

GUÍA

DE BENEFÍCIOS
CDL BLUMENAU

17

ANO 2021 // 2022
NOV // DEZ // JAN // FEV



Sistema CNDL



www.cdiblumenau.com.br



CENÁRIO 2022

SAIBA O QUE ESPERAR
DO PRÓXIMO ANO E
COMO SE PREPARAR

/// 3

/// 7 CONVÊNIOS

/// 20 MAGIA DE NATAL

/// 23 ESPAÇO SPC

/// 26 FÓRUM ANÁLISE DE CRÉDITO

2022

PALAVRA DO PRESIDENTE

//////////



EDUARDO CARVALHO SOARES
PRESIDENTE
CDL BLUMENAU

Associado (a)! Estamos encerrando 2021. Ao olhar para trás, como você avalia o seu ano? Conseguiu alcançar seus objetivos? Essa reflexão é muito importante para evitar a repetição de possíveis erros, perceber o que foi positivo e entender como avançar no próximo ano.

É preciso fazer uma retrospectiva e ao mesmo tempo ter um olhar atento ao futuro. Aonde queremos chegar e como faremos isso? Esse momento de avaliação e planejamento é fundamental. Para ajudar você, associado (a), preparamos uma reportagem com especialistas das áreas de economia, marketing e capacitação que apontam cenários desafiadores para 2022.

Na CDL Blumenau, de forma geral, alcançamos nossos objetivos. Deixamos de realizar algumas atividades em comemoração aos 55 anos da entidade, mas o mais importante, estivemos junto de você, associado (a), em tempo integral. Promovemos campanhas e ações para fomentar o comércio, realizamos um grande avanço no sistema de SPC gerando economia aos associados que utilizam esse serviço. Mantivemos o diálogo constante junto ao poder público para tratar de demandas de interesse dos associados.

Em 2022, seguiremos investindo em ações que propiciem um cenário favorável ao desenvolvimento dos negócios e trazendo novos convênios para você e sua equipe desfrutarem. Lembre-se de participar também dos nossos cursos e treinamentos.

Associado (a), você é muito importante neste processo. Queremos saber o que você gostaria que a CDL realizasse e como podemos te ajudar ainda mais. Juntos faremos a diferença.

Utilize a CDL! Participe e aproveite os inúmeros benefícios que temos a oferecer.



SUMÁRIO

//////////

- /// 3 Cenário 2022: saiba o que esperar do próximo ano e como se preparar
- /// 7 Convênios
- /// 16 Case Associados
- /// 18 Jurídico
- /// 19 Treinamentos
- /// 20 Magia de Natal
- /// 23 Registro Omnichannel
- /// 24 Central de Cobranças
- /// 25 SPC Empresas / Consultas
- /// 26 FAC

FALE CONOSCO

//////////

Diretoria
diretoria@cdl Blumenau.com.br
3221.5704

Gerente Executivo
executivo@cdl Blumenau.com.br
3221.5770

Financeiro
financeiro@cdl Blumenau.com.br
3221.5713

Comercial
comercial@cdl Blumenau.com.br
3221.5771

Convênios
convencios@cdl Blumenau.com.br
3221.5730

Certificado Digital
certificacao@cdl Blumenau.com.br
3221.5763

Imprensa
imprensa@cdl Blumenau.com.br
3221.5722

Eventos e Marketing
eventos@cdl Blumenau.com.br
3221.5731

Comunicação
comunicacao@cdl Blumenau.com.br
3221.5778

Cursos e Palestras
cursos@unisagres.com.br
3221.5775

SPC - Associado
spc@cdl Blumenau.com.br
3221.5705

SPC - Consumidor
spc4@cdl Blumenau.com.br
3221.5709

EXPEDIENTE

//////////

Jornalista responsável
Karin Bendheim

Projeto gráfico e diagramação
Agência F3 Business Connection

Impressão
Tipotil Indústria Gráfica

Tiragem
2.500 exemplares / Distribuição gratuita



SAIBA O QUE ESPERAR DO PRÓXIMO ANO E COMO SE PREPARAR

////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM**

ILUSTRAÇÃO **SHUTTERSTOCK**

As constantes e rápidas mudanças no ambiente de trabalho, no modo de consumir, de se posicionar e se comunicar já eram realidade há algum tempo. Mas a pandemia da Covid-19 fez tudo isso ficar ainda mais intenso. A maioria das pessoas teve que aprender a fazer e a se virar nos 30 com a roda girando, o que colocou muitas empresas e até mesmo os profissionais em xeque.

Seguimos com uma certeza: as mudanças continuarão acontecendo. Então, o que esperar de 2022? Conversamos com especialistas de três áreas para saber qual cenário prospectar, entender o que será essencial no próximo ano e, assim, se preparar.

Passamos pelo cenário econômico, marketing e branding e capacitação profissional. Aproveite as informações e prepare-se!

CENÁRIO ECONÔMICO

Com Roberto Folgueral Rodrigues, doutor, vice-presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de São Paulo e executivo com mais de 30 anos de experiência em gestão empresarial, financeira e desenvolvimento de novos negócios.

Qual a previsão para o cenário econômico em 2022?

Para 2022, o cenário não nos parece muito favorável. Há uma desaceleração no PIB, uma taxa Selic acima de 8% a.a., que baliza uma inflação alta para nossos padrões, e dólar acima de R\$ 5,50. Assim, os empresários, devem recorrer aos ensinamentos básicos: **“ganhe antes de gastar”**, invista apenas em coisas que poderão lhe dar retorno mais imediato ou em outra linha. Nada de despesas, apenas investimentos que possam gerar aumento de receitas.

Como o empresário deve encarar os indicadores?

Devemos entender que PIB, juros, dólar, Selic, inflação entre outros índices são apenas “indicadores” ou dados estatísticos que

números reais que se aplicam em cada setor da atividade, pois cada cidadão ou empresa sofre reações de formas diferentes dependendo do seu campo específico de atuação. Indicadores econômicos servem para o poder público mapear resultados de forma geral, em média.

Simplificando, a importância dos dados econômicos está na exata interpretação da situação econômica de um país ou localidade onde possa existir consumo, oferta, demanda etc. Com uma interpretação mais específica, podemos tomar uma decisão, mas **tendo em mente que deveremos sempre ter um plano “B” e mantermo-nos atentos diariamente para eventuais desvios do planejado para uma possível rápida alteração de rumo.**

Para alguns setores da economia, por exemplo, a influência da Balança Comercial, do IPCA pode significar mais do que a taxa de juros, lembrando aqui que a Taxa Selic é apenas um “balizador” e não aquilo que os bancos cobram por seus empréstimos.

mostram a realidade de forma quantitativa e média de uma sociedade, descrevendo a situação econômica que servirá de base para projeções. Isso não significa



Muitos empresários realizaram empréstimos em 2020 e 2021. Qual a orientação para quem ainda está pagando um empréstimo e para aqueles que precisarão deste recurso em 2022?

Voltando ao início desta conversa, os empresários deverão investir naquilo que lhe possam trazer aumento de renda (faturamento), lembrando que o pagamento dos empréstimos contraídos deve ser realizado com os valores que sobram do faturamento (lucros). Assim, um planejamento é fundamental.

Como trabalhar o estoque em 2022 levando em conta o cenário econômico? O caminho são as grandes compras ou o melhor é ter cautela?

Não devemos nos esquecer do custo de carregamento do estoque antes de vendê-lo. O investimento em estoque representa um grande volume de recursos de capital de giro. Nem sempre os valores para obter recursos para financiar os estoques são superados pela margem de lucro. Assim, um comerciante que tem recursos próprios pode vender mais barato do que aqueles que necessitam de recursos de terceiros.

Além disso, os investimentos em estoques são carregados com os tributos, principalmente o ICMS-ST (Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços - Substituição Tributária) e o PIS/CONFINS, monofásicos. Os produtos estocados representam um estoque de impostos que somente voltarão ao caixa da empresa após o recebimento da venda.

Pondere ainda que as vendas com cartões têm um custo adicional e a sua antecipação outro maior ainda.

Todos esses ingredientes devem ser considerados na hora da compra, da estocagem e da venda. Lembrando que esse valor da venda deverá remunerar tudo isso: compra, tributos, juros, financiamentos, salários, alugueis etc.

Há alguma reforma que pode impactar o varejo? De que forma?

Sim. Até agora, o que vemos, tal como se apresenta a reforma tributária proposta pelo governo, apenas representará aumento na carga tributária e dos seus custos de apuração, o que conhecemos como obrigação acessórias.

Sendo assim, os empresários, de um modo geral, notadamente os varejistas,

não podem esperar muito do governo. Devem planejar e ficar atentos às variações de mercado e agir com extrema velocidade para não serem surpreendidos.

///
ROBERTO
FOLGUERAL
RODRIGUES



MARKETING E BRANDING

Com Renan Souza, formado em publicidade e possui MBA em Administração Estratégica de Marketing. É gestor de conteúdo da TV Justiça, professor de Design Gráfico e Marketing Digital. Criou dezenas de marcas e fez trabalhos para personalidades como Neymar e Jô Soares.

