

Natal em Conquista: CDL investe em grandes prêmios!

Natal em Conquista uma festa carregada de prêmios e alegria

Compre nas lojas participantes da campanha e concorra:

01 CARRO (COROLY SEDAN CLASSIC 1.4 PRÉTIO 2009)
02 MOTOS (MOTONO MODELO BY 150)
03 CAMINHÕES DE PRÊMIOS

SO COM **HiperCard**
VOCE GANHA CUPONS EM DOBRO

LEVA TUDO PAGANDO

CDL, SICOOB, HiperCard, LEVA TUDO PAGANDO

É com o clima de muita festa e alegria que a CDL lança a campanha de Natal 2009. Neste ano, serão sorteados 01 carro zero quilômetro, 03 caminhões carregados de prêmios e 02 motos, totalizando mais de 66 mil reais em prêmios. O sorteio será realizado no dia 09 de janeiro de 2010, a partir das 10h, na Praça 09 de Novembro.

O Natal é um dos principais períodos para a realização das compras em nossa região, seguido do São João, dia das mães e dia dos namorados. Esses

momentos ajudam a aquecer o comércio regional, valoriza os consumidores e gera emprego.

As campanhas da CDL, em particular, além de incentivar as vendas, mostram, a cada momento promocional, que o comércio conquistense é forte e diversificado, beneficiando diretamente a nossa economia porque o capital atraído ajuda a cidade a se desenvolver.

Papai Noel sairá em carreata, com de costume, em diferentes ruas de vários bairros da cidade para convidar a

população a participar da campanha, comprando no comércio de Conquista.

A novidade desta campanha é a parceria entre CDL e HIPERCARD, que vai facilitar a vida tanto de lojistas quanto de consumidores na hora das compras, além de grandes vantagens para quem optar pelo cartão HIPERCARD (mais detalhes na página 03).

Não fique de fora dessa grande festa. Compre no comércio de Conquista e concorra a prêmios valiosíssimos! Lembre-se de pedir seu cupom!

Grandes festas, grandes prêmios!

Nesta última edição de 2009, aproveitamos a oportunidade para agradecer aos nossos leitores pela confiança e por ter prestigiado o Informe CDL ao longo dessas 5 edições. Ao relançarmos o jornal da entidade, pensamos em produzir um informativo que, além de atender às demandas da classe lojista, também fosse instrumento de integração com a comunidade conquistese. Esse objetivo está sendo atingido a cada edição e continuará sendo trabalhado nos próximos exemplares.

Encerramos um ano que, apesar das dificuldades apresentadas pela economia mundial, foi bastante positivo porque pudemos aprender com a crise e tirar boas lições nas adversidades e, principalmente, a superar desafios e obstáculos. Mas tudo isso só foi possível com o empenho de todos que trabalham sério para o desenvolvimento do nosso comércio e da nossa região.

Para continuar com esse trabalho, a CDL lança mais uma campanha, que pretende movimentar todo o comércio, com prêmios atraentes e grandes promoções. A campanha de Natal 2009, bem como os demais momentos promocionais, é uma realização da CDL, mas quem deve abraçá-la são os lojistas porque com lojista participante e CDL forte quem ganha é a economia local. Contamos com a participação de todos os lojistas.

A CDL e seus funcionários estão disponíveis para solucionar dúvidas. O (a) empreendedor (a) interessado (a) em saber mais sobre a campanha de natal, cupons, kits promocionais, ou qualquer outra informação comercial/lojista, pode entrar em contato com a entidade.

Essa campanha é uma ótima oportunidade para o lojista conquistar cada vez mais clientes. E para isso, a CDL aposta em grandes investimentos, tanto em publicidade como em prêmios para valorizar os consumidores porque para GRANDES FESTAS, GRANDES PRÊMIOS!

Pedimos desculpas aos nossos leitores!

