabelecido como um marco muito antes do final de dezembro despontar no calendário. Afinal, com a pandemia do coronavírus e os efeitos de recessão que impactaram o cenário econômico, muitas pessoas apenas torceram para que este 2020 simplesmente acabasse. Porém, em meio a tantas perdas – até o final de outubro foram registradas mais de 155.500 mortes no Brasil e 1.134.090 no mundo –

também houve espaço para a esperança, para a empatia e a solidariedade. Houve tempo, assim como muita aceleração que, aliás, acabou impulsionando tendências, impondo adaptações e revelando necessárias mudanças no estilo de vida de toda a população mundial. Afinal, quem iria imaginar que uma quarentena teria tamanha consequência e duração?

Voltando de forma gradativa às ruas, os clientes precisam ser novamente identificados pelos comerciantes, uma vez que vestem um novo acessório para circular na cidade de maneira mais segura. Afinal, as máscaras que cobrem seus rostos dificultam a leitura comportamental dos consumidores. Ao mesmo tempo, o sorriso dos vendedores – que ajuda a transmitir simpatia e acolhimento – também ficou comprometido. Nesse sentido, algumas dicas relacionadas ao próprio estilo da máscara ajudam a revelar o perfil do seu usuário e o modo como ele espera ser atendido no varejo. Porém, este não foi o único desafio para os empresários locais, que passaram por períodos de

comércio fechado e atendimento restrito. Dessa forma, tanto gestores quanto suas equipes precisaram encontrar formas de seguir trabalhando.

Logo, diante de tantas dificuldades, ganharam força os exemplos de união, de apoio às pequenas e médias empresas e aos movimentos em defesa da manutenção dos postos de trabalho. Nesse contexto, a trajetória de sucesso do grupo Magazine Luiza ganhou novas páginas de inspiração para empreendedores de todo o Brasil. Ganhou inclusive as páginas da revista CDL Negócios, que traz nesta edição um conteúdo especialmente focado em estratégias e ferramentas digitais com o propósito de auxiliar os associados neste importante momento de ruptura e virada. Mais do que isso, nas páginas 25, 26, 27 e 28, a entidade traz um verdadeiro guia para impulsionar as vendas e o sucesso das empresas locais que representam o setor do varejo. As orientações se referem à oportunidade de participação do associado num projeto inovador, que tem sido idealizado com muito carinho e com total dedicação de todos os integrantes da equipe da CDL. Com base nessa iniciativa, a entidade renova o seu papel diante dos associados e oferece uma nova maneira de reunir e defender os interesses do comércio local a partir da transformação digital. Tudo isso sem deixar de investir em suas ações já tradicionais. Afinal, a Campanha Não Ande a Pé, Compre em Parobé chega a sua 8ª edição a todo o vapor, pronta para alavancar as vendas de final de ano na cidade e iniciar 2021 com o sorteio e a entrega de três automóveis 0Km para os consumidores. Então, não perca todas as informações sobre o lançamento e as etapas da campanha nas páginas 32 e 33. Boa leitura a todos!

FERIADOS

NOV | 2020

- 02 – Finados
- 15 – Proclamação da República

DEZ | 2020

- 25 – Natal

JAN | 2021

- 01 – Confraternização Universal

FEV | 2021

- 16 – Carnaval
(Consultar convenção coletiva)

MAR | 2021

- 28 – Plebiscito
(Sujeito à alteração pela Prefeitura Municipal de Parobé)

ABR | 2021

- 02 – Sexta-feira Santa
- 21 – Tiradentes

MAI | 2021

- 1º – Dia do Trabalhador

EXPEDIENTE

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

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

Site: www.cdlparobe.com.br

E-mail: cdlpar@tca.com.br

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

Ilustração de capa: DVS Publicidade

Tiragem: 3.000 exemplares

Jornalista: Mariana Halmel dos Santos MTB 0018179/RS

Fotos: CDL Parobé

Projeto gráfico: DVS Publicidade

Correção ortográfica: Ana Paula Halmel dos Santos

Impressão: Grafoem 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.

menos
blá blá blá

mais
burger

#VaiSerDivino



hambúrgueres | baguetes | à la minuta | porções | bebidas

EXPERIMENTE OS BURGERS ARTESANAIS MAIS SABOROSOS
EM UM AMBIENTE SUPER AGRADÁVEL E DESCONTRAÍDO.

VEEEM CURTIR, VEEEM PRA DIVINO!

ENDEREÇO

Rua Odorico Mosmann, 197
Centro, Parobé/RS

DELIVERY E TAKE AWAY

(51) 3523-1906
(51) 99618-0777 (WhatsApp)

SEG A SÁB

Meio-dia: 11h às 14h
Noite: a partir das 18h30

Acesse nosso cardápio [@divinoprime](#)

CDL manteve atenção aos idosos durante a pandemia

A CDL promoveu ações relacionadas a sua campanha permanente Adote um Vovô, que incentiva a responsabilidade social entre sua equipe e seu associados. Dessa forma, foram doados ao Lar Fênix um forno elétrico e pacotes de farinha, para possibilitar a preparação caseira de pães para os residentes. Outra instituição beneficiada pela campanha da CDL foi o lar Casa do Vovô, que recebeu a doação de fraldas geriátricas, produtos de higiene pessoal - como shampoo, condicionador e sabonetes -, máscaras e luvas.



CDL distribuiu 12 mil máscaras à comunidade

Com o intuito de conscientizar a população parobeense e contribuir para que o município permanecesse em condições seguras de vida e trabalho, a CDL promoveu diversas ações dentro da campanha “Use máscara, você me protege, eu protejo você”. Uma delas foi a distribuição de 12 mil máscaras ao longo da pandemia do coronavírus. No dia 20 de junho, a primeira entrega foi feita para o comércio. Já no dia 27 de junho, a distribuição ocorreu na Praça 1º de Maio, diretamente para pessoas da comunidade. As últimas 2 mil máscaras foram direcionadas ao Hospital São Francisco de Assis, no dia 10 de julho. Além disso, a campanha também contou com a divulgação de vídeos com dicas e esclarecimentos compartilhados por profissionais da saúde.



Parobé, moro aqui, compro aqui

Durante a pandemia, a CDL também atuou em parceria com a Prefeitura, a Câmara de Vereadores e outras duas entidades representativas na campanha Parobé, moro aqui, compro aqui. A iniciativa teve a proposta de incentivar as compras no comércio local e, assim, ajudar a fortalecer a economia do município. Da mesma forma, a CDL manteve sua atenção e apoio para sempre atualizar e esclarecer seus associados em relação às questões trazidas a cada novo decreto estadual e municipal que normatizaram o fechamento, a abertura e o funcionamento dos estabelecimentos comerciais ao longo deste período tão delicado.



Programação online

Nos meses de agosto e setembro, a CDL promoveu uma série de atividades online para que, mesmo à distância, os associados da entidade pudessem seguir atualizados em relação às novidades do mercado. Entre as atividades estiveram cursos online, lives e bate-papos, como o Nova Mindset em vendas, com Dario Amorim; o encontro com parceiros do Sicredi, Eduardo Glaeser e Rita de Freitas, e as dicas da nutricionista Aline Weber, do Sesi.



CURSO ON-LINE

NOVA MINDSET EM VENDAS

Uma nova maneira de PENSAR EM VENDAS

DARIO AMORIM
PROFESSOR DE MARKETING ONLINE

- ✓ Três módulos;
- ✓ Dois encontros por módulo, com duas horas/cada;
- ✓ Ao vivo!

Jones Vendrusculo
Presidente CDL Parobé (Autoridade)

Eduardo Glaeser
Gerente Regional de Agências Sapiranga e Parobé

Rita de Freitas
Gerente da Agência Sicredi Taquara

Como fazer negócios em tempos de pandemia **05.08 20h**
facebook.com/cdlparobe

Mais uma conquista: sanção da lei que restringe a realização de feiras eventuais/temporárias em Parobé

Depois de quatro anos de luta, no mês de julho a CDL pôde comemorar a conquista de um marco representado pela sanção da Lei Municipal nº 3.903, que regulamenta feiras eventuais e/ou temporárias que visem à comercialização de mercadorias em solo parobeense. Diante disso, tem sido possível valorizar os empresários da cidade, que têm o seu negócio legalizado, pagam impostos e geram empregos a partir de uma concorrência mais justa amparada pela legislação.

AUMENTE A PRESENÇA DIGITAL DA SUA EMPRESA NAS REDES SOCIAIS.

CONVERSE COM A GENTE!

Escaneie esse código para iniciar uma conversa com DVS no WhatsApp.

DVS PUBLICIDADE
dvspublicidade.com

CDL marcou presença em reunião com o governador do Rio Grande do Sul

No mês de setembro, o governador do Estado, Eduardo Leite, esteve no auditório das Faculdades Integradas de Taquara (Faccat) para tratar sobre a Reforma Tributária numa reunião que envolveu deputados estaduais, prefeitos e entidades do Vale do Paranhana. Entre elas, a CDL de Parobé, que foi representada pelo então presidente Jones Vendruscolo.



NOVOS ASSOCIADOS

- MBS Contabilidade
- Kyrios Indústria e Comércio Estampadora De Placas
- Carlos Eduardo Zimmermann
- Complast
- Ana Kelly Advocacia
- Sandra Salão De Beleza
- Origamy Representações, Assessoria e Serviços
- Bella Casa Piscinas
- Anhanguera Parobé
- Fritz Instalações Elétricas
- Laboratório Bioclínico
- Mercado Popular
- Autounião Multimarcas
- Inn Invest Consórcio E Investimento
- Garage 169
- Xis Do Rafa
- Mercadinho Rápido
- Bruno Fusion Design
- Grupo Scorpion Segurança Privada
- Troppel Produtos de Limpeza
- Clínica de Saúde Habitar
- Freese Gás

Sejam bem-vindos!

Evergráfica

e Editora Eireli

- cartões de visita;
- panfletos e folders;
- cartazes em vários formatos; • e muito mais...
- capas de CD e DVD;
- etiquetas adesivas e rótulos;



- Embalagens em micro ondulado e duplex
- Caixas de pizza
- Caixas de lanches
- Caixas de sapatos
- Cartonagem em geral, você encontra aqui



recepcao@evergrafica.com.br
Faça seu orçamento conosco!

99357.4138 99994.2613 51 3523.3798 51 3543.3675

Rua 24 de Agosto, 79 - Bairro Laranjeiras - Parobé

Veja algumas das tendências antecipadas pela CDL para acelerar os negócios em tempos de pandemia

Com o propósito de compartilhar conteúdos relevantes com seus associados, a CDL lançou seu primeiro informativo em 2009. De lá para cá, as publicações foram aprimoradas para trazer sempre muitas novidades e informações sobre como transformar os negócios e prepará-los para as mudanças. O que

ninguém esperava era que estas tendências e processos fossem acelerados por uma pandemia. De qualquer forma, empreendedores interessados em garantir inspiração para inovar e prosperar em suas ações sempre têm a opção de recorrer às edições da CDL, sejam elas físicas ou digitais!

Sair da zona de conforto e apostar em algo novo nunca foi tarefa fácil. Por isso, repaginada e em sua primeira edição como Revista CDL Negócios, a publicação de maio de 2017 apresentou 5 dicas do CEO do Instituto Cada Vez Melhor, Daniel Müller, na matéria “Ultrapasse suas metas apesar dos desafios”.



Em seguida, na edição de outubro, contou com uma entrevista com o empresário e sócio-fundador da Innoscience Consultoria em Gestão da Inovação, Felipe Ost Scherer, que na ocasião falou sobre “Inovação nos negócios: transformando novas ideias em resultados para empresas”.



Depois, a edição de novembro chamou a atenção das empresas para outro atual fenômeno atual aplicado às vendas e ao fortalecimento de marcas: o Instagram. Assim, a partir da matéria “Sua marca faz parte da rede social queridinha do momento?” compartilhou dicas sobre como usar a ferramenta para atrair e engajar seus clientes.



Ainda em 2019, na publicação de maio, a matéria “Indústria 4.0: como aproveitar as oportunidades da 4ª Revolução Industrial” demonstrou como a tecnologia pode ser aplicada ao uso mais eficiente dos recursos físicos e financeiros para tornar produtos e serviços ainda mais competitivos no mercado. Ao mesmo tempo, esclareceu os princípios da indústria 4.0 e indicou um caminho para colocar os projetos em prática.



Já em 2018, as duas edições da revista deram destaque a duas ferramentas essenciais para alavancar as vendas online. Afinal, em maio, a publicação apresentou uma grande tendência que se consolidou na pandemia como forma de preservar a relação com os clientes, mesmo na impossibilidade de manter o comércio físico de portas abertas, a partir da matéria: “WhatsApp Business facilita interação com consumidores e profissionaliza perfil da empresa”



Depois, a edição de novembro trouxe a matéria “Benefícios da tecnologia aplicada à gestão de pessoas” abordou como o avanço da robótica, da inteligência artificial e do aprendizado de máquina é capaz de otimizar o gerenciamento de RH e, ao mesmo tempo, tornar as empresas mais humanas. Afinal, a tecnologia pode ser a chave para fazer contratações muito mais certeiras em processos que envolvem desde a divulgação da vaga de trabalho até o recrutamento e a seleção.



E estes são apenas alguns dos tantos exemplos de conteúdos relevantes que são trazidos até você por meio de uma leitura mais leve e acessível! Então, sempre que quiser, consulte as edições digitais!

CDL NEGÓCIOS

A máscara revela o perfil do consumidor?

“Em um cenário no qual as máscaras que protegem também escondem as intenções e desejos de consumo, como identificar as características do consumidor?”

Em um mundo anterior à pandemia, quando o cliente entrava em um estabelecimento comercial, atendentes mais atentos e experientes seriam capazes de fazer uma leitura rápida do perfil desse consumidor. De objetivos a indecisos, passando pelos que estão sempre em busca de produtos singulares, essa identificação do comportamental sempre foi essencial para proporcionar uma experiência de compra alinhada à expectativa de cada comprador. Em um cenário no qual as máscaras que protegem também escondem intenções e desejos de consumo, como lidar com essa nova realidade?

Há mais de três décadas atuo com pesquisas conduzidas por clientes ocultos. Com eles, aprendi que a expectativa de compra, sempre está condicionada à personalidade do consumidor. Ou seja, a forma de comprar é uma extensão da personalidade do comprador. Hoje, não conseguimos sequer nos nortear pelo estilo de roupa, já que estamos todos de moletom! Nessa perspectiva e diante da impossibilidade de ler a expressão do cliente e identificar o perfil de consumo dele, penso que temos uma outra forma de leitura. Tenho visto que a escolha da máscara facial que nos protege da covid-19 aponta a “identidade secreta” desse consumidor. Tracei cinco tipos de clientes que mostram o aspiracional de personalidade.

Perfil 1 – Muito preocupado

Esse consumidor estará usando uma máscara de tecido branca ou de cor clara; por cima dessa, uma segunda proteção acrílica transparente ou a máscara profissional N95. A leitura que temos é de uma grande preocupação em se contaminar ou contaminar alguém. Sair de casa para fazer uma compra é um exercício complexo para esse consumidor, portanto, cada minuto é precioso no atendimento.

Dica – O atendente tem que ser bastante objetivo; optar por um cumprimento simples (bom dia, boa tarde, olá); e ir direto ao ponto. Não procure fazer vendas casadas distantes do produto que esse cliente pediu ou iniciar conversas sobre a pandemia. A expectativa desse cliente é sair do estabelecimento o mais rápido possível para não se expor tempo demais a um vírus mortal – e a boa experiência de compra dele depende dessa capacidade da equipe da loja.

Perfil 2 – Engajado

Esse consumidor opta por uma máscara associada a alguma campanha ou mobilização. Produzida por alguma comunidade específica; comprada para auxiliar alguma causa socioambiental, a máscara representa a sua adesão a algo maior; à resistência humana a um vírus. Claro que esse consumidor está atento e engajado em cumprir todas as normas de segurança, mas ele está preocupado em auxiliar a retomada da economia. Voltar a comprar de maneira presencial é a forma de mostrar esse compromisso com a vida, a economia e a humanidade.

Dica – O atendente deve passar otimismo na voz, já na hora do cumprimento. É importante mostrar que a loja está atenta a todas as normas sanitárias e pronta para oferecer a maior segurança possível. Se a loja tiver algum produto ou campanha social é muito importante que o vendedor fale sobre a iniciativa, de maneira rápida e assertiva. Esse cliente está aberto para uma venda adicional, desde que faça sentido – que seja mais do que a aquisição de um produto, mas que seja um item que dialogue com o momento.

Perfil 3 – Desencanado

Esse consumidor opta pelas máscaras de tecido com te-

mas fofos ou divertidos ou neutros (bege, branca). Ele está informado sobre o risco e – por uma demanda social e por acreditar na lógica por trás da orientação de uso –, está usando a máscara. O que isso significa? Esse consumidor não quer que uma máscara defina um estado de espírito abalado e amedrontado. Ele quer dizer ao mundo que está tranquilo; consciente e à altura do desafio que enfrentamos. Está muito interessado em retomar, na medida do possível, uma rotina anterior à pandemia; acredita na transitoriedade da situação. As compras não terão tanta ligação com os itens mais comprados na fase de distanciamento social; ele está propenso a comprar itens de moda, por exemplo. Vai reagir bem à oferta de um item adicional e topa uma conversa descontraída enquanto compra.

Dica – Não direcione o assunto para o medo da covid-19 ou questionamentos sobre a vacina. Fale sobre o produto, pergunte sobre cores e modelos. O vendedor tem que estar sensível ao estado de espírito do desencanado. Para ele, sair de casa e comprar é retomar a vida que tinha. É essa experiência que ele espera ter.

Perfil 4 – Poderosa

Essa consumidora opta por olhos bem marcados e milimetricamente maquiados. Estará com uma máscara de grife, ostentando uma marca e mostrando sedução no olhar. Embora sejam facilmente encontradas em lojas de luxo, esse perfil não está atrelado à classe social, mas ao comportamento resistente e sedutor. Aceitam que têm que usar a máscara, mas adota essa prática de maneira personalizada. Ou seja, não quer que a máscara esconda a sua forma de enfrentar a vida.

Dica – Elogie a máscara ou o olhar antes de qualquer coisa. A proposta é mostrar que você percebe a pessoa que está por trás da máscara; que esse consumidor conseguiu expressar a sua individualidade em cada detalhe. Não tenha pressa, nem force um atendimento descuidado, rápido. Dê a esse consumidor o tempo que ele precisa, porque essa pessoa está profundamente interessada em ter uma experiência de compra.

Perfil – 5 Negacionista

Esse consumidor estará com a máscara no queixo ou pendurada no bolso. Quer dizer ao mundo que não é vulnerável e que não está com medo do vírus. Então, o lojista ou gerente tem que ser muito firme e solicitar a colocação da máscara. É bem possível que esse cliente se negue. Então, é a sua vez de entender que nem todas as vendas podem ser feitas. Mas, que todas as vidas devem ser preservadas.

Dica: Peça, delicadamente, que esse possível cliente saia da loja.

Uma última dica que dou aos vendedores e gerentes é que pensem no espaço da loja como um ambiente que precisa passar segurança e harmonia. Então, não basta adotar as diretrizes sanitárias previstas por lei, precisamos mostrá-las. Faça com que essas normas e equipamentos sejam visíveis; que haja organização e beleza no ambiente. Flores e pequenas delicadezas que tornem a loja acolhedora. Uma excelente experiência de compra, hoje, depende de pequenos detalhes que fazem grandes diferenças.

**Stella Kochen Susskind é pioneira na América Latina na metodologia de pesquisa mystery shopping (cliente secreto) e considerada uma das mais importantes experts da temática no mundo.*



Conheça um pouco da história da farmácia mais tradicional de Parobé...

A Farmácia Vida Nova iniciou suas atividades em 1995 somente como drogaria, situada na Rua João Mosmann, 120 e contando apenas com um funcionário. O tempo foi passando e em 1999 a farmácia mudou de endereço para a Rua João Mosmann, 17, agregando o laboratório de manipulação de medicamentos e formulas.

Em meados de 2014 houve outra mudança de endereço, onde se localiza atualmente, proporcionando aos funcionários e clientes um ambiente mais amplo e confortável e de ótima localização, apresentando um novo conceito de drogaria e manipulação, com acesso pela Rua João Mosmann, 470 e também pela Rua Adaviano Linden, 59.

Atualmente a drogaria conta com uma ampla variedade de produtos e marcas, e a manipulação com quatro laboratórios (sólidos, líquidos e semi-sólidos, antimicrobianos e hormônios), também com sala de prestação de serviços farmacêuticos: aplicação de injetáveis, colocação de brinco (adulto e infantil), verificação de pressão arterial e glicemia.

