

SETEMBRO
2018

HOMENAGEM
A QUEM NOS

MOVE

A TODO MOMENTO

15 DE SETEMBRO . DIA DO CLIENTE



Conte conosco!

54.3242.8400 | info@cdlnp.com.br
Acompanhe nossas redes sociais, e fique
por dentro das novidades:

  www.cdlnp.com.br

A CIÊNCIA DO CONSUMIDOR

Quando falamos dos hábitos de compras do consumidor, estamos falando da formação de suas preferências no cérebro humano, fica totalmente impossível conversar sobre o assunto sem falar de questões psicológicas e principalmente de questões científicas, você pode até se perguntar, como o conhecimento do cérebro humano ou esse blá blá blá de cientista pode ser útil no meu negócio? Então, pega uma xícara de café que hoje a conversa vai ser boa!



O assunto que vamos conversar não é nenhuma novidade. Grandes empresas como Google, Microsoft, Facebook, entre outras milhares, já usam o Neuromarketing, que tem como finalidade entender os hábitos dos seus consumidores, para poder aumentar as vendas do seus Produtos ou Serviços, fortalecendo sua Marca e fidelizando o consumidor; Usando duas poderosas ferramentas, o Marketing, termo que já está muito bem inserido no nosso vocabulário e Neurociência, que é o estudo do sistema nervoso e suas funcionalidades, em resumo é uma análise minuciosa do cérebro humano.

É muito importante entender que o Neuromarketing não é uma estratégia de Marketing, mas sim uma maneira de conhecermos melhor o comportamento humano, a forma que vamos compreendendo melhor o cérebro humano, a partir deste conhecimento, segmentamos e sintetizamos essas informações e criamos estratégias e táticas para conduzir nosso Lead (Opa, o que é um Lead? É um potencial consumidor de uma marca, que demonstrou interesse em consumir o seu produto ou serviço).

O que conversamos quer dizer o seguinte, podemos usar esse conhecimento para criar conteúdos que funcionem como gatilhos mentais, usando símbolos, cores, palavras... Para direcionar o nosso consumidor até a mensagem correta, que é simples: “compre nosso produto, contrate nosso serviço”; vencendo questões até mesmo como necessidade ou desejo.

Agora que você já sabe a parte teórica, vamos para as dicas práticas; Separei algumas informações de pesquisas de Neuromarketing para ajudar no seu negócio;

Imagens funcionam melhor que texto?

E a resposta é sim! De acordo com inúmeras pesquisas de Neuromarketing, conteúdos visuais são os preferidos da maioria das pessoas, isso por que o cérebro tem a facilidade de assimilar imagens muito melhor do que palavras.

E agora, texto não tem valor? Claro que tem! Mas para que seu texto tenha um destaque acima da média, use imagens relacionada ao assunto para aumentar a força de percepção do consumidor, seu estímulo, persuasão será muito mais forte, por isso a Redes Sociais substancialmente visuais, como o Instagram, influenciam as pessoas mais rapidamente.

Pessoas gostam de pessoas!

Vivemos em sociedade, interagimos com pessoas no trabalho, no mercado, nas nossas casas e assim em quase todos os lugares em que vamos, então podemos afirmar que somos seres sociáveis, por isso ao usar imagem de PESSOAS, humanizamos as marcas, quando vemos propagandas com um sorriso bonito, um casal apaixonado, um bebê, há uma transferência de emoções pelas imagens que enxergamos e na maioria das vezes não percebemos, como resultado, começamos a desenvolver o que chamamos de vendas emocionais, iniciando a quebra do gelo com o consumidor.

Psicologia das cores!

Cores dizem muito sobre uma marca, sobre um produto, cores estão ligadas ao nosso emocional, assim as cores são grandes aliadas nas estratégias de Marketing usando o Neuromarketing.

Quando chegar a hora, seja de criar o seu logotipo, seu site, seus produtos ou qualquer outra peça de design, pela cor você vê claramente qual é a mensagem que a empresa quer passar.

Tudo que falamos gira em uma escala superficial, temos que lembrar que a persuasão e o Neuromarketing funcionam simplesmente porque a mensagem certa chega ao público certo, e com isso vai de nós empresários e empreendedores conhecermos quem é o nosso público-alvo, o nosso Target, então deixo uma pergunta, quem é o seu consumidor?