Prezados (as) leitores (as),
Pedimos desculpas pelo erro ocorrido na última edição, nº 04. A referida edição não apresentou o final do texto em 3 matérias, são elas:

Página 02: 1º Conferência Nacional de Segurança Pública apresenta propostas

Onde se lê: A entrevista na íntegra com capitão Selmo Luiz de Sales e com o Sub Comandante da Caesg, capítulo

Leia-se: A entrevista na íntegra com o capitão Selmo Luiz de Sales e com o Sub Comandante da Caesg, capítulo Edmário José Brito Araújo, está disponível no site da CDL: www.cdlvca.com.br. Não deixe de conferir.

Página 03: Eleição para a diretoria da CDL: biênio 2010/2011

Onde se lê: O (a) associado (a), com direito a voto, receberá cópia protocolada dos artigos do atual Estatuto, que esclarecem todo o processo eleitoral, para que, caso ele (a) deseje participar, tome conhecimento dos

Leia-se: O (a) associado (a), com direito a

voto, receberá cópia protocolada dos artigos do atual Estatuto, que esclarecem todo o processo eleitoral, para que, caso ele (a) deseje participar, tome conhecimento dos procedimentos.

Página 03: Cobrança de renovação de cadastro bancário está proibida

Onde se lê: A Circular do BC pode ser acessada no seguinte endereço:

<http://www.bcb.gov.br/htms/Normativ/CIRCULAR346.pdf>. Os

Leia-se: A Circular do BC pode ser acessada no seguinte endereço:

<http://www.bcb.gov.br/htms/Normativ/CIRCULAR346.pdf>. Os bancos têm até o dia 14 de outubro para divulgarem as tabelas com as alterações aprovadas pelo Banco Central.

As matérias podem ser lidas na íntegra no site da CDL: www.cdlvca.com.br. Lamentamos profundamente o ocorrido e pedimos que continuem a prestigiar o nosso informativo, como vem acontecendo. Críticas e sugestões podem ser enviadas aos seguintes endereços: ascomcdl@gmail.com ou cdlvca@clubenet.com.br.

Horário especial de funcionamento do comércio!

Prezados associados,

Com a aproximação do final do ano, a CDL, o Sindicato do Comércio Varejista e o Sindicato dos Comerciantes pretendem se reunir para elaborar a sugestão do horário especial de funcionamento do comércio.

Chamamos a atenção do (a) associado (a) para ficar atento (a) quanto à necessidade de elaboração de turnos de trabalho ou escalas de revezamento, evitando, assim, eventuais multas por parte de órgãos oficiais.

Autor: Assessoria Jurídica

Jurídico Responde

A CDL oferece aos seus associados uma assessoria jurídica para orientá-los sobre dúvidas acerca dos diferentes aspectos jurídicos que envolvem a relação comercial. Envie sua pergunta para: juridicoresponde@gmail.com ou acesse o site da CDL: www.cdlvca.com.br na seção A CDL, em seguida, clique em Jurídico e deixe sua pergunta preenchendo um formulário. As perguntas serão respondidas e postadas no site da entidade sem identificação do (a) autor (a), caso seja solicitado.

Conheça os novos convênios da CDL

Os convênios da CDL oferecem descontos significativos nas mensalidades para o lojista associado, seus filhos e funcionários. Confira a tabela ao lado e aguarde novas parcerias!

Entidade	Desconto
Instituto embeleze	17% parcelado no boleto 23% parcelado no cartão 30% à vista (horários especiais) 100% taxa de matrícula 100% em apostilas
Praetorium	20% Curso de metodologia 25% Curso preparatório para concurso 25% Pós-graduação
Academia arena II	10% plano mensal 15% plano trimestral
Sêneca pré-vestibular	15% matutino 20% vespertino 25% noturno
Ebade	10% Cursos profissionalizantes
Fisk	25% inglês e espanhol
Wizard	25% inglês e espanhol
Plandonto	plano odontológico

Parceiro da CDL:



Expediente



Boletim Informativo da Câmara de Dirigentes Lojistas de Vitória da Conquista.