O lema da farmácia é "**Seu bem estar é nosso compromisso**" e em comemoração aos 25 anos da empresa adicionamos a frase "**Qualidade que se vê!**" à nossa marca, que se refere aos nossos manipulados devido ao cliente poder ver a fabricação de seu produto através da parede de vidro que deixa exposto o trabalho e cuidado que acontecem no laboratório.

NEGÓCIO

Comercialização e manipulação de produtos que promovam a saúde e bem-estar.

VISÃO

Proporcionar saúde e bem estar para todos.

MISSÃO

Valorizar a vida promovendo a saúde através da confiabilidade e profissionais qualificados, assegurando resultados positivos para todas as partes interessadas.

PRINCÍPIOS E VALORES

Confiabilidade – Ser correto e ético nas ações e relacionamentos;

Comprometimento – Zelar pela qualidade da empresa, através do bom atendimento e atitudes pró-ativas.

Meritocracia – Valorização do comprometimento dos colaboradores;

Qualidade – Inovação e busca pela melhoria contínua;

Respeito com a sociedade e meio ambiente;

Além de sermos associados a **ANFARMAG** (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE FARMACIAS MAGISTRAIS), temos parcerias com instituições de ensino da região com o acolhimento de estagiários técnicos para que os mesmos tenham a oportunidade de aprendizagem na área magistral e rotina de laboratório.

Contamos também com o descarte consciente de resíduos gerados na farmácia feito por empresas qualificadas, desde materiais recicláveis aos que necessitam de cuidados e tratamentos especiais. Disponibilizamos também a população um local para serem descartados medicamento vencidos ou em desuso, que posteriormente são encaminhados para destino final correto.

Nos últimos três anos participamos do rodízio de farmácias de plantão do município. Durante a nossa semana de plantão, divulgamos as datas por meio de nossas mídias sociais, ficamos disponíveis para o atendimento 24 horas, pela entrada da Rua João Mosmann, 470 - sala 01, que conta com campanha para ser solicitado o atendimento durante a madrugada!



Venha nos visitar!

Como implementar de vez as estratégias de

Mesmo que o home office tenha sido implementado como alternativa para muitas empresas durante a pandemia, o futuro das atividades profissionais ainda é incerto em muitas organizações do país. Afinal, enquanto algumas delas avaliam perspectivas de continuidade deste modelo de negócio para 2021, outras não veem o trabalho remoto como uma realidade sustentável. Principalmente para empreendimentos ligados aos setores de indústria, serviço e comércio, por exemplo. Ainda assim, não há como negar que as transformações provocadas pelo período de isolamento social

incentivaram importantes avanços relacionados à digitalização dos negócios. Logo, independentemente do ramo de atuação, a grande aposta estará no estabelecimento de um sistema híbrido para, assim, reunir o melhor dos dois mundos – o real e o virtual. Afinal, a partir de sua estrutura física, o empresário poderá investir no fortalecimento das experiências presenciais, em seus canais on-line ele conseguirá intensificar as vendas e diversificar as formas de se rela-

cionar com o mercado. Sobretudo porque as redes sociais tendem a seguir cada vez mais em alta como meio de divulgação e até mesmo de venda.

Reuniões on-line e lives para divulgar os lançamentos

Das videochamadas pelo WhatsApp até o uso de aplicativos e ferramentas como Google Meet. Certamente muitos desses recursos irão permanecer no dia a dia das empresas, seja para reunir as equipes, mesmo que em ocasiões mais esporádicas, ou para fazer contatos frequentes com fornecedores de outras cidades. Além disso, as lives e os vídeos curtos foram consolidados como estratégia para atrair a atenção dos clientes e apresentar as novidades e os lançamentos recém-chegados às prateleiras. Afinal, servem como uma vitrine virtual para o ponto de venda físico.

Google Meu Negócio

Outra ferramenta que contribui para aumentar a visibilidade das empresas no mercado é o Google Meu Negócio. Gratuito, esse recurso facilita a localização da empresa a partir das pesquisas feitas neste que é o principal site de buscas do

país. Logo, especialmente para negócios locais, representa uma ótima oportunidade de obter exposição gratuita nas páginas de respostas do Google e, assim, conectar-se diretamente com seu público, uma vez que boa parte das pesquisas no site são

feitas para fins comerciais. Então, ao preencher suas informações no Google Meu Negócio, a empresa pode ser encontrada a partir de palavras-chave que incluem segmento, produtos e até geolocalização. Nesta página é possível colocar os dados bási-

cos de contato, como endereço e telefone, incluir horário de funcionamento e formas de pagamento. Diante disso, é bastante útil para quem pretende visitar a empresa pela primeira vez ou quer tirar alguma dúvida antes de sair de casa.



PEÇA AGORA!

Tele Ceva Beer

Tele Ceva do Negão

9 9837 0683
 9 9755 9952
 9 9393 8380

negócio aceleradas pela pandemia

Ferramentas de CRM para marketing e vendas

Entre as maiores contribuições da tecnologia para a gestão dos negócios está a automação de processos e fluxos de trabalho. Nesse aspecto, o CRM é um verdadeiro aliado para empresas que querem vender mais em menos tempo, além de fidelizar cada cliente conquistado no dia a dia. Consequentemente, e a partir de uma realidade disruptiva, as organizações conseguem abandonar aquele formato de atuação passiva. Visto que não precisam (nem devem mais)

ficar aguardando até que um possível comprador faça contato com um vendedor. Mas, afinal, o que significa CRM?

CRM é a sigla para Customer Relationship Management, um termo em inglês que pode ser traduzido como Gestão de Relacionamento com o Cliente. Ou seja, trata-se de um conceito altamente poderoso que envolve a gestão das principais áreas de qualquer negócio: vendas, marketing, atendimento e dados – aquelas informações de contato

geradas a partir de todas as interações entre o cliente e a empresa. Diante disso, a partir do CRM é possível conhecer cada cliente e, assim, garantir a realização de ações capazes de fazê-lo sentir-se único. Afinal, apenas vender não é suficiente, uma vez que o mercado tem exigido cada vez mais processos, sistema e estratégias para reforçar a relação com o consumidor, satisfazer suas necessidades e fidelizá-los a sua marca. De maneira complementar, outro termo muito

discutido no momento é o funil de vendas, que representa todas as etapas que envolvem o processo comercial. Desde o momento da captação até a conversão final. Mais uma vez, a eficácia do funil de vendas envolve o registro, o acompanhamento e as atitudes motivadas por todas as informações relevantes obtidas do consumidor. Logo, ao integrar processos de marketing e vendas, é possível acompanhar a jornada do cliente por todo o funil.

Para simplificar o CRM

O conceito de CRM pode representar diferentes funções. Como software, é um sistema que permite às empresas gerenciarem o relacionamento com os clientes. Como um processo, organiza todas as etapas para o empreendedor conseguir se relacionar, encantar e vender para seu cliente. CRM também é uma estratégia, pois ao ser utilizado como um programa, permite ao gestor saber exatamente o que e como fazer para conquistar mais clientes em menos tempo. É um departamento que funciona como verdadeiro aliado da equipe de vendas, pois libera os funcionários de tarefas robóticas e transforma os vendedores em consultores e facilitadores. Por fim, CRM é, ainda, uma cultura organizacional, visto que torna a empresa um lugar muito melhor. Afinal, aprimora processos, melhora resultados e traz ganhos financeiros e pessoais para todos.

Para implementar o CRM

Diversos são os aplicativos e ferramentas - pagas e gratuitas - capazes de contribuir com a rotina empresarial e a gestão do relacionamento com o cliente. Entre elas estão Asana, Trello, Monday e muitas outras. Vale destacar que documentos e planilhas também podem ser usados como ferramentas de CRM, mas não representam a maneira mais fácil de visualizar o fluxo do seu funil de vendas. Então, antes de adotar ferramentas mais avançadas, como Salesforce ou HubSpot, por exemplo, é válido testar uma das três plataformas mais procuradas para criar ambientes virtuais de trabalho. Lançada em 2008, Asana apresenta funções mais completas, enquanto Trello (2011) oferece um visual mais direto, simples e intuitivo para gerenciar projetos e equipes. Por sua vez, monday.com (2012) tem se destacado em relação a funil de vendas, campanhas de marketing, processos de recrutamento, planejamento de produção de vídeos, roteiros de produtos, processos de negócio, planejamento de projetos e gestão de eventos. Logo, basta escolher a opção que melhor se encaixar às necessidades de seu negócio.



**ESQUADRIAS BONITAS,
DURÁVEIS E FUNCIONAIS**

 sanfranciscoesquadrias  SFesquadrias

51 3543.4811 / 5199999.2324

contato@sfsquadrias.com.br

www.sfsquadrias.com.br

Rodovia ERS-239, nº11.340, Bairro Vila Nova - Parobé

Diversidade e humanização são as marcas

Empresa aposta em integração entre lojas físicas e virtuais e no foco ao consumidor



Mesmo diante de uma pandemia repleta de desafios e incertezas, de períodos de comércio fechado e atendimento restrito, o Magazine Luiza provou ser possível contrariar uma difícil realidade enfrentada pela maioria das empresas varejistas do Brasil. Afinal, não apenas conseguiu aumentar suas vendas durante todos estes meses de isolamento social, como também ultrapassou a marca de R\$ 100 bilhões em valor de mercado. Certamente a boa gestão, a aposta e a variedade do mix de produtos e a estratégia de vendas foram fundamentais

para que a empresa atingisse esse resultado. Porém, o que realmente a diferencia de outras grandes marcas do setor? Quais são os segredos de uma empresa que se valorizou mais de 1.000% na bolsa nos últimos anos? Conforme a empresária Luiza Helena Trajano, presidente do Conselho de Administração da Magazine Luiza, este desempenho está diretamente relacionado aos anos de investimento em estratégias digitais.

Em entrevista ao programa Roda Viva, Luiza destacou que o Magazine Luiza sempre foi muito aberto à inovação e, ao mesmo tempo, nunca deixou de acreditar que a loja física continuaria existindo. Ali-

ás, ao mesmo tempo em que a empresa montava laboratórios digitais e investia na digitalização da equipe, preocupava-se em manter seus funcionários de mais idade e continuar ampliando sua rede de lojas físicas por todo o país. “Acreditávamos que o consumidor era um só, que podia comprar onde e quando ele quisesse” declarou a empresária durante a entrevista. Dessa forma, mesmo que no início da pandemia a participação do digital nas vendas já era superior a 50%, toda a equipe da empresa seguiu atuando de maneira constante para identificar as novas demandas do mercado.

Integração de canais como estratégia de fortalecimento no mercado

Ao longo de seu processo de digitalização, o Magalu adotou o formato de omnichannel, ou seja, que promove a integração entre lojas físicas e virtuais. O objetivo principal desse modelo de negócio é fazer com que o consumidor não veja diferença entre os dois canais. Dessa forma, também foi possível atribuir uma função estratégica às lojas físicas, que passaram a atuar como centros de distribuição e pontos de retirada para compras on-line, entre outros serviços. Ou seja, mesmo antes da pandemia, a empresa já havia conseguido se reinventar para atuar a partir de uma nova realidade. Sobretudo porque as recentes transformações do mercado demonstram que, para além de um ponto de venda, as lojas físicas deverão representar um ponto de estoque, de entrega, de retirada, de serviço, de pós-venda e, principalmente, de engajamento de pessoas.

Compromisso com o próximo, humanização e responsabilidade social

Uma das vozes mais potentes do empreendedorismo do Brasil, Luiza Helena Trajano sempre se recusou a atuar na retranca, mesmo diante das crises mais graves. “Quando entrou a pandemia, a única coisa que eu tinha medo era da empresa perder esse jeito humano de ser, pois a alma da empresa é muito forte”, declarou a empresária durante a entrevista ao Roda Viva. Com mais de 40 mil funcionários, Luiza tem orgulho de perseguir a meta “pessoas em primeiro lugar” e do fato de que há 22 anos o Magazine Luiza se mantém na

Tudo para o seu jardim

(51) 99885.8999

Paisagismo, Marcenaria, Lagos, Fontes e ornamentação de ambientes.

/viagardenpaisagismo

/Via Garden

/floriculturaviagarden@gmail.com

www.viagarden.com.br

Via garden

ERS 239 - km 48 - Parobé

de sucesso da Magazine Luiza

lista das melhores empresas para se trabalhar.

Nesse contexto, Luiza foi uma das idealizadoras e signatárias do movimento “Não Demita”, que defendeu a manutenção de empregos no período da pandemia. O protagonismo social da empresa também foi crucial para a manutenção dos negócios de micro e pequenos varejistas e profissionais autônomos que puderam participar do programa Parceiro Magalu. Trata-se de uma plataforma digital de vendas que transformou 600 mil pessoas em vendedoras do Magazine Luiza. Ou seja, mais de 30 mil pessoas que todos os dias vendiam e ga-

nham suas comissões a partir do canal digital do Magalu. Diante disso, fica até mais fácil entender por que ela é a empresa que mais cresce e acumula recordes de alta na bolsa de valores. Afinal, o Magazine Luiza deixa claro a todos os públicos quais são os seus valores sociais, suas ações de responsabilidade social e sua preocupação com a humanização e a diversidade, que se reflete não somente em seus multicanais de vendas, mas, também em suas opiniões quanto a gêneros, etnias e culturas. Nesse contexto, o Magazine Luiza utiliza a humanização para facilitar sua aproximação com o público, tarefa que também conta com o apoio da

Lu, a influenciar digital da empresa, cuja missão principal é democratizar o acesso ao mundo digital e gerar empatia nos mais diversos perfis de consumidores.

Os 3 pilares da digitalização

De acordo com Frederico Trajano, CEO da empresa (e filho de Luiza Helena), catálogo, pagamentos e logística foram os três pilares fundamentais para o sucesso da digitalização do Magazine Luiza. Por catálogo, ele destaca o aplicativo da Magazine Luiza, que foi desenvolvido ao longo dos últimos 20 anos, com todas as ferramentas e segmentações necessárias, focando na usabilidade. Hoje, ele é um dos dez aplicativos mais baixados do Brasil. Porém, esse resultado não é construído de um dia para o outro. Já por meio do MagaluPagamentos a empresa consegue prover serviços financeiros para seus parceiros e, assim, permite parcelar pagamentos em até 10 vezes. Além disso, inclui o serviço de crédito e antecipação dos recebíveis cobrando taxas bem mais competitivas que os demais adquirentes. Porém, talvez o aspecto mais importante da digitalização do Magalu esteja na área da logística. Uma vez que de nada adianta ter tecnologia e serviços se o seu produto demora a chegar e custa caro para o consumidor. Logo, o segredo do Magalu foi transformar todas as suas 1100 lojas físicas em centros de distribuição. Com isso, os produtos chegam de forma mais rápida e barata aos consumidores que, mesmo comprando pela internet, seguem marcando presença nas lojas de suas cidades.



ComSchool

Outra novidade do Magazine Luiza é recente aquisição da plataforma de cursos ComSchool, que deve ampliar e fortalecer a capacidade de negócios dos mais de 30 mil vendedores cadastrados em seu marketplace. A partir da compra da escola digital de negócios, o Magazine Luiza irá oferecer cursos de capacitação para ensinar seus parceiros a gerirem seus negócios e a venderem mais. Além disso, a expectativa da empresa é a de poder atrair os mais de 5 milhões de vendedores brasileiros que possuem negócios estritamente físicos para dentro de seus canais digitais.

totalmed
Medicina e Segurança do Trabalho

CONHEÇA NOSSOS TRABALHOS

- **Audiometria**
- **Espirometria**
- **Eletrocardiograma**
- **Eletroencefalograma**
- **ASO** - Atestado de Saúde Ocupacional
- **PPP** - Perfil Profissiográfico Previdenciário
- **PPRA** - Programa de Prevenção de Riscos Ambientais
- **PCMSO** - Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional
- **LTCAT** - Laudo Técnico de Condições Ambientais de Trabalho

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

Solicite-nos uma visita

51 3523.2053 | 9 9392 3697
contato@totalmedclinica.com.br
Av. das Nações, 35 - Centro
Parobé - RS

Coordenação Dr. Ada Diesel - CRM19347/MTE1254

Invista na ergonomia como ferramenta de bem-estar no trabalho

A Ergonomia é o estudo científico da relação entre o/a trabalhador/a e o seu ambiente de trabalho, e busca desenvolver a melhor maneira de executar um serviço, a utilização dos recursos mais apropriados, a organização dos procedimentos e do local de trabalho, assim como o uso correto e a manutenção dos equipamentos necessários à execução das tarefas, de modo a proteger a integridade física e mental do/a trabalhador/a.

Nesse sentido a Associação Brasileira de Ergonomia (ABERGO) sugere que a ergonomia tem como objetivo modificar os sistemas de trabalho para adequar a atividade nele existente às características, habilidades e limitações das pessoas, com vistas ao seu desempenho eficiente, confortável e seguro.

Um aspecto importante da Ergonomia é o posto de trabalho; suas ferramentas e elementos devem estar de acordo com as dimensões físicas do ocupante do posto, pois, a inadequação antropométrica produz um desequilíbrio postural expondo o/a trabalhador/a a posições desconfortáveis, repetitividade dos gestos, maior esforço despendido, fatores causais das doenças ocupacionais (Vidal, 2010).

DICAS ERGONÔMICAS

São muito comuns as queixas de dores por conta da má postura e após os afazeres domésticos do dia a dia, principalmente ao arrumar e limpar a casa, lavar as roupas e estendê-las no varal. Essas atividades exigem esforço físico e comprometem a postura do corpo, podendo gerar lesões na coluna vertebral, quadril, joelhos e ombros.

Em relação com isso, quando se arrasta ou se suspende algo pesado, é preciso abaixar e flexionar os joelhos para dividir com as pernas o peso do corpo e da carga, levá-lo junto ao corpo, pegando-o com as duas mãos, mantendo um ângulo próximo de 90° no cotovelo. Por isso, uma postura correta deve ser funcional e equilibrar os músculos e ossos durante a movimentação a fim de proteger essas estruturas e evitar algum tipo de lesão.

Um grupo de pesquisadores da Universidade Stavanger e do Instituto de Sociologia de Bergen na Noruega concluíram, após um estudo publicado na European Sociological Review, que as mulheres são as responsáveis por 78% do trabalho doméstico no Brasil. Elas dedicam, segundo o estudo, mais de 33 horas por semana, quase 5 horas por dia, para limpar e arrumar a casa, cozinhar, lavar e passar. Já os homens, dedicam pouco mais de 10 horas por semana para essas tarefas.

RECOMENDAÇÕES PARA GINÁSTICA LABORAL

A ginástica laboral é uma série de exercícios físicos realizados no ambiente de trabalho, no horário de trabalho, com o objetivo de melhorar a saúde e evitar lesões dos funcionários por esforço repetitivo e algumas doenças ocupacionais. Essa ginástica se baseia em alongamentos de diversas partes do corpo, como tronco, cabeça, membros superiores e membros inferiores. Os alongamentos são diferentes para cada função exercida pelo trabalhador. Além disso, os exercícios (que duram em média entre 5 e 15 minutos) trazem muitos benefícios. São exemplos a redução de fadiga e o aumento de produtividade.

BENEFÍCIOS

- Redução da fadiga, do sedentarismo e do estresse;
- Melhora a postura do corpo;
- Prevenção de doenças provocadas por repetição, tais como Ler (Lesões de Esforço Repetitivo e Dort (Distúrbios Osteomusculares Relacionados ao Trabalho));
- Melhoria da circulação do sangue;
- Melhoria de aspectos relacionados aos tendões;
- Correção da postura;
- Melhoria na concentração e no ritmo de trabalho;
- Aumento de produtividade;

TIPOS DE GINÁSTICAS LABORAIS

Ginástica laboral preparatória

Realizada no início da jornada de trabalho, prepara para o trabalho físico e melhora o nível de concentração e disposição, elevando a temperatura do corpo, oxigenando os tecidos e aumentando a frequência cardíaca.

Ginástica laboral compensatória

Com duração de 5 a 10 minutos durante a jornada de trabalho, sua função é de diminuir a tensão muscular adquirida pelo uso excessivo ou inadequado das estruturas neuro muscular esqueléticas.

Ginástica laboral de relaxamento

Realizada no final da jornada de trabalho durante 10 ou 12 minutos, tem como objetivo a redução do estresse, alívio das tensões, redução dos índices de desavenças no trabalho e em casa, com conseqüente melhora da função social.



Tcharles de Castro

Quiropraxista Graduado, Universidade Feevale. Pós graduando em Quiropraxia Clínica Avançada, Universidade Feevale. Membro da Associação Brasileira de Quiropraxia, ABQ 777.

