

GUIA

DE BENEFÍCIOS

CDL BLUMENAU

19 ANO 2022 // 2023
DEZ // JAN // FEV // MAR



www.cdiblumenau.com.br

APP CDL BLUMENAU: CONHEÇA AS VANTAGENS

/// 3

/// 7 CONVÊNIOS

/// 16 TENDÊNCIAS: MAURO NOMURA FALA SOBRE O NOVO PERFIL DO VAREJISTA

/// 20 COMÉRCIO INCLUSIVO COM FOCO EM AUTISMO
É TEMA DE CAMPANHA DA CDL BLUMENAU

/// 23 ESPAÇO SPC



PALAVRA DO PRESIDENTE

//////////



EDUARDO CARVALHO SOARES
PRESIDENTE CDL BLUMENAU

Associado(a)! O ano de 2023 será marcado pelas mudanças no cenário político nacional e estadual. Um fator muito positivo é que Blumenau aumentou a representatividade nas câmaras Estadual e Federal. Esse resultado contou com a participação ativa das entidades locais, entre elas da nossa CDL Blumenau, por meio da campanha Voto no Vale é Voto que Vale Mais, que visava justamente o voto em representantes de nossa região.

Para a campanha Magia de Natal 2022, conseguimos aumentar significativamente o valor da premiação, colocando um automóvel 0 km e 150 vales-compras, que retornam em novas compras para nossos associados participantes da campanha. Ao todo, serão R\$ 180 mil em prêmios.

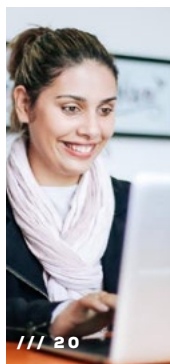
Lançamos o aplicativo CDL Blumenau, que aproxima consumidores e associados da nossa CDL por meio de diversas funcionalidades, além dos inúmeros sorteios que são disponibilizados ao público em geral.

Entre os desafios constantes da CDL está o de fomentar o comércio por meio das datas comemorativas, que continuam sendo um dos nossos principais norteadores. Para 2023 teremos novidades com premiações em outras datas como Dia dos Pais e Dia dos Avós. Para isso, utilizaremos nosso aplicativo.

Também inovaremos no fomento às vitrines das lojas para as datas comemorativas, por isso, incluiremos premiações tanto para as empresas quanto para suas equipes.

Continuaremos dialogando fortemente com o poder público e cobrando, dos nossos representantes, legislações que tornem o ambiente de negócios mais favorável, assim como fizemos em 2022, na luta pelo aumento do teto do limite do Simples Nacional.

Associado(a), convidamos você a utilizar ainda mais os diversos benefícios que nossa CDL Blumenau oferece, tanto a você empresário quanto aos seus colaboradores. Venha conhecer a entidade. Você é muito importante neste processo, por isso, participe, faça sugestões e traga demandas. Juntos, faremos a diferença.



SUMÁRIO

//////////

- /// 3 APP CDL Blumenau
- /// 7 Convênios
- /// 16 Novo perfil do varejista
- /// 18 Agenda de cursos
- /// 19 Jurídico
- /// 20 Comércio inclusivo
- /// 23 Central de Cobranças
- /// 24 SPC Empresas
- /// 25 Insumos SPC
- /// 26 Volta às aulas

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
convenios@cdl Blumenau.com.br
3221.5730

Certificado Digital
certificacao@cdl Blumenau.com.br
3221.5763

Imprensa
imprensa@cdl Blumenau.com.br
3221.5722

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

Central de Cobranças
cobranca@cdl Blumenau.com.br
3221.5706

EXPEDIENTE

//////////

Jornalista responsável
Karin Bendheim

Revisão Fabiana L. Brandes e Ricardo Brandes

Projeto gráfico e diagramação
Agência F3 Business Connection

Impressão
Impressora Mayer

Tiragem
2.500 exemplares / Distribuição gratuita

APP CDL BLUMENAU: CONHEÇA AS VANTAGENS E SAIBA COMO SE DESTACAR NO APLICATIVO

FERRAMENTA É A NOVA ALIADA DO ASSOCIADO, QUE TEM À DISPOSICÃO AMBIENTE PROPÍCIO AO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS.

////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM** ILUSTRAÇÃO **ACERVO CDL BLUMENAU**

A transformação digital, há muito tempo, deixou de ser uma questão de escolha para as pessoas e os negócios. A cada dia, novas tecnologias, ferramentas e funcionalidades surgem de forma digital, agilizando e facilitando a rotina e o relacionamento entre consumidores e empresas, desta maneira impulsionando as vendas.

Nesse contexto, a fim de contribuir com os associados, a CDL Blumenau está disponibilizando um novo aplicativo, que já está sendo utilizado por muitas pessoas. São inúmeras funcionalidades e vantagens, tanto para os associados como para os consumidores.

De acordo com o presidente da CDL Blumenau, Eduardo Soares, o objetivo é que o aplicativo seja uma solução completa de serviços aos associados, oportunizando um ambiente de negócios que permite o relacionamento com os consumidores. “Tudo isso na palma da mão, gratuitamente, com acesso facilitado a todos. Um completo *hub* de informações e serviços”, afirma Soares.

O aplicativo foi cuidadosamente desenvolvido para atender os associados à CDL e ajudá-los nesse processo de transformação digital. Por isso, além de ser personalizado à realidade do público, Aristóteles Oliveira de Melo, proprietário da Total - empresa que desenvolveu a ferramenta - explica que o aplicativo é leve e pode ser baixado utilizando Wi-Fi ou dados móveis.

“De fácil uso, graças à tecnologia usada para gerar o aplicativo, ele é bem intuitivo

e simples, garantindo ao usuário uma experiência única ao participar de seus conteúdos interativos. Um aplicativo completo tanto para o consumidor quanto para empresas associadas à entidade”, explica Melo.

O aplicativo é gratuito e está disponível para baixar na Google Play e na Apple Store com a sigla “Aplicativo CDL Blumenau”.



FUNCA- LIDADES

O aplicativo CDL Blumenau reúne os principais serviços e benefícios da CDL Blumenau, como campanhas, sorteios, cursos, fatura, acesso ao SPC, relação de empresas associadas, Central de Cobranças e Guia de Descontos. Além disso, há informações sobre Blumenau, os pontos turísticos, o comércio e muito mais.

Conheça os destaques do aplicativo para empresas associadas à CDL Blumenau:

Divulgue a sua empresa gratuitamente

Na aba “Empresas Associadas” há a relação completa das empresas associadas à CDL Blumenau, por *categorias*. Aqui é possível inserir logo da empresa, fotos, horário de atendimento, formas de pagamento, redes sociais, endereço e telefones.

Para colocar a empresa em destaque, o associado deve enviar o logo, fotos e informações para o e-mail eventos@cdl Blumenau.com.br ou WhatsApp (47) 99155-6940.

Conquiste novos clientes

As empresas associadas à CDL Blumenau podem gerar cupons de descontos e, em parceria com a CDL, realizar sorteios aos consumidores. Ações como essas aproximam empresas e consumidores, gerando uma relação de consumo.

Sorteios e divulgação de produtos

Os sorteios podem ser utilizados como estratégias para inúmeras ações, como lançamento e divulgação de produtos. Interessados em realizar sorteios devem entrar em contato com a CDL Blumenau.

Promoções e cupons de desconto

As empresas podem criar cupons com QR Code de desconto dentro do aplicativo para públicos específicos.

