

EDIÇÃO SETEMBRO DE 2021 - ANO 7 - Nº 30 - GESTÃO 2020-2021

# PRESENÇA DIGITAL

NOVOS CAMINHOS PARA O SEU NEGÓCIO

Pág. 4



**Funcionário do Mês**

Pág.9

**Artigo- Marketing o novo normal**

Pág.10

**Semana Arthur Bernardes**

Pág.12

# O QUE SUA EMPRESA PRECISA É DE UM PARCEIRO DE VERDADE.

TEM ABRIR A SUA CONTA  
NO SICOOB.



E de parceria a **Casa do Empresário** e o **Sicoob Uni Sudeste** entendem bem. Por isso, você que é filiado tem vantagens especiais para abrir a sua conta e se tornar cooperativista.

Todos os associados regulares na Casa do Empresário terão acesso à **Tabela diferenciada de taxas** do Sicoob Uni Sudeste.

## O QUE A SUA EMPRESA TEM NO SICOOB:

 Crédito

 Consórcio

 Poupança

 Financiamento Auto

 Sicoobcard

 Investimentos

 Previdência

 Sipag

 Seguros

 Energia Fotovoltaica

 Feirão auto com taxas atrativas,  
até dia 31/08

 e Pix grátis até set/21.

Entre em contato com um dos nossos gerentes pelo telefone **(31) 3892-4422** e faça parte do futuro, faça parte do mundo cooperativista.



Endereço:  
Rua Virgílio Val, 26,  
Centro - Viçosa - MG.  
CEP: 36.570-000



Contato:  
(31) 3892-4424  
(31) 3892-4422

Segue lá

  @sicoobunisudeste  
sicoob.com.br/web/sicoobunisudeste

 **SICOOB**  
Uni Sudeste


**Roberta Finamore**

Psicóloga e Diretora da Casa do Empresário


**Palavra do Leitor:**

Envie opiniões, dúvidas e sugestões de matérias para o e-mail: [comunicacao@casadoempresario.org.br](mailto:comunicacao@casadoempresario.org.br) ou na caixa de mensagens de nossa página no Facebook!

Queremos ouvir você!


**Informação na palma da mão!**

Receba a newsletter semanal da Casa do Empresário em seu WhatsApp!

Basta adicionar o número 98892-3557 em sua agenda e enviar uma mensagem solicitando a sua inclusão!

## EXPEDIENTE

Esta é uma publicação da Casa do Empresário de Viçosa.

**NOVO ENDEREÇO**

Rua Benjamim Araújo, 56, 11º andar  
Ed. Panorama, Centro - Viçosa-MG.  
(31) 3899-8650

Tiragem: 2.000 exemplares

[comunicacao@casadoempresario.org.br](mailto:comunicacao@casadoempresario.org.br)

Edição:  
Julismar Marques.

Diagramação:  
Interminas Comunicação

[www.casadoempresario.org.br](http://www.casadoempresario.org.br)  
[atendimento@casadoempresario.org.br](mailto:atendimento@casadoempresario.org.br)  
Curta a Casa do Empresário de Viçosa no Facebook

# Novas formas de se reinventar

Provavelmente você já ouviu histórias de grandes empresas que dominaram o mercado durante muitos anos, mas que por não acompanharem as mudanças de mercado e resistirem a inovação acabaram falindo ou perdendo grande espaço no mercado. Kodak, Xerox, Atari e Yahoo! já fizeram parte da vida de muitos de nós, porém, ao resistir em mudar, se reinventar e enxergar as novas demandas do consumidor, as novas tecnologias e a presença de novos concorrentes, acabaram sendo engolidas e sumindo do dia a dia dos seus clientes.

Sim, manter-se igual é o primeiro estágio da morte de empresas, mesmo as de sucesso! Mudar pode ser difícil, mas é a melhor estratégia em tempos de disrupções, e, não há como negar que cada vez mais o mundo exige de nós mudanças rápidas e uma alta capacidade de adaptação.

Quem não se reinventa, seja por medo de errar, por querer se manter numa zona segura e conhecida e até mesmo por

resistência ao novo, não aproveita uma das maiores habilidades humanas, a nossa capacidade de evolução constante, de se adaptar e criar. Nós mudamos o mundo assim como o mundo nos transforma e nossas empresas precisam acompanhar esse movimento.