MARLY PETRYKOWSKI
Diretora da CDL e da Plena
Comunicação, Propaganda
e Gestão de Eventos

NOVA PRATA DE *Portas Abertas*

Prestigiando as programações, informamos que nos dias 20 e 23 de setembro, respectivamente Quinta e Domingo, estaremos com as portas abertas das 14h às 18h. ***Sua empresa não está na Lista? E você quer estar?*** Ligue e informe a CDL até dia 10 de setembro.

Empresas confirmadas até o fechamento desta edição:

- . Arte Móveis
- . Astral CDs Games e Acessórios
- . Beka Bakana
- . Beleza Pura
- . Boutique Gisele Caletti
- . Cacau Show
- . Essencia Top
- . Fascinio Brigaderia e Presentes
- . Femini
- . Gatta
- . Gente Miúda
- . Grife Natural
- . Interni Decorações e Presentes
- . JR Bombardelli (somente dia 23)
- . Loja Andreolio
- . Loja Belíssima
- . Loja Kelys
- . Loja Triunfante
- . Lojas Beneduzi
- . Lojas Paludo
- . Loucas e Santas
- . Lú Malhas
- . Mini Mundo
- . Moda Livre
- . Oxxi Brazil
- . Prata Brinquedos
- . Toda Linda
- . Yacumanna Supreme
- . Zanolli (somente dia 20)

ATENÇÃO! PREPARE-SE!



SEXTOU
comprou
ESPECIAL D+

SEXTOU! COMPROU! ESPECIAL D+.
Convocamos todos associados para uma reunião de apresentação do novo evento que irá substituir a Sexta-Especial! SIM, ESTÁ DE VOLTA! Renovada, de cara nova... tudo novo!

Data: 25 de setembro | **Hora:** 19h

Local: na CDL - a sua presença é de seu interesse

O primeiro evento, já está programado para dia 05 de outubro! **SEXTOU! COMPROU! Especial D+**

CDL sempre presente! Criando oportunidades!

Confirme sua presença!

SEBRAE E CDL, SEMPRE JUNTOS PARA MELHORIA DO SEU NEGÓCIO.

Matilda, da Beka Bakana fala sobre o atendimento recebido: “Iniciei minha atividade como sacoleira e posteriormente decidi abrir uma loja. Tinha pouca noção de gestão. Não realizava controles financeiros, tinha vergonha de cobrar os clientes inadimplentes, a divulgação dos produtos ocorria em baixa escala. Estava desanimada e pensava em dar baixa.

A CDL me ofereceu a visita do SEBRAE e aceitei. Recebi da Tamara/SEBRAE orientações, dicas e sugestões que fizeram com que eu promovesse mudanças na minha empresa. Implantei fluxo de caixa, política de crédito e passei a usar mais as redes sociais para ajudar a aumentar as vendas.

As melhorias são visíveis, hoje estou me sentindo mais segura e feliz em relação ao meu negócio. O que mais me alegra é receber o reconhecimento dos meus clientes.

Manifeste seu interesse, na CDL, atendimento gratuito.

ASSOCIADOS QUE FAZEM A HISTÓRIA DA CDL. OBRIGADO!



... há 08 anos
FLYTOUR
Av. Presidente Vargas, 500
Fone: 54.3242.4327



... há 26 anos
Gente Miuda
Rua Henrique Lenzi, nº 41.
Fone: 3242.2376

SEJAM BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS!

*É com alegria que recebemos sua empresa como nossa associada.
Esperamos que nossa parceria seja reciprocamente satisfatória.*



MECÂNICA AUTO SERVICE
Estrada Buarque de
Macedo, 1390
Bairro São João
Fone: 54-3242-3908

GRUPO MOTIVA
Av. Presidente Vargas, 1045
Fone: 54-3242-5375



“Ser um empreendedor é executar os sonhos, mesmo que haja riscos. É enfrentar os problemas, mesmo não tendo forças. É caminhar por lugares desconhecidos, mesmo sem bússola. É tomar atitudes que ninguém tomou. É ter consciência de que quem vence sem obstáculos triunfa sem glória. É não esperar uma herança, mas construir uma história...”

