

Promoção do Dia das Mães

Tem início no dia 29 de abril. Haverá distribuição de cupons grátis e sorteio de vários prêmios!

Acib continua estruturando para treinamento de vendas pela internet

Acib e Os Independentes realizarão a Promoção da Festa do Peão

Decoração de Vitrines e Fachadas para Festa do Peão

Este ano haverá premiação para as empresas.

Acib realiza 2º Rodada de Negócios no dia 19 de Junho

Página 3

Acib realizará Cursos de Gerentes e Vendedores

Inscrições abertas. Início dos cursos dia 6 de maio

Pesquisa do Empresário do Ano e Preferência e Popularidade 2013 começou em março

O Empresário do Ano 2013 e as empresas serão anunciadas no dia 24 de Junho.



Página 3



Página 3

Seu funcionário é mais importante do que você pensa!

Mais detalhes na página 4

TVB amplia sua rede de comunicação com TVB FM Educativa e Site

Veja nesta edição na Página 8

Loja organizada atrai mais clientes

Acesso: Ter portas amplas, entrada livre; Garantir acessibilidade a cadeiras de rodas e carrinhos de bebê.

Layout: Evitar barreiras físicas que dificultem a circulação ou a visualização dos produtos; Criar um fluxo lógico de circulação.

Comunicação Visual Interna: Aliar design e simplicidade; informar, sinalizar, motivar, decorar.

Ambientação: Proporcionar conforto: temperatura e aromatização; decoração temática com iluminação adequada; se utilizar som ambiente, seja agradável a todos os gostos.

Veja dicas detalhadas na página 4

Além do básico

Vá além das mídias tradicionais e abuse da criatividade:

- Envolver-se com a comunidade;
- Participe de clubes e associações;
- Faça divulgação boca a boca;
- Prepare mailing list/cadastro;
- Faça cartazes externos;
- Distribua folhetos e panfletos;
- Use outdoor móvel: "carretinha";
- Use botões dirigíveis;
- Monte display "Take One";
- Faça painéis;
- Use faixas;
- Use serviço de som e sistema de som.

Saiba mais na página 4

Importância do bom atendimento

São detalhes operacionais percebidos pelo seu público:

- Atendimento integrado;
- O cliente tem nome;
- O cliente quer ser percebido e valorizado;
- O cliente quer ter sua opinião considerada;
- O cliente gosta de sentir firmeza nas colocações de quem vende;
- Conheça bem seus concorrentes, pois seus clientes os conhece;
- Se você arruma, assuma;
- Seja simpático, amável e cortês;
- Seja profissional todo o tempo;
- Pós-venda.

Mais detalhes na página 4



Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis



Realizando seu sonho de morar bem

RUA 26 ESQUINA AV. 31, FONE 3322-6355

www.imobiliariaroca.com.br roca@barretos.com.br

Rede Saúde e Qualidade
Drogadada

Qualidade e Respeito a você como nenhuma outra.

Até **75%**
de desconto
Medicamento Genérico

Remédios
GRATUITOS



Tele Entrega: 17 3323.3504 | www.rededrogadada.com.br

PONTO DE VISTA

Taisa Cristina Medeiros

Vila Sette Conveniência



Taisa Cristina Medeiros é proprietária da Vila Sette Conveniência. Nasceu em Barretos, é casada com Santiago Soares, formada em Engenharia de Alimentos pelo Unifeb, e pós-graduada em Gestão de Negócios em Serviços de Alimentação e Barista.

Barretos ganhou recentemente a Vila Sette Conveniência. A empresária conta um pouco sobre a ideia da abertura do empreendimento em Barretos, “O ramo de lojas conveniência vem crescendo expressivamente a cada ano e os produtos que nela pertencem vem evoluindo junto.

A primeira loja de conveniência que abriu no mundo vendia apenas leite, pão e ovos. Com o passar do tempo foi agregado produtos infinitamente e enxergaram nisso como um grande negócio. E por se tratar de um ramo com grande potencial de crescimento, pensamos em montar uma

conveniência com diferencial de produtos e que trouxesse ao cliente tudo o que ele precisa desde o pãozinho da manhã até um “happy hour” com sanduíches de carne e sobremesas tentadoras. Além, é claro, de um bom atendimento e ambiente confortável”, comenta Taisa.

A Conveniência está em um local muito privilegiado de Barretos e oferece um ambiente agradável e moderno aos seus clientes, além de possuir uma grande diversidade de produtos de padaria, vitrine de doces elaborados por uma doceira profissional, um cardápio com lanches de carne e frango, cafeteria completa e uma infinidade de produtos de conveniência.

Para a empresária, “o comércio de Barretos sempre teve grande potencial de desenvolvimento. Existem muitas cidades da região que usufruem do nosso comércio. O barretense está abrindo a mente e começando a se espelhar no comércio de cidades grandes, tanto na parte estrutural como operacional. Temos muito a crescer e devemos investir nisso”.

A jovem empresária acredita que para se alcançar sucesso neste mercado cada vez mais competitivo, “o bom atendimento está sempre em primeiro lugar, mas é um trabalho arduo que exige minha presença o tempo todo corrigindo as falhas para que tudo saia na perfeita ordem. Outro diferencial está no ambiente, sempre limpo e organizado, sendo uma estrutura nova e muito bem planejada e por último e não menos importante a qualidade dos produtos, sempre fresquinhos e gostosos”.