CASTROQUIRO

QUIROPRAIXISTA

Principais problemas tratados

- Síndrome do túnel de carpo
- Dor no pescoço (Cervicalgia)
- Escoliose
- Torcicolo
- Lesão em chicote
- Bico-de-papagaio (Osteófito)
- Dores na coluna vertebral
- Hérnia de disco
- Dor ciática
- Dores de cabeça
- Dores e tensão muscular
- Problemas nas articulações
- Problemas nas extremidades (ombro, cotovelo, punho, mão, quadril, joelho, tornozelo e pé)
- Restrições à movimentação
- Desvios de postura
- Lombalgia

TCHARLES DE CASTRO ABQ - 0777 51 998205423 ALVICIO BLOSS, 12, CENTRO-PAROBÉ, RS

Certificação digital

A certificação digital é um tipo de tecnologia de identificação que permite que transações eletrônicas dos mais diversos tipos sejam realizadas de forma a evitar que adulterações, captura de informações privadas ou outros tipos de ações indevidas ocorram. Funciona com base em um documento eletrônico chamado certificado digital e em um recurso denominado assinatura digital.

A assinatura digital é um mecanismo eletrônico que faz uso de criptografia, mais precisamente, de chaves criptográficas, ou um conjunto de bits, baseado em um determinado algoritmo capaz de cifrar e decifrar informações. E a assinatura digital encontra-se inserida no certificado digital.

Tecnicamente, o certificado digital consiste em um arquivo eletrônico, emitido por uma Autoridade Certificadora, que é responsável por verificar a identidade do titular antes de realizar a certificação e emitir o certificado. É uma identidade eletrônica para pessoas ou empresas. Equivale a uma carteira de identidade do mundo virtual e possibilita garantir, sem sombra de dúvidas, a identidade de um indivíduo ou de empresa, sem necessidade de apresentação presencial.

O certificado digital é muito útil para assinatura de documentos, pois ele contém a assinatura digital que identifica o seu titular. E a assinatura, através do certificado digital, imprime autenticidade em transações online e outras funcionalidades. Com essa tecnologia, é possível identificar cada usuário, além de cada documento autenticado, mesmo à distância. Tem plena validade jurídica e garante proteção às transações eletrônicas e outros serviços via internet.

Ou seja, o certificado digital dispensa a assinatura física em documentos, reduzindo custos com burocracia, impressão de documentos e taxas de cartórios. Para isso, ele foi desenvolvido de maneira a reproduzir as mes-

mas características jurídicas dos documentos tradicionais.

E-CPF

A obtenção do e-CPF também é feita através da certificação digital e funciona vinculado ao CPF da pessoa física.

É imprescindível para empresários que sejam sócios administradores de suas empresas, para que seja possível assinar a escrituração contábil e fiscal da empresa (SPED Contábil e Fiscal – EFD e ECD), para assinar contratos de câmbio à exportação e para acessar o Siscomex.

Mas, é igualmente necessário para empregadores domésticos e profissionais liberais que tenham empregados, considerando que todo o registro e movimentação de contas de FGTS é feito através do uso de assinatura digital do empregador.

Já para profissionais liberais mesmo que não sejam empregadores, o e-CPF é de extrema importância para advogados, considerando a virtualização dos processos junto à Justiça Federal e Justiça do Trabalho, além dos Juizados Especiais Cíveis, na Justiça Estadual.

Também mostra-se muito importante para médicos e outros profissionais de saúde, posto que a utilização deste sistema lhes permite assinar prontuários eletrônicos, para declarar o DMED (declaração de serviços médicos e de saúde), utilizar o TISS (troca de informações de saúde suplementar), que estabelece um padrão para troca de informações entre os prestadores de serviço e operadoras de planos de saúde e assinar solicitações junto ao SISREL (sistema de ressarcimento eletrônico do SUS).

Finalmente, o e-CPF também se mostra de suma importância àqueles que pretendam participar de licitações junto à Administração Pública Federal, para acessar o Portal de Compras do Governo Federal.

Porém, mesmo para aquelas pessoas físicas que não se encontrem obrigadas a aquisição do certificado digital, é bastante interessante que o façam. Com o e-CPF, a apresentação de declarações de imposto de renda fica facilitada, porque ao ser acessado o formulário da declaração do IR, ele é pré-preenchido com as informações existentes na base de dados da Receita Federal, inclusive em relação a serviços médicos utilizados e a dados financeiros, o que torna difícil a ocorrência de erros.

Por outro lado, com a chegada da carteira de habilitação digital, a utilização de e-CPF possibilita o acesso a serviços do Detran de forma mais rápida e segura, como por exemplo, para obter documentos sem precisar deslocar-se até uma unidade do Detran. Além disso, em caso de perda, pode-se recuperar eletronicamente a CNH, sem necessidade de ir ao Detran.

Finalmente, é importante destacar que existem apenas cinco atos legais que não podem ser feitos com o uso de certificado digital, que são, a comunicação de nascimento, a comunicação de óbito, o casamento, o divórcio/separação e a compra ou venda de imóvel por escritura pública.

Qualquer outra declaração ou contrato podem ser feitos através da utilização de assinatura digital, inclusive transações bancárias, sem necessidade de reconhecimento de assinatura em Tabelionato.

Sem dúvida, trata-se de uma inovação importante, que concede muito mais segurança jurídica ao dia a dia de todos nós.



Magali Flocke Hack
Assessora Jurídica
da CDL

(paper)

Beto Bazar 51 3543 4331



betobazarparobe



paper.parobe



51 8638 3798

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

EMPRESÁRIO, VOCÊ ESTÁ BUSCANDO INFORMAÇÃO

Então invista no podcast, uma ferramenta gratuita de inspiração e desenvolvimento

Para diferenciar sua empresa no mercado e manter sua marca relevante para os consumidores diante dos concorrentes, é fundamental investir em boa gestão e desenvolvimento profissional. Assim, quem consegue aprender mais e de forma rápida é capaz de sair na frente e garantir as melhores vantagens. Porém, com tantas questões práticas para se preocupar e resolver no dia a dia, muitas vezes faltam tempo e oportunidades para investir em treinamentos e capacitações. Diante disso, um novo formato de mídia que está em ampla ascensão pode ser extremamente útil como fonte de aprendizado e atualização para empreendedores. Sobretudo por se tratar de uma ferramenta gratuita.

Muito semelhante a um programa de rádio, o podcast é um conteúdo de áudio disponibilizado pela internet. Apesar de não ser ao vivo, o material é criado sob demanda e pode ser acessado pelos usuários a partir de sites e agregadores de conteúdo. Ou seja, aquelas plataformas de streaming especializadas ou que reúnem diferentes tipos de mídia. É o caso do Youtube, Spotify, Google podcasts, Deezer, Castbox, SoundCloud, WeCast, TuneIn e Apple Podcasts, por exemplo.

Produzidos com diferentes propostas, os podcasts oferecem uma grande diversidade de temas, os quais são abordados em monólogos ou em discussões que envolvem duas ou mais pessoas. São notícias, entrevistas, esportes, política, artes, causas sociais, gestão, empreendedorismo e muito mais. Dessa forma, os podcasts estão conquistando cada vez mais espaço dentro da rotina dos brasileiros. Afinal, o conteúdo de áudio permite incluir muito mais produtividade ao cotidiano. Pois, ao mesmo tempo em que você escuta um podcast, pode cumprir diversas outras atividades. Como fazer um exercício físico ou uma tarefa doméstica, por exemplo. Outra possibilidade é aproveitar aquele período durante o trajeto de casa para o trabalho e vice-versa ou até mesmo ouvir enquanto toma banho. Por que não?

A qualquer hora e lugar

Um dos principais motivos que justificam a rápida popularização do podcast é o fato dele poder ser acessado a qualquer hora e lugar. Visto que, diferentemente de outros conteúdos, ele não exige atenção exclusiva, uma vez que dispensa a necessidade de leitura e da visualização de imagens. Logo, basta preparar a caixinha de som bluetooth, os fones de ouvido ou simplesmente apertar o play em seu smartphone, tablet, computador ou smart TV.

De acordo com uma pesquisa realizada pela plataforma Deezer, os brasileiros têm dedicado até uma hora por dia para ouvir e explorar estes conteúdos em áudio. Além disso, somente em 2019, o consumo de podcasts cresceu 67% no Brasil, segundo o mesmo estudo. Contudo, a vasta oferta de produções tem transformado a escolha do que ouvir num verdadeiro desafio. Por isso, o melhor jeito de descobrir o formato que mais combina com seu perfil é testar diferentes fontes de conteúdo. Então, experimente começar com estas dicas:

3 Podcasts para inspirar seus negócios



1. RESUMOCAST

Com a ampla produção literária voltada ao mundo dos negócios, manter sua lista de leitura em dia não deve ser uma tarefa fácil. Porém, a equipe do ResumoCast tem a solução para otimizar esta jornada. Afinal, o podcast brasileiro oferece um modo rápido e prático de absorver os principais conceitos de gestão e empreendedorismo que são abordados nos principais best-sellers do gênero. Com episódios semanais, o Resumocast é produzido e apresentado em forma de debate por Gustavo Carriconde (em Dubai), Rafael Pires (em São Paulo) e Arnaldo Neto (no Rio de Janeiro) e, assim, traz um resumo otimizado sobre as obras mais relevantes da atualidade.

No ar desde 2016, os podcasts deste trio estão na terceira temporada e já foram baixados mais de 15 milhões de vezes. Disponíveis de modo offline e online, os episódios podem ser acessados diretamente pelo site do ResumoCast (<https://www.resumocast.com.br/blog>), por meio de serviços de streaming como Spotify e Apple Podcasts, e por seu canal no Youtube. Aliás, na plataforma de vídeos, o ResumoCast traz materiais complementares, como animações, lives, entrevistas e webinários. Além disso, há também o ResumoCast NEWS, que semanalmente reúne as notícias mais relevantes sobre negócios, oportunidades, startups, tendências e inovação.

Entre os livros discutidos nos episódios mais recentes do ResumoCast estão títulos como Independência Financeira e Pai Rico, Pai Pobre, de Robert Kiyosaki; De Zero a Um, de Peter Thiel; A Coragem de Ser Imperfeito, de Brené Brown, e Faça Simples, de Gustavo Caetano.

Ganhe 5% de desconto em um sofá trazendo a revista.

Fã do Sofá

@fadosofa
51 9120-7534
www.fadosofa.com
Av. Artuino Arsand, 570 - Centro, Parobé

PARA MELHORAR O SEU NEGÓCIO?



2. CAFÉ COM ADM

Destacado entre os melhores podcasts de negócios, o Café com ADM é apresentado por Leandro Vieira, CEO do site Administradores.com. Em seu quarto ano de exibição, já ultrapassou a marca de 200 episódios e envolve temas como negócios, gestão, empreendedorismo e inovação. Produzido no formato de entrevista, o Café com ADM traz ótimas discussões com alguns dos maiores especialistas e empreendedores do Brasil. Entre eles, João Kepler (investidor, escritor e palestrante), Augusto Cury (médico e autor da Teoria da Inteligência Multifocal) e Bruno Diniz (um dos maiores especialistas brasileiros em fintechs).

Com mais de 70 milhões de downloads, o Café com ADM pode ser acessado diretamente pelo site <https://administradores.com.br/podcast/>, assim como por diversas plataformas de streaming como Spotify, PodBean, Apple Podcasts, Google Podcasts e pelo canal Portal Administradores no YouTube.



3. DAY 1

Baseado no maior evento de histórias empreendedoras do Brasil, o Day 1 é capaz de garantir a inspiração necessária para alavancar o sucesso nos negócios. Afinal, o podcast traz exemplos de empreendedores para empreendedores por meio de uma parceria entre Endeavor e Deezer. Ou seja, os episódios apresentam os melhores cases e combinam entrevistas exclusivas com os executivos e o áudio original de suas palestras. Dessa forma são compartilhados tropeços, dificuldades, incertezas e momentos de virada. Conforme a própria Endeavor, em 9 anos se somam 85 histórias contadas com periodicidade quinzenal, chegando a 10 milhões de visualizações.

4. MAIS ALGUMAS SUGESTÕES

Além dos 3 podcasts já citados, outras produções como Like a Boss, de Rodrigo Dantas (Vindi) e Paulo Silveira (Grupo Caelum Alura); Man in the Arena, de Leo Kuba (inkuba), Miguel Cavalcanti (AgroTalent) e In Hsieh (CBIPA), e Direto das Trincheiras, de Ricardo Jordão Magalhães (BIZREVOLUTION), também merecem sua atenção! Então, “som na caixa!”



BioCiclos

CONSULTORIA AMBIENTAL

 Licenças Ambientais

 Coleta de Resíduos

 Regularização de Áreas

 Laudos Ambientais

 Topografia

 Outorgas

www.biociclos.com | 51 99599-8768 | 51 99792-9134

Tendências globais e regionais para empreender no pós-pandemia

Recentemente publicado pela consultoria Frost&Sullivan, um estudo sobre as tendências que surgirão como resultado da pandemia da covid-19 apontou nove questões que deverão orientar os negócios em todos os setores. Como já era de se esperar, a tecnologia de ponta faz parte dos diversos movimentos identificados pela consultoria. Entre elas estão: a vida conectada, o trabalho conectado, a saúde digital, o equilíbrio geopolítico, o aumento das capacidades humanas, a automação em operações, as cidades inteligentes, a otimização da cadeia de suprimentos e os avanços tecnológicos.

Em relação à vida conectada, a adoção de serviços sem contato deve acelerar os mercados de automação residencial, ao mesmo tempo em que soluções de segurança e tecnologia ativadas por voz serão cada vez mais comuns. Enquanto isso, a partir da consolidação do trabalho remoto, evidenciará a necessidade de manter informações e projetos armazenados na nuvem, além da demanda crescente por Comunicações Unificadas como Serviço (UCaaS). Outro setor que ganhou força na internet a partir do covid-19 foi a saúde digital, que provou ser possível investir na disrupção e praticar a prestação de serviços aliados à telemedicina e aos “cuidados robóticos”. Nesse contexto, o aumento das capacidades humanas ganha cada vez mais espaço, puxado pelo mercado de análise comportamental, que deve aprimorar os setores de saúde, serviços financeiros e outros, e deve atingir US\$ 3 bilhões em receita em 2030, contra US\$ 230 milhões em 2019.

Já para manter o fluxo comercial, garantir o abastecimento de produtos essenciais e aumentar a confiança na economia global, as parcerias entre países poderão se tornar mais comuns. Além disso, o foco em automação em operações vai impulsionar a demanda por soluções de gerenciamento remoto de ativos, e os provedores de serviço se concentrarão em estratégias de gerenciamento de dados e modelos de negócios baseados em dados. Por sua vez, a abordagem das cidades inteligentes deve trazer oportunidades de negócios significativas, com um valor de mercado de US\$ 2,46 trilhões até 2025. Enquanto isso, a disrupção

mais radical deve ser percebida na indústria da cadeia de suprimentos, a partir da criação de inovações com realidade aumentada, realidade virtual, robótica avançada, rastreamento de estoque em tempo real e explorando como a impressão 3D. Para completar, a preparação para pandemias futuras irá acelerar a implantação de soluções de inteligência artificial (IA).

Tendências regionais

Diante de um cenário global, é possível aproveitar essas tendências e aplicá-las com foco regional e local. Para isso, muitas vezes, bastam pequenas adaptações que levem em conta a realidade de cada público. Nesse sentido, contar com uma loja virtual para somar às vendas de uma loja física é um importante modo de acelerar a digitalização da empresa e recuperar o crescimento econômico. Então, resta ao empreendedor conhecer bem o seu cliente e ter condições de se antecipar às demandas, conseguir gerar valor a partir da economia digital e aumentar seus ecossistemas, bem como ampliar a automação de suas operações para oferecer mais opções de autoatendimento.



Contmax
CONTABILIDADE
Sua empresa crescendo forte!

Assessoria empresarial
Contabilidade
Contratos, declarações e procurações
Imposto de renda
Recursos humanos
Registro e baixa de empresas

Rua Gonçalves Nunes Martins
Número: 139 - Centro de Parobé

Telefone: 3523-2865
Whats: 99634-3996

 contmax_escritoriocontabil



**QUALIDADE DE
VIDA DIRETO PARA
A SUA MESA!**

-  51 3523-4001
-  51 99900-0072
-  tropicalpeixaria_
-  tropicalpeixaria
-  AV. ARTUINO ARSAND, 316
CENTRO - PAROBÉ



Por que devemos ser profissionais empreendedores?

Para ser empreendedor, a palavra iniciativa precisa estar presente em todos os momentos

O momento pede uma mentalidade arrojada; mas há um problema: nem todas as empresas estão preparadas para acolher pessoas questionadoras.

Muitas são as nomenclaturas para os cargos de liderança: chefe, supervisor, coordenador, líder, gerente e diretor. Sem falar nas variações em inglês, como CEO, COO, CFO, CLO ou mesmo CIO, dependendo da área do responsável. Mas estas são apenas siglas, pois todos lideram pessoas e situações com maior ou menor nível de complexidade.

Para esses profissionais, certamente o conhecimento técnico continua sendo importante para assumir o cargo de comando. Mas a verdadeira diferença de um líder está concentrada nas suas habilidades comportamentais, também chamadas de Soft Skills.

Tenho acompanhado diversas pesquisas e estudos sobre o tema, além da minha experiência profissional, e um passo básico para ter um bom resultado na liderança é conhecer as principais qualidades de um líder. Você deve tê-las como referência –ajustando-as às suas próprias características.

A acomodação é um dos piores problemas corporativos

Não é possível afirmar que você deverá possuir todos os atributos que o mercado demanda, mas é essencial refletir para desenvolver os que são mais significativos para conduzir projetos e times com excelência.

Um desses atributos é ser um empreendedor corporativo, que para muitas empresas pode ser um grande diferencial de carreira e em outras uma barreira para o crescimento.

Esse é ponto crítico nos dias de hoje. Muito embora as organizações digam que seus líderes têm de ser empreendedores, na prática isso nem sempre é verdade. Você deve perceber se a cultura da companhia é aberta ou não a quem ousa e desafia o status quo.

E, apesar da tendência do empreendedorismo corporativo ter chegado para ficar, o profissional deve ter atenção a sua aplicação. Para ser empreendedor, a palavra iniciativa precisa estar presente em todos os momentos. Mas, em algumas empresas, “se você achar muito em pouco tempo, ninguém te achará mais na empresa”. Ou seja, questionar é malvisto. Por isso, é necessário observar o ritmo da companhia para não ser demitido ou mesmo ser colocado em funções com menos expressão por ter um espírito empreendedor.

Temos que repensar esse modelo e valorizar os profissionais empreendedores.

Por isso, se você tem esta característica, procure um lugar onde consiga aplicá-la. Encontrar negócios e chefes para apoiá-lo na aprovação e implementação de seus projetos é fundamental.

A acomodação é um dos piores problemas corporativos. Quando somada à insegurança, o caos está armado. É comum escutarmos de al-



guns trabalhadores que eles têm 25 anos de atuação, mas na prática um ano de experiência e 24 anos de repetição daquilo que aprenderam no primeiro ano de carreira.

Temos que repensar esse modelo e valorizar os profissionais empreendedores. Conheça pessoas que entram em uma empresa e onde quer que estejam alocadas realizam projetos diferenciados. Transformam uma pequena área em algo de destaque e percebem a importância das alianças internas. Por isso, você deve lutar internamente e soltar seu lado empreendedor. Aquele profissional que possui novas ideias, que agrega valor e as coloca em prática, tem de ser reverenciado pela organização – ou, então, sair dela em busca de um ambiente que valorize quem tem iniciativa e vontade de mudar.



Professor Armando Lourenzo

Doutor em Administração e Mestre em Recursos Humanos pela FEA/USP. Diretor da Ernst Young University. Presidente do Instituto da Ernst & Young. Professor da FIA, USP e Casa do Saber. Colunista da revista Você SA (versão digital) e da Blue Print. Mentor da revista Exame. Autor de livros e artigos na área de negócios. Pesquisador na USP.