Quantos projetos você deixou para trás? Quantas vezes seus temores bloquearam seus sonhos? Ser um empreendedor não é esperar a felicidade acontecer, mas conquistá-la.”

Augusto Cury

Requisitos básicos para manter a qualidade da equipe e consequentemente da produtividade de uma empresa!

Segundo o que falou Zeca Honorato na palestra que a CDL promoveu em 17 de julho, seu cliente/público-alvo não tem mais como ser classificado por sexo, faixa-etária e/ou classe social, porque consumo é comportamento, sexo é comportamento e idade é comportamento. Então, se não podemos mais manter o consumidor dessa forma, como as empresas, poderão conhecer seus clientes? Honorato dá a dica: *“invista em relacionamento com o consumidor. Mantenha sua loja física, mas abra um canal de venda eletrônica. Mantenha canais de relacionamentos com o seu cliente”*. Honorato destaca ainda: *“Seja ousado, a arrogância e acomodação quebram mais empresas do que a ousadia. Faça mudanças, antes que elas mudem você”*.

empretec

Porque esta pode ser uma grande oportunidade para você?

O Empretec é um seminário vivencial desenvolvido pela Organização das Nações Unidas - ONU que testa e potencializa o seu comportamento empreendedor.

Realizado pela CDL em parceria com o SEBRAE, de 23 a 28/07/18, alguns participantes responderam: *o que foi o Empretec para você?*

*Contribuiu para tomada de decisão, começar a fazer planejamento, trabalhar com metas e medir. “Me impulsionou a ser mais empreendedor, me mostrou que técnica e conhecimento administrativo precisam andar juntos”. Após o Empretec, tomei a atitude e me tornei único proprietário da empresa, na qual tinha um sócio, diz **Daniel Campanharo**, Proprietário da RidSat, Vigilância Solidária.*



O Empretec para mim foi uma experiência única, foram 6 dias muito intensos, com muitos exemplos práticos e momentos de reflexão sobre as atitudes que tomamos no dia-a-dia, porém mais do que isso, acredito que o diferencial seja a prática dos comportamentos empreendedores que o seminário nos submete com as mais diversas atividades, como a convivência com os colegas, conflito de ideias, busca de soluções, de novas oportunidades, de se desafiar quando achar que já está no limite, e por aí vai. Sendo assim, considero extremamente válido este seminário para pessoas que buscam melhorar em todos os aspectos, tanto pessoal quanto profissional, e o mais importante, a aqueles que realmente querem, o Empretec com certeza irá ajudar no seu crescimento.

Rafael Minozzo Dall'AgnoI - Comercial Service Contabilidade

Foi uma experiência única. Fizemos grandes amigos, quebramos alguns conceitos e pré-conceitos e mergulhamos numa grande viagem. Adquirimos uma bagagem que levaremos para toda a vida. A qualquer lugar, o que quer que façamos, estamos sempre exercitando os dez comportamentos empreendedores.

Deixamos uma dica: Se você não colocar aqueles seus sonhos e desejos como metas claras e definidas, com dia, mês e ano para acontecerem, e não traçar um caminho para chegar até as suas conquistas, nada vai acontecer.

Luana Marchioro e Luiz Fernando Langenberg
Zeca Materiais de Construção



CURSO ADMINISTRAÇÃO DE PESSOAL

Nos dias 10 e 11 de agosto, a CDL oportunizou conhecimento aos profissionais de Administração de Pessoal, facilitando atender a legislação regente da atividade em que trabalham.

A área de Pessoal precisa estar atenta às especificidades da legislação trabalhista para que empregador e empregado tenham os seus direitos preservados.

“Ninguém neste mundo sabe tanto que não tenha o que aprender, ninguém sabe tão pouco que não tenha o que ensinar.” Blaise Pascal



49^a

Convenção Estadual Lojista



Oportunidades de Crescimento
03 de outubro . FENAC . Novo Hamburgo

PALESTRANTES CONFIRMADOS



Luciano Potter

TEMA: *Mudança:
Todo mundo
está em uma,
você não?*



Daniel Müller

TEMA: *“Você
Cada Vez
Melhor”*



**Sônia Mara do
Nascimento**

TEMA: *Segredos
da Mente
Vencedora.*



Jo Lima

TEMA: *Resiliência:
Competência
Essencial para
Alta Performance*

PALESTRA DE VITRINES

Para auxiliar na criatividade, passar dicas de decoração e harmonia, formas de atrair o cliente a se encantar pela sua vitrine, foi realizada uma palestra **GRATUITA**, com o apoio da Atuaserra, no dia 21 de agosto, na sala vip do Centro Empresarial Vicencio Paludo, às 19 horas, com a profissional Fernanda Pruinelli, Arquiteta, especialista em Design de Varejo.