Endereço: Travessa do Triunfo, 45 - Centro - Vitória da Conquista-BA. Fone Fax: 3424-9191
E-mail: cdlvca@clubenet.com.br / ascomcdl@gmail.com
Home page: www.cdlvca.com.br

Presidente: Marcos Alberto de Oliveira das Virgens

Colaboração: Antônio Vimar Cecoz

Produção e redação: Emanuela Lisboa
Jornalista - DRT/BA 3220

Diagramação: Alton Fernandes
Tiragem: 5 mil exemplares
Distribuição gratuita



agora é de fato uma cooperativa regional!

A Cooperativa de Crédito de Livre Admissão de Associados do Sudoeste Baiano - Sicoobcrediconquista - pode atender 14 cidades da região, são elas: Anagé, Barra do Choça, Belo Campo, Caatiba, Caetanos, Cândido Sales, Caralbas, Encruzilhadas, Itambé, Itapetinga, Planalto, Poções, Ribeirão do Largo e, claro, Vitória da Conquista.

Vitrine bem decorada desperta a atenção dos consumidores

A harmonia das cores, a organização das peças e claro, o preço, são alguns elementos fundamentais para a composição de uma vitrine. Segundo pesquisadores, a criatividade, aliado ao bom atendimento, além de chamar a atenção dos consumidores, aumenta significativamente a chance de vendas.

Outros aspectos importantes como ficar atento as tendências da moda, ao gosto dos clientes e a limpeza permanente da vitrine também atraem os olhares de quem vai às compras. A iluminação adequada e o conhecimento das técnicas de exposição dos produtos são bons aliados na hora de montar a decoração.

A consultora do Sebrae, Silas Bastos, dá outras dicas necessárias para produzir uma boa vitrine: "Antes de mais nada, vitrine é muito mais do que uma prateleira na entrada da loja, é a loja como um todo, o balcão, prateleiras, espelhos, araras, gondolas, produtos, é o ponto de venda. Procure estudar o espaço disponível e, se necessário, faça um mapa com a localização dos seus produtos, imaginando os principais pontos visuais, e secundários. Em

seguida, procure agrupar os seus produtos por critérios estratégicos (os mais vendidos, os que estão na moda, os que mais chamam atenção, pelos produtos que têm maior rentabilidade), direcionando ao público alvo. Por exemplo: se trabalha com marcas de produtos que os clientes têm um alto poder aquisitivo, pode colocar neve na vitrine de Natal porque estas pessoas vão lembrar da viagem feita em algum país, e lembrá-los de que aqui também tem coisas boas. Agora, se é cliente de baixo poder aquisitivo, com um 'público popular', pode fazer uma arrumada de Natal com Papai Noel, estrelas, e até colocar um sol, pois será compreensivo para o público que compra. Em resumo, uma boa vitrine está arrumada para a realidade do público alvo de cada empresa, com uma ótima infraestrutura, iluminação maravilhosa, produtos bem expostos, hora e local certos", explica.

Há cursos específicos para esse tipo de trabalho. "O curso do Sebrae, Gestão Visual de Lojas, ensina sobre composições de vitrines, técnicas, iluminação e como fazer um planejamento adequa-



do para o ano inteiro, quando deve trocar os produtos e decorações. O profissional sai habilitado com um olhar mais apurado sobre como deixar a loja mais atraente para os clientes", conclui Bastos.

Na campanha de São João, a CDL distribuiu aos seus associados e participantes o Kit Vitrine. O objetivo foi contribuir com visual das lojas. Na campanha de Natal, a CDL está preparando o KIT Vitrine de Natal, com a figura do papai Noel. Cada participante receberá, gratuitamente, um 1 kit com 10 bonequinhos decorativos. Veja foto acima.