Mas como se reinventar? Como se desprender de um cenário que parece ser completamente seguro e encontrar forças para pisar em um território desconhecido? Como renascer das cinzas e encontrar o fôlego necessário para ideias inovadoras? A dica é: se mantenha em constante aprendizado (lifelong learning), observe e escute o que o consumidor demanda, acompanhe as tendências de mercado, conheça os seus concorrentes, construa uma rede diversa de network, não resista a tecnologia, planeje, mas esteja sempre aberto a reformular este caminho quando for preciso e lembre, se prepare antes da crise, pois sai na frente quem aprende a se preparar antes que os desafios se apresentem.



[/casadoempresariovicosa](https://www.facebook.com/casadoempresariovicosa)



[@casadoempresariovicosa](https://www.instagram.com/casadoempresariovicosa)

## SUMÁRIO

**Matéria**

PRESENÇA DIGITAL:  
NOVOS CAMINHOS PARA  
O SEU NEGÓCIO

4

**Empresa do mês**

Mercado Mais

7

**Empregado do mês**

Ester

9

**Artigo**

Marketing digital  
o novo normal

10

**CDL Jovem**

Dia livre de impostos

13

**Casa de portas abertas**

17

**Assessoria jurídica!**

Entenda quem é quem  
na LGPD

19

**Casa em Pauta**

Campanha  
do Dia dos Pais

20

**CME**

Pandemia exige resiliência,  
criatividade e reinvenção  
das mulheres  
empreendedoras  
de Viçosa

24

# PRESENÇA DIGITAL



A presença digital se tornou obrigatória para todo comerciante que busca fluidez, contato com o cliente e modernidade. Acompanhar as mudanças no meio é um desafio, mas se bem feito, pode gerar os melhores resultados para um negócio próspero. Contando, é claro, com uma boa equipe, o meio digital pode ser uma terra frutífera, em que ideias diversas podem ser exploradas.

Todas essas possibilidades não surgiram logo no primeiro momento das empresas entrando na era digital, foram se desenvolvendo de acordo com o consumo e a experiência do cliente na rede. E é esse o principal norte a se seguir. Quem molda o digital é quem se faz presente nele, é quem o utiliza para um fim. E na pandemia, com todos em casa, novas utilidades surgiram e foram, num todo, marcando a entrada e o desenvolvimento de empresas - algumas até então sem poder digital - na internet.

O meio digital, a partir da utilização, feedback e constantes comentários opinativos, consegue em uma rapidez nunca vista, se adaptar ou transformar

uma ideia simples num grande projeto. Vemos isso com o Instagram e as plataformas de compras online: o usuário tem uma experiência, ele qualifica e critica, semanas depois, novas formas de utilização surgem. A fluidez e a preocupação com aquele que consome é o principal pilar para caminhar em terras que se tornaram essenciais para o consumo na sociedade moderna.

As compras on-line aumentaram expressivamente em todas as residências e atingiram números nunca visto antes, por um momento, era a única opção viável para dias de comércio impedido de trabalhar. O

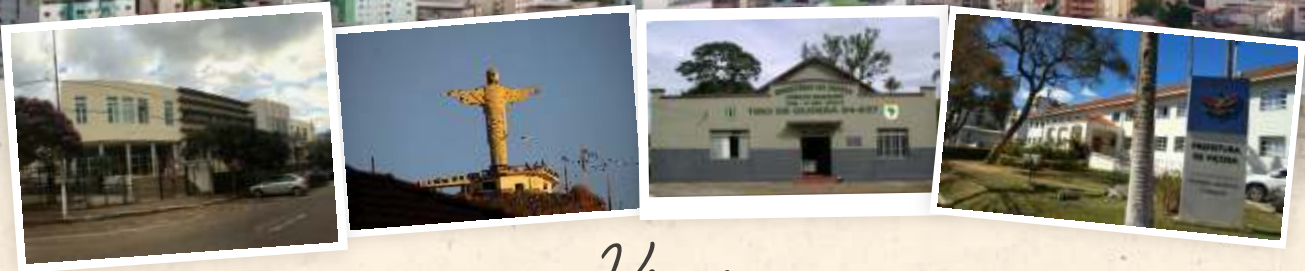


## NOVOS CAMINHOS PARA O SEU NEGÓCIO

fator rapidez, também se destaca nesse serviço que, vai desde a compra de supermercado num dia de semana qualquer à um pedido delivery.