Sobre sua expectativa como empreendedora, à respeito de Barretos, a empresária é otimista. “100% de expectativas! Acredito no cliente barretense, que está cada vez mais exigente com relação a atendimento e qualidade dos produtos. Temos que acompanhar esse aprimoramento. Não podemos ficar pra trás. Pesquisei muitas lojas na Região de São Paulo e elas estão evoluindo no sentido de cada vez mais ter mais opções ao cliente. O cliente precisa de opções para café da manhã, almoço, jantar, a qualquer hora do dia. E é isso que estou trabalhando, pretendo melhorar e aprimorar sempre!”, finaliza.

A Vila Sette Conveniência, e Auto Posto 7 Barretos fica na Avenida Eng. Necker C. Camargos nº 2530, Contatos: 17. 3325.4805.



Editorial

ACIB, ao seu
dispor...

A Acib é uma entidade que foi criada para defender os interesses dos comerciantes e industriais e tem trabalhado nesse sentido desde sua fundação. São anos de trabalhos que consagraram a Acib como uma entidade respeitada e atuante.

Os empresários de Barretos têm na Acib uma série de serviços à disposição que muitas vezes não utilizam e perdem chances de tornarem seus negócios mais atrativos e rentáveis.

Todos os serviços que a Acib realiza são para os empresários em geral, que devem ter a entidade como uma parceira constante, uma aliada que está sempre pronta para ser utilizada em todas as situações.

Em seus trabalhos, a Acib oferece uma série de ferramentas que podem e devem ser utilizadas pelos empresários. Ferramentas que vão desde as promoções que visam atrair os consumidores, até cursos que visam dotar o mercado de profissionais competentes e voltados para o crescimento das empresas. Ferramentas como uma pesquisa de preferência e popularidade, que apontam as empresas mais lembradas pela população em cada segmento, com informações detalhadas sobre todo o perfil das empresas preferidas, até um programa de TV que tem como objetivo divulgar o que Barretos produz, o que o comércio oferece à população em geral.

Há muito tempo, a Acib não representa apenas um sistema de consulta ao SPC. Hoje a entidade oferece uma gama de serviços que estão à disposição de todos os empresários, independente de segmento, tamanho e localização.

Com a Acib, os empresários têm à disposição uma gama de serviços que podem ser utilizados a qualquer momento. São várias ferramentas de trabalho que estão à disposição dos empresários, mas que muitas vezes não são utilizadas. São ferramentas importantes que ficam esquecidas em uma prateleira, quando muitas vezes estariam alavancando as vendas de uma empresa.

Seja em que situação for a Acib deve ser sempre procurada pelos empresários. Ela é a casa, o porto seguro dos empresários. E é somente nesse contato direto com os empresários, que definimos muitas ações que são desenvolvidas. É conhecendo as necessidades do mundo empresarial que muitas ações são desenvolvidas.

A Acib está sempre ao dispor dos empresários.

Use a vontade.

André Luís Peroni Ângelo
Presidente

EXPEDIENTE

André Luís Peroni Ângelo

Presidente

Marco Aurélio Domingues
2º Vice-Presidente

Giovane Barroti
3º Vice-Presidente

José Luiz da Silva
1º Tesoureiro

José Carlos Abrão Miziara
2º Tesoureiro

Rodrigo Sanches de Oliveira
1º Secretário

Domingos Sávio S. de F. Baston
2º Secretário

Diretores

Luiz Carlos Silva, Antônio Carlos Dal Porto, Reginaldo Humberto Queiroz

Conselho Consultivo

José Marcelo Abrão Miziara, Benedito Habib Jajah, Laerte Henrique Chiqueto, Carlos Orestes Pereira, João Carlos Ribeiro, Renato Peghim, Sérgio Murad Carneiro Filho, Paulo Sérgio Soprano, Carlos Henrique Nunes, Orlando Carlos Carvalho, José Carlos Dalbo, Caio Lemos Miziara, Luiz Carlos Silva Junior, José Francisco Alves Junior, Edson Tahashi Abe, Odair de Moura e Silva

Diretorias

José Eduardo Anibal
Diretor Departamento e Indústria

João Bosco de Oliveira
Diretor Departamento e Indústria

José Jesus Aparecido Faria
Diretor Departamento e Indústria

Roberto Esteves
Diretor Departamento Comércio

Fernando H. Tomé de Oliveira
Diretor Departamento Comércio

Renato Cardoso Serradela
Telles
Diretor Departamento Comércio

Luiz Carlos Almado
Diretor Departamento Serviços

Marco Antonio Duarte Froner
Diretor Departamento Serviços

Chade Rezek Neto
Diretor Departamento Serviços

JORNAL DA ACIB

Diretor Responsável: José Carlos Firmino da Silva
Jornalista Responsável: José Renato Alves Pereira Mtb 24.492
Redação: Camila Marçal Vieira Souto
Diagramação: Camila Marçal Vieira Souto
Fotolitos e Impressão: Gráfica Nova Era

Publicação Oficial da Associação Comercial e Industrial de Barretos-ACIB

Os artigos assinados são de inteira responsabilidade de seus autores, não cabendo nenhuma responsabilidade sobre o Jornal



**LELA'S
MANIA**

CONVENIÊNCIA E VIDEOLOCADORA

***A PRIMEIRA CONVENIÊNCIA DE BARRETOS**

***A PRIMEIRA E ÚNICA LOCADORA
DE VÍDEOS E DVD'S 24 HORAS DA CIDADE!!!**

AV. ENGENHEIRO PECKER C. CAMARGOS, 2230
FONE: 3322-4985

Gráfica União
52 ANOS DE BONS SERVIÇOS
Convites de Casamento | Cartões de Visita e Boas Festas | Cartões Coloridos | Cartazes | Impressos Fiscais | Carimbos de Borracha