Guia de Descontos

Relação completa dos mais de 80 convênios que a CDL Blumenau dispõe nas áreas de saúde, educação, idiomas, ser-

viços, serviços automotivos e lazer, além dos convênios empresariais. Descontos e benefícios válidos aos proprietários das empresas associadas, bem como seus colaboradores, além dos cônjuges e dependentes diretos.

Cartão Fidelidade

Os cartões fidelidade são uma ótima estratégia para gerar recompra e fidelizar os consumidores. Com o aplicativo é possível deixar o papel de lado e fazer o cartão digital, facilitando o uso para o consumidor.

Vaga de emprego

Para divulgar uma vaga de emprego, basta o associado repassar as informações à CDL e solicitar a divulgação por meio de

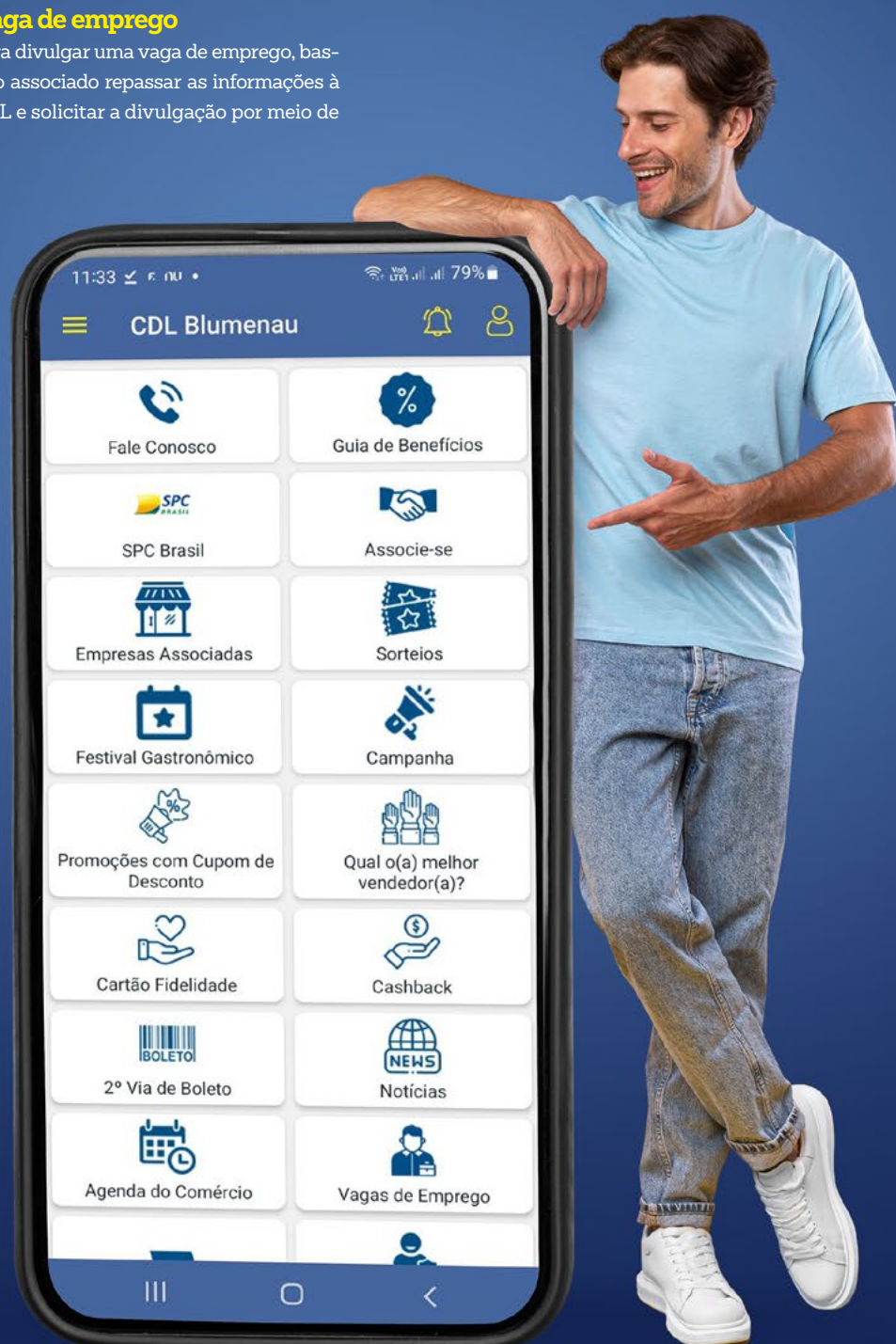
notificações, assim todos os usuários que possuem o app instalado recebem o aviso.

Campanhas e votações

Associados podem participar de campanhas, como “melhor vendedor”, “melhor empresa”, onde o consumidor vota, e campanhas de datas comemorativas, como o Natal.

Cashback

Os consumidores podem ganhar cashback nas compras em empresas participan-



tes e reutilizar o valor em compras nessas empresas.

Acesso a serviços da CDL e SPC

No menu principal do aplicativo estão disponíveis os acessos para serviços como a Central de Cobranças, SPC – consultas, Cursos e Palestras, Certificado Digital, Notícias, 2ª via do boleto, CDL Jovem e muito mais.

Notícias em primeira mão

Com o sistema de notificação, quem é cadastrado no aplicativo recebe as informações da CDL e SPC em primeira mão.

DICAS

1. Preencha todos os dados da sua empresa e mantenha-os atualizados. Assim, seu estabelecimento ganha mais visibilidade. Lembre-se das informações de contato, assim os consumidores podem se comunicar facilmente com a empresa.
2. Sempre que possível participe das campanhas e divulgue as vantagens e benefícios do seu negócio.
3. Realize promoções com cupom de desconto e faça o cartão fidelidade.
4. Divulgue sua empresa por meio de notificações e/ou banners exclusivos. Entre em contato com a CDL e saiba mais.
5. Incentive seus colaboradores e familiares a baixar o aplicativo, participar dos sorteios e divulgar o app.

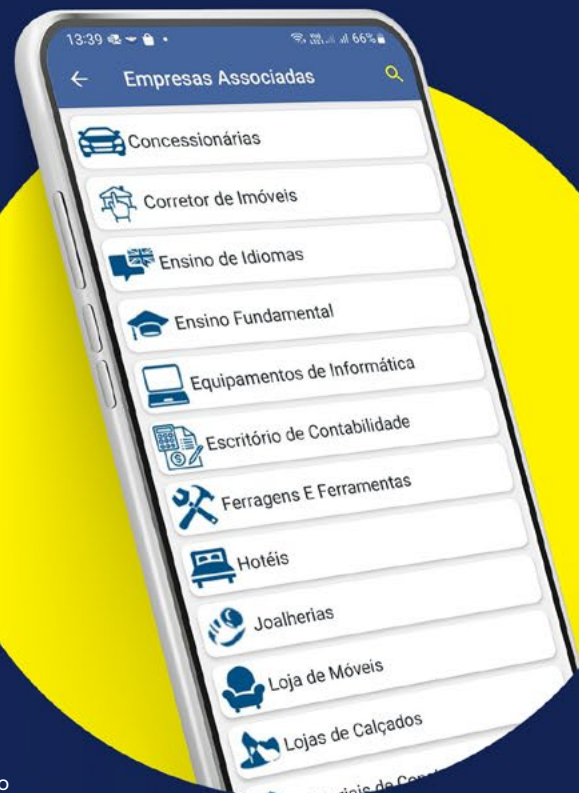
Lembre-se! Quanto mais você interagir no aplicativo, mais chances de fazer novos negócios.