Mas não se engane! Apenas estar on-line em momentos aleatórios não é o suficiente. Ter presença digital é realmente demarcar o lugar em que se "pisa" e sua influência sobre ele. Organização, métodos, engajamento e bons designs, fazem parte de uma presença que tem identidade e força. Além, é claro, de todos os outros esforços para se manter relevante e influente em sua área de atuação ou o nicho proposto. Uma boa plataforma, que garante boa usabilidade, é um

30 DE SETEMBRO - ANIVERSÁRIO DE VIÇOSA



*Vicosa.*

CIDADE QUERIDA, ACOLHEDORA, DE UM POVO ALEGRE E TRABALHADOR.

A CÂMARA MUNICIPAL SE SENTE ORGULHOSA DE FAZER PARTE DE SEUS 150 ANOS DE HISTÓRIA!



**CÂMARA DE VIÇOSA**

TRANSPARÊNCIA E TRABALHO A SERVIÇO DE TODOS!



[www.vicosa.mg.leg.br](http://www.vicosa.mg.leg.br)



camaradevicosa



camaradevicosa



Câmara Municipal de Vicosa

## Ouvidoria Casa do Empresário

Conecte-se com a gente e deixe suas **SUGESTÕES, RECLAMAÇÕES, ELOGIOS E DÚVIDAS.**

A Casa do Empresário é resultado do associativismo e da participação de todos.



Acesse nosso site:  
**[casadoempresario.org.br](http://casadoempresario.org.br)**

**Casa**  
do empresário  
de Vicosa

80 ANOS  
REPRESENTANDO O SEU NEGÓCIO,  
DEFENDENDO OS SEUS INTERESSES.

**ESTAMOS**  
*Junto*  
PELO SEU NEGÓCIO

ponto de diferença entre quem se importa ou não com a experiência digital de seu cliente.

E por que as plataformas digitais? Você pode estar se perguntando, mas a resposta é óbvia: é a forma mais fácil e direta de estar em contato com seu cliente e suas necessidades. É onde o cliente se coloca com personalidade, com seus desejos, é onde você entra e mostra o poder de seu serviço e suas práticas. E como estamos falando da sua performance digital, aqui vão algumas dicas para implementar e melhorar a sua imagem on-line:



**Desenvolva uma estratégia de marketing:** entenda quais são os desafios e os esforços que precisam ser feitos para desenvolver uma boa estratégia. Pense em preços, público, atendimento e como você chegará até o seu próximo cliente.

**Não utilize apenas um canal digital:** Explore as possibilidades on-line, existem múltiplas plataformas para atuação. Instagram, Facebook, Telegram, Twitter, todas tem seu peso e influência e podem ser, se usadas juntas, uma expansão de seus negócios pela rede.

**Estude a sua concorrência:** Estude quem faz parte do mesmo nicho ou área que você! Estude quem não é também! Entender quem são os concorrentes te mostra informações sobre seu público que talvez você ainda não tenha. Além, é claro, de entender como pode se destacar em relação aos outros.

**Não busque milagres, entenda como funciona o marketing nas redes sociais**

O marketing digital não é como uma receita de bolo: depois do preparo, basta colocar no forno e pronto! Mesmo investindo em estratégias de mídia paga, o resultado não será imediato. No entanto, com o tempo e o conhecimento necessário, se as técnicas forem aplicadas corretamente você terá evolução.

E como A Casa do Empresário de Viçosa pode te ajudar a alavancar a sua presença digital? Além dos Workshops concedidos, que são abertos a todos (com benefícios para associados!), há mentorias e é claro, você pode observar o que têm sido feito em campanhas e estratégias para demarcarmos o nosso lugar no mercado.