**Fone/Fax
3322-1574**
g.uniao@globo.com.br

IMPRESSOS OFF-SET | RAPIDEZ
Rua 20 nº. 416 - Avenidas 25 e 27



Viçosa

Sempre oferecendo conforto e segurança aos usuários

Concessionária do Transporte Coletivo de Barretos | Rua João Machado de Barros, 1151 | Tel. 17 3332 4377 - Barretos - SP | www.viosa.com.br

Curta o Facebook da

33m
BIABELAMORE
North Shopping Barretos

facebook.com/bbm.barretos



Alfa Contabilidade Imobiliária Despachante

aqui é mais fácil

Rua 32, 1252 - Barretos - SP
Fone: 17 - 3322-2755
www.alfabarretos.com.br

EQUIPE TURBINA

SOM

Contatos: 3322-0096 | 8123-2113 | ID 120*44196

Acib anuncia próxima Promoção do Comércio de Barretos

A ACIB (Associação Comercial e Industrial de Barretos) realiza durante o ano diversas promoções distintas, a fim de presentear a população de toda a cidade como da região, através das lojas adjacentes do comércio barretense. Além disso, as promoções da associação são abertas à todo o tipo de público e totalmente gratuita.

Para participar das promoções da ACIB, é necessário somente que a pessoa retire seus cupons nas lojas participantes, preencha corretamente, e deposite em urnas espalhas pelo centro. São prêmios durante todas as promoções, podendo haver vale compras, motos, automóveis, casas, eletrodomésticos, bicicletas, dentre vários outros itens, que correspondem a cada promoção.

Os prêmios são divididos por zonas - Norte, Sul, Leste, Oeste e Centro.

A próxima Promoção do Comércio de Barretos será a do Dia das Mães, que têm início no dia 29 de abril e termina no dia 12 de Maio.

Posterior à essa, a associação irá realizar as seguintes promoções: Namorados (01/06 a 12/06); Avós e Pais (29/07 a 12/08); Festa do Peão (01/08 a 16/06); Semana do Freguês (02/09 a 15/09); Crianças (30/09 a 13/10), e Natal (04/11 a 31/12).

Nessa última promoção, Natal, serão juntados todos os cupons das promoções anteriores para a sorteio de veículos 0 km, sendo um para o consumidor, um para o vendedor, e outro para a empresa. Além de vários outros brindes.

Promoção Festa do Peão

A ACIB firmou parceria com Os Independentes para distribuição de convites para a Festa do Peão de 2013. Em breve vão definir a entidade que será beneficiada na promoção.

Curso para Formação de Gerentes e Vendedores

A Acib iniciará no dia 0 de maio, o Curso para Formação de Gerentes e Formação de Vendedores. O Curso de Gerentes tem duração de 60 dias, de segunda à sexta-feira das 7h00 às 8h00. Já o de Vendedores será de segunda à sexta-feira das 18h00 às 19h00.

Poderão acontecer ainda 2 cursos para cada um dos setores, e depois da triagem, as pessoas serão encaminhadas para o curso específico.

O valor da inscrição é de R\$60,00, dividido em 2x, incluído a apostila. Procure a Acib e inscreva-se.

Rodada de Negócios irá reunir empresários de vários setores

A ACIB irá promover ainda no primeiro semestre de 2013 a segunda Rodada de Negócios em Barretos.

Com a participação de aproximadamente 100 empresários, em um rodízio entre dez mesas, com dez empresários cada uma, todas as empresas terão a oportunidade de apresentar seus produtos e serviços, trocar cartões e aumentar sua rede de relacionamento.

Todos os setores de Barretos poderão participar, seja ele, Comércio, Indústria ou Prestação de Serviços, independente do tamanho da empresa e do produto oferecido. Será das 14h00 às 18h00, e será oferecido um coquetel após o evento. Mais informações sobre a Rodada, na Acib pelo 3321-3200. Apoio SEBRAE.

Empresário do Ano 2013

A ACIB iniciou no mês passado a Pesquisa Popular para indicação do EMPRESÁRIO DO ANO 2013, e as EMPRESAS DESTAQUE em Preferência e Popularidade em seus segmentos.

A Pesquisa já está nas ruas há mais de um mês. São feitas entrevistas em toda a cidade, residências, comércio e indústria, nas regiões norte, sul, leste, oeste e central. Além de outros pontos estratégicos.

O objetivo da Pesquisa não é identificar a melhor empresa, mas sim, aquela que possui maior preferência e é dotada de mais popularidade.

O Empresário e as Empresas serão divulgadas no dia 24 de Junho, na sede da Associação Comercial. Já a homenagem ao Empresário do Ano, será no dia 20 de Julho, no Parque do Peão, no Espaço Berrantão.

Oportunidade para o Dia das Mães

Como sua empresa pode vender mais no Dia das Mães. Conheça as dicas que o Sebrae preparou para você!

SEBRAE

QUER VENDER MAIS NO DIA DAS MÃES?

1. Kits Promocionais: As pessoas gostam de conjuntos prontos como um combinado ou um kit promocional. Faça kits por grupo de produtos, por faixa de preço, por perfil de mãe: conservadora, moderada, arrojada. Assim, você poderá incrementar suas vendas sem aumentar seus custos de divulgação.

2. Parcerias com o comércio local: Já pensou em fazer parceria com a floricultura? Que tal promover um desfile de moda? E montar um kit promocional com uma loja de bijuteria ou de calçados?