ÓPTICA
SEMPRE VIVA
DESDE 1976

A LOJA DO PODALYRO

(51) 9 9819-1148 @semprevivaoptica

João Mosmann, 161 - Centro

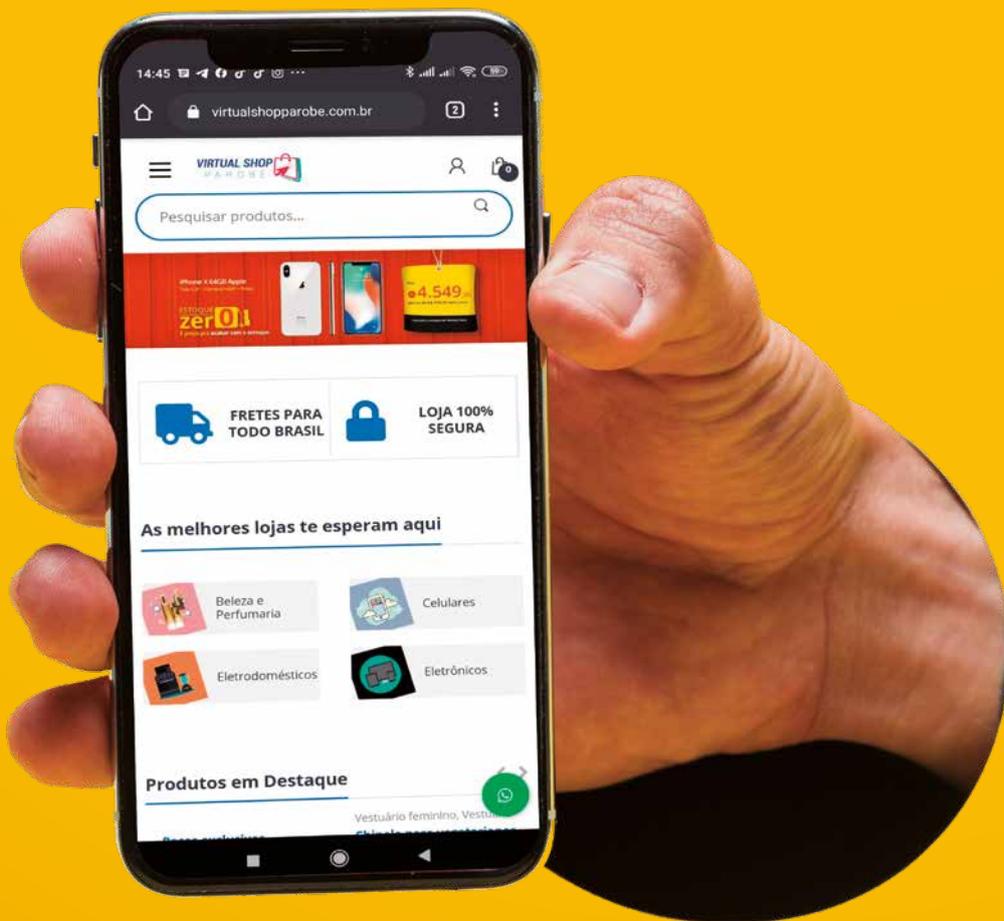
Bem-vindo ao centro digital: seu novo ambiente de vendas em Parobé

Criado pela CDL, marketplace traz grandes oportunidades de negócios

Você sabe o que é um marketplace? Basicamente, é um shopping, um centro de compras que fica na internet e acolhe várias lojas em formato digital. Normalmente, ele costuma envolver grandes varejistas do centro do país. Aliás, nesse sentido, o interior muitas vezes acaba esquecido e, por isso, a CDL de Parobé está empenhada em fazer um caminho diferente. Ou seja: inovar ao aplicar uma estratégia capaz de atuar nesta quebra de paradigma. Diante disso, a entidade está lançando o Virtual Shop Parobé, idealizado para ser o primeiro marketplace da região, focado exclusivamente em produtos locais.

Dessa forma, os associados da CDL são os primeiros a contar com a oportunidade de ter uma loja virtual para somar às vendas de seu estabelecimento físico. O único requisito é ter disciplina para verificar e acompanhar seus pedidos diariamente. Em contrapartida, as vantagens são vastas, tanto para lojistas quanto para os consumidores. Afinal, a partir do marketplace da CDL, os clientes podem reunir num mesmo carrinho diversos itens de diferentes varejistas e, assim, realizar um pagamento único, simples, prático e seguro. Enquanto isso, os lojistas dispõem

de oportunidades para ampliar a visibilidade de seu negócio, otimizar a divulgação e ampliar sua margem de lucro, aumentar as vendas e reforçar a confiança e a credibilidade de sua marca diante do consumidor.



 **65**
ANOS



 **Prêmio
Qualidade RS
PGQP
BRONZE em 2018**

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

Construa sua filial virtual com o apoio e o suporte da CDL

Assim que confirmar seu cadastro no marketplace da CDL de Parobé, o associado recebe suas credenciais para a criação de usuário e senha e já pode começar a estruturar sua nova loja virtual. Para isso, basta incluir as fotos e as informações dos seus produtos dentro do ambiente administrativo da plataforma. Basicamente, é como se você tivesse construído uma casa e, agora, precisa equipar com os móveis que, nesse caso, são os produtos. Ao mesmo tempo, o marketplace também pode ser percebido como uma rede social, uma vez que irá receber publicações e possibilitar interações com os consumidores. Afinal, a plataforma oferece um sistema de chat integrado para permitir que os clientes tirem suas dúvidas diretamente com os comerciantes.

A partir da página gerenciada pela loja, há outras três abas que ajudam a reforçar a confiança do consumidor e a credibilidade da marca no ambiente virtual. Na seção “Sobre” é possível incluir uma descrição do seu negócio, assim como fazer um histórico com marcos relevantes da sua trajetória. Já na aba “Avaliações”, os clientes finais cadastrados têm um espaço exclusivo para deixar seus depoimentos, que costumam envolver o atendimento, a qualidade dos produtos, opções e prazos de entrega, entre outras questões. Nesse contexto, é essencial que o lojista dedique bastante atenção a todas as etapas que envolvem a venda on-line. Afinal, além de garantir a satisfação e a fidelização do cliente, uma boa experiência gera recomendações positivas entre outros usuários. De maneira complementar, a seção “Seguidores” reúne os fãs da loja no marketplace. Logo, quanto mais seguidores prestigiarem a marca, melhor será sua reputação diante de outros consumidores. Tudo isso é acompanhado pela equipe da loja por meio de notificações recebidas por e-mail.

Crie oportunidades para seus funcionários

Conforme a CDL, é importante ressaltar que o marketplace não deve competir com a loja física, muito menos representar uma concorrência para sua equipe de vendas. Na verdade, ele vai gerar mais oportunidades de trabalho, sobretudo para quem não quer ficar estagnado no mercado. Logo, a adesão ao marketplace também pode servir como motivação para que os colaboradores busquem por atualizações em vendas e até mesmo por capacitações em novas áreas, como marketing e tecnologia. Afinal, para obter destaque no ambiente digital é imprescindível investir em novas estratégias e ferramentas, além de explorar as tendências relacionadas à produção de conteúdo, como fotos e vídeos. Diante disso, a dica é aproveitar períodos ociosos ou de baixo movimento na loja física para gerenciar o estoque e as interações

da loja virtual.

Então, conforme os negócios evoluírem, talvez seja válido constituir equipes específicas para cada canal de venda. Esta é uma nova realidade da qual não há muito como fugir, pois as pessoas fazem suas pesquisas e muitas delas gostam de já chegar na loja sabendo o que vão comprar. Nesse sentido, outro detalhe crucial é a construção do texto da descrição do produto no marketplace. Visto que esse é o momento de “vender o peixe”, de trazer a informação completa, com todas as especificações certinhas de cada item, pois é a partir daí que o vendedor não receberá reclamações. Afinal, diferentemente da compra na loja física, pela internet o cliente não tem acesso ao produto real e pode não conseguir mensurar o tamanho, interpretar a cor ou o material do produto corretamente.



Invista na estratégia de vendas a partir dos produtos que você irá cadastrar

Outro momento estratégico na implementação da loja on-line no marketplace é a definição dos produtos que serão oferecidos pela internet. Nesse aspecto, é possível testar algumas ideias a partir de artigos considerados campeões de vendas na loja física, mercadorias que têm melhor margem de lucro ou até mesmo aqueles itens que o lojista quer “desovar” do seu estoque. Tudo vai depender da finalidade dada pelo empresário ao seu canal on-line e do que irá funcionar melhor para o consumidor que ele quer atrair. Por exemplo: a loja on-line pode tanto apresentar produtos que já são destaque na loja física quanto funcionar como um setor de outlet, com produtos de outras estações ou coleções passadas. Nesse caso, vale adotar processos de seleção semelhantes àqueles já seguidos em eventos como o MegaFeirão de vendas.

Além disso, a partir do marketplace da CDL também é possível criar cupons de desconto. Dessa forma, a loja consegue realizar campanhas próprias e impulsionar as vendas em datas especiais. Da mesma forma, outras vantagens podem ser oferecidas em produtos específicos ou em ações realizadas em parceria com a CDL. Como conceder desconto por percentual, por produto fixo ou diretamente no carrinho. Aliás, as possibilidades de personalização do serviço são vastas.



Aposte no controle facilitado de estoque

No marketplace, o controle do estoque funciona de maneira automatizada para facilitar a gestão dos produtos em ambos os canais. Sempre que cadastrar o produto, o lojista deve colocar sua quantidade disponível e essa informação também fica visível para o cliente. Então, ao zerar o estoque, a venda é bloqueada até que o lojista defina um novo lote ou oculte aquela oferta. Assim, é possível tratar a mercadoria de cada canal de maneira independente.

Gerencie as entregas e atribua um novo significado à loja física

A partir da participação no marketplace da CDL é possível transformar a loja física num centro de distribuição de mercadorias. Afinal, seu estabelecimento físico também pode funcionar como ponto de retirada das compras on-line. Ao mesmo tempo, oferecer a opção de entrega num local de preferência do consumidor é mais uma maneira de agregar praticidade e comodidade ao seu público. Nesse sentido, cabe ao lojista definir se este será um serviço gratuito para os clientes ou cobrado à parte.

Acompanhe suas métricas em tempo real

Entre as principais vantagens do marketplace está o fato de receber e poder acompanhar informações pertinentes ao dia a dia da loja on-line. Afinal, a partir dos chamados Dashboards (que são painéis de controle), o empresário consegue visualizar de forma simples e direta como foram suas vendas em determinado dia, semana ou mês, bem como os produtos mais vendidos, por exemplo. Tudo isso a partir de métricas e indicadores fornecidos pela plataforma para o lojista monitorar os resultados de venda. Com base nesses dados também é possível elaborar estratégias e planos de ação para impulsionar suas metas e objetivos.

Pegue carona na divulgação

Normalmente, o marketing do marketplace costuma envolver duas vertentes: uma focada no lojista e outra nos clientes. Logo, quem administra a plataforma é responsável por essa função. Nesse caso, a CDL fará a divulgação e o lojista receberá este benefício gratuito. Ao mesmo tempo, ele também pode compartilhar seu link das mais diferentes formas para atrair ainda mais clientes. Ou seja, assim como nas tradicionais campanhas e ações de vendas já realizadas pela CDL, o empresário não estará sozinho neste projeto digital e poderá obter vantagens a partir da força de um trabalho coletivo. Afinal, ao reunir uma gama de lojas, o marketplace se torna um ambiente digital versátil, prático e muito atrativo.

Conte com a melhor experiência em computadores e dispositivos móveis

Além de acessar o marketplace pelo site oficial (<https://virtualshopparobe.com.br/>), os consumidores também terão uma experiência diferenciada a partir de seus dispositivos móveis. Isso porque a plataforma conta com o PWA, sigla para Progressive Web App, desenvolvido pelo Google. A partir do PWA é possível instalar o marketplace em celulares e tablets de maneira rápida - diretamente pelo link - e sem comprometer a memória de armazenamento dos dispositivos. Diferente do que ocorre com aplicativos tradicionais, que ocupam muito espaço e acabam facilmente excluídos pelos usuários. Assim, o PWA garante uma experiência avançada ao combinar a aparência de um aplicativo e o desempenho de um website. Além disso, também inclui a tecnologia push notification, que oferece notificações na tela dos dispositivos.

Receba suporte em três níveis

Os associados receberão todo o apoio necessário para a implantação de sua loja virtual e ele ocorrerá em três níveis:

- 1 - FAQ: uma seção de perguntas frequentes utilizada para tirar dúvidas comuns aos associados.
- 2 - Treinamento: a equipe da CDL prestará o suporte básico aos lojistas sobre uso e acesso ao ambiente administrativo da plataforma.
- 3 - Suporte: para resolver quaisquer problemas pontuais enfrentados pelos lojistas, um contato mais específico será feito com a equipe da CDL e/ou com os desenvolvedores da plataforma.


VIRTUAL SHOP
PAROBÉ

Como prevenir crises psicológicas na

Repentinamente, as pessoas tiveram suas rotinas modificadas, se afastando de amigos, familiares e deixando de sair de casa. A pandemia obrigou o mundo todo a mudar seus hábitos.

Através deste contexto que vivemos atualmente, a preocupação com a saúde mental da população se intensificou. Além do medo de contrair a doença, a COVID-19 tem provocado sensação de insegurança em todos aspectos da vida, tanto da perspectiva coletiva quanto individual, no funcionamento diário da sociedade e principalmente modificações em suas relações interpessoais.

A saúde mental no trabalho tem preocupado gestores dos mais diversos ramos, sejam eles da indústria, do comércio ou de serviços. O impacto nos custos empresariais é alto, isso porque o colaborador deprimido tende a faltar mais, onera mais os planos de saúde e tem suas relações interpessoais afetadas, reduzindo assim sua produtividade.

É verdade que todos estamos preocupados com nossa saúde física, pois é a primeira que sofre os sintomas em casos de coronavírus, mas é preciso adotar estratégias inteligentes para não perder a cabeça e manter os sentimentos e pensamentos sob controle. A seguir, vamos compartilhar recomendações muito práticas, que servirão como medidas de prevenção de danos psicológicos decorrentes do atual momento que estamos enfrentando.

ROTINA:

Mesmo em meio a tempos de distanciamento social, ter uma rotina é fundamental. Faça listas do que você precisa cumprir, dividindo entre tarefas domésticas e também profissionais, já que muitos estão adeptos ao home office. Conservar seu cotidiano semelhante aos dias de normalidade, mantendo a organização nas atividades diárias, pode ajudar a reduzir o estresse e controlar a ansiedade.

CONSUMO DE INFORMAÇÃO

Limitar o tempo gasto acompanhando notícias sobre a pandemia. A Organização Mundial da Saúde recomenda procurar atualizações em horários definidos, apenas uma ou duas vezes por dia, em fontes de informações confiáveis e seguras. Limitar o uso das redes sociais também pode ser uma boa prática, silenciando alguns perfis e grupos que estejam sobrecarregando o feed com notícias ruins.

SAÚDE E BEM-ESTAR

Manter uma alimentação saudável, fazer exercícios físicos mesmo dentro de casa, permanecer hidratado e ter contato com a luz do sol sempre que possível. Outro fator importante é a qualidade do seu sono. Tente criar hábitos adequados na hora de dormir para que ele esteja regulado com sua rotina.

Escolha um projeto. Não precisa ser nada grandioso. Mas é interessante ter um propósito, um compromisso consigo mesmo, para não ficar com a sensação de tempo perdido.

COMUNICAÇÃO COM AMIGOS E FAMILIARES

Manter contato com a família e os amigos se faz muito importante neste período, podemos usar a tecnologia a nosso favor, fazendo ligações, trocando mensagens e vídeos chamadas.

Falar com pessoas próximas sobre como está se sentindo, trocar ideias, reflexões ou opiniões, pode ser de grande ajuda neste momento. Muitas pessoas já estão adotando maneiras criativas de se estar juntas, organizando reuniões ou encontros afetivos virtualmente.

MENTE ATIVA

Em vez de só assistir problemas, desafie-se, com jogos, sudoku ou palavras cruzadas. Outra opção, é a meditação, uma técnica milenar de controle da mente que a cada dia vem ganhando mais espaço no ambiente corporativo. Um bom exemplo, são os mindfulness, que vêm sendo estudados como uma alternativa efetiva de combate à depressão e à ansiedade, pois os impactos positivos da prática recorrente aumentam a sensação de bem-estar, reduzindo os sintomas psicológicos, melhorando a regulação comportamental.

Espaço



SIM

Serviço de Intervenção Multidisciplinar

Espaço **SIM** oferece ...



Avaliação Psicológica
Psicoterapia



Avaliação e Reabilitação
Neuropsicológica



Atendimento Psicopedagógico
Intervenção cognitiva



Tratamento dos Transtornos e
Dificuldades de Aprendizagem



Orientação Parental e
Assessoria Pedagógica



Aplicação da Técnica
de Biofeedback

Agende sua consulta!

 sim.assessoria
 EspaçoSIM
 espacosim.assessoria@gmail.com

 51 9 9962.6050
Rua Fernando Saft, nº 316 - Sala 08 - Centro - Parobé/RS

28

www.cdparobe.com.br

sua equipe

Manter o pensamento positivo, tentando focar no que podemos aprender através desta situação, pode lhe beneficiar. Aproveitar este momento de reclusão social para curtir o tempo com a família, ressignificar sua relação com o lar, consigo mesmo e com o trabalho.

Pensar na organização das tarefas também é uma forma de cuidado com a saúde mental. Isso porque a desorganização pode provocar a sensação de estar perdendo o controle das coisas. O cuidado de organizar o ambiente, suas demandas domésticas e de trabalho te ajuda também a diferenciar o horário de trabalho do horário de descanso.

Para os trabalhadores que estão em home office, as atividades continuaram remotamente, de casa, ambiente este que antes era de descanso, conforto e lazer, teve de abrir espaço para suas funções empregatícias. Com isso as vidas profissionais e pessoais se misturaram em um nível diferente.

Uma estratégia para minimizar os impactos da mudança desse novo regime de trabalho, é estabelecer ritos, definir a hora de começar e terminar o turno. Ter hora para acordar, para trocar de roupa, diferenciar (se possível) um ambiente específico para seu trabalho, separando também psicologicamente o tempo de expediente e de ficar em casa, criando padrões para minimizar o desenvolvimento de maus hábitos.

Considerando o atual cenário, fica evidente o quanto é importante que as organizações desenvolvam programas e estratégias para melhorar o bem-estar no ambiente de trabalho. Mas para conseguir isso é necessário sair do senso-comum e pensar em ações realmente efetivas, tanto para a empresa, quanto para os colaboradores. Lembrando que todos têm papel importante nas ações preventivas para evitar problemas de saúde mental — empregador, equipe, gestores — e no desenvolvimento de medidas de controle, sempre pensando em metas alcançáveis em tempo hábil.

Uma medida efetiva e que pode ser facilmente implementada pelas empresas, é um canal aberto. Gerando diálogos constantes e interação entre os profissionais, essa ação pode contribuir para aliviar a pressão e incertezas do dia a dia no trabalho, tornando as relações mais empáticas.

O cuidado com a saúde mental dos colaboradores reflete diretamente nos resultados. Investir na prevenção de doenças que afetam a mente é garantir a motivação e a qualidade de vida, o que é bom para os funcionários e para a empresa.

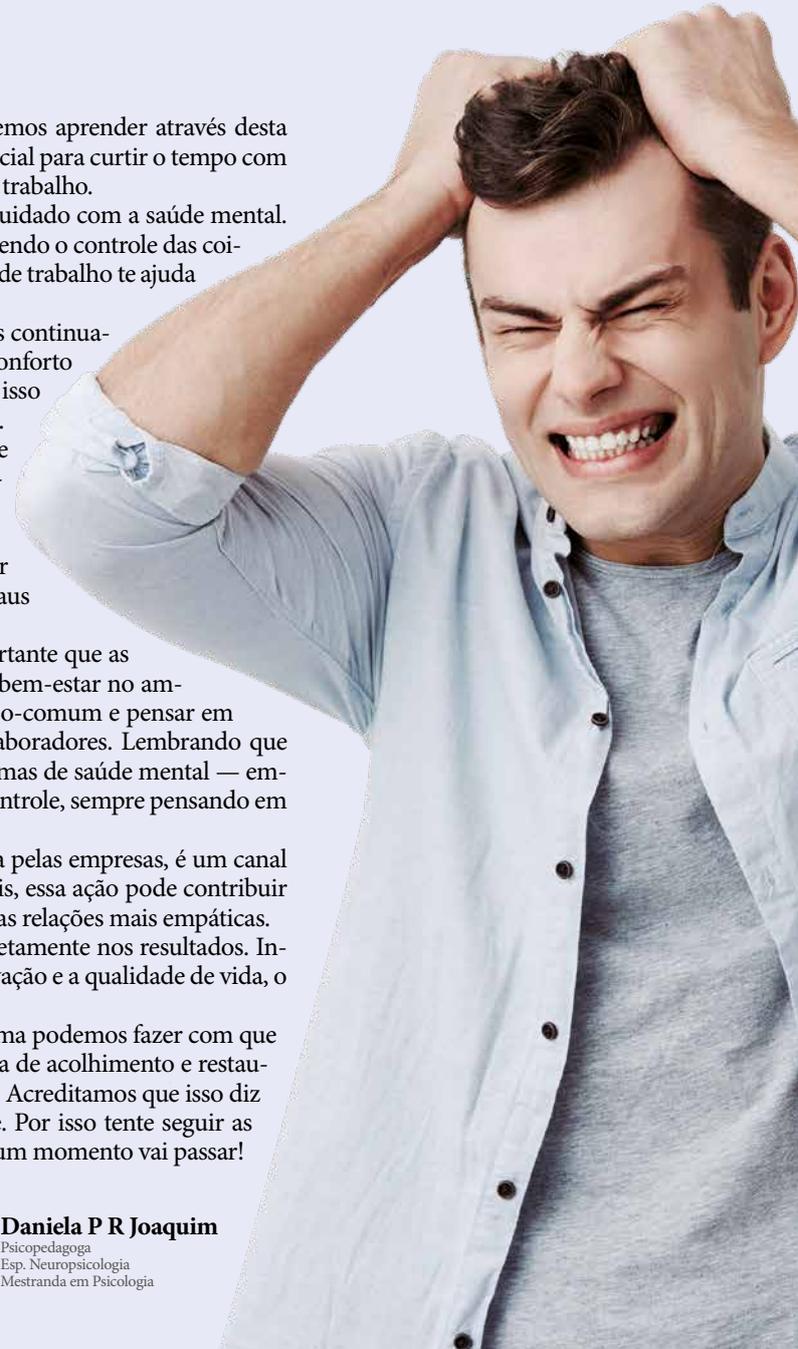
Agora, mais do que nunca, é tempo de pensarmos de que forma podemos fazer com que nossa prática, em todos os contextos de atuação, seja uma ferramenta de acolhimento e restauração, encontrando novas formas de cuidado, com o outro e consigo. Acreditamos que isso diz muito sobre nossa capacidade de nos reinventarmos diante da crise. Por isso tente seguir as recomendações compartilhadas e lembre-se de que tudo isso, em algum momento vai passar!