**Se faça presente, seja influente, conquiste todas as possibilidades que a Era Digital preparou para você!**



**Casa**  
do empresário  
de Viçosa

**ASSOCIE-SE!**

MAIS INFORMAÇÕES: 3899-8650  
casadoempresariodevicos

**FORTALECIMENTO EMPRESARIAL, POR MEIO DO ASSOCIATIVISMO, E MUITAS SOLUÇÕES PARA O SEU NEGÓCIO!**

# MERCADO MAIS



Situado na Rua Tiradentes, bairro João Braz, há mais de 16 anos, O Mercado Mais foi fundado por Valdir Kilô que, insatisfeito com sua atual profissão, se viu inspirado em construir algo novo. Desde então, a empresa se tornou um exemplo na cidade, trilhando um caminho de conquistas e consolidando uma reputação excepcional ao longo dos anos.

O objetivo de construir um bom relacionamento e facilitar o dia a dia da comunidade, sempre foi uma premissa forte para o estabelecimento, que está em constante evolução, se adaptando as necessidades dos compradores antigos e garantindo a fidelização dos novos clientes. "O foco é sempre a solução e nunca o problema, pois assim conseguimos apresentar o que o cliente procura com o padrão de qualidade que o Mercado Mais oferece", afirma Valdir.

Além disso, ele destaca que a escolha de parceiros e fornecedores

responsáveis e alinhados aos ideais da empresa, é uma decisão de grande importância e que garante a manutenção da credibilidade que o mercado possui.

A convivência da equipe, que conta com 7 colaboradores ao todo, também é um dos pilares de sustentação da empresa, sendo baseada em um canal aberto de diálogo, com ênfase em transparência e colaboração mútua. "Nos esforçamos para que todos tenham orgulho de dizer o nome da empresa em que trabalham", completa.

Essa abordagem impacta não apenas no relacionamento interno, mas também transparece confiança para os compradores, que se sentem confortáveis em frequentar um local alegre e convidativo. O vínculo entre eles

vai muito além do tradicional entre empresa e cliente, e passa a ser de amizade e cumplicidade.

Unindo a força de vontade e dedicação do começo das suas atividades com a experiência adquirida ao longo dos anos, o Mercado Mais seguirá apresentando o melhor para seus clientes, desde produtos de alta qualidade até um atendimento diferenciado que, com certeza, você só encontrará por lá.



**MERCADO MAIS**

**R. Tiradentes - João Braz (31) 3892-4530**



O Clube de Vantagens é uma solução criada pela Casa do Empresário e que tem como objetivo reunir empresas que oferecem descontos diferenciados.

Todos os associados fazem parte dessa solução!

Você pode comprar com descontos especiais das empresas participantes ou oferecer seus produtos a preços diferenciados, fazendo parte desta lista de fornecedores. Fique de olho no próximo edital e envie sua proposta.

### Universidades/Escolas



### Saúde



### Escritórios Engenharia/Contabilidade



### Laboratórios e diagnóstico por imagem



### Óticas



### Finanças



### Oficinas mecânicas/postos



### Idiomas



### Qualidade de Vida



### Delivery



### Restaurantes



### Informática/Tecnologia



### Psicologia e RH



### Aplicativos



### Beleza e estética



### Marketing/ Publicidade / produtoras



### Dentistas



### Construção



### Auto escolas



### Vestuário/Moda



**Acesse [www.casadoempresario.org.br](http://www.casadoempresario.org.br)  
e saiba mais detalhes de todos os descontos.**