Na correria do dia a dia e sem investimento direcionado para trabalhar posicionamento da marca e a sua devida exposição nas mídias, especialmente digitais, muitas empresas deixam em segundo plano este item. Qual a importância de um posicionamento digital autêntico e como torná-lo rentável para o negócio?

Quando o assunto é desenvolvimento de marca e marketing, ainda é muito comum a gente ouvir frases como “Depois a gente dá um jeitinho no marketing. Eu mesmo faço o logo da empresa. Meu sobrinho vai ajudar”.

Eu já vi muitos casos de clientes que investem muito na construção da loja, no showroom e não pensam na marca. Por exemplo, gastou R\$ 100 mil na construção da loja. Um designer profissional cobra R\$ 10 mil para a elaboração do logo e o empresário acha caro.

É uma lógica bizarra, pois, com a internet, metade dos clientes nem vai para a loja física. Ou compra tudo pela internet ou pelo menos tem o primeiro relacionamento com a marca pela internet. Então, a cara da empresa, aquilo que os clientes vão reconhecer, é o logo, que é a identidade visual da empresa.

Não investir nesta parte é um grande erro.

Mas branding não é só o logo. É a gestão da marca. É tudo aquilo que você faz para a marca ser lembrada.

Como fazer para a marca ser lembrada, de forma positiva, pelo consumidor?

Primeiro, é preciso entender qual o diferencial da sua marca e ter claro como você quer ser lembrado. Por exemplo, o que uma nova pizzaria pode oferecer na cidade? O que faz a pessoa ir à sua e não na outra? Não dá para se prender aos sabores. Um exemplo é uma pizzaria que tinha o nome de Bob Esponja, aí a pizza era quadrada, em referência ao personagem Bob Esponja Calça Quadrada. Este era o diferencial.

Ter uma mensagem, um conceito para a diferenciação, é muito importante. Trata-se do posicionamento, que é desenhar sua proposta comercial de forma que ela ocupe um espaço de destaque na mente do consumidor.

Branding é como sua marca fala. É aí que entra o profissional de marketing, pois são necessários vários detalhes e isso só o profissional consegue entender.

Como se diferenciar no segmento de roupas? Afinal, são tantas lojas neste segmento.

Pequenas ações de experiência na loja fazem a diferença. Por exemplo, o gancho de pendurar as roupas no provador pode ser um diferencial. Certa vez, vi uma loja que tinha um suporte para pendurar a roupa no provador escrito “absolutamente” e no outro “talvez”.

Outro exemplo é a cestinha de compras com cores diferentes, uma cor para quem quer ser auxiliado por vendedor e a outra para quem quer comprar sozinho. Um detalhe que faz a diferença.

Não é copiar, mas pegar como referência. O que eu posso fazer no meu produto ou serviço para que faça diferença?

Importante lembrar sempre dos direitos autorais. O caso da pizzaria Bob Esponja teve que se chamar apenas Bob, pois não tinha o direito para o uso da marca. Mais uma vez, a importância do profissional, que certamente evitará esses deslizes bobos.

As pessoas pagam mais caro por essas experiências. Mas o empresário não pode só se preocupar com a embalagem. O atendimento e o produto têm que ser bons. O ticket médio é maior por essas experiências

Como comunicar o posicionamento no dia a dia nas redes sociais?

Depois que a empresa decide ter um posicionamento, tem que usar isso a todo momento. É preciso falar disso. A primeira dica é não vender o tempo todo. A publicidade interrompe o momento de entretenimento. A sugestão é criar uma página de conteúdo para dar dicas e orientações que remetam ao seu posicionamento e, em certos momentos, lançar a publicidade.

É preciso ser atraente sem abusar da publicidade. Eu gosto de citar o Princípio de Pareto: 80% de conteúdo e 20% de propaganda. É preciso falar com propriedade sobre o tema para que as pessoas confiem em você nesta área. Se você vende o tempo todo, as pessoas se afastam.

Um ótimo exemplo é o Guia Michelin, um guia turístico com foco em restaurantes

em todo o país. E o que isso tem a ver com pneus? Resumidamente, quanto mais você viajar, mais gasta os pneus.

///
RENAN
SOUZA



CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL

Com Andréa Greco, psicóloga, especialista em RH e carreira, palestrante e escritora.

Novos hábitos de consumo, no perfil do consumidor e no jeito de trabalhar. Tudo isso impacta também em um novo perfil profissional. Qual é esse perfil desejado?

Hoje, estamos passando por uma transformação por conta da pandemia, de sabermos nos reinventarmos com a tecnologia, ambiente híbrido, home office ou presencial. Com isso, estamos adquirindo novas competências tanto hard skills (conhecimentos técnicos) quanto Soft Skills (comportamentais).

Capacidade para solucionar problemas, ética, inteligência emocional, capacidade de negociação, flexibilidade, comprometimento, comunicação assertiva, relacionamento interpessoal, criatividade, empatia e resiliência devem fazer parte deste novo perfil.

Capacitação profissional: de quem é esta responsabilidade e quais os principais ganhos de uma empresa que incentiva os funcionários a estudarem?

Sempre do colaborador, pois ele saberá como trilhará seu caminho profissional.

Contudo, se a empresa investir no colaborador, melhor ainda.

A empresa investindo no colaborador ajuda na motivação e no desempenho dele.

A organização não deve pensar que será “dinheiro jogado fora”, e sim no desenvolvimento da área.

Se a empresa tem poucos recursos para aplicar em capacitação profissional e tiver que escolher apenas uma área para desenvolver, na sua avaliação, qual deveria ser?

Depende quais são os Gaps (as deficiências) daquela área. Normalmente, são as áreas que são mais treinadas: cursos mais técnicos, gestão, comunicação, negociação, vendas e relacionamento.

///
ANDRÉA
GRECO




Santa Prev
Saúde

Clínica Própria

 Rua Dr. Amadeu da Luz, 261, Centro. Blumenau-SC

 (47) 3304 0271

CARTÃO DE BENEFÍCIOS CDL BLUMENAU

QUEM PODE TER?



Utilize o leitor de QR Code do seu smartphone e saiba mais.



1

Sócios, colaboradores e familiares de empresas associadas à CDL Blumenau

2

Entrar em contato com a CDL Blumenau:
Whats: 99138-7058
Telefone: 3221-5730
E-mail: convenios@cdl Blumenau.com.br

3

Enviar a documentação solicitada e aguardar até 15 dias.

4

Pronto!
Basta retirar o Cartão de Benefícios e aproveitar as vantagens.

ACESSO A MAIS DE 80 CONVÊNIOS

Investimento: **R\$ 5,00**
por Cartão de Benefícios.
Válido por um ano.



Educação Idiomas



Saúde



Lazer



Serviços Alimentação



Serviços Automotivos



Convênios Empresariais

Facilidade e agilidade para as empresas associadas, seus colaboradores e familiares utilizarem os benefícios que a CDL Blumenau oferece.

Peça já o seu!

Informações: Tel.: 47 3221.5730
WhatsApp: 47 99138.7058
convenios@cdl Blumenau.com.br



Sistema CNDL



50% // 40%
DESCONTO



50% nas consultas e
40% nos exames.

Tel.: 3381.5050

WhatsApp: 99920.6344

5% A 50%
DESCONTO



Sobre a tabela particular.

Pagamento à vista. **Telefone e**

WhatsApp: 3037.7099

50%
DESCONTO



Nas consultas e

exames complementares.

Tel.: 3322.8477

DESCONTOS
ESPECIAIS



Descontos especiais para
associados em consultas
de pronto atendimento e de
consultório, internação e
exames. **Tel.: 3231.4000**

ATÉ 60%
DESCONTO



De 5% a 60% de desconto nos
exames de laboratório.

Tel.: 3326.9830

WhatsApp: 98865.8602

ATÉ 20%
DESCONTO



Fisioterapia, Reeducação Pos-
tural Global (RPG Souchard),
pilates e outras terapias.

Tel.: 3326.6436.

Exceto promoções.

DESCONTOS
ESPECIAIS



Tabela diferenciada para con-
sultas e exames cardiológicos.

Tel.: 3231.0200

22%
DESCONTO



O melhor aparelho auditivo do
mundo! Desconto em aparelhos
e 10 cartelas de pilhas grátis.