Carolina Engelmann
Psicóloga Clínica
CRP 07/33303



Daniela P R Joaquim
Psicopedagoga
Esp. Neuropsicologia
Mestranda em Psicologia



odontosul
Clínica Odontológica

O bom da vida é sorrir!

A Odontosul nasceu em 2007 em Parobé/RS.

Desde então vem se aprimorando a cada ano, e hoje somos uma clínica completa, profissionais especializados em cada ramo de atuação. Possui laboratório de prótese agilizando os procedimentos. Aqui você encontra o que precisa, com qualidade e bom atendimento, para sorrir cada vez mais e melhor.

Av. Artuino Arsand, nº 305, Centro em Parobé | (51) 3523-2346 | (51)98423-2346

Como o PIX e os novos meios de pagamento vão tornar sua empresa ainda melhor

Se por um lado a nova nota de R\$ 200,00 preocupou o comércio em relação à falta de troco, por outro, o desenvolvimento de novos meios de pagamento tem agregado mais praticidade, comodidade e até economia nas relações de consumo. Afinal, a partir de aplicativos, cartões de débito, crédito e máquinas equipadas com tecnologias NFC ou Contactless já é possível realizar pagamentos que não apenas dispensam a necessidade do dinheiro, como também desobrigam o contato físico, visto que a transação ocorre por aproximação.

Outro recurso que se tornou mais



popular durante a quarentena foi o QR-Code, utilizado em lives para incentivar doações para ações sociais. Aliás, diversos sites, como o www.qrcodefacil.com, por exemplo, são capazes de gerar estes códigos de maneira gratuita e amplamente personalizada. Dessa forma, a tecnologia representa uma maneira acessível e versátil

para realizar transações a partir da câmera do celular. Porém, ainda mais atrativo, o PIX foi apresentado como uma grande revolução na maneira como os brasileiros passarão a lidar com o dinheiro. Pois a expectativa é a de que ele deva garantir muitas vantagens, não apenas para quem compra, mas sobretudo para quem vende. Logo, considerar estes novos métodos é uma oportunidade de fazer a diferença para o negócio. Tanto no momento de fidelizar clientes, quanto para agregar mais agilidade e segurança às transações comerciais.

As vantagens do PIX

Lançado no mês de novembro pelo Banco Central, o PIX inova ao viabilizar pagamentos e transferências instantâneas com disponibilidade integral de acesso aos recursos, inclusive para transações entre diferentes instituições. Ou seja, o valor é recebido no ato, a qualquer dia e horário, até mesmo aos finais de semana e feriados. Além disso, o PIX dispensa o uso de cartão físico com senha, de boleto bancário ou da necessidade de trocar uma infinidade de dados financeiros para enviar dinheiro de uma conta para outra. Isso porque o processamento das transações é feito diretamente pelo Banco Central, o que exclui a necessidade de envolver tantos agentes para a aprovação do pagamento. Logo, torna as operações muito mais velozes, cômodas e baratas. Essas vantagens trazem benefícios a todos os compradores e vendedores, pois ao contrário de métodos bancários mais tradicionais como TED e DOC, o PIX não cobra taxas dos clientes.

Dessa forma, o método também representa uma importante estratégia de inclusão, visto que pequenos negócios podem estreitar no mercado de maneira mais simples e fácil. Aliás, especialistas acreditam que o PIX será impulsionado principalmente pelo varejo e poderá se sobrepôr em relação ao uso do dinheiro em espécie. Afinal, o sistema ajudará as empresas a reduzir o custo de recebimento de pagamentos.

Como funciona o PIX

De acordo com o Banco Central, para aceitar PIX, o varejista deve pesquisar as condições do serviço junto às instituições participantes, como bancos digitais, instituições financeiras e fintechs. Afinal, é importante entender e comparar detalhes como tarifas, funcionalidades e disponibilidade de cada instituição. Além disso, é necessário escolher uma conta transacional para receber o PIX, que é chamada formalmente de Prestador de Serviço de Pagamento, o PSP. Caso o varejista tenha integração com sistemas de automação, também deverá verificar se o sistema oferece a integração.

O PIX está disponível automaticamente para todos os clientes das instituições participantes a partir de 16 de novembro. Então, basta criar suas chaves de identificação, que podem ser: o CNPJ, o número de telefone celular e o e-mail da empresa. Também é possível criar chaves aleatórias que serão formadas por números, letras e símbolos. Tudo isso a partir do aplicativo de sua própria conta PJ. Vale lembrar que pessoas jurídicas podem registrar até 20 chaves por conta da qual sejam titulares.

FERRAGEM | FERRAMENTAS | MATERIAL ELÉTRICO | MATERIAL HIDRÁULICO | LUMINÁRIAS

MOTTA  **i.E**
Instaladora Elétrica

Entrada de Luz Painel de Medição Loteamentos
 Extensão de Redes Projetos Elétricos Subestação

Agente Credenciado RGE

POSTES MOTTA
 Empresa Homologada
 RGE/CPFL/CEEE/CERTEL

(51) 3141 5900  **(51) 99123 1661** Rua Pinheiro Machado, 685 Bairro Petrópolis Taquara



seu certificado
DIGITAL

A PARTIR DE
49,00*



**Valor referente ao modelo e-CPF A3 na nuvem.*

Nossa equipe de Certificação Digital está trabalhando com todos os cuidados exigidos pela OMS. Aproveite!

- Liberação Imediata
- Melhor preço
- Ótima estrutura
- Atendimento especial
- Confiabilidade



Agende o seu horário
 99509-3248

Campanha Não Ande a Pé, Compre em Parobé impulsiona as vendas de final de ano

Possivelmente, as vendas de final de ano nunca tenham despertado tanta expectativa quanto neste 2020. Afinal, além dos períodos em que o comércio precisou permanecer fechado e com atendimento restrito, importantes datas sazonais como Dia das Mães, Dia dos Namorados e Dia dos Pais acabaram bastante afetadas pela pandemia. Sobretudo em função da concorrência com os canais de venda on-line. No entanto, pelo menos para o comércio da região do Vale do Paranhana, uma estratégia simples e já tradicional tem

tudo para impulsionar as vendas, reaquecer a economia local e fazer deste Natal um grande marco de retomada dos bons negócios.

Consagrada como principal ação de final de ano na região, a campanha Não Ande a Pé, Compre em Parobé chega a sua 8ª edição com uma premiação ainda mais atrativa para conquistar os consumidores dos mais diferentes perfis e cidades. Afinal, pela primeira vez, a CDL irá sortear três carros Fiat Mobi 0km, além de 30 vales-compra de R\$ 300,00 cada. Apesar de ser focada no Natal, a

campanha teve início em 1º de novembro e, assim, também pode ser utilizada como estratégia de vendas para a Black Friday, outra data que nos últimos anos tem movimentado o comércio brasileiro de forma bastante positiva. Diante disso, a possibilidade de receber um cupom a cada R\$ 50,00 em compras para concorrer a todos esses prêmios é um argumento bastante competitivo e de grande relevância, até mesmo na disputa pela preferência do consumidor em relação ao comércio digital.

Novidades começaram já no lançamento da campanha

A cada edição, a campanha Não Ande a Pé, Compre em Parobé tem movimentado em torno de 1 milhão de cupons. Assim, somente no ano passado, a iniciativa foi responsável por converter mais de R\$ 65 milhões em vendas no comércio e, conseqüentemente, incrementar a arrecadação de ICMS do município. Diante de seus comprovados resultados e de sua grande credibilidade com o público envolvido, as expectativas continuam sendo as melhores. Visto que a CDL não mediu esforços para que esta campanha de vendas seja, mais do que nunca, a principal aliada dos associados na retomada de aceleração e crescimento dos negócios.

Aliás, desde o seu lançamento (realizado no final de outubro), a campanha tem demonstrado que até mesmo as necessidades de adaptação podem inspirar a disposição para inovar e, assim, obter resultados ainda mais surpreendentes. Enquanto em edições passadas o evento reunia autoridades, associados e imprensa para um jantar de apresentação, desta vez, as novidades da campanha foram levadas em primeira mão diretamente para toda a comunidade. Pois, em função do necessário distanciamento social para evitar a propagação do coronavírus e garantir a segurança de todos, o novo formato de lançamento (veja os melhores momentos a partir do QRCode!) contou com um caminhão como palco para oferecer ao público o som envolvente do projeto "Música a domicílio", do pianista Rodrigo Soltton. Arrojado, o show despertou a atenção ao levar cultura, alegria e entretenimento para toda a comunidade. Ou seja, representou um momento extremamente singular ao proporcionar uma experiência diferente e marcante em tempos de pandemia. Depois disso, fica o convite a todo o comércio parobeense para aproveitar esta carona da CDL!

Escaneie o código



Prepare sua vitrine e suas redes sociais

Ao longo de todo o ano, a equipe da CDL atua no planejamento, na organização e no desenvolvimento prático de cada uma das etapas da campanha Não Ande a Pé, Compre em Parobé. Dessa forma, é possível entregar ao associado um argumento de vendas completo e prontinho para ser implementado em seu ponto de venda. Então, ao aderir à promoção, basta a cada associado fazer a divulgação de sua empresa como participante da campanha. Afinal, por si só ela já representa um enorme diferencial no momento de decisão de compra dos clientes. Assim, a dica é investir na produção de sua vitrine com a temática da campanha e destacar a informação de maneira constante em seus canais online. Além disso, é possível agendar com a CDL a exposição dos carros do sorteio em seu estabelecimento.



Planeje-se para o retorno das vendas presenciais

Além de atrair os consumidores com a campanha Não Ande a Pé, Compre em Parobé, será importante traçar uma estratégia para concretizar bons negócios, deixar seus clientes satisfeitos e, ao mesmo tempo, otimizar o período de permanência das pessoas dentro das lojas. Afinal, com a flexibilização das restrições impostas ao comércio, é importante que cada lojista siga mantendo seu planejamento para receber os clientes com segurança, especialmente para continuar evitando as aglomerações que são tão comuns durante as vendas de final de ano. Nesse contexto, um novo desafio poderá surgir literalmente a sua porta, com as filas formadas por clientes no lado de fora do estabelecimento. Inclusive, este é um questionamento muito válido a se considerar: por quantos minutos ou até quantas horas um cliente precisará aguardar para ser atendido?

Uma forma de despertar o interesse das pessoas em seus produtos e investir em táticas comerciais bem focadas é divulgar fotos e preços do que se tem em estoque a partir das redes sociais, de grupos e linhas de transmissão no WhatsApp. Dessa maneira, o consumidor pode chegar na loja física sabendo exatamente o que irá levar para casa e, ao mesmo tempo, o comerciante conseguirá melhorar seu fluxo de atendimento, reduzindo mais rapidamente o tamanho das filas no lado de fora. Conseqüentemente será possível proporcionar um giro maior de pessoas, fidelizar mais clientes e não os afugentá-los antes mesmo do primeiro contato. Afinal, a experiência do consumidor deverá ser o foco de atenção dos empresários neste fim de ano. Assim, a dica é levar em conta as necessidades centrais do consumidor, sobretudo daqueles que tenham pré-disposição e mais afinidade com os canais digitais. Pois é fundamental mantê-los satisfeitos na loja física para garantir a fidelização futura desta relação.

Premiação, patrocínio e apoio

A 8ª edição da campanha Não Ande a Pé, Compre em Parobé tem o patrocínio de Via Porto, Jeana Ambientes Planejados e Sicredi. Dessa forma será possível premiar 33 consumidores que prestigiarem o comércio de Parobé em suas compras de final de ano. Além dos três Mobi 0Km e dos 30 vales-compra de R\$ 300,00 que será sorteados no dia 15 de janeiro de 2021, os vendedores que tiverem seus nomes escritos nos cupons dos três primeiros prêmios também ganharão R\$ 500,00 cada.



Desfile de lançamento da campanha Não ande a pé, compre em Parobé.

Xis do Rafa
9h às 00h
sem fechar ao meio-dia
9 8044-2572 9 9730-9073
R. Adão Pires Cerqueira, 162
Bairro: Planalto

MERCADINHO RÁPIDO
7h às 22h
sem fechar ao meio-dia
R. Francisco Vanderlei de Oliveira, 8
Bairro: Vila Feliz

Como atualizar sua empresa para a nova

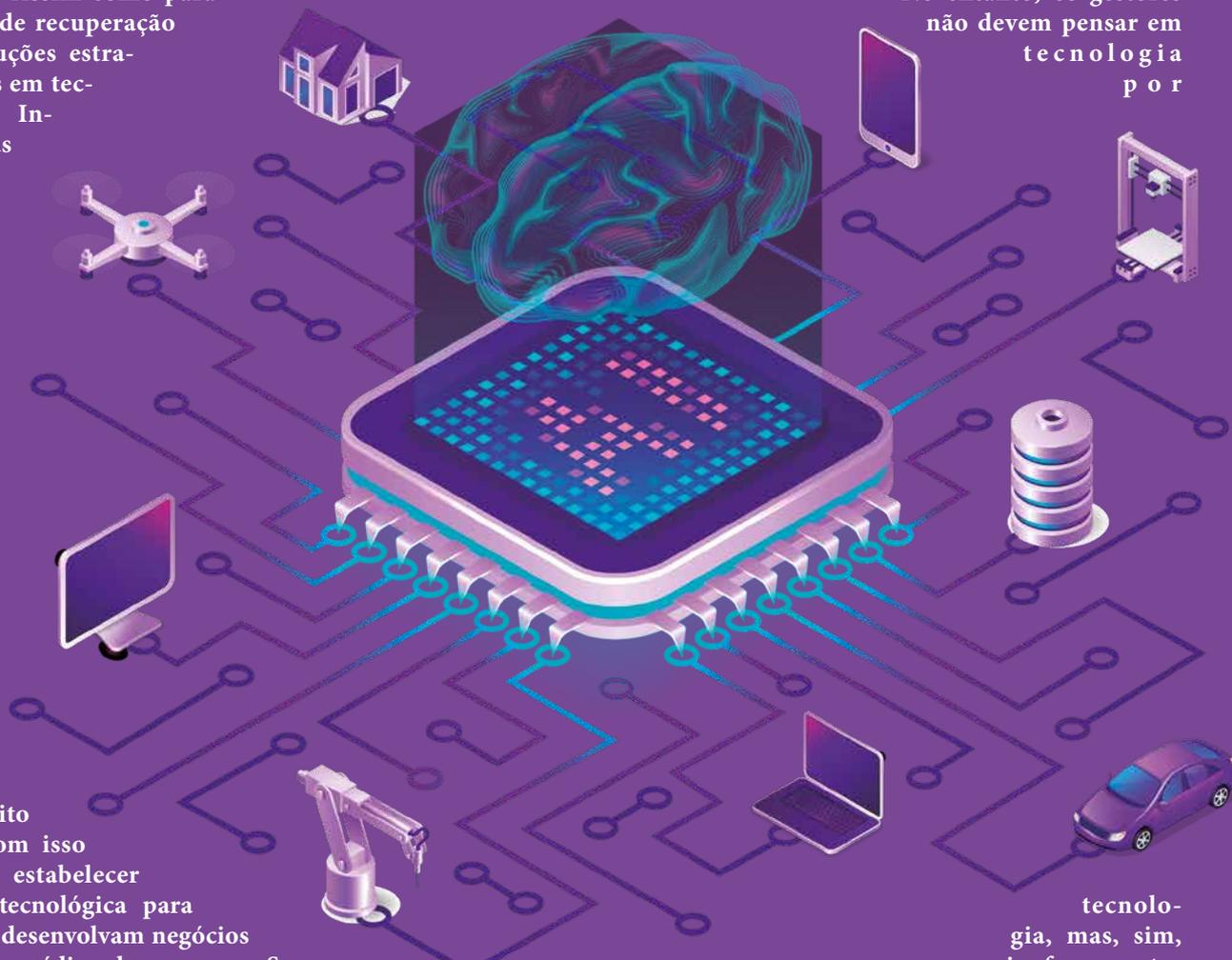
A Indústria 4.0 já foi assunto da revista CDL Negócios em sua edição de maio de 2019. Na ocasião, a matéria abordou como as empresas poderiam aproveitar as oportunidades da tecnologia e da transformação digital para se tornarem mais competitivas no mercado. Porém, diante de um cenário pós-pandemia, adotar as tendências desta que é considerada como a 4ª Revolução Industrial será muito mais do que uma questão de estratégia. Representa desde já uma necessidade. Diante disso, abraçar as premissas da Indústria 4.0 é uma das grandes soluções para amenizar a crise e reinventar os negócios.

De modo geral, ela deve contribuir para que um maior número de empresas sobreviva à crise atual. Assim como para encurtar a fase de recuperação ao oferecer soluções estratégicas baseadas em tecnologias como Internet das Coisas (IoT), Inteligência Artificial (IA), robótica, simulação, segurança cibernética, manufatura aditiva, realidade aumentada, machine learning, computação na nuvem, virtualização, interfaces digitais, Big Data, ciência de dados, tecnologias integradas e muito mais. Afinal, com isso será possível estabelecer uma estrutura tecnológica para que as empresas desenvolvam negócios mais resilientes a médio e longo prazo. Sobretudo em razão dos negócios estarem apoiados nos recursos mais inteligentes do mercado atual. Consequentemente, estarão um passo à frente para sobreviver à crise e preservar a saúde da sua marca no mercado.

Vale lembrar que mais do que implementar soluções que otimizem o funcionamento de processos essenciais para o sucesso de um negócio, a 4ª Revolução Industrial leva a organização para o cenário digital, que foi o grande aliado das empresas durante a quarentena obrigatória imposta pela pandemia do coronavírus. Uma vez que, para muitos empreendedores, os canais on-line foram indispensáveis para manter suas atividades e assegurar o giro da

economia. Dessa forma, a transformação digital no mundo corporativo foi acelerada e ajudou a traçar algumas das principais características do “novo normal”, que projeta um cenário comercial criado especialmente para o ambiente virtual. Pois ao empregar políticas tecnológicas, amadurecer e automatizar os processos é possível ampliar o nível de eficiência das atividades, otimizar a capacidade analítica, melhorar a confiabilidade operacional e garantir mais velocidade ao fluxo de trabalho. Consequentemente, a empresa é beneficiada por recursos que facilitam a tomada de decisões, potencializam a segurança de dados, melhoram a navegabilidade na rede, atualizam a infraestrutura de TI e ainda reduzem os custos.

No entanto, os gestores não devem pensar em tecnologia por



tecnologia, mas, sim, em quais ferramentas podem realmente fazer a diferença dentro da realidade de seu negócio e, especialmente, quais alternativas serão assimiladas e aceitas por suas equipes e bem compreendidas pelos clientes. Afinal, embora seja chamada como 4ª Revolução Industrial, a Indústria 4.0 é baseada numa abordagem que estimula o pensamento coletivo e coloca as pessoas para o centro das tomadas de decisão. Com interações constantes nos processos de criação, desenvolvimento e implantação das melhores soluções para o negócio. A seguir, veja algumas dicas de como manter seu negócio atualizado com a versão recente deste sistema:

versão da Indústria 4.0

Pessoas como foco de atenção

Pensar nas pessoas é, inegavelmente, o foco mais importante para seguir em direção ao futuro do qual não há retorno. Aliás, esse é o elo principal da transformação digital que trouxe uma realidade em que as relações já são diferentes. Afinal, já é possível contratar mais facilmente profissionais de qualquer lugar do mundo e, a partir dessa situação, deve haver uma “guerra por talentos” em algumas áreas. Logo, um programador brasileiro poderá atuar numa empresa de tecnologia da Alemanha, enquanto uma companhia brasileira conseguirá trabalhar com um desenvolvedor indiano, por exemplo. Além disso, haverá maior preocupação com o equilíbrio entre as vidas pessoal e profissional, visto que, a partir da pandemia, ambas passaram a andar ainda mais juntas.