CONSUMIDOR

Assim como a empresa associada à CDL Blumenau, o consumidor que baixar o aplicativo terá inúmeras vantagens. Entre elas está o acesso a uma variedade de informações, como notícias, um Guia de Descontos das empresas associadas, visualizar os pontos turísticos da cidade, conferir o calendário de eventos, ficar por dentro das vagas de emprego e do horário do comércio.

Melo destaca que o aplicativo mostra ao consumidor as opções de empresas, promoções e outras ações por geolocalização. “Ou seja, aparece primeiro o que está mais próximo do consumidor, assim unimos o digital com o físico”, explica.

Além disso, o consumidor poderá ter um cartão fidelidade de cada empresa que participa desse programa, gerar cupom de promoções e participar de campanhas de votação. Outra grande vantagem é a participação em sorteios exclusivos para usuários do app e o recebimento de vagas de emprego, por meio de notificações.



COMO BAIXAR

Para baixar o aplicativo é fácil. É só procurar por “CDL Blumenau” na Google Play ou Apple Store e baixar gratuitamente no seu celular.

Para mais informações sobre o aplicativo, dúvidas ou colocar a empresa em destaque, basta entrar em contato pelo e-mail eventos@cdl Blumenau.com.br ou WhatsApp (47) 99155-6940.



O SEU SHOPPING NA RUA XV

RUA XV DE NOVEMBRO, 1357
CENTRO, BLUMENAU.

ENCONTRE SUAS
LOJAS
FAVORITAS

Z E S T



CURSOS
PREPARATÓRIOS
PARA CONCURSOS
PÚBLICOS



RESTAURANTES
CAFETERIA
LOTÉRIA E LAN HOUSE
LOJAS E SERVIÇOS

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**
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



**10% A 40%
DESCONTO****NOVO**

Desconto para procedimentos como alinhadores ortodônticos estéticos, clareamento e check-up preventivo digital. Consulte informações: **Tel.: 3326.6129 ou 99936.7015**

**5% A 50%
DESCONTO**

Sobre a tabela particular. Pagamento à vista. **Tel e WhatsApp: 3037.7099**

**50%
DESCONTO**

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**

Descontos especiais para associados em exames laboratoriais. **Tel.: 3326.9830**
WhatsApp: 98865.8602

**ATÉ 20%
DESCONTO**

Fisioterapia, Reeducação Postural Global (RPG Souchard), pilates e outras terapias. **Tel.: 3326.6436**
Exceto promoções.

**DESCONTOS
ESPECIAIS**

Tabela diferenciada para consultas e exames cardiológicos. **Tel.: 3231.0200**

**22%
DESCONTO**

O melhor aparelho auditivo do mundo! 22% de 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 agendamen-
to. Consulte condições. **Tel. e**
WhatsApp 3322.5000

5%
DESCONTO



Parcelamento em até 4x.
Parcela mínima de R\$ 100.
Tel.: 3041.8444 e
99748.5544

5% A 15%
DESCONTO



Descontos de 5% a 15%
nos tratamentos dentários/
odontológicos. Rua XV de
Novembro, nº 456, Centro.
Tel.: 3513.5676

50% // 40%
DESCONTO



50% nas consultas e
40% nos exames.
Tel.: 3381.5050
WhatsApp: 99920.6344

DESCONTOS
ESPECIAIS



Descontos especiais em
tratamentos odontológicos de
clínico geral, prótese e clarea-
mento caseiro. **Tel.: 3037.9128**
WhatsApp: 99213.3675

/// DICA

APRENDER UM NOVO IDIOMA
TRAZ INÚMEROS BENEFÍCIOS.
ALÉM DE AMPLIAR AS
OPORTUNIDADES DE
TRABALHO, POSSIBILITA
VIAJAR SEM BARREIRAS
E APRENDER UMA NOVA
CULTURA. ESTUDAR OUTRA
LÍNGUA ESTIMULA A
CAPACIDADE CEREBRAL,
ASSIM PREVENINDO
OU RETARDANDO O
APARECIMENTO DE DOENÇAS
COMO O ALZHEIMER.

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



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

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

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

15% // 30% DESCONTO



No valor das mensalidades dos cursos regulares e 15% para Ate-liês de Moda e Perfumaria. Consulte condições. **Tel.: 3322.6586 99173.2416. www.aliancafrancesablumenau.com.br**

/// IDIOMAS

/// DICA

A BUSCA PELO EQUILÍBRIO É UMA CONSTANTE NA VIDA DAS PESSOAS. DEDICAR UM TEMPO PARA O LAZER, SEJA SOZINHO, COM A FAMÍLIA OU COM OS AMIGOS, É UM IMPORTANTE PASSO PARA COMBATER O STRESS FÍSICO, MENTAL E PSICOLÓGICO E GANHAR EM QUALIDADE DE VIDA E ATÉ MESMO PRODUTIVIDADE NO TRABALHO.

PARA ALGUNS, O LAZER PODE SER UM DESCANSO, ENQUANTO PARA OUTROS, PODE SER MOMENTO DE CONSTRUIR BOAS RELAÇÕES, DE ADQUIRIR CONHECIMENTO E FAZER ALGUMA COISA DIFERENTE. QUE TAL UM PASSEIO NA VILA ENCANTADA OU NO ZOO POMERODE? OU AINDA CURTIR OS CLUBES AABB E ADHERING? FAÇA SEU CARTÃO DE BENEFÍCIOS DA CDL BLUMENAU E APROVEITE!

15% DESCONTO



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

20% DESCONTO



Na compra de ingresso ADULTO.
Tel.: 3387.2659

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

**30%
DESCONTO**

NOVO



O melhor Ensino Médio de Blumenau, integral, com desconto de 30% para associados à CDL Blumenau. Agende uma visita. **Tel.: 99682.1694**

**12% // 17%
DESCONTO**



Desconto de 12% para pagamentos até o vencimento e 17% de desconto nos pagamentos à vista. Descontos não cumulativos. **Tel.: 3035.9999 | WhatsApp: 3035.9977**

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



Desconto de 40% nos Tecnólogos, Bacharelados e Licenciaturas; 25% na Pós-Graduação e MBA e 10% em Cursos de Capacitação. Consulte condições. **Tel.: 9905.1139**

**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% // 20%
DESCONTO**



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

**12% // 6%
DESCONTO**



12% de desconto do 2º ao 9º Ano Fundamental. (Exceto Infantil Baby e Ensino Bilíngue) e 7% de desconto para Ensino Médio. Consulte condições na secretaria da escola. **Tel.: 3322.6133**

**30% // 15% //
10%
DESCONTO**



Ginástica para o Cérebro

Desconto de 30% no valor da matrícula para os cursos oferecidos; 15% nos valores das mensalidades dos cursos e dos materiais didáticos e 10% para os cursos *in company*. **Tel.: 3339.1648**

**10% // 15%
DESCONTO**



15% de desconto para cursos Técnicos/Formação e Aperfeiçoamento. 10% de desconto na compra de cosméticos. **Tel.: 3222.3068**

**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.

/// DICA

ESTUDAR PODE AUMENTAR A CAPACIDADE DA MEMÓRIA, ATIVAR O PODER DE CONCENTRAÇÃO E, COM O HÁBITO, AUMENTAR A CAPACIDADE DE APRENDIZADO. ALÉM DO CONHECIMENTO TÉCNICO E DA VIVÊNCIA PROFISSIONAL, ESTUDAR É UMA OPORTUNIDADE DE TROCAR EXPERIÊNCIAS E APRENDIZADOS COM DIFERENTES PESSOAS E AINDA PROPORCIONA PENSAMENTO CRÍTICO. ISSO PERMITE CRIAR REFLEXÕES A RESPEITO DE SI E DA REALIDADE PARA FAZER ESCOLHAS QUE AUMENTEM AS POSSIBILIDADES DE SE SATISFAZER PESSOAL E PROFISSIONALMENTE.