3. Embalagem: Extremamente necessária e vital. Uma forma de comunicação constante e direta com o seu consumidor/cliente. Tenha embalagens pré-prontas para facilitar o pacote e embalagens especiais e diferentes para cada data específica.

4. Vale-Presente: Comprar presente não é uma tarefa fácil. Que tal então oferecer um vale-presente para facilitar a tarefa do comprador e do presenteado.

5. Extensão de horários: Observe o comportamento de seus clientes e se necessário estenda o horário de funcionamento de sua loja. Além de nova clientela, possivelmente fidelizará a já existente.

6. Brindes: um brinde alegre, promove, facilita a venda e ainda faz o cliente carregar sua marca onde quer que ele esteja. Oferte-os também como vantagem extra e dê descontos para compras acima de determinado valor. É uma ótima maneira de atrair mais clientes.

7. No caixa: Facilite o pagamento. Aceite cartões de crédito. Mais pessoas comprarão de sua empresa e considerarão conveniente fazer negócios com você.

8. Redes sociais e SMS: As redes sociais com maior audiência são as mais usadas e indicadas para empresas – Twitter, Facebook, My Space, Pinterest, Orkut, YouTube, Flickr, Linked in.

O que você está fazendo nas redes sociais? Promova a data. Escreva um texto sobre o Dia das Mães. Convide seus seguidores para visitar a loja virtual. Convide também para a loja física e dê uma senha para garantir um brinde ou um desconto especial.

SMS: De baixo custo, é uma forma rápida, dirigida e prática de comunicação com seu cliente para divulgar data comemorativa, ação de promoção, cupons de descontos e outros.

9. Atendimento Geral: Facilite a circulação dentro da loja. Organize a fila de pacote. Preocupe-se com o caixa. Não deixe nada para última hora. Faça um check-list dos equipamentos antes de abrir o estabelecimento.

SEBRAE

SEU FUNCIONÁRIO É MAIS IMPORTANTE DO QUE VOCÊ PENSA

Gere e conquiste a confiança da equipe:

Alcançadas as metas, pague os brindes e gratificações com prazer, vibre com o vendedor, faça parte desta conquista e cumpra o prazo de pagamento das comissões.

Reconheça e diga sempre o quanto sua equipe é importante para você e para sua empresa:

Verdadeiros líderes reconhecem as vitórias, vibram com as conquistas, participam das realizações.

Dê feedbacks positivos:

Quando um bom vendedor erra e perde uma venda, ele é criticado; quando vende muito às vezes nem recebe um simples parabéns. É preciso reconhecer os acertos mais que os erros.

Dê incentivos aos seus vendedores:

Parta da ideia que é muito melhor vender mais e a empresa ganhar 90% do lucro, por exemplo, do que vender bem menos e ganhar 100%. Surpreenda sua equipe com incentivos extras, algo que não era esperado por eles.

Proponha metas reais:

Algumas empresas colocam metas irreais para a realidade do mercado. Os empresários ou gerentes querem muitas vezes que os vendedores “quase” alcancem as metas. Assim, a empresa venderá bastante não precisará conceder os brindes propostos. Que ideia mais infantil! Trace metas reais, que incentivem o crescimento de cada um.

SEBRAE

INCREMENTE SUA DIVULGAÇÃO

Envolvimento com a comunidade:

Participe dos acontecimentos do seu bairro/cidade. Sendo uma pessoa conhecida, você passará a ser “fulano de tal” da empresa X. A médio e longo prazo sua caixa registradora vai refletir sua popularidade.

Participe de clubes e associações:

Novos amigos se tornam novos clientes.

Divulgação boca a boca:

Peça indicação de outros clientes aos já habituais.

Mailing list/cadastro:

Faça uma relação de clientes com fichas, cadernos ou no computador desde o início do negócio.

A clientela cativa recomenda seu negócio espontaneamente. Quanto maior o cadastro, maior o lucro com a clientela cativa. Se ainda não fez, comece agora mesmo.

Cartazes externos:

Podem estar perto ou longe da empresa (por ex.: pontos de ônibus ou táxi).

Folhetos:

Mais detalhados, não estão limitados pelo espaço de tempo e são bastante úteis para informações gerais.

Outdoor:

Estude bem o roteiro para adequá-lo às suas necessidades.

Balões:

Ajudam a diferenciá-lo da concorrência e aumentam o tráfego de pessoas na loja em eventos especiais.

Placas de sinalização de rua, lixeiras e bancos de praças públicas, recuperação de monumentos públicos:

Sempre com a presença da marca/logotipo da empresa patrocinadora. Além disso, sua empresa terá sempre uma boa imagem junto à comunidade e poderes públicos locais.

SEBRAE

APERFEIÇOE SEU ATENDIMENTO

Atendimento integrado:

Do balconista ao proprietário, faça o atendimento geral ao seus clientes algo uniforme.

O cliente tem nome:

Apresente-se ao seu cliente e chame-o pelo nome. No retorno, demonstre que já o conhece e que ele é bem-vindo. É uma forma simples e eficaz para conquistar e manter clientes.

O cliente quer ser percebido e valorizado:

Seja exclusivo ao seu cliente, ouça-o com cuidado, identifique suas necessidades e demonstre interesse real em atender às suas demandas.

O cliente que ter sua opinião considerada:

Não discuta com o cliente, o importante é vender, não é ter razão na conversa.

O cliente gosta de sentir firmeza nas colocações de quem vende:

Conheça todas as características dos produtos que sua empresa vende. O atendente deve saber tudo sobre aquilo que oferece.

Conheça bem seus concorrentes, seu cliente o conhece:

Faça tão bem quanto eles, ou melhor, se puder. Seus concorrentes são seu referencial de melhoria.