Tel.: 3041.4040

5% // 3%
DESCONTO



5% no pagamento à vista e

3% no crédito. **Tel.: 3340.0286**

WhatsApp: 99257.6973

**ATÉ 20%
DESCONTO**



Nos exames realizados
pela BML Patologia.
Tel.: 3326.2230

**50%
DESCONTO**



Nas consultas particulares, de
seg. a sex., com agendamento.
Consulte condições. **Telefone e
Whatsapp 3322-5000**

**5%
DESCONTO**



E parcelamento em até 4x.
Parcela mínima de R\$ 100,00.
Tel.: 3326.6705

**ATÉ 15%
DESCONTO**



Descontos entre 5% e 15%
nos tratamentos dentários/
odontológicos. Rua XV de
Novembro, 456, Centro.
Tel.: 3513.5676

**30%
DESCONTO**



No valor das mensalidades
dos cursos regulares.
Tel.: 3322.6586 | 99173.2416

**25%
DESCONTO**



Inglês e Espanhol para planos
anuais regulares. Unidades na
rua Vidal Ramos, 340, Jardim
Blumenau e rua Humberto de
Campos, Velha.
Tel.: 3037.3008 | 3042.2770

**10%
DESCONTO**



Nos cursos de artes e idiomas.
Não se aplica para aula vip.
Consulte condições na secreta-
ria da Alameda Haus.
Tel.: 3057.9394

**30%
DESCONTO**



Nos valores regulares. Válido
para os cursos College e
Teens. **Tel.: 3041-0300**

**30%
DESCONTO**



Para os cursos regulares
de Inglês e Espanhol.
**Tel.: 3322.4141
98892.3407
98859.6274**

20% DESCONTO



Em todos os cursos.
Tel.: 3037.3921

ATÉ 30% DESCONTO



Cursos de Inglês e Espanhol.
Desconto progressivo de até 30% nos valores das mensalidades dos cursos regulares.
Tel.: 3041.1385 | 98841.2637

/// DICA

VOCÊ SABIA QUE APRENDER UM NOVO IDIOMA APRIMORA A MEMÓRIA? ALÉM DE MELHORAR A LEITURA, ESTUDAR NOVAS LÍNGUAS AJUDA VOCÊ A DESENVOLVER SUA CAPACIDADE DE MEMORIZAÇÃO E MANTÉM SEU CÉREBRO ATIVO E SAUDÁVEL.

/// IDIOMAS

5% // 10% DESCONTO



5% em compras parceladas no cartão de crédito em até 6x e 10% no pagamento em dinheiro.
Tel.: 3322.3835.
*Descontos não válidos para armas de fogo e munições.

15% DESCONTO



Na compra de ingressos ADULTO na bilheteria do parque, em Pomerode.
Tel.: 3333.8882

20% DESCONTO



Na compra de ingresso adulto.
Tel.: 3387.2659

50% DESCONTO



No valor do ingresso, exceto nos dias promocionais (3ª, 4ª e no último sábado de cada mês).
Tel.: 3397.8937

ATÉ 15% DESCONTO



Para você usufruir do clube no centro da cidade. **Telefone e WhatsApp: 3322.0894**

50% DESCONTO



Na taxa de adesão. Aproveite mais de 20 modalidades esportivas e 10 espaços para suas festas! Viva seu esporte, viva o seu clube completo.
Tel.: 3325.1645

/// LAZER

**15%
DESCONTO**

NOVO



Para cursos técnicos, formação e aperfeiçoamento. **Tel.: 3222.3068**

**12% // 20%
DESCONTO**

NOVO



12% de desconto nos cursos livres, ensino médio, técnico e pós graduação. 20% na graduação para matrículas até dez/2021. Válido para novas matrículas. **Tel.: 3035.9999 Whats.: 3035.9977**

**40% // 25% // 10%
DESCONTO**



Nos Tecnólogos, Bacharelados e Licenciaturas. 25% Pós Unisociesc e 10% em Cursos de Capacitação. Consulte condições. **Tel.: 48 98807.9216 e 99990.0598.**

**25% // 10%
DESCONTO**



25% para matrículas novas no curso de pré-vestibular e 10% para matrículas novas no Ensino Médio. **Tel.: 3322.0033.** Consulte condições.

**10% // 5%
DESCONTO**



Nas mensalidades. Caso já tenha algum outro benefício, há desconto adicional de 5%. Não cumulativos. **Tel.: 3321.9000**

**12% // 6%
DESCONTO**



12% de desc. no ensino regular do 2º ano do Ensino Fundamental a 2ª série do Ensino Médio. 6% de desc. na 3ª série do Ensino Médio. Válido para novas matrículas e rematrículas. Consulte condições. **Tel.: 3322.6133**

**25% // 10%
DESCONTO**



25% na matrícula e nas mensalidades dos cursos presenciais e 10% nos cursos in company. **Tel.: 3339.1648**

**5%
DESCONTO**



Na mensalidade e matrícula grátis para qualquer curso. **Tel.: 3322.0921 99735.3222**
(Matemática, português e inglês)

**15%
DESCONTO**



Nas mensalidades. **Tel.: 3338.4002**

Para ter direito às vantagens, é necessário apresentar o Cartão de Benefícios e documento com foto. Condições e valores sujeitos a alterações.

**10% // 20%
DESCONTO**

10% seguro viagem e 20% taxa de aconselhamento, idiomas no exterior, High School e intercâmbio. Isenção de taxa nos testes para Au Pair e trabalho voluntário. **Tel.: 3035.7696**

**20%
DESCONTO**

Na mensalidade para a modalidade privados. **Tel.: 98847.3322**

**7,5%
DESCONTO**

Para matrículas e mensalidades (exceto cursos complementares e promocionais). **Tel.: 3329.2035**

**DESCONTOS
EXCLUSIVOS**

Nos cursos de inglês, informática e administração, nas escolas de Blumenau (Centro, Fortaleza e Velha) e Gaspar. **Tel.: 3041.9805**

**10% // 20% // 5%
DESCONTO**

10%* nas mensalidades berçário, maternal e apoio escolar. 20%* jardins nível I, II e III. 5% até o vencimento. **Tel.: 3322.6012**
*Para pagamento até o 5º dia útil.

**5% // 10%
DESCONTO**

5% de desconto nos cursos de especialização e 10% nos cursos de aperfeiçoamento. **Tel.: 3323.5190**

**5%
DESCONTO**

Sobre as aulas individuais de instrumentos musicais. **Tel.: 3144.7166**

**ATÉ 25%
DESCONTO**

Conheça as opções de cursos presenciais, online e in company. Certificado incluso. www.cdiblumenau.com.br. **Tel.: 3221.5777**
WhatsApp 99290.2450

**10%
DESCONTO**

Na mensalidade paga dentro do vencimento. **Tel.: 3336.0278**

/// EDUCAÇÃO

**10% // 50%
DESCONTO**



10% na mensalidade paga dentro do vencimento e 50% no valor da matrícula.
Tel.: 3035.3333 | 3035.3351

**10%
DESCONTO**

NOVO



Na compra de cosméticos.
Tel.: 47 3222.3068

**15% // 20%
DESCONTO**

NOVO



15% de desconto em marcas e 20% nas patentes, desenhos industriais e programas de computador. **Tel.: 99754.2842**

**10%
DESCONTO**

NOVO



Em todos os planos. Promoção: na contratação anual, durante os três primeiros meses, você paga apenas R\$ 29,90 por mês. Válido até 28/02/2022.
Tel.: 3221.5730

**DESCONTO
ESPECIAL**

NOVO



Condições especiais para associados.
Tel.: 3221.5763
WhatsApp: 99657.9544

**20%
DESCONTO**



Nas mensalidades para contratos de locação acima de três meses.
Tel.: 3234.0299

**15%
DESCONTO**



Na compra de Sistema de Automação Comercial.
Tel.: 98834.7456

**DESCONTO
ESPECIAL**



Taxas diferenciadas para associados à CDL. Consulte a Viacredi para mais informações.
Tel.: 0800 647 2200

**10%
DESCONTO**



No pagamento à vista (loja de Blumenau), exceto em produtos promocionais.
Tel.: 3322.4357

/// SERVIÇOS

Para ter direito às vantagens, é necessário apresentar o Cartão de Benefícios e documento com foto. Condições e valores sujeitos a alterações.