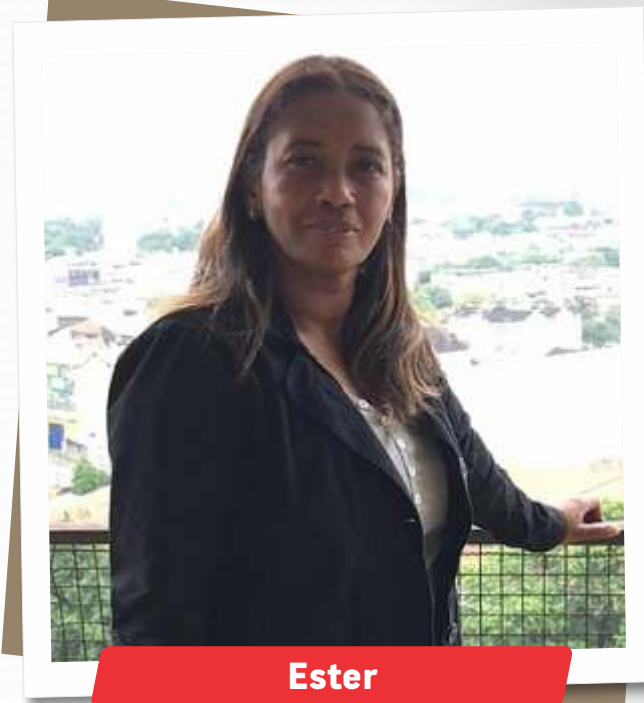


## “ADORO TRABALHAR COM A EQUIPE DA AGÊNCIA, TENHO AMIZADE COM CADA UM, DENTRO E FORA DO AMBIENTE DE TRABALHO, ELES SÃO COMO FAMÍLIA.”

Ester, da Interminas, começou sua trajetória na Agência em junho de 2011, através de um convite de Bruno Torres, com quem já havia trabalhado antes. A empresa têm representado um momento de muito crescimento pessoal e profissional para a mesma, sendo marcado por grandes amizades com aqueles que estão ou já estiveram na Agência.

Além de ser o seu local de trabalho, Ester conta que a empresa também foi o lugar em que vivenciou novas experiências, conheceu novas pessoas e encontrou ali, uma família: “Eles são como família, estão sempre presentes, seja para contribuir ou para conversar sobre qualquer assunto”. Isso, com toda certeza, contribuiu para que ela sempre buscasse exercer o seu trabalho da melhor forma, pensando sempre em contribuir para o bem de todos.

Como dito anteriormente, para Ester, buscar fazer o seu melhor pela equipe é uma meta diária e pessoal, que a faz bem. Porém, além do trabalho e os seus esforços para entregar sempre a sua melhor versão, Ester valoriza os momentos livres de lazer. Passar o tempo com a família e seu cachorro são as opções mais prazerosas e na pandemia, não foi diferente. Com a necessidade de se manter segura, se ocupou em cuidar da casa, da família, em manter contato com aqueles que são queridos. Essa foi uma maneira que encontrou de driblar esse momento difícil e manter os pensamentos bons presentes.



Para o futuro, suas expectativas são continuar exercendo sua função da melhor maneira possível, ajudando a Agência e seus colegas de trabalho, além de esperar que tudo volte ao normal após tudo o que vem acontecendo no mundo. E isso porquê sonha em reencontrar todos os seus colegas para continuar a escrever sua história no mundo, com bons relacionamentos e um crescimento constante junto da empresa.

### Agência Interminas

R. Floriano Peixoto, 223/102 - Centro, Viçosa - MG. 3891-9126

## INDIQUE O PRÓXIMO FUNCIONÁRIO DO MÊS!

Se você conhece um funcionário que tenha se destacado pela competência, pelo comprometimento e que tenha algum diferencial, indique-o para sair nas próximas edições da Revista da Casa do Empresário. Basta enviar um e-mail para :

[comunicacao@casadoempresario.org.br](mailto:comunicacao@casadoempresario.org.br)

com o nome do funcionário, empresa, telefone e um pequeno texto de três ou quatro linhas que justifique a indicação. Realizaremos um sorteio com os indicados para fazer a matéria que sairá na próxima edição.

# Marketing Digital

## O NOVO NORMAL

Muitas áreas precisaram lidar com as intempéries da pandemia de COVID-19 e dentro da comunicação isso não foi diferente. O marketing, em específico, precisou se reinventar e apostar ainda mais em estratégias que fossem certas no digital, que até então, era onde havia possibilidade de ação.

Com novos desafios além da realidade em que se encontra, o Marketing precisou ser repensado para novos tempos que virão. Além das estratégias que surgiram, a própria comunicação interna dentro dessa área precisou evoluir, para manter o fluxo e a rapidez que a mesma pede. Se adaptar em tempos digitais às mudanças constantes é extremamente necessário.