Falhas acontecem, se errou, assuma:

Demonstre que você lamenta e que está pronto para ajudar. Encobrir erros pode encerrar relacionamentos para sempre.

Seja simpático, amável e cortês:

Em todos os momentos você e sua equipe são a imagem total de sua empresa.

Tenha imparcialidade, seja justo e profissional todo o tempo:

Importante também não priorizar amigos e familiares em detrimento de outros clientes.

Pós-venda:

O atendimento continua no pós-venda, nas datas comemorativas seja pró-ativo.

Mais informações SEBRAE

RSV Viagens



O barretense Renato Sampaio é proprietário da RSV Viagens, empresa fundada no dia 22 de maio de 2012. A história de sua empresa é pautada em cima de muito esforço e dedicação. No começo de 2012 o empresário estava desempregado e sem

perspectivas profissionais, quando recebeu o convite do SEBRAE para participar de um curso. Ele então abraçou a oportunidade e viu nela uma grande chance para o futuro. Neste meio tempo, recebeu uma proposta de emprego de uma empresa lhe deu oportunidade e ele aceitou, porém resolveu ir atrás do sonho de ter sua própria empresa. E no começo de 2012 deste ano desligou-se do emprego.

O empresário já havia trabalhado no ramo de viagens em São Paulo, onde morou por muitos anos. Foi daí que veio a iniciativa e motivação para abrir algo neste setor. A RSV Viagens é uma empresa nova, porém com ideias sólidas e profissionais, e vem conseguindo lugar de destaque no ramo em Barretos.

“Estamos fazendo um trabalho de divulgação intensificado para alcançarmos o crescimento esperado dentro de Barretos e região. A cidade está crescendo e o comércio está de certa forma segurando a economia local, juntamente com os serviços e o turismo”, comenta Renato. Ele pretende acompanhar a modernização do setor e oferecer um serviço diferenciado e de qualidade para todos seus clientes, “Para o futuro faremos contato com operadoras de Turismo Nacional e Internacional, precisamos prestar um serviço de qualidade aos nossos turistas, Barretos já possui um nome forte e devemos explorar nossas riquezas cada dia mais”, comenta.

A empresa realiza diversos eventos. Os próximos serão a “Marcha para Jesus” no dia 9 de julho, e a “Parada Gay” de 2013. Outro serviço prestado por ela é o “bate volta” para o Brás em São Paulo, além de outras facilidades para os lojistas barretenses. A RSV Viagens fica na Rua C-20 nº 643, fone: 17.3324-3784 | 9617.3115 | 8812.1896 | 8103.6007 ou acesso o facebook: RSV Viagens. Mais informações rsvviagens2012@outlook.com

Programa “ACIB na TV”: venha apresentar seu produto

O Programa “ACIB na TV” é a voz e a imagem do empresário barretense, onde todo empresário pode participar, desde que tenha um produto para apresentar à população. Você empresário, que possui alguma inovação e produto, que deseje apresentar aos consumidores, procure a Acib. Você pode dar sugestões e ideias de novas entrevistas.

Bate recorde número de pessoas que buscam credores para quitar dívidas

No primeiro trimestre deste ano, 7,2 milhões de consumidores deixaram a lista de inadimplentes, uma alta de 4,5% em relação ao mesmo período de 2012, segundo levantamento da Serasa Experian. De acordo com a Serasa, esse número é o maior já registrado para o primeiro trimestre desde 2006, quando iniciou a medição. Na avaliação dos economistas da Serasa Experian, trata-se de uma boa notícia, pois cada consumidor teve que regularizar entre três e quatro dívidas de janeiro a março para deixar a lista de inadimplentes. Os economistas apontam que os principais motivos para o aumento de consumidores que regularizaram pendências são a expansão das renegociações de dívidas (incluindo pela internet), os juros reduzidos, o desemprego baixo, a evolução da renda, além do menor ritmo de crescimento do endividamento no ano passado (2012), com decréscimo gradual do comprometimento da renda com prestações.

GI

FACCIODONTO-DABI ATLANTE



Wenceslau Faccioli e sua esposa Luciana Ferrari Faccioli, são proprietários da FACCIODONTO-DABI ATLANTE Barretos. A Indústria Brasileira de Aparelhos Dentários, DABI Atlante, empresa pioneira no ramo odontológico, foi fundada em 1946 em Ribeirão Preto. O empresário Wenceslau trabalhava como vendedor na empresa em Ribeirão Preto desde o ano 2000, e no ano de 2002, com a saída do representante que atuava em Barretos, o empresário teve a oportunidade de vir trabalhar aqui, e aceitou imediatamente.

Quando chegou a Barretos trabalhava junto aos alunos graduandos do Unifeb na área de Odontologia, e também com os profissionais Cirurgiões Dentistas de Barretos e Região. Sua família ainda morava em Ribeirão, e em 2003 veio definitivamente para a cidade com todos.

Como estava envolvido na área, logo o empresário percebeu que a cidade era carente de um local onde os dentistas pudessem ser atendidos com um Showroom de equipamentos e também com uma área de Assistência Técnica autorizada de fábrica. Buscou então trazer uma empresa do ramo para Barretos. No ano de 2004 seu sonho foi concretizado. A cidade recebia a primeira Revenda DABI Atlante. “Montamos nossa primeira loja na Rua 26, entre as Avenidas 25 x 23 em um prédio alugado, e logo em 2007 construímos a loja com prédio próprio em novo endereço, o atual na Rua 24, entre as Avenidas 07 x 05 nº 2491”, comenta o empresário.