50% DESCONTO



No valor inicial do sistema de gestão de lojas em nuvem com frente de caixa PAF-ECF, NF-e, self-checkout e autoatendimento.
www.varejocloud.com.br
Tel.: 2111.6600

10% DESCONTO



Na linha de espelhos para compras efetuadas no balcão da loja. **Tel.: 3322.2369**
WhatsApp: 99207.9934

10% DESCONTO



Em contratos de locação para eventos.
Tel.: 3323.2296

10% DESCONTO



No valor dos sistemas de câmeras e alarmes. Pagamento em 3x sem juros.
Tel.: 3340.0123

10% DESCONTO



Nas mensalidades.
Tel.: 3338.0925

10% DESCONTO



Em equipamentos e comunicação com a central bonificada, quando contratado serviço de monitoramento. **Tel.: 3237.4757**

10% DESCONTO



Nas mensalidades.
Tel.: 3338.0925

20% DESCONTO



Nos produtos de Sustentabilidade Social.
Tel.: 3340.1609
WhatsApp: 99287.0805

DESCONTO ESPECIAL



A cada 5 passagens, a 6ª é gratuita. Benefício para associados à CDL com apresentação do Cartão de Benefícios. Será feito o cartão fidelidade para registrar cada viagem.
Consulte condições pelo Tel. e Whatsapp 3322.1546

/// SERVIÇOS

**5%
DESCONTO**



No pagamento à vista de revisão completa de lavadoras e secadoras. Opção de parcelamento até 3x. **Tel.: 3340.1960**

**DESCONTO
ESPECIAL**



Cortesia de serviço de comunicação entre o condomínio e a central de monitoramento. **Tel.: 3222.3100**

**DESCONTO
ESPECIAL**

NOVO



R\$ 0,08 (oito centavos) de desconto por litro de combustível. **Tel.: 3323.9118 | 99919.4295**

**5%
DESCONTO**



Na renovação e na primeira habilitação. **Tel.: 3338.2179**

**DESCONTO
ESPECIAL**



Conserta gratuitamente o furo do pneu ocasionado por material perfurante e SOS gratuito padrão. **Tel.: 3326.6055**

**20%
DESCONTO**



Higienização gratuita nas três primeiras revisões; 20% de desconto nos acessórios; Aplicação de insulfilme gratuita. **www.tarpan.com.br/frota Tel.: 3036.7878**

**10% // 5%
DESCONTO**



10% de desconto em serviços e 5% em produtos. **Tel.: 3334.9526**
WhatsApp 99131.2736

**ATÉ 4%
DESCONTO**



Além do desconto de frota Volkswagen Breitkopf. Consulte política de frotista. **Tel.: 3231.2000**. Consulte condições.

**10% // 5%
DESCONTO**



10% em serviços e 5% em mercadorias. **Tel.: 3041.1007**

**DESCONTO
ESPECIAL**



Estacionamento particular junto ao Aeroporto Internacional de Navegantes. Primeira diária grátis. **Tel.: 99762.5225**

**30%
DESCONTO**



Na locação de automóveis. **Tel.: 3326.3888**

**DESCONTO
ESPECIAL**



Diárias a partir de R\$ 83,16, com proteção e KM livre. **Tel.: 3209.4049**

/// SERVIÇOS AUTOMOTIVOS

Para ter direito às vantagens, é necessário apresentar o Cartão de Benefícios e documento com foto. Condições e valores sujeitos a alterações.

8% DESCONTO



Para qualquer pacote de serviços, para pagamento à vista. Rua General Osório, 3735 - Água Verde.
Tel.: 3212.7834

DESCONTO ESPECIAL



Descontos especiais em rastreamento para associados.
Tel.: 3221.5730

7% DESCONTO



Em serviços pagos à vista em dinheiro. Acima de R\$500,00, parcelamos em até 6x. **Tel.: 3041.6610.** Consulte condições.

/// SERVIÇOS
AUTOMOTIVOS

10% DESCONTO



Na aquisição de peças e serviços de lataria e pintura.
Tel.: 3231.3679.

10% DESCONTO



Em mão de obra e peças.
Tel.: 3323.7712

10% DESCONTO



Nos serviços de laudos.
Tel.: 3221.5730
WhatsApp: 99138.7058

/// PLANOS EMPRESARIAIS

DESCONTO ESPECIAL



Plano de saúde com condições especiais para associados. Consulte condições. **Tel.: 3221.5730**
WhatsApp: 99138.7058

DESCONTO ESPECIAL



Planos sem e com coparticipação, a partir de R\$ 9,80 por pessoa. Isenção na taxa de inscrição. **Tel.: 3221.5730**
WhatsApp: 99138.7058

DESCONTO ESPECIAL



Custo zero para taxa administrativa e emissão da primeira via dos cartões, e 10 dias para pagamento. **Tel.: 3221.5730**
WhatsApp: 99138.7058
Consulte condições.

/// DICA

UM CARDÁPIO BALANCEADO FORNECE DISPOSIÇÃO E MAIS ENERGIA PARA AS ATIVIDADES DIÁRIAS. APROVEITE AS PARCERIAS DA CDL BLUMENAU.

5% DESCONTO



Nos almoços de buffet a quilo.
Tel.: 3037.1004

5% // 10% DESCONTO



5% para almoços casuais e 10% para mensalistas.
Tel.: 3322.9383

/// ALIMENTAÇÃO

LOJAS GEBIEN: UMA EMPRESA FAMILIAR COM RAÍZES NA REGIÃO DA VELHA

O NEGÓCIO COM QUASE 80 ANOS DE ATIVIDADES TEM A CDL BLUMENAU COMO ALIADA

////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM**

IMAGENS **ACERVO PESSOAL**

O sorriso e a leveza ao falar logo mostram a paixão da dona **Iria Gebien Sasse** pelo negócio, que ela herdou dos pais e, depois de muitos anos de trabalho, passou para a filha Vanessa Sasse. Juntas, mãe e filha lembram da história da empresa familiar e contam sobre os bons momentos, as transformações, os desafios e a paixão por ser comerciante e atender os clientes.

A história da atual **Lojas Gebien** inicia em meados de 1942, quando o casal Hermann e Irene Gebien abre um comércio de secos e molhados, na região da Velha, conhecido como “A venda do Gebien”. Hermann e Irene eram os pais de Iria, que cresceu no armazém e, junto com os irmãos, ajudava no negócio.

Na venda, os moradores da região encontravam alimentos como carne seca, linguiça, banha de porco, mousse, açúcar, farinha de trigo, fubá, sal e arroz. Além disso, havia sabão em barra, panelas (primeiro de barro e ferro e, depois, de alumínio), pregos, velas e querosene para as lamparinas. No final dos anos 70, o local passou a vender também confecções e calçados.

Em 22 de março de 1982, “A venda do Gebien” foi dividida em dois negócios: um para a venda de alimentos e o outro para calçados e confecções, que levou o nome de Lojas Gebien e, por muitos anos, foi gerenciada por Iria e seu esposo, Silvio Sasse.

Além de trabalhar na loja, Iria, assim como o marido, tinha outro emprego.

Ela era professora e, quando não estava em sala, trabalhava no comércio. “Cada

de ônibus, mas não tinha o conforto que tem hoje. Isso era lá pelos anos 80. A gente ia até as lojas, comprava os produtos e mandava entregar no hotel. Depois tinha a viagem de volta”, conta sorrindo.

Sobre as dificuldades, Iria destaca a época da inflação no governo Collor. “Como o valor dos produtos mudava o tempo todo, a gente escrevia o preço a lápis. Depois, apagava com a borracha e escrevia o novo preço. Não era fácil”, relembra.

Mas a paixão pelo negócio sempre foi maior que os obstáculos, tanto que uma das filhas – inspirada na mãe e no pai – quis dar continuidade à loja. E foi assim que, em 2002, a segunda filha do casal, Vanessa Sasse Rocha, adquiriu e passou a administrar a loja, dando sequência ao trabalho e renovando ao mesmo tempo.

Vanessa conta que cresceu na loja. “Como a gente brinca, eu vivia na saída da mãe, então acompanhei toda a história. Acabei optando por fazer um curso técnico na área de turismo e trabalhei com eventos por cerca de dois anos e meio. Porém, percebi que o que eu mais gostava

era atender os clientes e vender. Está no sangue”, afirma.

A atual proprietária da loja lembra que uma das características da Gebien sempre foi o atendimento personalizado às famílias. Os fregueses – como eram chamados os clientes – eram vizinhos e amigos



/// Vanessa Sasse, proprietária da Lojas Gebien desde 2002

um ficava um pouco na loja e, assim, conciliava os empregos. Naquela época, a gente já contava com a ajuda da minha filha mais velha, a Juliana”, lembra. Entre tantos desafios vividos, Iria conta sobre as idas a São Paulo junto com a filha para comprar produtos. “A gente ia

do bairro, onde todos se conheciam. Atualmente, há clientes até de cidades vizinhas.

“Temos muitos clientes antigos, inclusive descendentes daqueles que frequentavam a venda dos meus avós. Eles gostam daqui pela qualidade e variedade de produtos e, principalmente, pelo carinho e dedicação que todos os funcionários da loja têm com cada cliente. Aqui, a sensação é de acolhimento”, destaca Vanessa.

Localizada na rua Harry Brehmer, 3390, no bairro Velha, em Blumenau, a Lojas Gebien comercializa confecções, calçados e acessórios para toda a família.

“A CDL BLUMENAU SE TORNOU UMA GRANDE PARCEIRA DO NOSSO NEGÓCIO E DA GENTE. QUEREMOS APROVEITAR AINDA MAIS AS VANTAGENS PARA TODA A NOSSA EQUIPE. COM CERTEZA, INDICAMOS ESSA PARCERIA”

sempre fazendo cursos nessa área”, aponta Vanessa.