Tudo como Serviço

Grandes projetos tendem a diminuir muito e serão substituídos por serviços que geram valor ao negócio. Afinal, as rotinas estão muito mais dinâmicas e demandam velocidade. Assim, enquanto um projeto de longo prazo pode demorar de seis meses a um ano para ser implementado, a utilização de Modelo Ágil e Tudo como Serviço (XaaS) traz a oportunidade de adaptação para que o benefício seja conquistado em tempo bem menor. Da mesma maneira que o cliente final não quer mais esperar para receber seu produto, as empresas entram na mesma pegada – até para poder atender seu público. Logo, consumir tudo como serviço significa rever a relação da empresa com seus fornecedores. Do mesmo modo, produzir tudo como serviço significa rever a relação da empresa com seus clientes e, em ambos os casos, é preciso rever a relação da empresa consigo mesma, sua cultura e seus processos.

Ponto de ruptura

Em tempos de consolidação da transformação digital não se deve esperar um retorno aos modelos de negócio anteriores. Afinal, a tendência é a de que não haverá a opção de voltar atrás. Principalmente porque muitos consumidores já se adaptaram a pesquisar preços na internet e fazer pedidos online. Diante disso, as lojas físicas assumirão novos papéis que estarão especialmente voltados às experiências e ao relacionamento mantido com os clientes. Enquanto isso, a efetivação das vendas deverá ocorrer mais pelos meios digitais. Então, com o tempo, todos os setores passarão por essa adaptação e, ao longo do processo, quem demonstrar maior disposição e agilidade conseguirá se destacar.

O futuro é hoje

Diante da transformação digital, olhar para o futuro significa estabelecer um planejamento de curto prazo, com foco especial a questões de valores e responsabilidade social, bem como às pessoas que fazem parte do negócio. Nesse contexto, até mesmo os setores mais avessos à utilização da tecnologia deverão modificar sua mentalidade de maneira rápida. Mesmo que uma parcela da população ainda não esteja totalmente habilitada digitalmente, a partir da capacitação destes cidadãos haverá um grande impacto na sociedade. Ao mesmo tempo, produtividade e controle de atividades serão conceitos reavaliados, assim como as questões de segurança e controle de vulnerabilidades. Afinal, o foco estará sobretudo na eficiência e na redução de custos. Então, sua empresa está preparada para hoje?

mercados
redefort

SUPER TREVO

SUPERMERCADO COM EXCELÊNCIA
EM PADARIA E AÇOUGUE

(51) 3523-2020

Aceitamos todos os Cartões de Débito e Crédito

Av. Das Nações, 1597 - Bairro Guarujá - Parobé



O que você deve saber antes de seguir

Com o advento do empreendedorismo social e a inovação na produção de bens e serviços focados em soluções de problemas do cotidiano, muitos brasileiros têm investido no sonho de ter o próprio negócio. Porém, ultimamente o mercado de trabalho está vivenciado uma onda de startups, que transformou o termo numa verdadeira moda. Por isso, antes de aderir a essa tendência, é importante saber o que ela representa e o que a diferencia de uma empresa tradicional.

De forma simples e resumida, uma startup é uma empresa que se distingue dos modelos tradicionais a partir da inovação. Aliás, vale destacar que uma startup não se limita aos negócios digitais, mas, principalmente, chega para substituir processos engessados e revolucionar as relações de mercado. Além disso, agrega características que envolvem um modelo de negócio inovador, repetível e escalável diante de um determinado cenário de incertezas. Por exemplo: em seu modelo de negócios, o foco não está necessariamente no produto, mas no valor e, conseqüentemente, na rentabilidade. Em outras palavras, é baseado em como o negócio soluciona a dor do cliente de forma lucrativa. Por essa razão, geralmente o desafio está em criar algo inovador ou adaptável, que possa atingir um grande volume de clientes e gerar ganhos rápidos.

Ao mesmo tempo, uma startup precisa lidar com escalas potencialmente limitadas e repetíveis. O que, de fato, inviabiliza muitas customizações ou adaptações, visto que a meta é multiplicar e crescer cada vez mais, sem que isso influencie no modelo de negócios. Diante disso, criar uma startup é fugir do tradicional e apostar em algo que dificilmente terá um manual para o sucesso. Afinal, todos os passos do empreendedor costumam ser minimamente incertos e, por sua falta de capital de risco é que tanto se fala em investimento para startups. Sobretudo pelas dificuldades em persistir num modelo de negócios até que ele comece a gerar resultados de maneira sustentável. Nesse contexto de incertezas, surge o produto minimamente viável, também conhecido como MVP, e que tem o objetivo de validar uma solução e ajudar a entender o que o cliente realmente quer gastando o mínimo possível.

Para entender os diferentes tipos de startups

Além do próprio termo startup, muitos outros conceitos e siglas invadiram o mercado de trabalho nos últimos anos. Logo, conhecer alguns deles é fundamental para manter sua atualização nos negócios. Veja alguns destaques:

B2B (Business to Business)

Na tradução para o português, Negócios para Negócios, que representam um tipo de startup que atende outras empresas ao invés do consumidor final diretamente. Como ocorre no caso de um fabricante que atende um atacadista, ou um atacadista que atende um varejista, por exemplo.

B2C (Business to Consumer)

Trazido para o português, os Negócios para Consumidores são startups que fornecem um serviço para o consumidor final. Como ocorre no caso de uma loja virtual que atende o consumidor final.

B2B2C (Business to Business to Consumer)

Em português, Negócios para Empresas para Consumidores, refere-se a uma empresa que faz negócios com outra visando à venda para o cliente final. Ou seja, pode ser entendida como uma plataforma de marketplace, que é mediada por uma empresa e agrega outras lojas virtuais para alcançar mais acessos e ofertas para os consumidores finais.

Além dos tipos, também existem os nichos de atuação que, nesse caso, representam a área de negócios da empresa. Logo, são aqueles termos como FinTech, HealthTech, EdTech, LawTech, entre outros. Essas nomenclaturas são aplicadas para definir, respectivamente os ramos financeiro, de saúde e medicina, de educação e de direito.

Para assimilar a relação entre startup e empreendedorismo

Assim como fundar uma empresa tradicional, ter uma startup é uma aventura diária que demanda muita disposição e proatividade. Aliás, algumas características são essenciais para identificar um perfil empreendedor. Por exemplo:

Autonomia

Empreendedores são capazes de assumir a responsabilidade por suas decisões e têm independência na definição de seu sucesso. Inclusive, esse é um dos principais motivos pelos quais as pessoas abandonam seus empregos para empreender.

Dedicação

Não existe empreendedorismo sem comprometimento e determinação. Afinal, começar seu próprio negócio não significa ter menos trabalho. Pelo contrário: investir num projeto próprio representa acumular tarefas em busca do sucesso.

Disposição para se arriscar

Não existe nenhum cenário em que o empreendedor não precise assumir algum tipo de risco. Aliás, muitas pessoas bem-sucedidas creditam o seu aprendizado e a sua evolução à capacidade de assumi-los, de aprender com os erros e de perseverar a cada ocasião.

a moda das startups

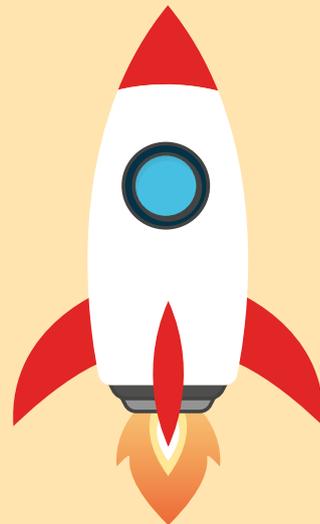
Habilidade de construir valor

Empreender não se refere apenas ao fato de abrir um negócio. Afinal, empreender é usar uma startup como uma ferramenta que seja capaz de gerar valor para a sociedade. Nesse contexto, cada vez mais as inovações estão transformando a vida de milhares de pessoas. Sobretudo porque a disrupção dos negócios tem feito com que empresas e profissões fiquem obsoletas muito rapidamente. Dessa forma, o mercado corporativo exige a adoção de uma nova postura: mais rápida, mais competitiva, mais conectada e atualizada.

Startups são negócios com olhar no futuro

Diferentemente de tendências impulsionadas como moda, é importante buscar inspiração nas verdadeiras startups que estão conquistando mercado e até mesmo dominando áreas que antes eram comandadas por gigantes. Afinal, basta pensar como Kodak e Blockbuster perderam espaço para negócios como Instagram e Netflix, que justamente começaram sua trajetória como startups. Do mesmo modo, há vários exemplos entre as maiores empresas do mundo que começaram como startups, com pouquíssimo dinheiro, muito risco, e hoje valem US\$ 1 bilhão ou até mais. Entre elas estão o próprio Google, PayPal, Uber, Nubank e iFood.

Inclusive, entre as principais categorias listadas, o setor de fintechs é o mais representativo, seguido das áreas de comércio eletrônico, softwares e serviços e inteligência artificial. Há pouco tempo e especialmente aceleradas pela pandemia, as healthtechs também têm ultrapassado valores de US\$ 1 bilhão. Ao atingir esse patamar, as empresas passam a ser chamadas de startups unicórnio, um termo criado em 2013, pelo fundador da Cowboy Ventures o, Aillen Lee.



**A SEXTA MELHOR
DO BRASIL, ENTRE AS
FACULDADES INTEGRADAS,
NA AVALIAÇÃO DO MEC**

**ESCOLHA
QUALIDADE,
ESCOLHA FACCAT**



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

🌐 www.faccat.br

Para manter a energia: saiba usar a alimentação para garantir mais disposição ao dia a dia

Muito mais do que saciar a fome, os alimentos cumprem funções essenciais à saúde e ao bom funcionamento do corpo. Por isso, a alimentação saudável tem conquistado cada vez mais atenção à mesa. Pois, além de garantir as condições nutricionais mais adequadas ao seu cotidiano, uma dieta equilibrada é capaz de melhorar seu sistema imunológico e, conseqüentemente, reforçar as defesas do seu corpo. Sem contar que o alimento é a principal fonte de energia das pessoas. “É a alimentação que vai nos garantir a disposição necessária para nossa rotina, tanto no trabalho

quanto em nossa casa”, enfatiza a nutricionista do Sesi, Aline Weber.

Diante disso, a nutricionista propõe que cada pessoa faça uma autoavaliação de suas condições atuais. “Como é que eu estou? Eu me sinto saudável, disposto, animado ou mais cansado?”, questiona Aline. Segundo ela, ao identificar uma necessidade de mudança, o essencial é ter autocohecimento e equilíbrio para fazer escolhas saudáveis na maioria dos dias. Neste contexto, reconhecer os sinais que o corpo dá é fundamental para identificar o que mais lhe faz bem. Afinal, ao ingerir um alimento,

é possível perceber determinadas reações desencadeadas por ele. “Ao comer um tipo de alimento, eu observo se ele me fez bem, se me trouxe benefícios como disposição, energia, ou se não. Se me fez sentir estufada, inchada, com distensão abdominal”, exemplifica. Aline também comenta que nem sempre é válido reunir informações genéricas sobre o que comer, especialmente quando se quer reduzir peso. “É bem importante lembrarmos de que se trata de uma questão individual. Pois, às vezes, o que funciona para um não funciona para outro”, alerta a nutricionista.

Saúde em 360°

Embora muitas pessoas procurem por um profissional de nutrição com o foco em emagrecer, adotar uma dieta balanceada traz benefícios para o corpo como um todo. Afinal, as escolhas alimentares influenciam na saúde intestinal, gástrica e até mesmo na saúde mental. Por isso, além das particularidades de cada indivíduo, há dicas da nutrição tradicional que são universais. Como investir em hidratação, no consumo diário de frutas e verduras – em torno de 5 porções, e de fibras, encontradas especialmente nos grãos integrais e nas sementes. Ao mesmo tempo, Aline destaca a importância de observar a mastigação, o tempo dedicado a cada refeição e como está a absorção do ali-

mento pelo organismo. “Vale lembrar que o intestino é considerado como nosso segundo cérebro”, ressalta a nutricionista, que explica que a função do sistema digestivo vai muito além de processar a comida e está diretamente relacionada ao bem-estar geral do corpo. Principalmente por causa das inúmeras bactérias boas que são produzidas no intestino e que dão origem a hormônios como a serotonina, substância capaz de regular o sono, o apetite, a temperatura do corpo, o humor e até mesmo as funções intelectuais.

Além disso, muitas células responsáveis pelo sistema imunológico vivem no intestino, o que transforma o órgão num grande aliado no combate a doenças. Nesse contexto, Aline comenta que rotina e equilíbrio são fatores fundamentais para ampliar as defesas do organismo e potencializar a imunidade. “Eu preciso de um tempo utilizando alimentos saudáveis, ricos em vitaminas, em minerais, em antioxidantes, para que o sistema imunológico esteja mais preparado para combater os patógenos invasores, que normalmente são células virais e bactérias”, explica. Além disso, a nutricionista ressalta a importância de evitar os alimentos considerados inflamatórios, que são aqueles ricos em gordura e açúcar. Pois além de prejudicar a saúde, também atrapalham os níveis de produtividade.

Vitaminas para potencializar a imunidade

Vitamina D – como ela é ativada pela luz solar, invista na exposição ao sol por pelo menos 15 minutos ao dia.

Vitamina C – encontrada nas frutas cítricas como bergamota, laranja, limão, morango, acerola, kiwi.

Vitamina E - ela está diretamente relacionada com as células T e B do sistema imune e é encontrada principalmente nas oleaginosas, como castanhas e nozes, e na semente de abóbora.

Zinco – é um mineral que estimula a produção de anticorpos, células que participam do sistema imunológico. Ele é encontrado na carne vermelha, na semente de abóbora, no amendoim, nas castanhas (consuma sem sal ou açúcar).

Sem custos: como reconquistar o caminho do sucesso com a ajuda de especialistas

CDL oferece consultoria especializada e gratuita em parceria com Faccat e Sebrae

Diversas são as estratégias que podem ser empregadas para melhorar a gestão dos negócios. Seja para otimizar recursos e processos, tornar as equipes mais eficientes e produtivas, para aprimorar ou até mesmo reposicionar uma empresa no mercado. Porém, nem todos os empreendedores conseguem dedicar tempo e atenção para avaliar ou sequer vencer todas as demandas e questões que envolvem o seu

dia a dia. Nesse contexto, a consultoria é uma forte aliada para identificar soluções mais rápidas, focadas e adequadas à realidade de cada negócio. Pois, além de envolver toda a gestão, alguns processos também podem ser mais pontuais, direcionados a setores específicos como financeiro, jurídico, recursos humanos, comunicação e marketing, por exemplo. Nesse sentido, além da assessoria do escritório de advoca-

cia Magali Flocke Haag, associados da CDL têm acesso a consultorias especializadas e gratuitas disponibilizadas por meio de importantes parcerias mantidas com instituições como Sebrae e Faculdades Integradas de Taquara (Faccat). Com isso, é possível contar com um olhar altamente capacitado para fortalecer sua empresa, atingir suas metas e prosperar diante de qualquer cenário.

Na Faccat, conte com o Núcleo de Apoio Empresarial (NAE)

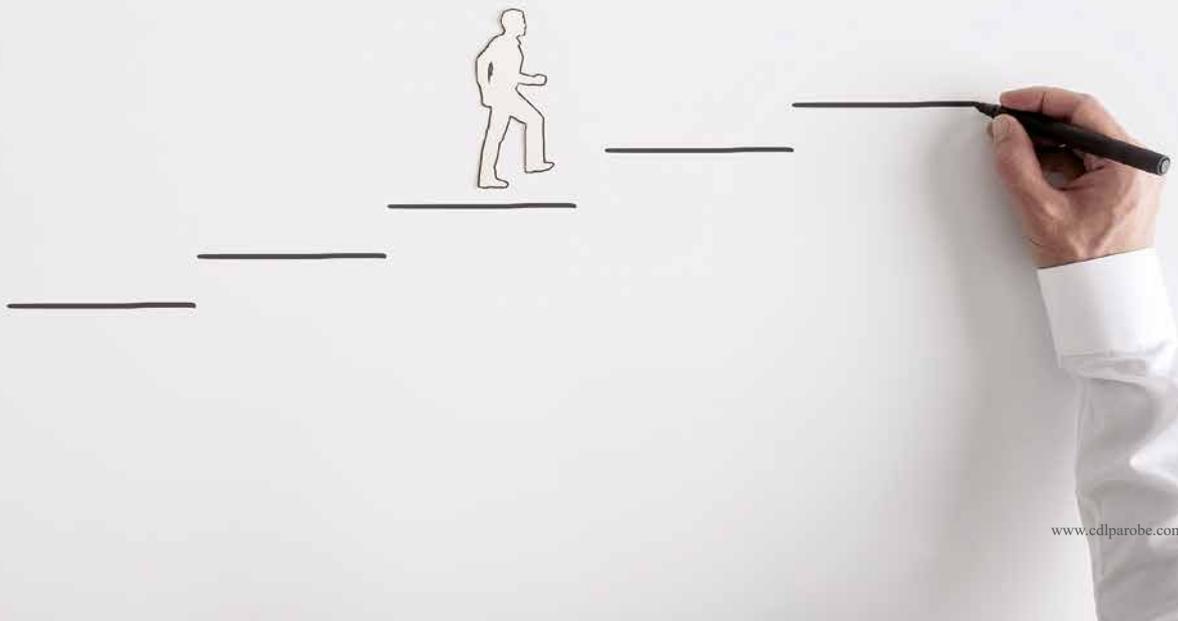
Conforme o coordenador Luiz Fernando Neves, o Núcleo de Apoio Empresarial (NAE) da Faccat oferece atendimento a empresas de qualquer porte, estejam elas já formalizadas ou buscando por sua formalização. “No início da pandemia tivemos várias demandas na área financeira e, ultimamente, muitas na questão de gerenciamento e acompanhamento das mídias sociais, afinal, está todo mundo vendendo pela internet!”, destaca Neves. Aliás, em tempos de isolamento social, as atividades do NAE, que são realizadas internamente, na sede da Faccat, também passaram a ocorrer por meio de reuniões virtuais.

De qualquer forma, interessados em contar com esse apoio podem ligar para a Faccat, para o número (51) 3541-6673, ou fazer contato pelo e-mail fneves@faccat.br. Então, nesta primeira conversa, o coordenador do NAE procura entender o que a empresa está

buscando para, em seguida, definir o foco e encaminhar o empresário para o professor especializado na área de suas necessidades. “Enquanto houver demanda, estaremos lá, atuando de modo bem pontual e diretamente ao foco”, ressalta o Neves. Segundo ele, todos os professores que têm horas na Faccat contribuem com a consultoria que pode ser relacionada a qualquer disciplina que integra os cursos da instituição. Seja para resolver dificuldades financeiras a partir das Ciências Contábeis, seja para rever fluxo de processos a partir da Engenharia de Produção. “Mesmo sem implantar ferramentas, ajudamos a acolher e a apagar incêndios, pois mais da metade dos casos requer ouvir as demandas e indicar os caminhos”, comenta o coordenador do NAE. Além disso, o núcleo da Faccat também possui parceira com o Sicredi na realização de cursos de gestão financeira pessoal e empresarial.

No Sebrae, agende a consultoria através da CDL

Durante os primeiros meses da pandemia, a consultoria do Sebrae, que costuma contar com visitas de especialistas à sede das empresas, também passou a ser disponibilizada por videoconferência. Agora, com a normalização das atividades, o atendimento segue direcionado pelo cliente, que recebe do consultor as proposições e soluções mais adequadas ao seu negócio. Para participar, basta solicitar o agendamento do serviço na CDL, que fica responsável por designar um consultor para auxiliar seu associado. Então, a partir de um diagnóstico da situação atual, o especialista poderá sugerir algumas ferramentas de gestão, finanças, marketing, planejamento e tributação. Dessa forma é possível melhorar as vendas, entender como cobrar corretamente por seus produtos e serviços e colocar a administração de sua empresa no caminho para o sucesso.