O local possui um showroom com equipamentos para demonstração aos clientes, além de uma oficina para realização de consertos de equipamentos. Atualmente a empresa possui um Centro Autorizado Técnico (CAT) credenciado pela fábrica, 2 Técnicos Credenciados, o Sr. Peixoto e o Júnior, que prestam assistência para o Unifeb, Prefeitura de Barretos, dentre outros clientes, e diversos Cirurgiões Dentistas de Barretos e Região.

A empresa representa os equipamentos DABI ATLANTE, que possuem exclusivo sistema bactericida, sendo este um novo passo rumo a biossegurança odontológica, produtos modernos e inteligentes, desenvolvido a partir do uso da Nanotecnologia, que age como bactericida e fungicida, conferindo uma proteção antimicrobiana aos equipamentos Dabi Atlante, conferindo um total controle a Contaminação Cruzada, seguindo aos princípios básicos da Biossegurança.

A empresa fornece desde Kits Acadêmicos, muito utilizados por alunos no início de seus cursos, Consultórios Odontológicos, Raios-X Panorâmicos e Tomógrafos, Implantes Pross, enfim, toda linha de equipamentos que compõem uma Clínica Odontológica.

“Nossa missão é prezar pelo bom atendimento, atender e satisfazer as necessidades dos nossos clientes, desde o acompanhamento do início da construção (projetos hidráulicos e ergonômicos) da clínica até o momento de pós-venda, onde é feita toda orientação sobre o uso e cuidados com os equipamentos”, acrescenta Wenceslau.

“Desde a minha vinda e conseqüentemente de minha família, observei que a cidade teve prosperidade em varias áreas, estamos muito contentes. Fizemos nosso alicerce aqui, não penso mais em sair da cidade, posso dizer que me considero barretense”, afirma.

“Aguardamos sua visita em nosso Showroom, para conferir as promoções e lançamentos do ano de 2013, com a Linha New Croma e New Galla, toda Linha Pross de implantes. São preços e condições acessíveis, com pagamentos e financiamentos via BNDES, Finame, Cheques, boletos e cartão de crédito”, finaliza.



Ateliê da Pizza®

A Arte em fazer pizza!

Av. 31 nº 1537 - 34x36 Delivery: 17.3321-2000 | 3322-1067

Dani Modas



Danielle Freire Pereira e Álvaro José são proprietários da “Dani Freire – Presentes Criativos”. Os empresários que já possuem uma loja na cidade de Bebedouro, resolveram presentear Barretos com uma loja diferenciada e moderna.

A empresária que sempre gostou de decoração, sentia a necessidade em Barretos, de uma loja que vendesse produtos divertidos de decoração, além de opções de presentes diferenciadas com muito

bom humor. “Na hora de decorar suas casas ou de presentear umas às outras, as pessoas tinham sempre a mesma opção de itens em Barretos. Foi onde resolvi montar essa nova opção em Barretos”, comenta a empresária.

A loja tem como carro chefe produtos da Imaginarium, além de Marcelo Rosenbaum, Urbanedesign, Trevisan, dentre outros.



Além da página no facebook “Dani Freire”, a empresa possui uma loja virtual: www.fabricadepresente.com.br

A Dani Freire fica na Avenida 17 n° 891 Ruas: 20x22 Fone: 17.3324.6910. Formas de Pagamento: Cartão de Crédito e Débito em até 5x sem juros.

A loja de Bebedouro fica na Avenida Oscar Wernek n° 525.



Madeiraira 4 Irmãos



Rubens Paulo de Souza Alves, é proprietário da Madeiraira 4 Irmãos. A empresa iniciou suas atividades no dia 15/03/2012, na Avenida Padre Cezar Luzio n° 52 – Distrito Industrial II, ganhando destaque pela apresentação de seus móveis rústicos de madeira. A idéia da abertura da empresa era de oferecer à Barretos uma empresa diferenciada do ramo moveleiro. “Desde a abertura da empresa nós, administradores e funcionários, sabíamos que tínhamos uma grande luta pela frente para conquistarmos o público, porém acreditamos no sonho. “Desde o início, oferecemos móveis de qualidade e preço justo, e hoje, conquistamos nosso espaço, e toda população pode apreciar uma empresa diferenciada em termos de móveis de madeira”, conta o empresário.

A madeiraira 4 irmãos trabalha com todos os tipos de móveis de madeira, dentre eles, armários embutidos, guarda-roupas, camas, mesas, cadeiras, bancos, casas de árvores, etc. A lista de produtos da empresa é grande, fabricados com a melhor qualidade sempre.

Os proprietários prezam pelo preço justo de seus móveis reforçados e de extrema qualidade, e pelo bom atendimento, tratando seus clientes com todo o respeito, buscando oferecer sempre o melhor.

“Tenho boa perspectiva sobre o comércio barretense, cada vez mais competitivo e amplo, oferecendo bons produtos e serviços. Acredito que o comércio tende a melhorar, pois a demanda de ofertas está crescendo”, acrescenta Rubens.

“O comércio de Barretos está fortalecido, como já havia dito, o que precisamos é de mais qualificação aos funcionários, para que possamos acompanhar este crescimento, comparado à outros, nosso comércio esta de parabéns”, finaliza.

A Madeiraira 4 Irmãos fica na Av. Padre Cezar Luzio n° 52 - Distrito Industrial II (na rotatória da “Cia do Sal”). Contatos: 17.3323-3266 | 17.3323-1988.