O resultado do bom trabalho já reflete nos números. De acordo com Vanessa, já há vendas que ocorrem 100% de forma *on-line*. Ela também destaca que 50% das



/// Silvio Sasse e Iria Gebien Sasse

DIGITAL

A divulgação dos produtos e o relacionamento com os clientes da Gebien já existia nas redes sociais, mas de forma tímida. Foi com o início da pandemia que o processo digital avançou rapidamente. Vanessa conta que teve que investir em cursos e contratar uma profissional para auxiliar nesta área.

“A mudança foi muito rápida, mas acredito que estamos no caminho certo. As *lives* já são parte da nossa realidade. Contratei, de forma terceirizada, uma profissional de marketing para cuidar das redes sociais e contribuir nas melhores estratégias de engajamento. Além disso, estou

peçoas que veem os produtos no Instagram e vão até a loja fecham negócio.

PARCERIA COM A CDL

A parceria entre a Lojas Gebien e a CDL Blumenau iniciou em 1987. Naquela época, o principal serviço utilizado era o SPC, para fazer consultas e garantir uma boa venda a prazo. Dona Iria lembra que, naquele período, as consultas eram feitas por telefone, pois não havia internet disponível.

“Eu me lembro também de que quando

era preciso dar a baixa ou incluir alguém no SPC, a gente tinha que levar uma carta até a CDL. Hoje, é tudo mais fácil e rápido”, recorda Iria.

Vanessa conta que o que uniu a loja à CDL foram as consultas de SPC, visto que a empresa possui crediário próprio. Mas, nos últimos anos, ela tem aproveitado mais os inúmeros benefícios oferecidos pela entidade. Entre eles, estão: Certificado Digital, convênio com a Escola Barão, e as famosas campanhas da CDL Blumenau.

“A CDL Blumenau se tornou uma grande parceira do nosso negócio e da gente. Queremos aproveitar ainda mais as vantagens para toda a nossa equipe. Com certeza, indicamos essa parceria”, finaliza Vanessa.



/// Iria e Vanessa, mãe e filha, falam com carinho sobre a história da empresa familiar.

JÁ PENSOU EM TRABALHAR COM O QUE VOCÊ AMA

E GANHAR O QUE VOCÊ MERECE?

Nós podemos te ajudar!
Entre em contato para que possamos te levar ao sucesso e ajudar você a realizar seus sonhos!

Mais de 200 cursos

Gastronomia
Bela
Tecnologia
Saúde
Administração
Construção Civil
Moda e Arte
Hotelaria e Turismo

@institutomixblumenau

Instituto Mix Blumenau

(47) 999.226.175

im
INSTITUTO MIX
DE PROFISSÕES

PUBLICIDADE NO COMÉRCIO: SAIBA O QUE É PERMITIDO DE ACORDO COM A LEGISLAÇÃO

BLUMENAU DISPÕE DE LEIS ESPECÍFICAS SOBRE O ASSUNTO E ORIENTA SOBRE A IMPORTÂNCIA DE CONSULTAR A PREFEITURA ANTES DE REALIZAR ALGUMA AÇÃO.

////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM**

ILUSTRAÇÃO **SHUTTERSTOCK**

Quando o assunto é chamar a atenção do consumidor por meio da publicidade, o primeiro mito que deve ser quebrado é o de que “vale tudo”. Ao passar pelas ruas, é comum observar que, a fim de impulsionar as vendas, diversos estabelecimentos adotam estratégias de publicidade e marketing, destacando seu empreendimento e atraindo novos clientes.

Porém a prefeitura de Blumenau alerta que esta publicidade deve seguir as regras impostas pelo município, com destaque para a Lei Complementar 657/2007, que dispõe sobre a publicidade exposta diretamente ou direcionada para logradouros públicos, o Código de Posturas e a Lei 2047/1974, quanto à utilização do passeio público.

De acordo com a Secretaria de Planejamento Urbano (Seplan), a utilização do passeio público é autorizada apenas para a colocação de mesas e cadeiras, mediante autorização do município. “O lojista pode explorar comercialmente todo ambiente interno do seu estabelecimento e mais a parte interna da vitrine. Outras formas de publicidade como painel, banner e vela de publicidade não são abrangidos pela legislação, podendo o lojista ser notificado e ter que remover o objeto”, explica o secretário Éder Boron.

Para a distribuição de panfletos ou a utilização de recursos audiovisuais, seja por meio de carro de som ou outro equipamento, segundo Boron, o empresário deve solicitar um alvará específico para esta finalidade na Praça do Cidadão. O requerimento pode ser feito pessoalmente ou pelo e-mail pracacidadeao@blumenau.sc.gov.br.

A fim de evitar irregularidades e transtornos para o próprio comércio, Boron ressalta a importância de se atentar à legislação antes de realizar alguma ação publicitária. “O ideal é que o empresário consulte o município previamente para que haja uma orientação

técnica de como proceder adequadamente, atendendo o que prevê a legislação vigente”, argumenta o secretário.

PRAÇA DO CIDADÃO

A Praça do Cidadão está localizada no andar térreo da Prefeitura de Blumenau, na Praça Victor Konder, 2. O horário de atendimento é das 8h às 17h, de segunda a sexta-feira. Mais informações pelo e-mail pracacidadeao@blumenau.sc.gov.br, telefones (47) 3381-6981 e (47) 3381-6845 ou no site www.blumenau.sc.gov.br/governo/praca-do-cidadao.

LEI COMPLEMENTAR Nº 657

A lei complementar nº 657/2017 dispõe sobre a publicidade exposta diretamente ou direcionada para logradouros públicos no âmbito de Blumenau e dá outras providências. Ela está dividida em oito capítulos.

los e 51 artigos.

Entre os tópicos em destaques na legislação, estão as ferramentas de comunicação, as orientações sobre a instalação de letreiros, do cartaz publicitário, da utilização de faixas, flâmulas e bandeirolas, distribuição de panfletos, aparelhos de áudio e vídeo, entre outros.

Para acessar a legislação, leia o QR Code a seguir.



IN COMPANY: CDL BLUMENAU OFERECE TREINAMENTOS PERSONALIZADOS PARA AS EMPRESAS

////////////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM**ILUSTRAÇÃO **SHUTTERSTOCK**

Com as constantes mudanças no mercado, as empresas estão sentindo mais necessidade de investir na capacitação dos colaboradores. Para atender esta demanda, os treinamentos in company têm sido uma opção bastante requisitada nas organizações.

Para o educador Carlos Serpa, que é especialista em Marketing, Programação Neurolinguística e Técnicas de Negociações, a principal vantagem desta modalidade é a personalização. “Um curso tradicional, aberto ao público, é como um guarda-chuva, que precisa abranger a todos os participantes. Assim, acaba sendo mais genérico. No in company, podemos

alinhar os objetivos do curso com as necessidades da empresa”, explica.

Serpa destaca que nesta modalidade o treinamento é adaptado para a realidade e o momento que a organização está vivenciando. “É um curso com a cara e o jeito da empresa. Todos ganham, pois os funcionários têm um treinamento focado na realidade deles e a companhia consegue superar aquele desafio em questão”, aponta.

A CDL Blumenau oferece cursos in company, que podem ser realizados na própria empresa ou no auditório da CDL Blumenau.

AGENDA DE CURSOS

Incluso certificado, apostila, coffee break e estacionamento. Desconto especial para associados.

FEV/22

01 a 03

Curso Secretariado, Recepcionista, Telefonista e Auxiliar Administrativo, com André Albanski. Turmas nos períodos vespertino e noturno.

07 a 10

Curso Comunicação de Alta Performance em Vendas, com Siomara Marquetti

14 a 17

Curso Administração de Contas a Pagar e Receber, com Alciania dos Santos Rinckus

21 a 23

Curso Líder de Alta Performance, com Márcio Magalhães

MAR/22

07 a 10

A Chave do Atendimento Eficaz, com Lauri Zen

14 a 17

Oratória - Comunicação Eficaz, com Siomara Marquetti

21 a 23

Gestão do Tempo, com Lauri Zen

28 a 31

Nota Fiscal Eletrônica, com Eduardo Deschamps

Para saber mais sobre este serviço, basta entrar em contato com a equipe de treinamentos pelo e-mail comercial@unisagres.com.br, telefone 3221-5775 ou WhatsApp 99290-2450.

A CDL se preocupa com o seu sorriso! Nossos associados possuem descontos de 5% a 15% na Odontoclinic.

Clínica Bicampeã de melhor atendimento do Brasil!

(47) 3513-5676

(47) 98418-1401

Rua XV de Novembro, 456.
Blumenau – SC. CEP: 89010-000



FTB Dr. João Luiz Bazei - CRO 17.928 - EP 40.1997



Ortodontia

Um sorriso ainda mais bonito



Implantes

Volte a sorrir



Clínico geral

Cuide do seu sorriso



Estética

Ilumine seu sorriso

PROMOÇÃO MAGIA DE NATAL ENTREGARÁ MAIS DE R\$ 100 MIL EM PRÊMIOS AOS GANHADORES

INCENTIVE SEUS CLIENTES A CADASTRAR O CUPOM NO
SITE DA CAMPANHA PARA CONCORRER AOS PRÊMIOS.