Mesmo com mudanças repentinas e novas formas de atuar e pensar a área, bons resultados surgiram das tentativas e saídas que houveram durante o período. Dentre as lives, webinars (seminários online em vídeo) e as novas plataformas que surgiram nesse momento, o que se viu foi uma reinvenção constante em tempos de crise. A pandemia colocou em xeque todo o calendário de campanhas e ações na área de forma inigualável.

Houve um grande movimento de Transformação Digital, uma

migração que precisava ocorrer e que acarretou em novos arranjos para a área. Algumas mudanças não foram tão avassaladoras, no entanto, alguns pontos foram altamente discutidos e pensados para esse momento e para o futuro próximo:

■ **A proteção**, visando a segurança da saúde de consumidores e colaboradores passa a ser uma das prioridades para todos, independente de onde se atua.

■ **O comportamento do consumidor**, que passou a realizar uma porcentagem maior de compras online, com maior frequência e variedade. Mesmo que isso tenha acontecido por conta da pandemia, a tendência é que esse comportamento se mantenha.

■ **O Marketing de Conteúdo**, que veio para qualificar ainda o mais o trabalho de marketing, gerando um conteúdo que vai além do de sempre e traz debates sobre questões sociais, interagindo com o público-alvo no intuito de criar uma comunidade. Isso contribui para que

**“A tendência é que as empresas foquem em suas especialidades”**

seu público construa uma imagem positiva do seu negócio e sua reputação.

Para o futuro, o que podemos esperar para o Marketing dentro de um contexto visto como o “Novo Normal”? A tendência é que as empresas foquem em suas especialidades, com novas abordagens, adesão de ferramentas de trabalhos mais ágeis e flexíveis (plataformas de organização são um ótimo exemplo!) e por último, mas não menos importante, a possibilidade de colaboração de talentos de todo o mundo. No geral, o Marketing passou por desafios de agilidade e rapidez para se adaptar ao “novo”, e com essa experiência, o que se pode esperar são novas perspectivas para uma área que está em constante evolução.



**SIGA a NOSSA página da Casa do Empresário no Facebook e veja primeiro.**

**casadoempresarioviosa**



**PESQUISA INTERNACIONAL  
APONTA UFV COMO A  
2ª MELHOR UNIVERSIDADE  
DE MG E A 15ª DO BRASIL.**



**COVID-19:  
É PRECISO LIMPAR OS  
CELULARES QUE LEVAMOS  
PARA A RUA**



**AÇÕES DE COMBATE  
À DENGUE SÃO  
REALIZADAS EM VIÇOSA**



ACESSE

**primeirosaber.com.br**



**JÁ PREPAROU OS EVENTOS DE SST DE  
SUA EMPRESA PARA O E-SOCIAL?**

**A SERVESHIMT ESTÁ ACOMPANHANDO A  
EVOLUÇÃO DESTE PROJETO PARA ATENDER  
CADA SEGMENTO EMPRESARIAL**



**Novidades!**  
•Locação de equipamentos  
de avaliação ocupacional  
(decibelímetro, dosímetro,  
termômetro de globo);  
•Comércio de EPI'S;  
•Treinamentos diversos.

**ENTRE EM CONTATO  
CONOSCO E CONSULTE  
NOSSAS CONDIÇÕES**



**(31) 3891-6408**

**@serveshimt**

[www.serveshimt.com.br](http://www.serveshimt.com.br)

**BIKERS GO!**  
Especialista em Entregas

**DESCOMPLIQUE**  
Chame um entregador Bikers Go!

**Temos entregadores ciclistas e motoclistas  
treinados para melhor atender sua demanda!**

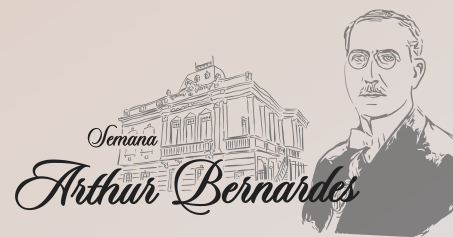
**31 99911-8124**

**Siga nossas  
redes sociais!**

**@bikersgo\_**



# Iniciativa em homenagem ao aniversário da



Aconteceu no dia 5 de agosto, a homenagem ao aniversário do ex-presidente e personalidade viçosense, Arthur Bernardes. O evento foi promovido pela Casa do Empresário, em parceria com a UFV, Prefeitura de Viçosa, Câmara Municipal e Funarbe.