ESTUDAR TAMBÉM PODE PROPORCIONAR UM BOM EMPREGO, UMA PROMOÇÃO E ATÉ MESMO UM AUMENTO DE SALÁRIO. COM OS CONVÊNIOS DA CDL BLUMENAU É POSSÍVEL ESTUDAR COM DESCONTO EM DIFERENTES UNIDADES DE ENSINO.

20% DESCONTO



Na mensalidade para a modalidade privada.

Tel.: 98847.3322

DESCONTOS EXCLUSIVOS



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

10% // 50% DESCONTO



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

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 20% 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

DESCONTO ESPECIAL



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

10% DESCONTO



Na compra de cosméticos.
Tel.: 3222.3068

15% // 20% DESCONTO



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

5% DESCONTO



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

DESCONTO ESPECIAL



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

10% DESCONTO



Em contratos de locação para eventos.
Tel.: 3323.2296

10% DESCONTO



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

/// DICA

VOCÊ SABE COMO FUNCIONA O CARTÃO SOCIAL VIDA?

COMO FORMA DE RETRIBUIR O CARINHO RECEBIDO DE SEUS DOADORES, A RENAL VIDA OFERECE DIVERSAS POSSIBILIDADES DE BENEFICIAR SEU CONTRIBUINTE E SUA FAMÍLIA, POR MEIO DE VANTAGENS E SERVIÇOS COMO PLANOS DE ASSISTÊNCIA FAMILIAR.

O DOADOR DESTA ENTIDADE PASSA A TER ACESSO A DESCONTOS EM LOJAS FÍSICAS E VIRTUAIS EM UMA GRANDE REDE DO BEM, CRIADA PARA DAR RETORNO SUPERIOR AO QUE O CIDADÃO APLICA NA SUA INSTITUIÇÃO.

SÃO DESCONTOS, SEGUROS, OFERTAS, SERVIÇOS DE SAÚDE E A POSSIBILIDADE DE PODER CONSTRUIR COM A ENTIDADE A SUA REDE, INDICANDO NOVOS DOADORES E NOVOS ESTABELECIMENTOS. NO SOCIAL VIDA É ASSIM! VOCÊ É DUPLAMENTE BENEFICIADO. VOCÊ AJUDA A MELHORAR A VIDA DAS PESSOAS E USUFRUI DE VANTAGENS POR SER SOCIALMENTE RESPONSÁVEL.

A CDL BLUMENAU É UMA ENTIDADE PARCEIRA DA RENAL VIDA. ENTRE EM CONTATO COM A EQUIPE COMERCIAL DA CDL E SAIBA COMO TER ACESSO AOS BENEFÍCIOS.

10% DESCONTO



Desconto no valor dos sistemas de alarmes e câmeras (equipamentos e mão de obra) quando contratado o serviço de monitoramento em até 3x sem juros.
WhatsApp: 3340.0123

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 equipamentos e comunicação com a central bonificada, (intranet) quando contratado serviço de monitoramento.
Tel.: 3237.4757

20% DESCONTO



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

DESCONTO ESPECIAL



Translado para o aeroporto de Navegantes. Fretamento de ônibus, micro-ônibus, van e carro executivo. Viagens semanais de compras para São Paulo (consulte tabela).
WhatsApp: 3322.1546

/// SERVIÇOS

8% DESCONTO



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

10% DESCONTO



R\$ 0,08 de desconto por litro e 10% de desconto na troca de óleo. **Tel.: 3222.0602**

DESCONTO ESPECIAL



R\$ 0,08 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**

10% DESCONTO



Em mão de obra e peças. **Tel.: 3323.7712**

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**

7% DESCONTO



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

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**

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

**10%
DESCONTO**

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

**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**10%
DESCONTO**

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

**DESCONTO
ESPECIAL**

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

**DESCONTO
ESPECIAL**

Cartões Alimentação, Refeição, Convênio, Premium, Combustível e Plus Frota. Custo zero na emissão da primeira via dos cartões e para cargas acima de R\$ 1.000 (mensal). **Tel.: 3221.5730**
WhatsApp: 99138.7058

/// PLANOS EMPRESARIAIS**15%
DESCONTO**

Na contratação dos planos de Sistema de Gestão Empresarial e Frente de Caixa (PDV) 100% online. Válido para novos contratos. **Tel.: 3221.5730**

**DESCONTO
ESPECIAL**

Descontos especiais em rastreamento para associados.
Tel.: 3221.5730

**DESCONTO
ESPECIAL**

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

TENDÊNCIAS: MAURO NOMURA FALA SOBRE O NOVO PERFIL DO VAREJISTA

PROPÓSITO, INDICADORES, PLANEJAMENTO E EQUIPE COMPÕEM A ABORDAGEM DO EMPRESÁRIO, QUE JÁ TEM MAIS DE 20 ANOS DE EXPERIÊNCIA NO VAREJO.

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

IMAGENS ACERVO PESSOAL

Nas redes sociais, blogs e portais de notícias, o mais comum são os conteúdos relativos ao “**novo perfil do consumidor e o modelo de consumir**”. Mas, você, empresário, já se perguntou qual é o “**novo perfil do varejista**” para um negócio de sucesso?

Este foi o tema da palestra do fundador e CEO do Grupo Nomura, **Mauro Nomura**, realizada em Blumenau pelo Sebrae, com o apoio da CDL Blumenau. Na oportunidade, o empresário falou da sua trajetória empreendedora e sobre o que é essencial para o varejista diante do atual cenário e como se destacar neste mercado tão competitivo.

“*No varejo a gente descansa carregando pedra*”. Esta foi uma das primeiras falas do empresário, apontando para o quão rápido o setor se transforma, exigindo constante e extrema dedicação do varejista.

Para não se perder no caminho, Nomura destacou que cada empresa precisa estar calcada em suas próprias crenças. Ele compartilhou alguns desses pontos, do Grupo Nomura, que podem servir de inspiração para outros negócios. **Confira!**

- Empresa que atende ao público tem que gostar de gente ou contratar pessoas que gostem de gente;
- Personalizar o atendimento, atendendo cada um de acordo com suas características e necessidades;
- Conflitar números com *feeling*;

- A mudança cultural é *top-down* (de cima para baixo). Se os líderes não mudam, a empresa não muda;
- Vendedor que é comprometido, não fica no piso salarial de venda. Ganha muito mais.



Uma das crenças que Nomura reforçou foi sobre o piso de vendedor. Para ele, a melhor opção – e que é aplicada no Grupo Nomura – é de que o modelo de remuneração do vendedor deve ser autônomo. “Não pagamos o piso e mais a comissão, todo o salário do vendedor é variável (sem piso). Assim, o ruim sai e quem é bom fica”, explicou. Nomura lembrou que é preciso estar atento à legislação trabalhista e às convenções coletivas de trabalho de cada cidade.