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

JEAN MOWIUS CENTRO DE TREINAMENTO - 10% de desc. na mensalidade

Rua General Osório 277, Alexandria, Parobé
Fone: 99391-0430

ADVOGADOS

CERVEIRA, AGUIAR & SILVEIRA ASSESSORIA JURÍDICA

Isenção na 1ª consulta e 10% de desc. no valor dos honorários (P e F)

Dr. Rafael Pires Cerveira
Rua Dr. Legendre, 517, Sala 01 e 02, Centro, Parobé
Fone: 3543-1201

DRA. MAGALI FLOCKE HACK

Assessoria jurídica gratuita para associados da CDL, todas as sextas-feiras, das 10h às 12h

Agendamentos pelos fones: 3543-1625/1486/2022

DRA. LEANDRA WICHMANN ADVOGADA

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

Av. Taquara, 286, centro, Parobé.
Fone: 51 3543-6161

AGROPET E PESHOP

AGROPET CURIÓ - 20% de desc. no banho e tosa

Av. das Nações, 1124, Guarujá, Parobé
Fone: 3543-4181

PET MANIA - 20% de desc. no banho e tosa

Rua Dr. Legendre, 176, Sala 02, Centro, Parobé
Fone: 3523-2321

BAZAR

BETO BAZAR - 5% de desc. à vista

Rua Odorico Mosmann, 515, Sala 02, Centro, Parobé
Fone: 3543-4331

CICLISTA

PONTO CICLISTA PAROBÉ - 3% de desc. na compra de bicicletas novas

Av. das Nações, 1507, Guarujá, Parobé
Fone: 3543-3175

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: 3543-7822

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

ESPORTE E CIA - 10% de desc. à vista, exceto em promoções

Rua João Corrêa, 126, Centro, Parobé
Fone: 3543-1819

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

ORIGINAL - 15% de desc. à vista

Av. das Nações, 391, Sala 01 e 02, Centro, Parobé
Fone: 3543-1664

JARDINAGEM E PAISAGISMO

VIA GARDEN

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

ERS 239 - km 48 - Parobé
Fone: 51 99943-8069

COOPERATIVA DE CRÉDITO

SICREDI - ENCOSTA SUPERIOR DO NORDESTE 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 Adviano Linden, 60, Centro, Parobé
Fone: 3543-3577

EDUCAÇÃO

ANHANGUERA

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

Rua Dr. Legendre, 507, Centro, Parobé
Fone: 3523-1171

CAPACITAR UNIP

Bolsa de 30% de desc. durante todo o curso

*Exceto nos cursos promocionais.
Rua Canadá, 57, Centro, Parobé
Fone: 3512-8560 e 98957-2285



"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

RENATA MARQUES

ARQUITETURA E URBANISMO

PROJETOS ARQUITETÔNICOS E DE INTERIORES
RESIDENCIAIS E COMERCIAIS

(51) 3523 2222 99836 5215/98645 2223
renatamarquesarq | renatamarquesarq

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

IENH - 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. na matrícula nos cursos de programação regular oferecidos pelo Senac-RS.

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 PAROBÉ

10% de desc. Nas mensalidades

Rua Odorico Mosmann, 128, Centro, Parobé
Fone: 3543-7061

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 (51) 99509-3248.

RIGHT WAY ESCOLA DE IDIOMAS

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

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

YÁZIGI

20% de desc. nas mensalidades de cursos de inglês

Rua General Frota, 2580, Taquara
Fone: 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.

WIZARD

20% de desc. para jovens e adultos nos cursos de idiomas

27% de desc. para crianças até 10 anos

Rua Odorico Mosmann, 128, Centro, Parobé
Fone: 3543-7061

ESCOLA INFANTIL MAÇA DO AMOR

30% de desc. nas matrículas

10% de desc. nas mensalidades

Avenida Artuino Arsand, 67, Centro, Parobé
Fone: (51) 99310-0077

ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL CRIANÇA FELIZ

25% de desc. nas mensalidades

Rua Osvaldo Gil, 232, Centro, Parobé
Fone: (51) 3543-3645

ASSIS. EDUC. INFANTIL CHAPÉUZINHO VERMELHO

10% de desc. na mensalidade

Rua Alfredo Feiten, 1244, Centro, Parobé
Fone: 3523-3315

ESTÁGIO

CENTRO DE INTEGRAÇÃO EMPRESA ESCOLA DO RIO GRANDE DO SUL - CIEE - RS - TAQUARA: 4% de desc. na contribuição institucional

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

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 a vista.

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

LUCRO CERTO!

COTA	3 COTAS	5 COTAS	10 COTAS
R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
PARCELA	PARCELA	PARCELA	PARCELA
R\$ 341,20 MENSAS	R\$ 1.023,60 MENSAS	R\$ 1.706,00 MENSAS	R\$ 3.412,00 MENSAS

COMO FUNCIONA? SIMULANDO QUE A CONTEMPLAÇÃO OCORRA NA DÉCIMA PARCELA E QUE VOCÊ VENDA A CARTA POR ATÉ 25% DO CRÉDITO, TERÁ UM LUCRO DE + 632%

ADESÃO AO CRÉDITO R\$ 100.000,00 → PAGAMENTO DAS PARCELAS R\$ 341,20 MENSAS → CONTEMPLAÇÃO NA PARCELA 10 → VENDA DA CARTA CONTEMPLADA R\$ 25.000,00 → LUCRO R\$ 21.588,00

TOTAL INVESTIDO R\$ 3.412,00

RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO 632%

HS consórcios
Última empresa do Grupo Herval
CORRETOR AUTORIZADO

NN INVEST
Consórcios & Investimentos

Entre em contato para saber mais.
☎ 9170-8300 / 996414782
📍 Av. Artuino Arsand, 25 - Centro - Parobé

FARMÁCIA VIDA NOVA – Até 60% 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, 423, Nova Parobé, Parobé
Fone: 3543-4474

REDE BEM ESTAR DE FARMÁCIAS– 15% a 50% de desc. nos medicamentos, 5% de desc. nas perfumarias. (Exceto em promoções), no cartão de crédito ou a vista.

Avenida das Nações, 979, Guarujá, Parobé
Fone: 3523-1183

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, 513, Sala 02, Centro, Parobé
Fone: 3543-3183

LAZER E ASSISTENCIAIS

ASSOCIAÇÃO VULCABRAS/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 festas 1 e 2 e quiosques 1, 2, 3 e 4.

Assistenciais - Seguro de vida e seguro residencial

Contato e mais informações na CDL.

ÓPTICAS E RELOJOARIAS

EXTREMO BRILHO - 5% de desc. à vista

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

M W MAGAZINE – 20% de desc. à vista e 15% de desc. à prazo em até 10 vezes no cartão em toda parte de ótica.

Rua João Mosmann Filho, 36, Centro, Parobé
Fone: 3523-1148

NOVO OLHAR ÓPTICA 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 Odorico Mosmann, 367, Centro, Parobé
Fone: 3543-3040

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

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

TRI JÓIA - 20% de desc. à vista e 5% de desc. nas compras à prazo

Rua Odorico Mosmann, 450, Centro, Parobé
Fone: 3523-3030

SAÚDE

ACUPUNTURA

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

Rua João Mosmann, 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 ecocardiografia e no mapeamento de pressão

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

CLÍNICA DE SAÚDE HABILITAR

GUILHERME KONRATH- Quiropraxista- 20% de desc. nas consultas

ISABEL LEMOS CLASEN - Nutricionista - 10% de desc. nas consultas

LUCAS TOFFOLI ROSSATTO- Clínico Geral - 15% de desc. nas consultas

MÁRCIA PRADO JOSEFIKI- Psicóloga - 10% de desc. nas consultas

ANDRESSA SMANIOTTO- Psicóloga- 10% de desc. nas consultas

MAIANE ANTONIA BRAUN- Psicóloga- 10% de desc. nas consultas

CRISTIANE MORAES MOSSATTE – Psicóloga- 10 de desc. nas consultas

POLIANI WASZILEWSKI – Fonoaudióloga- 10% de desc. nas consultas

PRISCIANE MACIEL – Fisioterapeuta - 20% de desc. nas consultas

LAURA MICHELON - Pediatra -20% de desc. nas consultas

SILVANA KRUPP- Psicopedagoga - 10% de desc. nas consultas

Rua João Correa 139, sala 04, centro, Parobé
Fone: (51) 99930-4017

CLÍNICA GERAL

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

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

DR. MARCO ANTÔNIO FAEDRICH - 50% de desc. na consulta

Rua Guilherme Lahm, 1210, Centro, Taquara
Fone: 3542-3205

CLÍNICA MÉDICA / CIRÚRGIA GERAL / COLOPROCTOLOGIA

DR. ARTHUR NORTON ZWETSCH - 30% de desc. na consulta (a partir de 16 anos)

Rua Tristão Monteiro, 926, Centro, Taquara
Fone: 3542-1582

CONSULTÓRIO MÉDICO

DR. ALVARO SCHARNOVSKI: Ortopedista e Traumatologista – 17% de desc. na consulta

DR. FÁBIO STRAUSS: Cirurgião Geral – 17% de desc. na consulta

DR. THIAGO FERRARY: Ortopedista e Traumatologista – 17% de desc. na consulta

Rua Federação, 2810, Centro, Taquara
Fone: 3541-8423

Leandra Wichmann

OAB/RS 83.052

ASSESSORIA JURÍDICA

3543.6161 | 98556.1330
Av. Taquara, 286 - Centro - Parobé

Direito Civil
Direito Ambiental
Direito Empresarial
Direito Tributário e Fiscal
Direito Previdenciário (INSS)
Assessoria em Cobrança

**ESPAÇO SIM ACESSORIA
NEUROPSICOLÓGICA**

DANIELA JOAQUIM

20% de desc. na avaliação Neuropsicológica

PÂMELA PSCHICHOLZ –

Neuropsicopedagoga

20% de desc. na avaliação

CAROLINA ENGELMANN – Psicóloga

20% de desconto na avaliação

Rua Fernando Saft, 316, centro, Sala 8, Parobé

Fone: 051 99962-6065 / 051 99962-6050

DERMATOLOGISTA

CLÍNICA DA PELE - 30% de desc. na consulta

DR. JACSON ARI LOEWE: Dermatologista

DR. LUCIANO ANDRADE: Dermatologista e cirurgião

DR. MARCELO FERREIRA: Dermatologista

Rua General Emilio Lucio Esteves, 1180, Sala

304, Centro, Taquara

Fones: 3542-4499 / 98162-7152

CLINODERME - 16% de desc. na consulta

DRA. MICHELLE AVELINE: Dermatologista

Rua Arthur da Costa e Silva, 335, Sala 203,

Igrejinha

Fone: 3545-3176

ENDOCRINOLOGIA

DRA. MARIA DA GLORIA FOLMER CORREA -

25% de desc. na consulta

Rua General Emilio Lucio Esteves, 1180, Sala

408, Centro, Taquara

Fone: 99165-9715

EQUILÍBRIO CLÍNICA E ESTÉTICA

JÉSSICA SCHEFFER: Psicóloga - 5% de desc. à vista

DR. SALVADOR NETO: Cardiologista - 5% de desc. à vista

JULIANE MATOS FENNER: Massoterapeuta -

5% de desc. na sessão

ALEXANDRA H. SILVA: Massoterapeuta -5% de desc. na sessão

PATRICIA MALLMANN: Nutricionista e

Acupunturista - 5% de desc. à vista

CIBELE MICHEL: Reiki - 5% de desc. à vista

BETINA GIMENES: Microblading e design de

sobrancelha - 5% de desc. à vista

RAQUEL KOCH: Podóloga - 5% de desc. à vista

ONEYDIS DOMÍNGUEZ: Ortomolecular - 5% de desc. à vista

Rua Lothário Raymundo, 180, Centro

Fone: 3523-2086

FISIOTERAPIA

DRA. VIVIAN GEHRKE - 20% de desc. na

sessão de fisioterapia

Rua Venceslau Escobar, 151, Centro, Parobé

Fone: 3543-4628

FONOAUDILOGIA

DRA. LETICIA BORGES ZWETSCH - de 15 a

25% de desc. no valor dos procedimentos

Rua Tristão Monteiro, 926, Centro, Taquara

Fones: 3542-1582 ou 99316-3692

GERIATRIA E CLÍNICO GERAL

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

consulta

Rua Euclides da Cunha, 70, Bom Pastor,

Igrejinha

Fone: 3545-2004

GINECOLOGIA / OBSTETRÍCIA

DRA. KARLA C. R. DAUDT - 10% de desc. na

consulta

Rua Sete de Julho, 847, Sala 06, Bom Pastor,

Igrejinha

Fones: 3545-1865 ou 99438-1331

DR. SADI GELSON MULLER - 50% de desc. na

consulta e 30% na ecografia

Rua General Emilio Lucio Esteves, 1180, Sala

103, Centro, Taquara

Fone: 3542-1995 e 99979-6979

HOMEOPATIA E PEDIATRIA

DR. EUGÊNIO HUGO OBAL - 33% de desc. nas

consultas

Rua João Mosmann, 121, Centro, Parobé

Fone: 3595-1555 ou 99979-6979

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: 51 -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: 98340-8637

DR. CLEVERSON CORDEIRO PROLA -

Cirurgião dentista, especialista em cirurgia

e traumatologista bucomaxilofacial,

harmonização fácil e estética dental.

Isenção na primeira consulta.

Rua Vera Cruz, 518, sala 307, Centro,

Parobé

Fone: 3543-4553

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

BioClínico
Associado **o.cuidare**

R. Canadá, 29

Centro, Parobé - RS

www.laboratoriobioclinico.net.br

Agende seus exames pelo WhatsApp

 (51) 3523-1845

**Laboratório de Análises
Clínicas em Parobé**

EXAMES PARTICULARES | EXAME TOXICOLÓGICO

TESTE DE GRAVIDEZ | SEXAGEM FETAL



**Até 40% de
desconto em exames
para associados do CDL**

ODONTOSUL CLÍNICA ODONTOLÓGICA

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

OFTALMOLOGIA

DR. MARCO ANTÔNIO DUARA TATIM – Consultas no valor de R\$ 95,00

Rua Dr. Edmundo Lauffer, 342, Sala 306, Centro, Parobé
Horário de atendimento: Terças-feiras das 8h às 10:00 e sextas-feiras das 13:00 às 15:00
Fones: 3543-6079 e 3035-3715

PRISMA CLÍNICA DE OLHOS - 30% de desc. nas consultas, exames e cirurgias.

Rua Dr. Edmundo Lauffer, Sala 304 e 305, Bairro Bom Pastor, Igrejinha
Fone: 3549-1389

PROMED CLÍNICA POPULAR

Exames e consultas - 15% de desc.
Exames de laboratórios – Até 40% de desc.
Medicamentos - Até 50% de desc.
Rua Odorico Mosmann, 491, Sala 08, Centro, Parobé
Fone: 99780-4477

PSICOLOGIA

DRA. CRISTIANE FÉLIX DA SILVA - 50% de desc. na consulta

Rua Fernando Saft, 316, Sala 04, Centro, Parobé
Fones: 98484-7964

DRA. FABIANA TOMAZZONI - 30% de desc. na consulta

Rua Júlio de Castilhos, 2650, Centro, Taquara
Fone: 99331-8929

PSICÓLOGA EVELINE R. DA SILVEIRA - 15% de desc. na consulta

Rua João Corrêa, 720, Centro, Parobé
Fone: 98489-9822 ou 99879-9864

PEDIATRIA

DR. JOSÉ CARLOS SATOSHI MAKINO - 25% de desc. na consulta à vista

Rua Dr. Edmundo Lauffer, 90, Bom Pastor, Igrejinha
Fone: 3545-2626

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

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

PILATES

DR^a ANDRÉIA JAKUES - PILATES 20% de desconto para o pacote de 2 aulas semanais (totalizando 8 aulas/mês)

FISIOTERAPIA 20% de desconto para pacotes de 10 sessões
Rua Vera Cruz, 547 Ap. 01 Centro Parobé
Fone: 99302-0233

QUIROPRAXIA

DR. DANIEL FACCHINI - 12% de desc. na avaliação e 20% nas sessões

Rua Federação, 1978, Centro, Taquara
Fone: 99107-6164

RADIOCLIN - 30% de desc. nos serviços de radiografia e ecografia, 20% no valor da tomografia e 10% no valor da ressonância.

Rua Venceslau Escobar, 196, Centro, Parobé (junto à Unimed)
Fone: 3543-4430

UNICLIN CLÍNICA MÉDICA

DR. JOSÉ CARLOS SATOSHI MAKINO:

Pediatra – 25% de desc. na consulta à vista
DRA. CAROLINA SILVEIRA: Odontóloga – 20% de desc. à vista
DRA. NATALIA MAKINO: Odontóloga – 20% de desc. à vista
Rua Dr. Edmundo Lauffer, 90, Bom Pastor, Igrejinha
Fone: 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) 3543-1625/1486
E-mail: cdlpar@tca.com.br

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: 3543-1625/1486 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 - 5% 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 ou 99967-1710

A.L.F. RECUPERADORA DE PARACHOQUES

* Chapeação * Pintura
* Espelhamento * Polimento * Lavagem

(51) 99625.2083 | 99521-8158

Av. Taquara, 670 - B. Guarujá - Parobé

Aceitamos os cartões

Diners Club INTERNATIONAL Good Card Verde Card Hipercard VISA MasterCard AMERICAN EXPRESS

NÓS SOMOS O SICOOB MAXICRÉDITO

Da agência ao seu smartphone
para promover a inclusão
financeira e prosperidade.



192

MIL COOPERADOS

85

PONTOS DE
ATENDIMENTO

3,5

BILHÕES
DE ATIVOS



sicooxmaxicredito



sicooxmaxicredito

www.maxicredito.coop.br



SICOOB
MaxiCrédito

A.L.F RECUPERADORA DE PARACHOQUES	51 99625-2083	BL AUTO PEÇAS	51 3523-2161
ABASTECEDORA CARDOZO	51 3543-3339	BLACK STAR JEANS	51 3543-7822
ACADEMIA PONTÊ FITNESS E DANCE	51 3543-1629	BOLACHA MOTO PEÇAS	51 3523-1460
ACADEMIA PREMIUM	51 3523-3205	BRAGA CALÇADOS	51 99528-6087
ACESSÓRIOS 239	51 99925-9215	BRINQLAR	51 3543-3103
AGROCENTER	51 98938-2020	BRUNA NONEMACHER	51 99638-1838
AGROPECUÁRIA ALEXANDRIA	51 3543-4494	BRUNO FUSION DESIGN	51 99783-4617
AGROPECUÁRIA TOKINHO	51 99920-5137	BRYSA CONFECÇÕES	51 3543-7273
AGROPET CHELLE	51 3543-6152	BSSAT RASTREAMENTO VEICULAR	51 3541-3500
AGROPET CURIÓ	51 3543-4181	BUCHMANN CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO	51 3543-1512
ALICE IMÓVEIS	51 3543-6588	C B TINTAS	51 3543-1688
AMIGO DO PÉ CALÇADOS	51 3564-4634	CAIXA ECONÔMICA FEDERAL	51 3543-8000
ANA KELLY GONÇALVES DE OLIVEIRA	51 99583-8595	CALÇADOS CAMPA	51 3523-1011
ANDARA CALÇADOS & ACESSÓRIOS	51 98404-5384	CALÇADOS CLARINE	51 3543-1988
ANDRE IMPRESSOS	51 3543-6124	CALÇADOS MADRA	51 3523-3439
ANDRÉIA JAQUES SOARES PILATES	51 99302-0233	CALÇADOS VIP	51 3543-1603
ANGÉLICA MODAS	51 3543-1726	CAPACITAR UNIP	51 3512-8560
ANHANGUERA	51 3523-1171	CARINA MODAS	51 99527-6156
ART LUX CORTINAS E PERSIANAS	51 99655-5134	CARLOS EDUARDO ZIMERMANN	51 99837-0139
ARTE E MAGIA	51 3523-1543	CAROLINA STORE	51 99570-7595
ARTEFATOS DE CIMENTO PAROBÉ	51 3543-3476	CASA MARCO	51 99867-2171
ATACADO LÉIA	51 3523-1193	CASA MARCO (TAQUARA)	51-99701-1850
ATELIER DO SÉRGIO	51 98215-0756	CENTERSUL INFORMÁTICA	51 3543-1645
AUTO LOCADORA PARANHANA	51 3523-2502	CENTRO AUTOMOTIVO MERCURY	51 3543-3636
AUTO PEÇAS PAROBÉ	51 3543-3075	CERVEIRA, AGUIAR & SILVEIRA ASSESSORIA JURÍDICA	51 3543-1201
AUTO UNIÃO MULTIMARCAS	51 99542-5460	CFC PAROBÉ	51 3523-3231
BANCO DO BRASIL	51 3543-5450	CHAPÉUZINHO VERMELHO EDUCAÇÃO INFANTIL	51 3523-3315
BANRISUL	51 3543-4400	CHS OFICINA MECÂNICA	51 3543-1264
BASE ACESSÓRIOS	51 99888-4437	CHURRASCARIA VITÓRIA	51 3523-4357
BATE PALMA	51 3541-5989	CIA DA MOTO	51 99911-9785
BELAIR AUTOMOVEIS	51 99535-9187		
BELLA CASA PISCINAS	51 99876-8427		
BETO BAZAR	51 3543-4331		

PIONEIRO DOS COMBOS EM PAROBÉ. RECUSE IMITAÇÕES.