A vitrine é o cartão de visitas da loja e deve atrair o consumidor para dentro dela. É por meio dela que o consumidor decide conhecer melhor um produto que lhe interessou. Por isso, deve ser planejada cuidadosamente para que o seduza e atinja o seu objetivo: **VENDER**.

Na oportunidade foi lançado o concurso “Vitrinando Culturas” - 2ª. Edição.



concurso Vitrinando Culturas

2ª edição

Objetivando receber os visitantes da região e os grupos internacionais de braços abertos e integrar todas as etnias através da arte em vitrines, a CDL promoveu a Campanha “Vitrinando Culturas - 2ª Edição”. A CDL, através desta campanha, convidou seus associados à cultura e integração, oportunizando a socialização étnica através da criatividade.

14º Festival Internacional de Folclore de Nova Prata irá valorizar a “Gente da Terra”. Evento, que ocorre de 19 a 23 de setembro, reunirá 23 grupos nacionais e internacionais que se apresentarão em cinco noites de evento.

No campo, os cultores conhecem a natureza como a palma da mão e são responsáveis por carregar os costumes e sotaques de seus antepassados. Neste ano, o tema da edição é “Gente da Terra” e irá representar esse obstinado povo que produz o sustento, e que, em sua formação, aprendeu valores fundamentais como família, religiosidade e trabalho.

“Queremos mostrar à comunidade de Nova Prata e aos visitantes a importância de valorizar esses 'guardiões da terra'. Além disso, o Festival irá trazer o encanto e a magia da música e da dança para a nossa cidade, proporcionando o contato com as culturas de outros países e valorizando a local”, salienta o coordenador geral do Festival, Marcelo Nedeff.

Empresas participantes do concurso VITRINANDO CULTURAS

1. Agropecuária Ceccagno LTDA
2. Classic's Cosméticos
3. D'Fiori Doces
4. Espaço Intimo
5. Expressão Modas
6. Foto Perin
7. JR Bombardelli
8. Loja Andreolio
9. Loja Beneduzi
10. Loja Triunfante
11. Lojas Paludo
12. Mini Mundo
13. Produzolo Comercial Agrícola LTDA
14. Vidraçaria Ciotta
15. Yacumanna Supreme
16. Zeca Materiais de Construção

Demais empresas não participantes do concurso também podem retirar o material do Festival gratuitamente na CDL.

**COMPRAR
PREMIADA**

**CAMPANHA
2018**

CDL
Nova Prata

**PESCOU, ACHOU,
GANHO!**

**SORTEIO
11.01.2019**



imagem meramente ilustrativa

**+ BRINDES
SURPRESAS**

**DE JULHO 2018 A
JANEIRO 2019**

**COMPRE NAS EMPRESAS
PARTICIPANTES
E PESQUE O CUPOM!**

concorra a brindes instantâneos
e ao GRANDE sorteio final.

SERVIÇOS

**SPC
BRASIL**

O SPC Brasil é muito mais do que um cadastro de inadimplentes. Hoje ele é a mais completa e confiável fonte de dados de crédito de pessoas físicas e pessoas jurídicas da América Latina. Nossas soluções facilitam a vida de sua empresa e trazem mais segurança para as suas tomadas de decisão, minimizando riscos e maximizando seus lucros.

Qualquer que seja o segmento de sua empresa - varejo, atacado, indústria ou serviços - O SPC Brasil sempre tem uma solução para facilitar a sua tomada de decisão.

Claro vivo

Plano de telefonia empresarial CLARO e VIVO! São muitas as ofertas, fique atento às entrelinhas. Para facilitar sua decisão, nós oferecemos atendimento, suporte personalizado e credibilidade.

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Trabalhamos para que nossos clientes, sejam bem atendidos, fiquem satisfeitos e voltem sempre!