Confira os prêmios da campanha de Natal

1º PRÊMIO	01 carro Corsa Sedan 0km (valor: R\$ 25.000,00)
2º PRÊMIO	01 caminhão de prêmios* (valor: R\$ 9.195,80)
3º PRÊMIO	01 caminhão de prêmios* (valor: R\$ 9.195,80)
4º PRÊMIO	01 caminhão de prêmios* (valor: R\$ 9.195,80)
5º PRÊMIO	01 moto Dayang DY 150 (valor: R\$ 6.900,00)
6º PRÊMIO	01 moto Dayang DY 150 (valor: R\$ 6.900,00)
VENDEDORES	06 Notebooks

*OS CAMINHÕES NÃO ESTÃO INCLUIDOS NA PREMIAÇÃO

REDUÇÃO EM 50% DA TAXA ADMINISTRATIVA DO CARTÃO HIPERCARD DOS LOJISTAS ADERENTES À CAMPANHA

Os lojistas, associados ou não, que aderirem a campanha de Natal terão desconto significativo de 50% na taxa administrativa do cartão HIPERCARD. E tem mais: quem comprar no cartão HIPERCARD terá cupons em dobro. 1 cupom equivale a cada 35 R\$ em compra. Neste caso, quem comprar com o cartão HIPERCARD receberá 2 cupons.

A CDL vai repor ao estabelecimento os cupons que forem vendidos com o HIPERCARD. Exemplo: cada cupom entregue ao cliente, por meio da compra no cartão, a CDL repõe ao lojista. O consumidor terá direito a no máximo 35 cupons por cada compra efetuada com outras formas de pagamento e a 70 cupons com a compra no cartão HIPERCARD, conforme o regulamento, que estará disponível no site da CDL www.cdlvca.com.br. Mais informações: 3424-9191.

Veja a bonificação aos lojistas aderentes da campanha na tabela abaixo:

KIT	Valor	Qtde. Cupons	Bônus	Total Cupons
1	200,00	200	100	300
2	500,00	1.500	500	2.000
3	1.000,00	2.500	2.000	4.500
4	1.500,00	7.000	4.000	11.000
5	2.000,00	11.000	5.000	16.000
MASTER	5.000,00	40.000	10.000	50.000
GOLD	10.000,00	60.000		

Logomarca em todo material gráfico publicitário

Vendedores também ganham prêmios

Serão sorteados 6 notebooks aos vendedores participantes da campanha. As lojas deverão identificá-los e informar os nomes à CDL para a entrega dos prêmios, cuja data será divulgada em breve.

Eleição para diretoria da CDL biênio 2010/2011

No dia 21 de novembro será realizada, das 9h às 13h, a eleição para a diretoria da CDL, biênio 2010/2011. A votação será na sede da entidade, situada na Rua do Triunfo, 176, Centro.

O (a) associado (a), com direito a voto, receberá, a partir do dia 10/11, o edital de convocação protocolado, conforme determina o Estatuto da instituição.

Enquete CDL

Em qual destes períodos do ano você considera fundamental comprar presentes?

- () Dia das Mães () Dia dos Pais
 () Dia dos Namorados () Dia das Crianças
 () São João () Natal

Acesse: www.cdlvca.com.br

Sua opinião é importante para a CDL. Visite nosso site e participe da seguinte enquete:

EMPRESA GRATUITA PARA VITRINE DA COMERCIAL

Novo Setor de Condomínio Dismel. Pode avisar ao síndico.

Agora nossa loja possui um setor de condomínio exclusivo, com tudo o que o seu condomínio residencial ou empresarial precisa. Apareça. Afinal, comodidade e agilidade só a Dismel tem.

DISEMEL
UMA COMERCIAL

(77) 3422-1684

www.dismel.com.br

Av. Presidente Dutra, s/nº, Km 8,39A, ao lado do Atacadão em Vitória da Conquista.