O empresário destacou a importância de ter de forma clara qual é o propósito da empresa e que isso pode levar anos para ser construído. “Levamos 19 anos para encontrar o verdadeiro propósito do Grupo Nomura, que é tornar vidas e marcas protagonistas. Hoje, ouvimos muito sobre esse termo e que o consumidor mais novo está atento a isso. Mas, o empresário precisa ter em mente que propósito não se constrói de um dia para o outro. Exige uma longa caminhada”, argumenta.

INDICADORES

Afinal, como saber se o negócio está indo bem e atingirá os objetivos do planejamento estratégico? Para isso, é necessário ter indicadores-chaves que norteiam o empreendimento. Nomura compartilhou os cinco indicadores do Grupo e que para ele são essenciais nas empresas. Confira:

1. Conversão

A taxa de conversão é o principal indicador do varejo. Essa métrica é usada para mensurar quantas pessoas passaram de uma etapa do funil de vendas para outra, ou seja, entraram na loja e saíram com sacolas. Com a queda de fluxo, é preciso aprimorar a conversão para garantir as metas.

Para este indicador, Nomura destacou que o apoio da tecnologia é essencial. Para ele, toda loja precisa ter um contador eletrônico para controlar o tráfego e saber quais são os picos de movimento e os intervalos. Outra ferramenta citada

pelo empresário é o mapa de calor, especialmente para comércios maiores, como shoppings, pois ajudam a identificar os locais mais frequentados pelos consumidores.

2. Ticket médio

É um indicador de desempenho essencial, que fornece o valor médio de vendas por cliente. Com ele, conseguimos entender se a venda está sendo bem trabalhada.

3. NPS (Net Promoter Score)

Métrica desenvolvida para medir o nível de satisfação do cliente em comprar nas lojas. Assim, o proprietário não precisa ir até a loja para saber a qualidade do atendimento dos vendedores, basta olhar o indicador.

4. eNPS

O eNPS mensura a satisfação dos colaboradores em trabalhar e promover a empresa. Desta pesquisa se pode ter *feedbacks*, que ajudam a melhorar o clima organizacional do negócio.

5. Inventário

Com ele é possível medir as perdas e rupturas no estoque. Com isso, há a certeza da disponibilidade dos produtos, principalmente em razão do novo cenário, que acelerou as vendas online.

Dica do Nomura

Se a gente não sabe aonde quer chegar, qualquer caminho serve. Por isso, tenha um planejamento estratégico claro junto à equipe.

MÃO DE OBRA

Contratar pessoas para trabalhar no comércio tem sido uma das grandes dificuldades do varejista. Os desafios en-

frentados são grandes, entre eles o pleno emprego (muitas oportunidades de trabalho) vivenciado por Blumenau e região e o horário de trabalho, que compreende o final de semana e, muitas vezes, os feriados.

Para compor um bom time de trabalho, Nomura aponta que é preciso levar em conta quatro itens principais: atração, seleção, retenção e desenvolvimento. *"Se você não está conseguindo selecionar bons profissionais, é porque o problema está no recrutamento"*, afirma.

Neste contexto, o empresário diz que é preciso se questionar: Quanto tempo e energia estamos perdendo ou ganhando nesses processos? Estamos usando as ferramentas corretas? Qual a cultura da empresa?

"Muitas vezes não dá para querer fazer em casa essa etapa de recrutamento e de seleção inicial. É preciso investir em empresas sérias e especializadas nesse ramo para ter um bom resultado", explica.

O empresário ainda traz uma reflexão sobre o tema:

"SOMOS A MÉDIA DAS CINCO PESSOAS QUE MAIS CONVIVEMOS. E NOSSOS COLABORADORES, SÃO A MÉDIA DE QUAIS PESSOAS?"

Para finalizar, Nomura lembra que "no varejo, o alto poder de execução supera a genialidade". Ou seja, é preciso aprender a delegar e cobrar os resultados.



MAURO NOMURA

COM MAIS DE 20 ANOS DE EXPERIÊNCIA NO MERCADO, MAURO NOMURA É FUNDADOR E CEO DO GRUPO NOMURA, EMPRESA QUE É EXEMPLO NO RAMO DE VAREJO E MULTI-FRANQUIAS. É FORMADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS, MEMBRO DO COMITÊ DE CONSELHO DOS FRANQUEADOS DA ABF, EX-CONSELHEIRO DO FUNDO DE INVESTIMENTO SMZTO, PALESTRANTE E MENTOR PELA EMENTOR.

AS LOJAS DO GRUPO NOMURA ESTÃO PRESENTES EM SANTA CATARINA, SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO, FATURANDO CERCA DE R\$ 260 MILHÕES POR ANO. SEUS NEGÓCIOS SÃO DISTRIBUÍDOS ENTRE FRANQUIAS DAS MARCAS AREZZO E SCHUTZ, DE CALÇADOS; E ADIDAS, DE VESTUÁRIO E ESPORTE.

PARA CONHECER MAIS SOBRE MAURO NOMURA E ACOMPANHAR AS DICAS AOS VAREJISTAS, ACOMPANHE AS REDES SOCIAIS DO EMPRESÁRIO:

mauronomura

Mauro Nomura

Loteamentos com:



#NEUBAUEN
GROUP

Descubra o primeiro condomínio
SMART de Blumenau!



Lotes a venda direto com a construtora - Agenda um visita!

Villa Berlin

CONDOMÍNIO | ITUPAVAZINHA | BLUMENAU

Acesse nosso site e agende uma visita pelo QR-Code abaixo!



(47) 99105-4154

Excelência em execução e entrega!



AGENDA DE CURSOS

FEVEREIRO

01	Educação Financeira Pessoal, com Iury Ramos
06 e 07	O Novo Vendedor, com Jean Yuri Rausch
13 a 15	Excelência no Atendimento, com Siomara Marquetti
27 a 02/03	Gestão Organizacional, com Alciania dos Santos Runkus

MARÇO

06 a 08	Práticas em Vendas com PNL, com Carlos Dias Serpa
13 a 16	Fluxo de Caixa Avançado, com Eduardo Deschamps
20 e 21	Análise de Crédito, com Jorge Caresia
21	A Arte de Atender Bem e Obter Resultados, com Mari Rausch (vespertino)
27 a 29	Gestão para Líderes Coaching 4.0, com Jean Yuri Rausch

++ DESCONTO ++

Associados à CDL Blumenau e colaboradores das empresas associadas têm até **15% de desconto** no valor total do curso, com opção de parcelamento no boleto bancário, fatura da CDL ou cartão de crédito.

Inscrições de grupos de três ou mais pessoas, cada participante recebe **5% de desconto** por inscrição.

INCLUI: • Apostila • Certificado • Coffee Break • Estacionamento



UNISAGRES
UNIVERSIDADE CORPORATIVA
DOM HENRIQUE DE SAGRES



www.cdlblumenau.com.br/site/cursos/cursos-presenciais

Local: Auditório da CDL Blumenau | Shopping H: Rua XV de Novembro, 759 | 4º andar.

☎ 3221.5777 ☎ 47 99290.2450 ✉ comercial@unisagres.com.br



TREINAMENTOS IN COMPANY

A solução corporativa para o desenvolvimento de sua equipe.
Treinamentos personalizados
para o seu negócio.

**PORTAL
DE CURSOS
ONLINE**

< ONDE
ESTIVER

QUANDO
QUISER >

**QUEM SE QUALIFICA SAI NA FRENTE.
ASSINE A PLATAFORMA E TENHA
ACESSO A MAIS DE**

150 TREINAMENTOS



MITO OU VERDADE:

DÍVIDAS PODEM SER COBRADAS MESMO APÓS 5 ANOS?