////////// TEXTO KARIN BENDHEIM

IMAGENS ACERVO PESSOAL

A maior campanha de prêmios da cidade é realizada pela CDL Blumenau e tem o patrocínio da Breitkopf Veículos e da Viacredi. E você, associado que aderiu à promoção **Magia de Natal**, tem inúmeras vantagens participando desta ação. Para impulsionar os benefícios, deixamos algumas dicas para você. Confira!

1º DIVULGUE

Mostre aos consumidores e aos seus clientes que a sua empresa está participando da promoção Magia de Natal e ele tem a chance de ganhar um prêmio comprando no seu estabelecimento.

Para te ajudar nesta missão, a CDL Blumenau disponibiliza uma série de artes que você pode baixar gratuitamente e utilizar nas suas redes sociais, vitrines e enviar por

e-mail marketing ou ainda para a sua lista de contatos no WhatsApp.

Os materiais estão disponíveis no site da CDL Blumenau.

Clique em Portal do Associado, depois em Arquivos/Downloads e acesse a promoção Magia de Natal. Lá você encontra posts para as redes sociais, vídeos e áudios.



2º ENTREGUE O CUPOM

A cada R\$ 50 em compras, seu cliente tem direito a receber um cupom da promoção Magia de Natal. Demonstre o quanto você está feliz por ele estar comprando em sua loja e o prestígio com os cupons.

3º INCENTIVE O CADASTRO

Entregou o cupom? Agora é hora de incentivar o cadastro.

Explique que serão oito sorteios e 86 prêmios e, então, se ele cadastrar, terá muitas chances de ganhar.

Para cadastrar o cupom é fácil. Basta acessar o site



40 MIL REAIS
EM VALES
COMPRAS
+ UM CARRO 0KM



campanhas.cdlblumenau.com.br e preencher os dados. Para facilitar, é possível cadastrar o código por QR Code.

Caso seu cliente tenha alguma dificuldade, ajude-o a fazer o cadastro. Certamente, ele ficará muito grato com essa atenção especial. Se precisar, a equipe da CDL Blumenau também está à disposição.

4º CONVERSE COM SUA EQUIPE

Não guarde as informações só para si. Quanto mais colaboradores souberem sobre a promoção Magia de Natal, melhor. Fale com todo o seu time sobre a campanha, as datas de sorteios, quais são os prêmios e a importância de entregar o cupom. Para facilitar, deixe anotado em local visível as principais informações da promoção.

5º CLIENTE PREMIADO

Sua empresa teve a sorte de ter um cliente premiado com um cupom distribuído por sua loja? Então, é hora de celebrar e divulgar. Que tal uma ligação ou mensagem ao cliente parabenizando-o pela conquista?! Esta é uma forma de fidelizar o cliente e ainda fazer um convite para ele retornar ao seu esta-

belecimento e fazer novas compras, especialmente se ele tiver ganho vales-compras.

Além disso, que tal um post nas redes sociais para contar que sua loja teve cliente premiado na promoção Magia de Natal? Com certeza, isso chamará a atenção de outros consumidores, que desejaram comprar com você.

Lembre-se! A cada sorteio, a CDL Blumenau divulga a relação de ganhadores no site e nas redes sociais da entidade. Os contemplados são informados por meio de ligação telefônica e os estabelecimentos são comunicados sobre os clientes premiados por e-mail.

Fique de olho em seu e-mail e nos canais de comunicação da CDL Blumenau.

VALES-COMPRAS

A promoção Magia de Natal sorteará 86 prêmios, sendo 1 carro Volkswagen Voyage Okm; 50 vales-compras de R\$ 300; 20 vales-compras de R\$ 500; e 15 vales-compras de R\$ 1.000. Ao todo, serão entregues mais de 100 mil reais aos ganhadores.

Os vales-compras representam muitas

vantagens. Além de possibilitar maior quantidade de prêmios, eles são bastante democráticos. Afinal, o ganhador tem o direito de gastar o dinheiro em qualquer uma das mais de 370 empresas participantes da promoção. Lembrando que o valor total dos prêmios é dividido em vales de R\$ 50, permitindo o sortido comprar um pouco em cada lugar.

Outra vantagem é que esta modalidade de prêmio retorna aos empresários participantes. Os vales-compras recebidos nos estabelecimentos podem ser entregues na CDL Blumenau para que haja o reembolso. Ao todo, são R\$ 40 mil em vales-compras.

SORTEIOS

A campanha Magia de Natal é válida para compras realizadas de 5 de novembro de 2021 a 14 de janeiro de 2022. A cada R\$ 50 em compras, a pessoa recebe um cupom para cadastrar no site e concorrer aos prêmios. A entrega é limitada a 30 cupons por compra e o cadastro é limitado a 200 cupons por CPF.

Confira as datas dos sorteios e os prêmios!

- 20/11/2021: 6 vales-compras de R\$ 300, 2 vales-compras de R\$ 500 e 1 vale-compra de R\$ 1.000;
- 27/11/2021: 6 vales-compras de R\$ 300, 2 vales-compras de R\$ 500 e 1 vale-compra de R\$ 1.000;
- 04/12/2021: 6 vales-compras de R\$ 300, 3 vales-compras de R\$ 500 e 2 vales-compras de R\$ 1.000;
- 11/12/2021: 6 vales-compras de R\$ 300, 3 vales-compras de R\$ 500 e 3 vales-compras de R\$ 1.000;
- 18/12/2021: 7 vales-compras de R\$ 300, 3 vales-compras de R\$ 500 e 3 vales-compras de R\$ 1.000;
- 29/12/2021: 1 carro + 7 vales-compras de R\$ 300, 3 vales-compras de R\$ 500 e 3 vales-compras de R\$ 1.000;
- 08/01/2022: 6 vales-compras de R\$ 300, 2 vales-compras de R\$ 500 e 1 vale-compra de R\$ 1.000;
- 15/01/2022: 6 vales-compras de R\$ 300, 2 vales-compras de 500 e 1 vale-compra de R\$ 1.000.

A promoção Magia de Natal é regulamentada pela Secretaria de Avaliação, Planejamento, Energia e Loteria do Ministério da Economia (Secap/ME). Os sorteios são realizados com base na Loteria Federal.



PERSONALIZE A SUA
casa

LAPIDAÇÃO | BISOTÊ | INCISÃO

☎ 47 99207-9934
☎ 47 3322-2369





IDEAL PARA
PESSOA FÍSICA,
PEQUENAS,
MÉDIAS E GRANDES
EMPRESAS

MUITO MAIS SEGURANÇA E AGILIDADE

para suas operações
eletrônicas.



ATENDIMENTO:

- SEDE CDL
- VÍDEOCONFERÊNCIA
- IN COMPANY



VALORES

A PARTIR DE R\$ 109,00*
PARA ASSOCIADOS



SEGURANÇA E
CONFIABILIDADE
GARANTIDA PELO
SPC BRASIL

PRINCIPAIS VANTAGENS DO CERTIFICADO DIGITAL

- ✓ Assinatura e envio de documentos pela internet, como contrato social na Junta Comercial e contratos de compra, venda e locação de imóveis;
- ✓ Realização de transações bancárias;
- ✓ Envio de declarações da sua empresa;
- ✓ Assinatura de notas fiscais, conhecimentos de transporte eletrônico (CTs-e) e manifestações do destinatário;
- ✓ Login em ambientes virtuais com segurança;
- ✓ Garantia da validade jurídica dos documentos eletrônicos;
- ✓ Desburocratização de processos, visto que dispensa reconhecimento de firmas;
- ✓ Suporte na instalação do certificado.

MAIS INFORMAÇÕES

Tel.: 47 3221.5763 ☎ 47 99657.9544
certificacao@cdlblumenau.com.br
www.cdlblumenau.com.br



Sistema CNDL



*Consulte condições

REGISTRO OMNICHANNEL:

O NOVO SERVIÇO PARA NOTIFICAÇÃO DOS CLIENTES



////////////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM** ILUSTRAÇÃO **SHUTTERSTOCK**

Informar o cliente que ele está inadimplente é quesito obrigatório, conforme o Código de Defesa do Consumidor, para poder realizar o cadastro dele no SPC, serviço oferecido pela CDL Blumenau. Percebendo que, muitas vezes, a empresa encontra dificuldades para efetivar esta comunicação, a CDL Blumenau, por meio do SPC Brasil, está oferecendo um novo serviço.

É o **Registro Omnichannel**. A partir dele é possível fazer o envio da notificação de débito ao consumidor inadimplente por meio de múltiplos canais, como SMS Registrado, E-mail Registrado e Carta Física.

No **Registro Omnichannel**, o associado pode optar pela notificação da dívida dos seus clientes, selecionando apenas um canal, alguns ou todos os canais disponíveis (SMS, E-mail e Carta).