Campanhas da CDL fazem a diferença: histórias dos últimos 5 anos

Como é sabido, as campanhas promocionais da CDL movimentam o comércio de Conquista, atraem consumidores da região, inclusive do Norte de Minas Gerais, beneficiando a própria comunidade. Os consumidores vêm à procura de bons produtos e preços acessíveis e o comércio conquistou com essa característica. Parte dos comerciantes já entendeu

também que um dos segredos da venda é saber atender. Cliente satisfeito, além de voltar várias vezes à loja, indica-a aos amigos e conhecidos. A satisfação é um elemento importante para a CDL. Durante décadas, foi possível reconhecer-la no olhar de quem foi contemplado pelas campanhas da entidade. De 2004 a agosto de 2009, por exemplo, a CDL investiu cerca de R\$ 400 mil,

contemplando mais de 500 pessoas. Incluindo a próxima campanha de Natal, R\$ 66 mil, serão mais de R\$ 466 mil em prêmios, com cerca de 560 contemplados ao longo dos últimos 5 anos. Esses valores não incluem o investimento com mídia nem a premiação dos vendedores. As campanhas têm ajudado diferentes pessoas a realizarem sonhos. Conheça um pouco dessa história:



Nome: Márcia Castro dos Santos
Prêmio: 1 carro/campanha de São João 2009
Perfil: costureira, casada, 40 anos, 02 filhos, comprou no Lojão do Piso.



Nome: Ilana Santos Vieira
Prêmio: 1 carro/campanha de São João 2005
Perfil: ex-balconista, solteira, 29 anos, comprou na Mira Modas.



Nome: Suely Evangelista Amaral
Prêmio: 1 carro/campanha de Natal 2008
Perfil: Dona de casa, casada, 30 anos, 02 filhos, comprou na C. Amorim.

Dona Márcia continua trabalhando com costura. Vendeu o carro, vai comprar uma casa e sair do aluguel.

Informe CDL – Qual benefício o prêmio da campanha de São João da CDL trouxe para sua vida?

M.C.S. – Como não tenho casa própria, o dinheiro do prêmio me ajudou muito porque vendi o carro e vou dá entrada na compra da minha casa. Não comprei porque ainda não encontrei a casa, estou à procura. Tenho um filho rapaz e uma filha moça e pretendo pagar a faculdade deles porque livre do aluguel, já ajuda.

Informe CDL – Qual a importância das campanhas da CDL para o comércio e para os consumidores?

M.C.S. – Incentiva os consumidores a comprar mais e pessoas que não têm carro, como eu não tinha, passam a ter. Comprei, acreditei e ganhei.

Informe CDL – Quantos cupons a senhora colocou na urna?

M.C.S. – Coloquei 6 cupons. Eu tinha esperança que fosse ganhar, mas no dia do sorteio não cheguei a ouvir pelo rádio, foi minha cunhada quem ouviu e me avisou. Apesar da esperança, não esperava ter tanta chance assim de ganhar. Mas graças a Deus ganhei e estou muito feliz.

Informe CDL – O que a senhora tem a dizer para as pessoas que sonham em ganhar um prêmio das campanhas da CDL, como o que a senhora ganhou?

M.C.S. – Comprar mais no comércio, levar a sério e não jogar os cupons fora, porque tem muita gente que não acredita e acaba não preenchendo os cupons. Preenchi com uma lupa, porque tenho problema de vista, coloquei os dados corretamente e não tive problemas com isso.

Informe CDL – O que passou pela cabeça da senhora ao receber as chaves do carro?

M.C.S. – Fiquei anestesiada. Não acreditava que estava no centro das atenções. Tinha ganhado o prêmio maior e fiquei muito feliz. Só pensava em minha casa porque luto pra comprar essa casa faz muito tempo.

Informe CDL – Como foi receber a caravana da CDL logo após o sorteio? Qual foi a reação dos amigos e dos vizinhos?

M.C.S. – Fiquei pulando no portão. Semanas depois, ainda não acreditava que tinha ganhado. Não gastei um real tá tudo guardado para a compra da casa. Ninguém acredita que pode acontecer com a gente. Apenas pessoas muito próximas acreditavam. Mas era verdade, não era mentira.

Informe CDL – Como foi esse processo?