////////// FOTO MICHEL TÉO SIN

Muitas dúvidas surgem quando o assunto é a possibilidade de se cobrar uma dívida prescrita. Quando falamos em prescrição, estamos nos referindo a um prazo, ou seja, o período em que o credor poderá cobrar judicialmente a dívida contraída pelo devedor.

A lei garante prazos prescricionais para cada tipo de situação, sendo que na maioria das dívidas comuns, o credor terá o prazo de cinco anos para ingressar com a **AÇÃO JUDICIAL** competente buscando o pagamento do débito, contados a partir da data do vencimento.

Existindo diferentes dívidas representadas por diferentes boletos, parcelas individuais de carnês, notas promissórias ou afins, emitidos contra o devedor, cada parcela de débito terá sua contagem de prazo prescricional feita de forma individual, desde o seu vencimento.

Logo, conclui-se que o que prescreve não é a dívida em si, mas sim, o direito de propor medida judicial para cobrança do respectivo débito.

Dívida prescrita pode ser cobrada?

Mesmo com a impossibilidade de cobrança judicial, a dívida por si só continuará existindo em face do devedor, podendo o credor promover a cobrança extrajudicial ao seu interesse sempre que possível, uma vez que não se perde o direito de ver

o crédito satisfeito, ainda que pela via administrativa.

Ainda, vale lembrar que o credor, passados os cinco anos, tem a obrigação legal de retirar o nome do devedor dos cadastros de proteção ao crédito pela parcela de dívida lançada.

Renegociação da dívida original

Nesse viés, interessante citar que em caso de renegociação do débito original, seja de forma presencial ou por meio de plataformas ou eventos (como o Feirão Limpe Seu Nome da CDL Blumenau, por exemplo), o novo parcelamento é considerado como dívida nova e que também obriga o credor à retirada da negativação original.

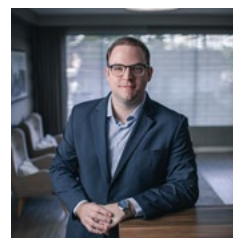
Todavia, com a renegociação e ocorrendo novamente o inadimplemento pelo devedor, o prazo prescricional começará a contar da data deste novo vencimento, servindo como forma de auxílio do lojista para reaver o crédito.

Dessa forma, mesmo não sendo efetuada a cobrança judicial da dívida dentro do prazo estipulado em lei (um, três, cinco ou 10 anos, por exemplo), permanecerá o direito e a possibilidade do Credor em cobrar o débito de forma extrajudicial/amigável. Para tanto, a cobrança deverá ser realizada dentro do que prevê a legislação brasileira, em especial a consumista, não causando constrangimentos ao

devedor.

Assim, embora exista a possibilidade de cobrança extrajudicial, deve-se atentar que a hipótese não se estende à negativação do nome do devedor, devendo-se, ao final dos cinco anos do prazo prescricional, ser retirado o apontamento negativo em razão da dívida original.

Lembre-se de que cada demanda deve ser analisada individualmente e com auxílio jurídico de sua confiança, seja na realização de cobranças amigáveis, judiciais e análise de casos específicos, com o objetivo de evitar e reduzir os riscos existentes neste tipo de operação.



FELIPE BARBIERI - OAB/SC Nº 37.457

ADVOGADO, SÓCIO RESPONSÁVEL TÉCNICO DA BARBIERI ADVOGADOS, COM ATUAÇÃO NA ÁREA CÍVEL E EMPRESARIAL NA ÁREA CONTENCIOSA E CONSULTIVA, E CONSELHEIRO JURÍDICO DA CDL BLUMENAU.

ENSINO MÉDIO INTEGRAL ACESSO

A MELHOR MENSALIDADE
E OS MELHORES RESULTADOS

R\$ 900

Confira mais em
nosso Instagram:



*Este é um valor especial com
aplicação de 30% de desconto.
Promoção para cooperados CDL.



MATERIAL ANGLO
+
LEARNING BOOK



**DESIGN DE
GAMES**

Itinerário Formativo



AABB

Associação Atlética
Banco do Brasil



T-REX

Escola de Futebol
Americano

COMÉRCIO INCLUSIVO COM FOCO EM AUTISMO É TEMA DE CAMPANHA DA CDL BLUMENAU

OBJETIVO DA AÇÃO É AUXILIAR PROFISSIONAIS QUE TRABALHAM COM ATENDIMENTO AO PÚBLICO A ESTAREM PREPARADOS PARA RECEBER PESSOAS NEURODIVERSAS.

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

ILUSTRAÇÃO **ACERVO PESSOAL**

Todos os lugares são para todas as pessoas! Entendendo que o público que acessa os estabelecimentos comerciais da cidade é composto por diferentes pessoas, cada uma com suas características e que algumas precisam de um olhar mais atento, a CDL Blumenau está realizando a campanha “Comércio Inclusivo: todos os lugares são para todas as pessoas”.

O objetivo da campanha é levar informações de qualidade, que possam auxiliar os associados e todos os profissionais que trabalham com atendimento ao público a estarem preparados para receber pessoas neurodiversas, em especial, autistas. Além disso, a ação visa tornar os espaços mais inclusivos.

Para isso, a CDL Blumenau desenvolveu uma ampla campanha que aborda as características dos autistas, como atender e o que fazer em situações de crise. Os materiais sobre o comércio inclusivo estão sendo divulgados nas redes sociais da CDL, como Facebook, Instagram e LinkedIn, bem como no site da entidade.

Procure por “CDL Blumenau” nas redes sociais e acompanhe a divulgação, veja as dicas e saiba como atender pessoas neurodiversas.

/// Raysa e seus filhos Agatha e Pedro

 cdl.blumenau
 CDL Blumenau
 CDL Blumenau

INICIATIVA

A ideia de abordar o tema comércio inclusivo surgiu da especialista em gestão de pessoas e mãe de autista, Raysa Krueger. Ela procurou a CDL Blumenau para discutir o assunto e verificar possibilidades de como sensibilizar as pessoas, em especial profissionais que realizam o atendimento ao público no comércio.

“Eu busquei a CDL, pois como mãe de autista sinto no dia a dia as dificuldades de comprar no comércio com o meu filho. Muitas vezes, o atendimento não é o mais adequado aos autistas. Não por falta de vontade do atendente, mas por desconhecimento mesmo. É preciso ter em mente que nós queremos comprar por oportunidade e não apenas por necessidade”,



explica Raysa.

O diretor Social e de Eventos da CDL Blumenau, Fernando Fallgatter, destaca que a entidade abraçou esta ação por entender a importância de trazer mais

bro, foi gratuito e aberto ao público.

RAYSA KRUEGER

Mãe de dois filhos, sendo o mais novo autista, **Raysa Krueger** é graduada em Gestão de Recursos Humanos e possui especializações na área de Gestão de Pessoas, Tecnologias, Coach, Liderança e Empreendedorismo. É palestrante do "Mundo do Empreendedor" em três países e mentora de negócios.

Saiba mais em:

 @produtivadedemae

cons-
ciência em
ção ao comércio
especialmente para
rela-
inclusivo,
os autistas.