Após a adesão ao **Registro Omnichannel**, os registros de débitos incluídos pelo associado seguirão a ordem escolhida e parametrizada em sistema. Caso a notificação não seja entregue ao consumidor no primeiro canal selecionado, o sistema enviará a notificação de forma automática para o segundo e, se for necessário, para o terceiro canal selecionado.

Importante! O sistema do SPC Brasil processa automaticamente no dia seguinte os registros incluídos pelo associado.

PRAZOS

A coordenadora de SPC da CDL Blumenau, Marise Stribel Pogalski, explica que, ao aderir ao Registro Omnichannel todas as regras e condições de hibernação e ativação do registro permanecem sem alteração, ou seja, os registros ficarão ativos e visíveis nas consultas de crédito após o prazo de hibernação.

“O prazo de hibernação é de 13 dias corridos a partir da entrega da notificação digital (e-mail e/ou SMS) ou emissão da carta física, o prazo de hibernação inicia após a postagem da carta. Já para as notificações digitais (e-mail e/ou SMS) o prazo de hibernação tem início a partir da entrega da notificação ao destinatário”, explica Marise.

Outra informação importante destacada por Marise é que, ao aderir ao **Registro Omnichannel**, o comprovante de notificação disponibilizado em sistema permanece inalterado, ou seja, é possível obter a evidência da entrega da notificação.

A cobrança do **Registro Omnichannel** se dá pela tentativa de envio. Caso o primeiro canal selecionado incorra em erro de envio, o sistema acionará o segundo canal selecionado e, se for o caso, o terceiro canal.

PARA ADERIR AO SERVIÇO, O INTERESSADO DEVE ENTRAR EM CONTATO COM A CDL BLUMENAU POR MEIO DO TELEFONE 3221-5708 OU PELO E-MAIL SPC2@CDLBLUMENAU.COM.BR.

CENTRAL DE COBRANÇAS DA CDL BLUMENAU TRAZ MAIS RESULTADOS AOS ASSOCIADOS

Você já pensou em facilitar o processo de cobrança dos seus clientes inadimplentes na sua empresa e ter mais resultados? Ao utilizar a **Central de Cobranças da CDL Blumenau**, serviço exclusivo aos associados, você aumenta o seu índice de recebimento. Além disso, você e sua equipe têm mais tempo para se dedicar a outras atividades que não podem ser terceirizadas.

Ao utilizar a força das marcas CDL Blumenau e SPC Brasil, agregado a profissionais capacitados da Central de Cobranças, aumentamos as chances de obter os melhores resultados de cobrança para as empresas parceiras. Outra vantagem é que não há cobrança de mensalidade no serviço.

CONDIÇÕES

Para trazer mais resultados e retornos financeiros aos associados, a CDL Blumenau apresenta algumas regras na Central de Cobranças:

- Aceita somente débitos no valor mínimo de R\$ 100,00 por cliente, podendo ser mais de um título;
- O devedor precisa estar registrado no SPC;
- O valor da dívida informado para a cobrança deverá ser o valor que consta em aberto, sem juros;
- É cobrado do consumidor inadimplente multa de 2% e juros de 1% ao mês (índices padrão para todos os casos, conforme norma do Procon).

REMUNERAÇÃO

Por não haver cobrança de mensalidade para o uso da Central de Cobranças, a CDL Blumenau adota a remuneração com base no valor da negociação. Veja:

- Taxa de 10% sobre o valor da dívida vencida até 6 meses;
- Taxa de 20% sobre o valor da dívida vencida há mais de 6 meses;
- Sem cobrança de taxa no caso de insucesso na cobrança.

PAGAMENTOS

Os repasses dos pagamentos efetuados pelos clientes inadimplentes serão efetuados por meio de Pix e transferência bancária, com desconto da tarifa do DOC ou TED. Caso a cooperativa indicada para o recebimento for a Viacredi, não haverá cobrança da tarifa. Além disso, os depósitos somente serão efetuados em contas jurídicas, para o CNPJ cadastrado na CDL.



Não perca seu dinheiro



Economize tempo



Mantenha sua equipe focada em vendas



Sem mensalidade



Pague apenas após sucesso na negociação



SPC EMPRESAS

O SPC Empresas é o novo **aplicativo do SPC Brasil**. Com ele, além de fazer consultas, também é possível realizar a inclusão de inadimplentes e efetuar baixas. Para isso, basta utilizar o mesmo operador, senha e palavra secreta que você já usa no seu computador.

Com o SPC Empresas é possível fazer a consulta de CPF ou de CNPJ em qualquer lugar e a qualquer momento. Nele, o associado tem acesso à informações completas sobre o cliente e conta com mais de 27 insumos para a realização de consultas, como a nota de Score, a renda presumida, limite de crédito sugerido, entre outros. O resultado é gerado no próprio app e pode ser enviado para um endereço de e-mail a escolha do associado.

Para baixar o aplicativo não há custos. Basta procurar por "SPCEmpresas" na Google Play e na App Store e fazer o download no smartphone e ou tablet. Para ter acesso é preciso ser associado à CDL Blumenau e consulente do SPC.

CONSULTAS

O SPC Brasil oferece inúmeras consultas diversificadas e de qualidade. Você pode montar sua consulta incluindo insumos adicionais conforme sua necessidade e o perfil de cada cliente. Confira algumas opções:

SPC Maxi cód. 325

Produto para avaliação de crédito de **pe-
soas físicas e jurídicas**. Verifica a existência de informações de inadimplência na base SPC Brasil, base Serasa Nacional, Protesto Nacional + ocorrências de registros de cheques sem fundos (CCF), sustados, roubados, cancelados ou extraviados advindos do Banco Central, contumácia alínea 21, alerta de documentos, e consultas realizadas por empresas associadas ao SPC Brasil.

Nesta consulta é possível consultar insumos adicionais (ações judiciais, participações em empresas, controle societário, score de crédito 3 ou 12 meses, telefones adicionais, renda presumida e limite de crédito sugerido) que agregam informações na consulta de acordo com a escolha do associado, contribuindo para uma análise de crédito mais segura.

SPC Relatório Completo cód. 337

Produto para avaliação de crédito de **pessoa jurídica**. Verifica a existência de informações de inadimplência na base SPC Brasil, base Serasa Nacional, Protesto Nacional, ocorrências de ação de execução, busca e apreensão de bens ou execução fiscal, atividade da empresa, controle societário, histórico de pagamento, participação em falência, referenciais de negócio, relacionamento com fornecedores mais antigos, ocorrências de registros de cheques sem fundos (CCF), sustados, roubados, cancelados ou extraviados advindos do Banco Central, alerta de documentos, capital social, cheque lojista, histórico de grafias, ordem judicial,

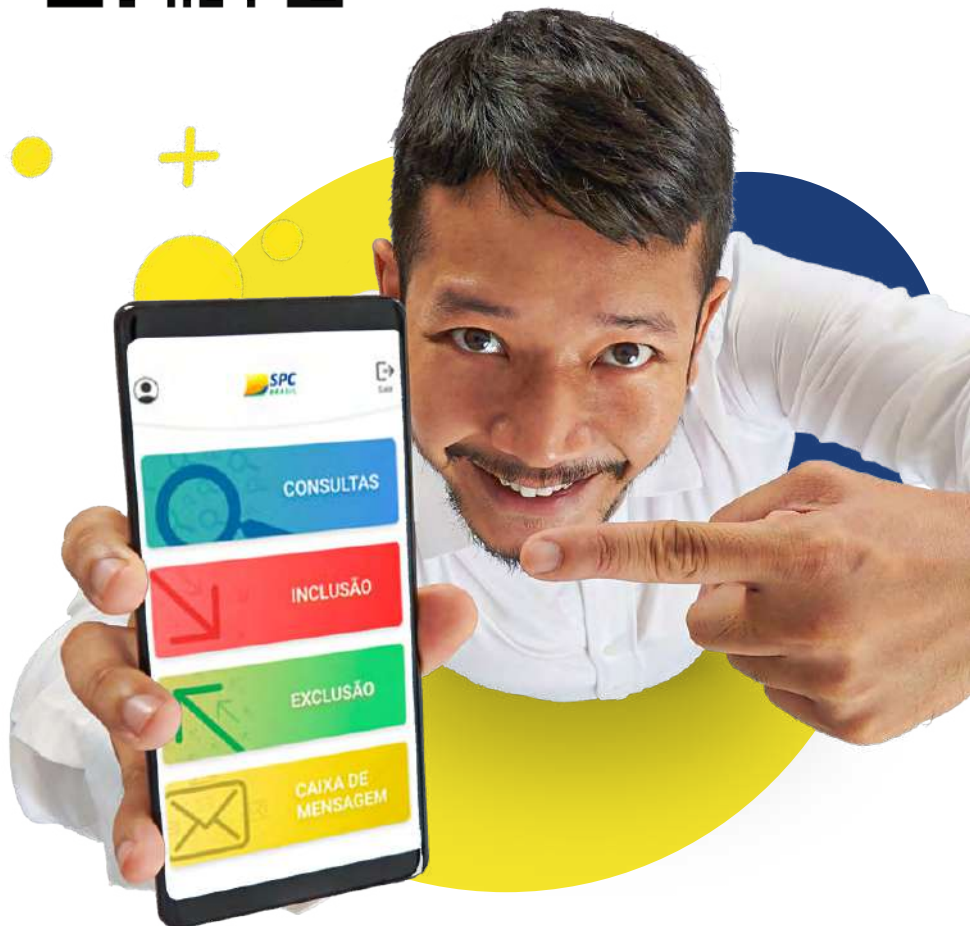
consultas realizadas por empresas associadas ao SPC Brasil e consulta complementar dos sócios.