Lancheria & Restaurante

EL SHADAY

EL SHADAY PAY NÃO ADIANTA

Buscai primeiro o reino de Deus, e a sua justiça, e todas as coisas vos serão acrescentadas - Matheus 6:33

TELE ENTREGA GRÁTIS

3512.8229

99500.3758 | 99313.1620

TELE PARA ALMOÇO 99604.0612

O REI ESTÁ VOLTANDO

CICAV EVANGÉLICO - SAÚDE MENTAL HUMANIZADA	51 3523-2712	DVS PUBLICIDADE	51 98125-5306
CLÉA PRESENTES	51 3543-1187	EBENÉZER LIVRARIA CRISTÃ E CONFECÇÕES	51 3543-4385
CLÍNICA VETERINÁRIA PAROBÉ	51 3543-1616	ECONÔMICO SUPERMERCADO	51 3523-2661
CLISEG SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO	51 3543-6024	EDUARDO SPARREMBERGER EDIFICAÇÕES	51 99742-7984
COMERCIAL ELÉTRICA PARANHANA	51 3543-3623	ELETROTUBO	51 3523-3234
COMERCIAL GHENO	51 99751-5554	ELIZIER IMÓVEIS	51 3523-4025
COMPLAST	51 3543-6578	ENCANTO DAS FLORES	51 3543-3717
CONCEITO E COR	51 3543-7777	EQUILIBRIUN CENTRO ESTÉTICO	51 3523-2086
CONEXÃO MODAS	51 3543-7712	ESCOLA DE EDUC. INFANTIL CRIANÇA FELIZ	51 3543-3645
CONFECÇÕES DAL PIVA	51 3543-4210	ESCOLA DE EDUC. INFANTIL MAÇÃ DO AMOR	51 99310-0077
CONTARE	51 3543-3777	ESCOLA DE EDUC. INFANTIL PEQUENO PRÍNCIPE	51 3543-1634
CONTEX BRASIL SERVIÇOS CONTÁBEIS	51 3543-8700	ESPAÇO CORPO ATIVO CENTRO DE ATIVIDADE FÍSICA	51 3523-3732
CONTMAX CONTABILIDADE	51 3523-2865	ESPAÇO LUA LINDA	51 99540-8486
CORSAN	51 3543-1033	ESPAÇO SIM ASSESSORIA NEUROPSICOLÓGICA	51 99962-6050
CRIATIVA INJETADOS	51 3523-2049	ESPAÇO ÚNICO	51 3523-1178
CRIATIVA NOIVAS	51 3523-3848	ESPORTE & CIA	51 3543-1819
CYBER INFORMÁTICA	51 3543-3183	ESQUINA DA ECONOMIA	51 3543-2025
D' TERRA CALÇADOS	51 3523-1587	ETIENNE ESTÚDIO DE ARQUITETURA	51 98516-8201
DAKAU BRINQUEDOS E PRESENTES	51 3543-3127	EVERGRÁFICA EDITORA	51 3523-3798
DAY A	51 99929-8694	EVERSON COLOMBO - CORRETOR DE IMÓVEIS	51 98436-4472
DEKALSON CALÇADOS	51 3543-3215	EXTINTORES PAROBÉ	51 3523-2269
DELTASUL	51 3523-3297	EXTREMO BRILHO	51 3523-1118
DESPACHANTE - SIDNEI DA SILVA BRAZ	51 3543-3177	FÃ DO SOFÁ	51 99650-2030
DEZAIRE PLANEJADOS	51 99910-4948	FACCAT - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL ENCOSTA INFERIOR DO NORDESTE	51 3541-6600
DIEGÃO TRATORES	51 3543-1325	FACIAL IMOBILIÁRIA E SEGUROS	51 3543-1290
DIEMENTZ COM. DE ELETROMÓVEIS	51 3543-1233	FACILITA EMPRÉSTIMOS E SEGUROS	51 3523-2254
DISTRIBUIDORA DE GÁS PAROBÉ	51 3523-1103	FARMÁCIA BOM LAR	51 3543-1670
DIVINO PRIME	51 3523-1906	FARMÁCIA CLÍNICA	51 3543-4329
DR. CLEVERSON CORDEIRO PROLA	51 98445-2525	FARMÁCIA MAXXI ECONÔMICA	51 3543-6153
DR. JEAN KROTH HEHN	51 3523-4091		
DUVALLE AUTOMÓVEIS	51 3523-4111		



Adaviano A. Linden, 599 - Bairro das Rosas - Parobé

✉ eletrotubo@ig.com.br

📷 eletrotuboldta

FARMÁCIA VIDA NOVA	51 3543-1847	JAC ASSESSORIA CONTÁBIL	51 3541-1413
FARMÁCIAS BOM LAR	51 3543-1666	JAPAL COMÉRCIO DE FERRAMENTAS	51 99986-5033
FARMÁCIAS SEIS	51 3523-1131	JEAN MOWIUS CENTRO DE TREINAMENTO	51 99391-0430
FINGER MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	51 3523-3788	JEANA MÓVEIS E DECORAÇÕES	51 3543-6546
FLORENCE MODA FEMININA	51 99763-8890	JÉSSY MODAS	51 99224-9368
FLORICULTURA GUARUJÁ	51 3543-1951	JG ESTRUTURAS METÁLICAS	51 3523-2108
FRTZ INSTALAÇÕES ELETRICAS	51 99878-5965	JR INJETADOS & MATRIZES	51 3543-4154
FREESE GÁS	51 98062-3030	JUNIOR BELOTTO MÁRMORES E GRANITOS	51 3541-5521
G & F COLCHÕES	51 99651-1422	KAIRE MODAS	51 3543-1595
GABRIEL LARA JOIAS	51 99729-4066	KAOMA MODAS	51 3543-6916
GARAGE 169 HAMBURGUERIA	51 99445-8866	KARUMBÉ MOTO PEÇAS	51 3523-3424
GARIMPOS DA LIDI	51 99828-5968	KAY GREY MODAS	51 98534-1725
GBL MODAS	51 3543-6239	KELLY HOFFMANN	51 99880-1965
GI MATRIZES	51 3543 6151	KIRSCH COMÉRCIO E INSTALADORA	51 3523-1209
GIROTTO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	51 3523-3443	KS INJETADOS	51 3543-6011
GLASS PISCINAS	51 3541-5857	LABORATÓRIO BIOCLINICO	51 3543-1845
GRUPO SCORPION SEGURANÇA PRIVADA	51 3543-3377	LABORATÓRIO VITALE	51 3523-1526
GT AUTO CENTER	51 3523-1617	LAINÉ MODAS	51 3543-3730
GUIFFER INTELIGÊNCIA EMPRESARIAL	51 3541-5000	LANA LU MODAS	51 3523-3473
H LERINHA KIDS	51 3523-3143	LANCHERIA E RESTAURANTE EL´SHADAY	51 99400-5090
HABILITAR CLINICA DE SAÚDE	51 99930-4017	LBR CONFECÇÕES	51 99529-6794
HELLO TREND	51 99829-0039	LEANDRA WICHMANN ASSESSORIA JURÍDICA	51 3543-6161
HIKER CALÇADOS	51 99944-7892	LOBÃO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	51 3543-4157
HS - HERZER & SANTOS ADVOGADOS ASSOCIADOS	51 3523-3353	LOJA BROCKER	51 3543-1249
IF SURF LINE (TAQUARA)	51 3542-1446	LOJA LAFAYETTE	51 3543-1591
INCOTELAS	51 3543-1134	LOJA MAGAZINE LUIZA	51 3543-5000
INN INVEST CONSÓRCIO E INVESTIMENTO	51 99170-8300	LOJA SOBERANA	51 99855-4244
INSTALADORA ELÉTRICA NETTO	51 3543-3866	LOJAS BECKER	51 3523-1754
INSTALAR CLIMATIZAÇÃO	51 3523-3144	LOJAS BENOIT	51 3543-3868
INSTALLA MULTI LOJA	51 3543-8450	LOJAS CAMPA	51 3543-6139
INTUIÇÃO MODAS	51 3543-1660	LOJAS COLOMBO	51 3543-1866
J. A. CONTABILIDADE	51 3797-2995	LOJAS LEBES	51 3523-1557



Agropecuária Alexandria

SUPRA

(51) 3543.4494 | 99813.9589 | 99731.1624

PÁSSADOS - PEIXES - CÃES E GATOS - MEDICAMENTOS - ACESSÓRIOS - GAIOLAS - RAÇÕES - FERRAGENS

LOJAS PALUDO	51 3543-1157	MECÂNICA MOTOVAR	51 3543-3571
LOJAS POMPÉIA	51 3523-2960	MECÂNICA RUDICAR	51 3543-6155
LOJAS POR MENOS	51 3523-2866	MERCADINHO RÁPIDO	51 99549-8312
LOJAS QUERO-QUERO	51 3543-6177	MERCADO CATARINENSE	51 3543-3761
LOJAS TAQI	51 3543-1511	MERCADO DINIZ	51 3543-3356
LOLITA'S BEAUTY SALON	51 98023-6464	MERCADO DIRLAN	51 3523-1297
LUZA PRODUÇÕES	51 99869-3553	MERCADO DOIS IRMÃOS	51 3523-1270
M M CONFECÇÕES	51 3523-3392	MERCADO DUBORA	51 3523-4036
M W MAGAZINE	51 3543-1300	MERCADO E AÇOUGUE CERUTTI	51 99659-5628
MADECEDRO	51 3543-3929	MERCADO E AÇOUGUE MORAES	51 3523-2066
MADEIREIRA BOA VISTA	51 3543-1568	MERCADO LIRIN	51 3543-3024
MADEIREIRA CASA E LAR	51 3523-2323	MERCADO M	51 99842-1132
MADEIREIRA DO CHICO	51 3543-1810	MERCADO POPULAR	51 3523-1447
MADEIREIRA GUARUJÁ	51 3543-1268	MERCADO POPULAR (SAPIRANGA)	51 98131-3342
MADEIREIRA IDEAL	51 3523-2543	MERCADO POZZA	51 99826-8809
MADEIREIRA SANTO ANTÔNIO	51 3543-3876	MERCADO SÉRGIO	51 3522-5003
MAICON PASTÉIS	51 99714-2318	MERCADO SILMAS	51 3542-3869
MAINTech SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	51 3523-1675	MERCADO TRADIÇÃO	51 3523-1243
MALHAS MIMO	51 3543-1631	MERCADO TREVO	51 3523-2020
MANINHO PNEUS	51 3543-4969	MERCADO WEBER	51 3543-3028
MARA ALBERNAZ EMPREENDIMENTOS	51 99915-3147	METAL RAUPP	51 3543-3281
MARCIA HAIR SALÃO DE BELEZA	51 99636-5300	METALARO	51 3560-1919
MARI MODAS	51 3543-1447	MIRANDA GOULART CORRETORA DE SEGUROS	51 3523-3952
MARISA DIAS	51 99561-1813	MODA CASA	51 99613-1750
MAROTO VIAGENS	51 3523-1369	MODAZINE	51 3523-1743
MARRY D' VALE CHOCOLATES	51 3543-1931	MODELAR MÓVEIS PLANEJADOS	51 3523-2529
MARTINS VEÍCULOS	51 3543-6993	MONJUÁ	51 3003-2004
MASTER SHOP ELETRÔNICOS	51 3543-6768	MOREIRA MOTO PEÇAS	51 3523-2267
MASTERCLIN - CLINICA ODONTOLOGICA	51 3543-7073	MOSMANN ALIMENTOS	51 3543-8500
MECÂNICA DO PAULO	51 3543-4908	MOTTA FERRAGEM	51 3141-5900
MECÂNICA ELICAR	51 3523-2089	MOVEIS EDS	51 3598-1647
MECÂNICA GILTEC	51 3523-3885	MS BATERIAS	51 3543-1818

PLANOS DE INTERNET
RESIDENCIAL
100% FIBRA ÓPTICA!

PLANOS ATÉ **200 MEGA**
LINK FULL FIBRA ÓPTICA
IP Válido/Fixo

PLANOS EXCLUSIVOS DE
INTERNET
FIBRA ÓPTICA PARA EMPRESAS!

PLANOS ATÉ **500 MEGA**
500 upload 500 download
+Wi-Fi Plus

VELO CIDADE
para a sua conexão

CONTRATE E SURPREENDA-SE
(51) 99585-1520

PowerServ
SOLUÇÕES EM INTERNET

Provedor Autorizado 53528.004215/2015 ANATEL

MUNDIAL VIDROS	51 3523-1780	PLASTCROMO	51 3543-1464
MUNDO REAL LOJA DO 1,25	51 3523-3903	PONTO CICLISTA PAROBÉ	51 3543-3175
NACIONAL MÓVEIS	51 3543-4320	PONTO DEZ	51 3543-1833
NÉIA MODAS	51 3543-6319	PONTO ENCONTRO BAR	51 3543-4000
NINA MODAS	51 99641-1365	POSTAY CALÇADOS	51 99773-2773
NOVAFARMA FARMÁCIAS	51 3543-4474	POSTO ITAMARACA	51 3543-5853
NUDELN HAUS PRODUTOS NATURAIS	51 99998-7307	POSTO MARACAJÁ	51 3523-2693
O BALEIRO	51 3523-3842	POSTO RS	51 3523-1325
O BOTICÁRIO	51 3543-3737	POWERSERV SOLUÇÕES EM INTERNET	51 3523-1290
ODONTO EXCELLENCE	47 99948-7192	PREZZI IMÓVEIS & SEGUROS	51 3543-7350
ODONTOSUL CLÍNICA ODONTOLÓGICA	51 3523-2346	PRIMUS RESTAURANTE E PIZZARIA	51 99653-8517
OLIMPIO ESCOLA PROFISSIONALIZANTE	51 3523-1171	PROCECON PINHEIRO CONTABILIDADE	51 3543-3527
ÓPTICA E RELOJOARIA NOVO OLHAR	51 3523-1423	PRODUTOS DE LIMPEZA RAINHA DO SOL	51 99817-4179
ÓPTICA GRAZI	51 3541-6574	PROMED CLINICA POPULAR	51 3523-3040
ÓPTICA LUMINAR	51 98237-7220	PSA CALÇADOS	51 3543-6486
ÓPTICA SEMPRE VIVA	51 3543-1148	QUATRO ESTAÇÕES PRODUTOS DE LIMPEZA	51 3543-6218
ORIGAMY REPRESENTAÇÕES ASSESSORIA E SERVIÇOS	51 99732-2727	R & D MÓVEIS NOVOS E USADOS	51 3543-6340
ORIGINAL	51 3543-1664	R & R LUBRIFICANTES	51 99900-4194
ORTHODONTIC CENTER	51 3543-3102	RADIOCLIN	51 3543-4430
ÓTICA LAURA	51 99636-0346	RECANTO GAÚCHO	51 3523-3220
PADARIA DA COSTA	51 3523-1813	RECH MÁQUINAS	51 3543-4099
PADARIA DOCE VIDA	51 3543-3964	REDE BEM ESTAR	51 3523-1183
PADARIA SCHUMACHER	51 3523-1041	REGISTRO DE IMÓVEIS	51 3523-1276
PANDOLFO INDÚSTRIA DE FERRAMENTAS	51 3543-1160	REI DOS MOVÉIS	51 99773-2625
PARANHANANET	51 3543-1099	REPAROS CAR	51 3523-2596
PAROBÉ REFORÇOS TERMOPLÁSTICOS - IGUI	51 3523-1303	RESTAURANTE DA DINA	51 99951-8486
PATRICIA NETTO INSTALADORA	51 3543-3866	RESTAURANTE PIZZARIA TEMPERO D'CHEF	51 99621-2438
PET MANIA	51 3523-2321	RESTAURANTE QUINTILIANO	51 99788-7164
PETIM AUTO PEÇAS	51 3523-1991	REVE ÓPTICA	51 3545-6507
PIZZI JÓIAS	51 99932-4347	RIGHT WAY	51 99307-4470
PLANO 1 CONTABILIDADE	51 3523-3023	RITA DE CASSIA CHITOLINA DA SILVA	51 99526-1389
		RITIELE STUMM PHOTOGRAPHY	51 3523-3456



Mundial
VIDROS

O mundo dos
vidros
mais perto de você!

ERS-239 - 10555
Próximo à Taquara, Parobé

Parcelamento em até
12x sem juros



☎ 3523-1780 📞 98047-0166 📞 99546-8840 ✉ mundialvidrospr@hotmail.com 📱 mundialvidrosparobe 📺 Mundial Vidros

RJ NET	51 3541-2064	TABACARIA PAROBÉ	51 99929-3288
RONI IMAGEM VISUAL	51 3543-6872	TABELIONATO REICHERT	51 3543-4246
RS MECÂNICA	51 3523-4284	TELE CEVA DO NEGÃO	51 99837-0683
S.A DISTRIBUIDORA	51 98542-4305	TERRACASA IMOBILIÁRIA	51 3543-1277
SAFT EMBALAGENS	51 3543-1455	TEXMED BRASIL	51 3543-8700
SANDRA SALÃO DE BELEZA	51 3543-6378	TJ MÁQUINAS	51 3543-1058
SAN FRANCISCO ESQUADRIAS	51 3543-4811	TOKO TINTAS	51 3523-2084
SELMAR CALÇADOS	51 3523-1344	TONI AUTOMÓVEIS	51 3523-1436
SEM NOÇÃO CONFECÇÕES	51 99865-3301	TONINHO VENÂNCIO EXTRAÇÃO E DEPÓSITO DE AREIA FINA	51 99968-2499
SERRARIA QUEIRÓZ	51 99856-5142	TOP GÁS	51 98060-1417
SESI	51 3299-8315	TOP REBOQUES	51 3541-6055
SHOPPING DA CONSTRUÇÃO	51 3543-6666	TOPÁZIO JÓIAS	51 3543-1330
SHOPPING DAS AVES	51 99985-9741	TOTALMED MEDICINA E SEGURANÇA DO TRABALHO	51 3523-2053
SHOPPING DAS SURDINAS	51 3543-1975	TRANSFERSUL PRODUÇÕES GRÁFICAS E SERIGRAFIAS	51 3523-2563
SICREDI PAROBÉ	51 3543-3577	TRI JÓIA	51 3523-3030
SINOCARD CONSULTORIA CONTÁBIL & SOLUÇÕES EMPRESARIAIS	51 3523-3828 / 99586-5067	TROPPEL PRODUTOS DE LIMPEZA	51 98415-0002
SUELEN TURISMO	51 3523-2569	UNIDASUL	51 3543-4806
SULMINAS ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA	51 3523-2935	UTILIZE DISTRIBUIDORA	51 99908-9822
SULTELAS	51 3543-4592	VIA BREVI CALÇADOS	51 3523-2100
SUPER COMPANY	51 3543-3843	VIA GARDEN FLORICULTURA	51 3523-1929
SUPER DO DIEGO	51 3523-1626	VIDA LEVE COLCHÕES	51 3523-1144
SUPER KS	51 3523-1210	VIDA SUL	51 98589-3949
SUPER POPULAR	51 98191-5199	VINNELLA MODA INFANTIL	51 3523-3044
SUPERMERCADO COLONIAL	51 3543-3606	VISUAL MODAS	51 99692-4307
SUPERMERCADO GUARANI	51 3523-3268	W & W CONTABILIDADE	51 3543-1854
SUPERMERCADO PICUCHA	51 3523-2622	WIZARD	51 3543-7061
SUPERMERCADO PONTO ECONÔMICO	51 3523-4201	XIS DO RAFA	51 98044-2572
SUPERMERCADO ROSA	51 3523-1698	ZAQUEU MOTOS	51 3543-6117
SUPERMERCADO S&E	51 3523-1676		
SUPREMO PROCESSAMENTO DE DADOS	51 3523-1271		
SUZY JOIAS, ÓCULOS E RELÓGIOS	51 3523-3932		

Só quem já lutou muito para alcançar um objetivo sabe quão indescritível é o sentimento de realizar um sonho....

Toda Conquista começa com a decisão de tentar...

Aqui você sonha e nós te ajudamos a realizar.



MARA ALBERNAZ
EMPREENHIMENTOS IMOBILIÁRIOS
Cred - 56313 | Criei - 023302

Av. Arthuino Arsand, 120 SL 18 - Galeria Monalisa - Centro-Parobé /RS. [✉ mara_cva@hotmail.com](mailto:mara_cva@hotmail.com) ☎ (051) 3523-3632 📞 9 99153147

instalar

10 Anos



INSTALAÇÃO



MANUTENÇÃO



HIGIENIZAÇÃO



51 99864.0270



51 3523.3144



WWW.INSTALARELETROS.COM.BR