PÓS-GRADUAÇÃO | ESPECIALIZAÇÃO LATO SENSU . MBA



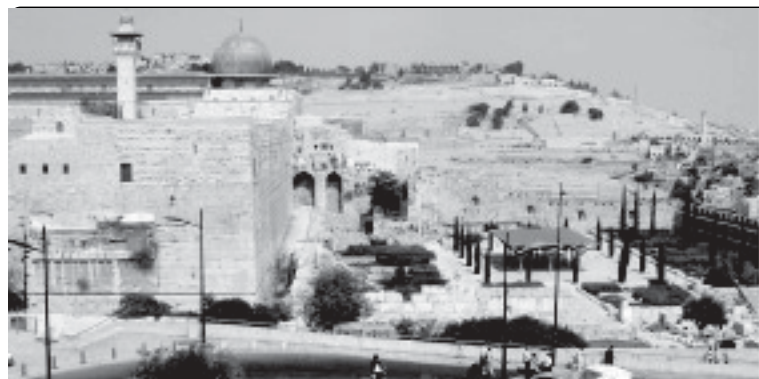
Tenha um diferencial no mercado de trabalho.

ÁREAS: **NEGÓCIOS** **JURÍDICA** **SAÚDE** **INFORMÁTICA**

Matrículas abertas: Início das aulas | Abril.



Faculdade Barretos
www.faculdadedefaculdadebarretos.com.br



EGITO E TERRA SANTA
GRUPO EXCLUSIVO CVC BARRETOS
ACOMPANHAMENTO DO PADRE SEBASTIÃO
Saída de Barretos em 13/setembro.

CVC Barretos (17) 3321 0320
CVC North Shopping (17) 3321 2121



TUDO POR UMA BOA VIAGEM



CAIOBÁ
REDETOUR
(17) 3321-5600



Adquira sua
“Honda”

CAIOBÁ - BARRETOS - Rua 20, n° 1375 - Centro - Barretos / SP

* Plano do Consórcio Nacional Honda de POP 100 em 72 meses

Fala Diretor



Antônio Carlos Dal Porto
Diretor

A Acib, há anos, vem acompanhando a atualização do mercado, adequando seus produtos e serviços a essa modernização. Por este motivo, e pela visão do Presidente, sua diretoria e seus colaboradores, é que ela sempre se mantém em evidência.

Hoje, a Acib está entre as melhores Associações do Estado devido a este trabalho árduo que o grupo vem realizando.

Acredito que os empresários de Barretos que não são associados da Acib deveriam apoiar a Instituição, pois ela está em um trabalho contínuo por Barretos e pelo seu comércio.

Fala Associado



João Batista dos Reis Silva
Stúdio Wesley D'Paula

Como empresário sei que a ACIB é muito atuante em todos os setores de Barretos. Seus produtos e serviços são de extrema importância para nós associados e nossos colaboradores, como seus cursos, palestras e treinamentos. Sem falar de suas consultas ao SPC, serviço muito bem prestado por ela. Além de suas promoções e eventos.

Acredito apenas, que a Associação deveria prestar um serviço de visita aos associados de pequeno e médio porte, principalmente para aqueles que não estão localizados no centro da cidade, já que essas empresas também geram renda e emprego, assim poderíamos conhecer todos os serviços da Instituição.

DADOS TÉCNICOS DA ACIB

EMPRESAS QUE MAIS CONSULTARAM EM MARÇO

LOJAS DE BARRETOS

- UMA ÚNICA LOJA**
 1 - ARLETE MAGAZINE
 2 - KORPO & KOR
 3 - MP SPORTS
 4 - MP FASHION
 5 - ARLETE BOUTIQUE
 6 - KÁTIA GOUVEIA
 7 - BROOKSTORE
 8 - DURVAL MOTOS
 9 - CASA BARONI
 10 - LÍDER COMERCIAL
 11 - BIABELAMORE
 12 - DIST. SIMÕES
 13 - BAZAR JULINHA
 14 - A IMPERIAL
 15 - CAMA DE GATO
 16 - 100% VÍDEO
 17 - PNEU CENTER
 18 - GRUPO SEMPRE BELA
 19 - SILVIA PRESENTES
 20 - BBM

MAIS DE UMA EMPRESA

- 1 - GRUPO JOIA
 2 - LAVRADORES
 3 - ÓTICAS SANTALUCÍA
 4 - CISNE
 5 - DROGADADA

CASA DE CONSTRUÇÃO

- 1 - CONSTRURIBEIRO
 2 - RIOMAR
 3 - LOJÃO MAT. P/ CONST.
 4 - CONSTRUAMÉRICA
 5 - A CONSTRUTORA

CONCESSIONÁRIAS

- 1 - FIAT META VEÍCULOS
 2 - CANNES PEUGEOT
 3 - VOLKS DAHER
 4 - BAVEP
 5 - FORD CABRERA

IMOBILIÁRIAS

- 1 - ROCA
 2 - RENATO PEGHIM
 3 - QUEÓPS
 4 - FLAGUI
 5 - CASAREDO

ENTRADA E SAÍDA DE ASSOCIADOS EM MARÇO

ENTRADAS DE ASSOCIADOS

- 1 - CONSTRUCENTER
 2 - FACCIODONTO-DABIATLANTE
 3 - MADEIREIRA 4 IRMÃOS
 4 - SUPER TEC
 5 - FLOR DE PRIMAVERA MODAS
 6 - ESPAÇO DE BELEZA VERA
 7 - SÓ AR CONDICIONADO
 8 - VILA SETTE CONVENIÊNCIA
 9 - GRUPO SEMPRE BELA
 10 - SHOPPING DA LIMPEZA
 11 - DANIELA FESTAS
 12 - LAS VEGAS VIRA COPOS
 13 - MAGNO RAÇÕES
 14 - FLASH MÍDIA PUBL. E PROPAGANDA
 15 - TRAKCANA
 16 - MASTER INFORMÁTICA