TRANSTORNO DO ESPECTRO AUTISTA (TEA)

Conhecido como TEA, Autismo ou Desordens do Espectro Autista (DEA), ele é caracterizado por atrasos severos ou sutis no desenvolvimento neurológico e distúrbios comportamentais. As características mais comuns, que variam de intensidade para cada pessoa, são:

- Dificuldade na comunicação;
- Dificuldade de interação social;
- Hiperatividade;
- Movimentos repetitivos;
- Hiperfoco;
- Dificuldade socioemocional;
- Atraso para falar e/ou andar;

- Seletividade alimentar;
- Habilidades acima do comum para idade;
- Resistência à mudança;
- Falta de coordenação motora;
- Agressividade;
- Ausência do medo;
- Dificuldade com contato físico;
- Pavor a lugares movimentados ou com muitas pessoas.

Com base nessas características é possível reconhecer um autista e atendê-lo de forma mais adequada, para que ele se sinta respeitado e acolhido.

CRISE

Os estabelecimentos comerciais podem ter diversas características que acabam despertando uma crise em autistas, como o excesso de luzes e o som alto. Por isso, ao perceber que a pessoa está passando por uma dificuldade, atente-se às seguintes dicas:

- Use um tom de voz calmo e o mais acolhedor possível;
- Mantenha a calma, se exaustar só piora a situação;
- Busque entender o que causou a crise, por exemplo, muita exposição à luz ou som;
- Se possível, leve o autista para um ambiente com menos luz e mais silêncio até a crise passar.

LEMBRE-SE DE QUE O AUTISMO É PARTE DESTA MUND, NÃO UM MUNDO À PARTE (PROJETO EDUCANDO EN LA VIDA)

gruporv
rede vistorias • rede confiax

**Vistorias
profissionais
para alugar com**

**+ RAPIDEZ
+ TRANQUILIDADE
+ SEGURANÇA**



Venha conhecer:

 **Rua XV de novembro, 340
Edifício Londrina, sala 210**

 **(47) 99926-0305**

 **@redenvistorias_blumenau**



cdl Blumenau

www.cdlblumenau.com.br



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 COMPETITIVOS
E FACILIDADES DE
PAGAMENTO 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;

MAIS INFORMAÇÕES

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



Sistema CNDL



*Consulte condições



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, agregada 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 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 às 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 à escolha do associado.



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



Saiba mais sobre o aplicativo no vídeo disponível no canal da CDL Blumenau no YouTube.

DASHBOARD

1

Ao acessar o **Painel de Controle do SPC**, você, associado, tem à disposição inúmeros serviços. Entre eles está o campo **NOTIFICAÇÃO**, uma das novidades do SPC Brasil.



Ao clicar em **NOTIFICAÇÃO**, o usuário tem acesso ao **DASHBOARD**, que disponibiliza importantes informações sobre inadimplência (relativas aos consumidores que você cadastrou) dos últimos cinco anos, com o valor e quantidade total de registros da própria empresa na base SPC. É possível baixar o relatório detalhado em PDF.

2

DASHBOARD

No **DASHBOARD** é possível verificar outros dados, como a recuperação de crédito, quais são os clientes com maior e menor recuperação e quais são os registros ativos, com opção de gerar relatório.



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



INSUMOS COMPLEMENTARES

Conheça os principais insumos complementares do SPC Brasil que você pode adicionar na sua consulta de CPF e CNPJ, conforme sua necessidade e o perfil de cada cliente. Destaca-se que é importante verificar o valor adicional de cada insumo habilitado.

(Cód. 489) **COMPROMETIMENTO DA RENDA MENSAL PF**

Informa, por meio de faixa de valores em reais, a estimativa mensal com os gastos que o indivíduo consultado tem com o pagamento de energia elétrica, água, gás, telefonia, moradia, transporte, educação e saúde. É baseada nas melhores práticas e modelos estatísticos, mas pode não refletir o gasto real do indivíduo.

(Cód. 328) **LIMITE DE CRÉDITO SUGERIDO**

Esta é uma solução que serve como parâmetro para análise de crédito oferecendo uma referência de valor mensal, a ser concedido ao cliente. Esse valor é estimado a partir da combinação estatística da análise de Score com a estimativa da Renda Presumida. **Para CPF.**

(Cód. 708) **CADIN**

O CADIN é um banco de dados em que se realiza o registro de pessoas físicas e jurídicas com dívidas em Órgãos e Entidades Federais, reunindo os inadimplentes que possuem restrição com Órgãos Públicos. **Para PF e PJ.**

(Cód. 144) **SCORE 12 MESES**

Esta solução é baseada em metodologia estatística que apura a chance de o consumidor consultado ficar inadimplente (SPC, Serasa, Cheque Lojista e/ou CCF) nos próximos 12 meses. **Para PF e PJ.**

(Cód. 571) **SCORE +POSITIVO** - Permite a modelagem de diversos dados, com combinações de dados da base positiva e do histórico de inadimplência, possibilitando

uma análise simples e rápida. **Para CPF.**

(Cód. 582) **SCORE PJ+**

Ferramenta estatística baseada em informações cadastrais e comportamentais da empresa e dos participantes, que indica a probabilidade da empresa se tornar inadimplente em um horizonte com previsão de 12 meses.

(Cód. 400) **FATURAMENTO PRESUMIDO**

Descubra a estimativa de faturamento da empresa com base nos últimos 12 meses. **Para CNPJ.**

(Cód. 682) **HISTÓRICO DE PAGAMENTOS POSITIVO**

Apresenta as informações sumarizadas do histórico de pagamentos dos consumidores, considerando uma visão dos últimos 13 meses, baseado nas informações disponibilizadas na base do cadastro positivo. **Para CPF e CNPJ.**

(Cód. 314) **AÇÃO**

Apresenta ocorrências de ação de execução, busca e apreensão de bens ou execução fiscal. **Para CPF e CNPJ.**

(Cód. 566) **ÍNDICE PONTUALIDADE DE PAGAMENTO**

Este produto permite a análise dos pagamentos do cliente nos últimos 12 meses e informa o quanto em % o cliente costuma pagar as contas em dia. **Para CPF e CNPJ.**

(Cód. 316) **NOVA RENDA PRESUMIDA - SPC BRASIL**

É uma solução que presume a renda de uma pessoa a partir de modelos prediti-

vos, que consideram parâmetro socio-demográfico e informações cadastrais como sexo e idade. **Para CPF.**

(Cód. 570) **ÍNDICE DE CONSULTAS POR SEGMENTO**

Neste produto serão apresentados quais segmentos do mercado o cliente buscou crédito nos últimos 12 meses ou quais empresas estão consultando este documento. **Para CPF e CNPJ.**

(Cod. 403) **LIMITE DE CRÉDITO PJ**

Uma solução voltada para PJ onde se utiliza um estudo (modelagem e estatístico) do faturamento presumido mais o perfil de risco e o Riskscoring da empresa para apresentar um valor estimado. Serve como parâmetro para verificar o potencial da empresa, adequar melhor uma oferta de crédito, entre outras avaliações.

Atenção à Lei Geral de Proteção de Dados

Sua consulta deverá permanecer restrita à finalidade de proteção de crédito, conforme art. 7º, X, da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), não podendo esta informação ser utilizada para quaisquer outros objetivos que não o apoio na decisão de concessão de crédito por parte do Associado.

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

“VOLTA ÀS AULAS” DÁ INÍCIO ÀS CAMPANHAS DA CDL EM 2023

O OBJETIVO DA AÇÃO É VALORIZAR O COMÉRCIO LOCAL E INCENTIVAR AS COMPRAS NAS LOJAS ASSOCIADAS À CDL.