Devido à pandemia, os eventos culturais que normalmente aconteciam ao longo da semana, foram substituídos por uma homenagem a três profissionais que se empenham em prol de Viçosa e à Rebusca, instituição sem fins lucrativos que trabalha na causa de crianças e adolescentes em contexto de vulnerabilidade social.

As personalidades escolhidas este ano foram o Dr. Júlio Cotta, ex-secretário de Saúde do Município, o Dr. Bruno David Henriques, professor do Departamento de Medicina e Enfermagem e Assessor de Saúde da Pró-Reitoria de Assuntos Comunitários da UFV e Francisca Alves da Silva, contadora de estórias. Logo após o pronunciamento do Presidente da Casa do Empresário de Viçosa, Julismar Marques Divino, e a entrada dos atiradores do tiro de guerra, todos os homenageados receberam uma placa de agradecimento aos serviços prestados.

O evento teve ainda uma entrega simbólica dos insumos arrecadados para os hospitais São João Batista e São

Sebastião, a contação da história “A viagem de uma carta”, de Andréa Guimarães, pela Sra. “Dona Chiquinha” e o pronunciamento final do prefeito municipal de Viçosa, Raimundo Nonato.

A cerimônia terminou com uma missa de agradecimento a Arthur Bernardes, que aconteceu de forma reservada em decorrência da pandemia.





# MENOS IMPOSTOS MAIS ECONOMIA

**DIA LIVRE DE  
IMPOSTOS**



Aconteceu no último dia 27 de Maio, pelo terceiro ano consecutivo em Viçosa, o Dia Livre de Impostos, realizado pela CDL Jovem com o apoio da Casa do Empresário.

O Dia Livre de Impostos nasceu para manifestar a insatisfação do brasileiro com a tributação abusiva que limita o poder de consumo da população, além de servir de freio para o crescimento econômico do país.

O brasileiro trabalha em média 153 dias (5 meses) por ano só para pagar impostos. Apenas nos setores de Maquiagem e Eletrônicos as cargas tributárias são de 58% e 43%, respectivamente.

No dia do DLI os comerciantes de Viçosa puderam comercializar seus produtos com descontos no valor que normalmente é consumido por taxas de tributação.

Este ano participaram cerca de 30 empresas em Viçosa, alguns lojistas aderiram a novidade do ano que foi a LIVE SHOP DLI, alguns impulsionaram as vendas on-line e outros ainda tiveram buscas presenciais por produtos inclusos no evento.

Toda a organização foi feita em parceria com a Casa do Empresário e a divulgação ficou por conta da executiva da CDL Jovem Viçosa, que utilizou os

principais meios de divulgação da cidade, como as rádios parceiras, Montanhesa FM e Rádio QFM, além das mídias digitais (Instagram e Facebook da entidade), que possuem forte influência e impacto.

“O evento foi um sucesso pelo engajamento que mobilizou, gerando conscientização e possibilitou muitas vendas e superou as expectativas. A equipe organizadora está de parabéns e os lojistas que participaram pelo engajamento. É sobre isso, união de todos, benefício de todos.” Relatou Franklin Abreu, do Távola Lúdica.

“Foi a primeira vez que participamos, gostei muito. Fizemos a Live e o nosso retorno foi muito bom”. Relatou Marta, da Loja de roupas infantil Caca Dedé.

“Mais um ano de vendas boas, e levamos pelo 1º ano para a nossa loja de Ponte Nova também, tivemos um resultado muito positivo. Ano que vem estaremos juntos novamente”. Contou André, da Mundi Tennis

“O DLI foi importante para nós porque trouxe um movimento maior do que nos dias normais e com isso muita gente ficou conhecendo a loja e o atendimento que oferecemos para as pessoas. Já para os clientes eles aproveitam para comprar a mercadoria com os valores sem o imposto, que foi

assimilado por nós lojistas, e com a mesma qualidade, oferecendo aos clientes a noção de quanto impostos nós pagamos em cima da mercadoria”. Fabiano – BiSports

“Participamos pela segunda vez, é muito interessante, é uma data muito importante, muito significativa, esse ano com o on-line foi uma nova experiência, gosto muito de participar e estarei junto todas as vezes que for possível”. Nátalia da La Fit.