- 17 - MARMORARIA STILUS
 18 - NEW SOLUTIONS
 19 - PADARIA E MERCEARIA PÃO DA VIDA
 20 - POSTO DE MOLAS BARRETOS
 21 - TURBINA SOM
 22 - SERCON DIGITAL
 23 - TREME EXPRESS

SAÍDAS DE ASSOCIADOS

- 1 - COPICAL TINTAS
 2 - HSBC
 3 - FAZENDA SANTO ANTÔNIO

INCLUSÕES NO SCPC

Março / 2013 857

EXCLUSÕES NO SCPC

Março / 2013 645



Móveis São Pedro

Você e sua família merecem todo o conforto!

Avenida 27 1864 | Fone.: 3323-1153



Artigos do Dia e Ofertas para toda família

FAÇA SUAS COMPRAS COM O CONFORTO, PRATICIDADE E O ATENDIMENTO QUE VOCÊ MERECE

LOJA 1 Rua 32, Esq. Av. 43

LOJA 3 Rua C-13, 480 / Cristiano Carvalho



Lavradores



TV Barretos - uma emissora voltada à educação e cidadania

Com quase 20 horas de programação diária, a emissora busca a integração da população com a notícia. A TVB FM e o site chegaram em 2013 para iniciar uma nova etapa da TVB no segmento Comunicação em Barretos

Criada em 2008, a TV Barretos (TVB) sempre teve o objetivo de estabelecer interatividade com a comunidade geral de Barretos e região, bem como reproduzir e retratar todas as atividades educacionais da sociedade. Sua proposta é buscar a participação da comunidade, colocando a população, principalmente o educador, no vídeo como emissor. Funcionando em UHF, pelo canal 31, seu raio de alcance atinge 113 mil habitantes.

Atualmente, há trabalhos para ampliação do sinal para as cidades da 13ª Região Administrativa do Estado de São Paulo, totalizando uma população de cerca de 400 mil habitantes. Com cerca de 20h de programação diária, a grade da TVB transmite programas educativos produzidos pela própria emissora e também por parceiros, cinco telejornais, além de programas de entrevistas, de esportes, de culinária e entretenimento.

Recentemente a TVB firmou parceria com a TV Cultura e muitos dos documentários dessa emissora estão sendo exibidos no canal 31. Em contrapartida, a TV Barretos é correspondente da TV Cultura e muitas reportagens produzidas pela TVB são veiculadas em âmbito nacional.

Neste ano, a TVB está com projeto de expansão de seus conteúdos para outras mídias, seguindo a linha educativa e jornalística. Nos últimos

dois meses a população passou a contar com mais dois meios de comunicação. A instalação da TVB FM Educativa já é uma realidade e foi possível graças a um projeto da emissora que ganhou corpo ao firmar parcerias essenciais com o Centro Universitário da Fundação Educacional de Barretos (Unifeb), Fundação Pio XII (Hospital de Câncer) e o Grupo Monteiro de Barros.

Em caráter experimental por determinação do Ministério das Telecomunicações, a TVB FM Educativa transmite músicas brasileiras 24h/dia e pode ser sintonizada na frequência 107,1.

1ª Rádio Educativa de Barretos!



A outra novidade é o portal de notícias da TVB que já está no ar e pode ser acessado através do endereço eletrônico www.tvbarretos.tv.br. Nessa

página virtual, o telespectador poderá conhecer toda a grade de programação da emissora, dos programas jornalísticos e de entretenimento, além de obter notícias atualizadas de Barretos, da região, de destaque nacional e conteúdos adicionais.

Na TV Barretos a educação, o conhecimento e a informação são prioridades. A emissora sempre vai buscar integrar toda a cidade e municípios da região, valorizando seus potenciais.

Acesse: www.tvbarretos.tv.br



SÓCIOS GRÁTIS
MESAS R\$ 30,00 COM 1 CESTA DE DOCES

FESTA JUNINA

15. junho
ESPAÇO DE LAZER. 21h

LUIZ WALDO SHOW
+ SUPER BOATE COM DJ

QUADRILHA
VAI QUEM QUER!!!

PIPOCA | QUENTÃO | VINHO QUENTE E CHOCOLATE QUENTE - GRÁTIS
PARA CRIANÇA - MULTI PARK | TOBOGÁ GIGANTE | PULA PULA - DAS 21h AS 23:59h (GRÁTIS)



CARRO NOVO BAVEP

SEMPRE O MELHOR NEGÓCIO.



BAVEP

3321 3100



Se você ficou sem carro,
a Localiza vai com você.

R\$ 39,90* + 12 de 120 por dia

Pagamento à vista ou em até 12x sem juros no cartão.

Em Barretos:
Av. Pedro Vicentini, 90
Tel.: (17) 3324-4900

Em São Sebastião do Paraíso:
Av. Monsenhor Mancini, 1.188
Tel.: (35) 3558-8620



Reservas 24h:
0800 999 2000
www.localiza.com

App Store

*Valor estimado. Taxa (1% ou 10%, dependendo da modalidade de locação) e seguro de colisão são cobrados à parte. Consulte as condições no contrato. **Cartão de crédito American Express, Visa, MasterCard, Diners e Discover não são aceitos em todas as localidades. Consulte o site www.localiza.com.