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

IMAGENS ACERVO CDL BLUMENAU

Uma das listas mais comuns para as famílias, no início do ano, é a de materiais escolares. A cada novo ciclo, a cena se repete e pais e mães vão em busca dos itens para os filhos. Muito mais do que os itens da famosa lista, os consumidores procuram por promoções, bom atendimento e variedade de produtos.

Por isso, a CDL Blumenau preparou a campanha “Volta às Aulas: em Blumenau você encontra tudo que precisa para estudar”. O objetivo é valorizar o comércio local e incentivar as compras nas lojas associadas à CDL, bem como auxiliar os estabelecimentos a se prepararem para este período.

A ação conta com ampla divulgação da entidade nas redes sociais, portais de notícias e rádios. Os materiais digitais da campanha estão disponíveis no PORTAL DO ASSOCIADO, no site da CDL Blumenau. Os associados à entidade podem baixar gratuitamente e divulgar em seus canais de comunicação.



Para o presidente da CDL Blumenau, Eduardo Soares, este período do ano é uma excelente oportunidade para manter as vendas do varejo aquecidas, por isso, é preciso estar preparado para aproveitar o movimento. “Os lojistas devem estar atentos ao fluxo de clientes e aproveitar a oportunidade para conquistar o consumidor. A ação da CDL é uma ferramenta a mais para ajudar os empresários a sinalizarem para seus clientes que seus estabelecimentos

estão recebendo produtos, tive e o preparados para -los com bons pro-aliando preço atr-qualidade”, afirma presidente.



o movimento muito acima do normal nas lojas que vendem artigos escolares. Por isso, prepare sua equipe de vendas e atendimento para esse período tão importante e, se possível, contrate colaboradores temporários para dar conta da demanda extra e não deixar nenhum cliente esperando ou insatisfeito.

3. DISPONIBILIZE NOVIDADES

Muitos pais adotam a estratégia de não levar os filhos para as compras de volta às aulas pensando em evitar os gastos extras, porém, quando você oferece novidades, eles próprios não resistem à tentação de inovar no material escolar dos filhos e acabam comprando.

4. CAPRICHE NA VITRINE

Aposte em uma vitrine capaz de mostrar todas as novidades e diversidade de produtos existentes em seu estabelecimento e garanta, que até mesmo quem está passando na rua entre para conferir o que você tem a oferecer.

5. CRIE PROGRAMAS DE FIDELIDADE E DE INCENTIVO A INDICAÇÕES

Oferecer um programa de descontos para quem indicar outros compradores é uma ótima forma de conquistar novos clientes. Além disso, você deve ter o cadastro das pessoas que compraram o material na sua loja no ano anterior. Que tal oferecer algum tipo de benefício para que elas comprem novamente com você?

6. COMUNIQUE

Invista em comunicação e avise os consumidores sobre sua loja e benefícios. Por exemplo, faça campanhas nas redes sociais, distribua folders ou brindes nas escolas com as quais firmar convênio.

Oferecer cupons de desconto, brindes, entrega grátis ou serviços como o de encapar e etiquetar livros e cadernos, assim como outros benefícios, são ótimas táticas para atrair ainda mais clientes para a sua loja na época da volta às aulas. *Fonte: www.brwsuprimer-tos.com.br/dicas/volta-as-aulas/.*

DICAS

Para realizar ótimas vendas no período de volta às aulas é preciso se preparar. Confira algumas dicas que podem ser aplicadas independentemente das especificidades de seu comércio.

1. PREPARE O SEU ESTOQUE

A pior coisa que pode acontecer nessa época do ano é um cliente chegar ao seu estabelecimento com as listas de material escolar dos filhos e não encontrar todos os itens. Certamente ele procurará o que faltar em outra loja e você correrá o risco de perder a venda inteira por causa de um único produto. Por isso, prepare seu estoque.

2. INVISTA NO ATENDIMENTO DE QUALIDADE

Lembre-se de que nesse período é comum

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

- **Administração**
- **Avaliações**
- **Locação**
- **Vendas**

Bianor
imóveis CRECI
4395-J

GERAL

47 3288.6191

VENDAS

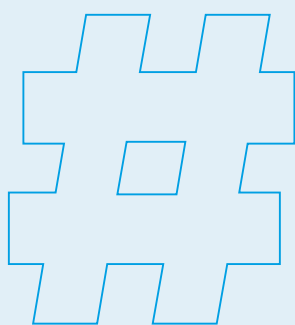
 **47 99980.8029**

LOCAÇÃO

 **47 99633.6054**

www.bianorimoveis.com.br

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



VEM SER CDL



CÉLIO HERKENHOFF

Proprietário da Loja Herkenhoff | Associado desde 09/12/1986

Eu gosto muito da CDL Blumenau e de vários serviços e benefícios oferecidos. Destaco as campanhas, especialmente aquelas de prêmios, como de Dia das Mães e Natal, que agregam bastante nas vendas. São excelentes. Sabendo que tem promoção, o consumidor vem comprar em nossa loja. Outra vantagem são os vales-compras, pois o cliente pode comprar novamente com a gente e depois a CDL nos reembolsa.

Também gosto muito das reuniões que a CDL realiza, desde as assembleias aos encontros como o CDL nos Bairros. A gente fica por dentro de tudo o que acontece e pode conversar com as pessoas. Isso é o associativismo, a união faz a força.

Outro fator é a representatividade da CDL, que participa ativamente de inúmeros conselhos municipais, levando as demandas dos associados e defendendo nossos interesses para melhorar o ambiente de negócios, sempre com o excelente atendimento da equipe CDL Blumenau.

LAÍS FERNANDA LOPES

Proprietária do Super Vale Supermercado | Associada desde 18/06/2014

Estar associada à CDL é fazer parte de uma rede de benefícios. Além de todos os serviços oferecidos, como o SPC Brasil, que facilita na escolha da aprovação de crédito para clientes, há as campanhas promocionais, que impulsionam as vendas, os cursos e as palestras que agregam conhecimento tanto para nós gestores, quanto para os nossos colaboradores. Fazer parte da CDL é estar imerso em um mundo de oportunidades.

Não poderia deixar de ressaltar meu carinho especial à CDL Jovem, a qual fomenta *networking*, eventos, visitas técnicas, aprimoramentos e uma rede de relacionamentos, em que podemos nos sentir em "casa" para expor nossas ideias, compartilhar desafios e gerar *insights* direcionados para o nosso negócio. Parabéns a toda equipe da CDL Blumenau, refletem eximamente o sentido de associativismo!

DIONE PITHON FERNANDES DA SILVA

Proprietária da Zeus do Brasil e Segurimax | Associada desde 11/03/2015 (Zeus)

Foto: Dione, Kate Pereira (Zeus do Brasil) e Ana Leticia Elias (Segurimax), Financeiro/Recursos Humanos

CDL Blumenau, nome forte que gera confiança e credibilidade. Ter a CDL como parceira é uma satisfação para nossas empresas Zeus e Segurimax, pois como nós, priorizam o atendimento com simpatia e conhecimento de causa, além dos benefícios e ações proporcionadas com tanto zelo e carinho.

Nossos colaboradores são ativos nas participações dos cursos oferecidos pela CDL, que está sempre pensando em trazer um bom profissional para capacitações com excelência.

Nossa gratidão por compartilharmos dos mesmos valores e poder contribuir para comunidade. Zeus e Segurimax apoiam a CDL Blumenau.