I.S.V. – Vendi o carro, derrubei a minha casa e construímos ela na parte de cima, e na parte de baixo, abrimos o restaurante.

Informe CDL – Como está o seu negócio hoje?

I.S.V. – A clientela dobrou. O restaurante começou com 6 funcionários e hoje temos 19. Temos casa cheia, trabalhamos com senha na porta. O restaurante ficou pequeno e pretendemos abrir um maior.

Informe CDL – Como se sente fazendo a diferença na vida de outras pessoas?

I.S.V. – São 19 pessoas empregadas com salário, carteira assinada, seus direitos. Para eles certeza está sendo muito bom. Foi ajudada e agora estou ajudando outras pessoas.

Informe CDL – Qual a sua opinião sobre as campanhas da CDL?

I.S.V. – A CDL ajuda muito com essas campanhas e dá oportunidade para pessoas que tem um projeto, mas não tem de onde tirar o capital para realizar. Espero que continue assim, dando chance a outras pessoas.

Informe CDL – Quantos cupons você colocou na urna?

I.S.V. – Foram 5 cupons. No dia do sorteio eu estava muito confiante. Pedi muito a Deus, coloquei minha fé. Quando sorteou, estava atendendo uma cliente na loja que trabalhava. As minhas colegas me avisaram, comecei a gritar dentro da loja.

Informe CDL – O que passou pela cabeça da senhora ao receber as chaves do carro?

I.S.V. – Foi uma emoção muito boa. Já peguei pensando no que ia investir. Tinha planos em mente, mas não tinha capital. Como trabalhava perto, recebi as chaves logo depois do sorteio. O pessoal estava ligando pra minha casa, minha mãe soube pelos vizinhos. Foi uma grande festa.

Dona Suely também é estudante. Vendeu o carro, comprou uma casa e não vive mais de aluguel.

Informe CDL – Que mudança o prêmio da campanha da CDL proporcionou em sua vida?

S.E.A. – Mudou muita coisa. Eu morava de aluguel e hoje tenho minha casa própria. Agora uso o dinheiro do aluguel em outras coisas. Dou mais assistência à educação dos meus filhos que também estão muito felizes porque ter uma casa também era um sonho deles. Sempre pedi a Deus.

Informe CDL – Quantos cupons a senhora colocou na urna? O que dizem a pessoas que ainda não foram contempladas?

S.E.A. – Coloquei uma faixa de 10 cupons. Elas têm que acreditar, preencher o cupom e confiar porque a sorte é de todos. Assim como foi pra mim pode ser para qualquer pessoa.

Informe CDL – O que passou pela cabeça da senhora ao receber as chaves do carro?

S.E.A. – Não acreditava naquilo que estava vivendo. Pra cair a ficha demorou muito. Minha vida mudou do dia pra noite. Quando avisaram que eu era a ganhadora já veio em minha mente a compra da minha casa porque é muito bom você ter seus filhos e ter seu lugar.

Informe CDL – Como foi receber a caravana da CDL?

S.E.A. – Todos estavam esperando na rua gritando, foi uma emoção forte. Na hora do sorteio, eu estava na casa de uma tia e liguei para a CDL. Quando avisaram que tinha sido contemplada, comecei a chorar. Minha tia disse que poderia ser um troço, pra ter cuidado pra não me machucar. Mas quando sai na rua e vi todos festejando, um monte de gente pra cima de mim dizendo: "você ganhou um carro", aí pronto, foi tudo de bom.

Informe CDL – Como foi realizar um sonho antigo?

S.E.A. – Tive uma atividade na sala de aula e o professor perguntou qual o sonho de cada um. Eu disse que queria ter minha casa. Teve um colega do lado que falou que, na situação de hoje, conseguir uma casa é muito difícil. Mas eu disse que, quando a gente confia em Deus, é tudo e poucos dias depois estava eu com minha casa. Meu aniversário é dia 02 de fevereiro e ganhei o prêmio dia 10 de janeiro, foi um presente antecipado!