Nesta consulta é possível consultar insumos adicionais (Riskscoring 6 ou 12 meses ou participação em empresas) que agregam informações na consulta de acordo com a escolha do associado, contribuindo para uma análise de crédito mais segura.

Para mais informações, entre em contato com o SPC da CDL Blumenau pelo e-mail spc@cdlblumenau.com.br ou telefone 3221-5705.



SAIBA MAIS SOBRE O APLICATIVO NO VÍDEO DISPONÍVEL NO CANAL DA CDL BLUMENAU NO YOUTUBE.



A INFLUÊNCIA DO FÓRUM ANÁLISE DE CRÉDITO NA CAPACITAÇÃO DE PROFISSIONAIS

////////// TEXTO: LUCAS LEMES GAVIÃO

IMAGENS ACERVO PESSOAL

O ato de analisar o crédito de um cliente adequadamente é capaz de evitar prejuízos de diferentes dimensões para os negócios. Já os profissionais da área de cobranças, quando munidos de bons argumentos e um vasto repertório de abordagens, podem recuperar valores que farão diferença no fechamento das contas no final do ano.

Para atuar bem nestas áreas, é necessário preparo e dedicação para encontrar formas cada vez mais eficazes de desempenhar estes trabalhos. O Fórum Análise de Crédito (FAC) nasceu com o propósito de auxiliar neste processo. “O objetivo do FAC é promover discussões sobre ações, inovações, melhorias e técnicas para reduzir a inadimplência nas empresas e aprimorar a efetividade das cobranças”, pontua a psicóloga Viviane Giombelli, especialista em trabalhos com grupos e mediadora do Fórum.

Contudo, o FAC é apenas um dos instrumentos de capacitação que os profissionais têm à disposição, como afirma o facilitador de crédito e mediador do Fórum, Jorge Luiz Caresia. “O FAC é uma excelente ferramenta para o analista de crédito e o profissional de cobranças agregarem conhecimento, porém para se destacar, é essencial estar atento às novidades e buscar mais conteúdo a partir de nossas discussões”, acrescenta.

Essa mensagem, certamente, foi absorvida nos encontros mensais por Heloisa Célia da Cunha Tarnowski, gerente da



/// Heloisa Célia da Cunha Tarnowski é gerente da Center Joias e participante assídua do Fórum Análise de Crédito.

Center Joias, loja que fica localizada no mesmo prédio onde era a antiga rodoviária de Blumenau, na rua 7 de Setembro.

Participante assídua do FAC, Heloisa conta que as reuniões sempre abordam temas que fazem parte da sua rotina no

trabalho. “Os encontros do Fórum ajudam a tirar muitas dúvidas sobre situações que aparecem no nosso dia a dia. Para mim, o FAC é muito importante, pois vemos várias realidades do nosso cotidiano e as dificuldades que podemos encontrar no nosso negócio e também na vida”, ressalta.

Motivada pela troca de experiências e pelo amadurecimento profissional proporcionados pelos encontros, a gerente da Center Joias resolveu dar um passo adiante no próprio processo de capacitação: começar uma faculdade.

“NOS FÓRUMS, EU CRIAVA MUITAS EXPECTATIVAS COM OS APRENDIZADOS, E ISSO ME INCENTIVOU A IR ATRÁS DE MAIS CONHECIMENTO PARA COLOCAR EM PRÁTICA NA EMPRESA E NA MINHA VIDA TAMBÉM. GRAÇAS A ESSA INFLUÊNCIA GERADA PELAS REUNIÕES, RESOLVI INICIAR A FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO”, conta a agora universitária.

Por fim, Heloisa reforça o quanto considera importante continuar se aperfeiçoando e lembra que profissionais e empresas só têm a ganhar com isso. “Sem dúvidas, aprender cada vez mais é o melhor tanto para mim quanto para a empresa. Dessa forma, aplicando o que aprendo e obtendo resultados, sinto que crescemos juntos”, finaliza.

Emissor e Armazenamento de Nota Fiscal Eletrônica



SIMPLES,
COMPLETO
E SEGURO

XML-SPC
Armazenamento de NFe

EXPERIMENTE
GRÁTIS
POR 30 DIAS

- Filtragem por produtos, fornecedores, clientes, datas, etc
- Impressão ou visualização da DANFE em pdf ou txt
- Armazenamento de notas recebidas e emitidas
- Relacionamento entre clientes e fornecedores pelo portal
- Utilização ilimitada na emissão de notas
- Suporte com especialistas em NF-e
- Busca de notas na Sefaz



Sistema CNDL



Informações: 47 3221.5730 | convenios@cdblumenau.com.br



Você quer alugar ou vender
seu imóvel rapidamente?
Fale conosco!

- Administração
- Avaliações
- Locação
- Vendas

Bianor
imóveis CRECI
4395-J

GERAL

47 3288.6191

VENDAS

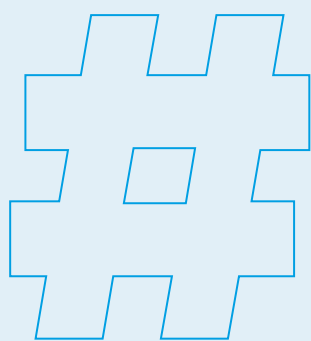
 **47 99980.8029**

LOCAÇÃO

 **47 99633.6054**

www.bianorimoveis.com.br

Rua Benjamin Constant, 641 - Sala 07 - Escola Agrícola - Blumenau/SC



VEM SER CDL



CLEODI ANTUNES SANTOS

Sócia-proprietária da Magui Uniformes | Associada à CDL Blumenau desde 13/01/2021

Quando me associei à CDL Blumenau foi em virtude do emissor de Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) e do SPC Brasil para trazer mais segurança nas minhas vendas a prazo. Mas logo eu entendi que a CDL é muito mais que o serviço de consultas. É uma grande parceira para o meu negócio e a minha família.

Usando os convênios na área de saúde, já economizei mais de R\$ 500. No início do ano, minha filha fez exames no laboratório Santa Catarina, que custariam R\$ 803, mas com o convênio da CDL paguei R\$ 381. Recentemente meu marido precisou fazer exames também. O valor era R\$ 282, mas quando apresentei meu Cartão de Benefícios da CDL o valor ficou em R\$ 161.

Só tenho a agradecer a parceria com a CDL Blumenau!

CRISTIAN BLASIUS

Proprietário da Kiski Presentes e Confecções | Associado à CDL Blumenau desde 05/01/2005

Somos associados à CDL Blumenau desde que a loja abriu. Antigamente usávamos bastante o SPC para a abertura de cadastros de clientes nas vendas feitas no crediário. Atualmente utilizamos com mais força as campanhas da CDL e todas as artes que a entidade nos disponibiliza para divulgar nas redes sociais e WhatsApp. Também participamos das campanhas de prêmios, como Dia das Mães e Natal.

Outra oportunidade são as campanhas com influenciadores digitais e os sorteios nas rádios, que ajudam a fomentar o comércio. Toda essa parte de divulgação que a CDL faz, é muito importante e a gente também compartilha para dar mais alcance. Se estivéssemos sozinhos não conseguiríamos ter toda essa amplitude.

Além disso, sempre que posso, participo da CDL Jovem. É muito importante, pois são pessoas com outras ideias, visitamos empresas e trocamos experiências que nos ajudam no dia a dia dos negócios.

THAIS GONÇALVES

Analista de Crédito da Construcion | Associada à CDL desde 15/12/1995

Trabalho na Construcion Materiais de Construção, empresa com 26 anos de mercado e que sempre trabalhou com crediário. Há muitos anos, a empresa utiliza a plataforma da CDL para consultas e análises de clientes para as vendas nessa condição. A cada dia, precisamos nos inovar e termos as ferramentas necessárias para uma venda com segurança.

É muito importante podermos contar com a CDL, que juntamente com o SPC Brasil nos proporciona as informações que precisamos. É um sistema ágil, prático e de ótima qualidade, facilitando muito nossa análise de crédito. Podemos contar ainda com a equipe da CDL para nos auxiliar tirando dúvidas sempre que precisamos e nos proporcionando uma maior segurança nas nossas avaliações e vendas.