“O DLI se tornou um evento que já parte do calendário do comércio, sendo esperado por todos os lojistas. Este ano mais uma vez tivemos o desafio de realizar um evento híbrido, on-line e presencial devido a pandemia, mas obtivemos um grande engajamento e resultados muito expressivos para todos os participantes.” – Fernanda Oliveira – Presidente CDL Jovem Viçosa.

Mais uma vez fizemos um balanço extremamente positivo do Dia Livre de Impostos em Viçosa, conscientizando a todos da alta taxa abusiva de impostos em nosso país e oportunizando ao comércio um dia de alavancar os negócios.

A CDL Jovem Viçosa agradece a todos os envolvidos no Dia Livre de Impostos 2021! Ação de jovens, futuros líderes.

**Para saber como se tornar um membro da CDL Jovem Viçosa entre em contato com a Casa do Empresário pelo telefone: 3899-8650.**



CDLJOEMVICOSA@GMAIL.COM



CDLJOEMVICOSA



@CDLJOEMVICOSA



## DICAS PARA MELHORAR A EXPERIÊNCIA DO SEU CLIENTE

Com o mercado cada vez mais acirrado e as pessoas cada vez mais exigentes e conectadas às novas tendências, se destacar da concorrência pode ser uma tarefa desafiadora. Por essa razão, focar em melhorar a experiência do cliente pode ser uma boa saída para seu

negócio.

Vivemos, atualmente, a chamada “era da experiência” isso porque além do produto de qualidade e preço justo, o cliente está interessado nas empresas que são capazes de oferecer um atendimento personalizado e satisfatório, que

demonstre sua importância e vise o estabelecimento de vínculos entre ambas as partes.

Talvez vocês esteja se perguntando o que fazer para melhorar essa experiência e, por isso, separamos 4 dicas que te ajudarão neste momento:



### Conheça seu público

Antes de implementar qualquer mudança, é importante que você conheça as preferências e necessidades do público alvo da sua empresa.

Neste caso, pesquisas de satisfação são uma ótima estratégia e podem te ajudar a traçar um perfil eficiente, oferecendo plataformas que possibilitem ao seu cliente manifestar suas críticas e elogios. Isso pode ser feito de forma digital, por meio de uma área específica no site e mensagens nas redes sociais ou disponibilizando no próprio estabelecimento um banco para coletar estas informações.

darão maior alcance, levando em conta também o perfil da sua empresa.

É importante estar sempre de olho em todos os canais que você decidir aplicar no seu negócio, garantindo um atendimento rápido e eficiente. Caso tenha uma equipe reduzida ou não tenha tanta disponibilidade, dê preferência para as plataformas que tenham retorno certo e depois abranja mais canais.

Por fim, é preciso compreender que a experiência do cliente vai muito além do momento em que ele finaliza a compra. A jornada do consumidor abrange também o antes e o depois do negócio.

Usando todas as dicas que demos anteriormente você poderá iniciar um contato mais humanizado com seu cliente, conquistando o interesse não apenas no produto ou serviço que oferece, mas também na sua empresa.



### Invista na capacitação da sua equipe

Ter profissionais bem treinados para o atendimento é essencial. Seja de forma presencial ou online, o consumidor irá finalizar sua compra no estabelecimento onde receberá o melhor atendimento e onde sentir que teve suas expectativas atendidas.

É importante lembrar que os clientes estão cada vez mais bem informados e tem plena consciência do que procuram. Por isso, garantir que sua equipe esteja pronta para ouvir, identificar necessidades e apresentar uma boa solução, também é garantir uma boa experiência.

Além disso, também é importante pensar no pós-vendas. Oferecer programas de fidelidade, se mostrar interessado na opinião do consumidor sobre o produto adquirido e compartilhar conteúdos relevantes são apenas algumas das formas de se mostrar presente.

Aplicando todas essas dicas, temos certeza que você conseguirá melhorar muito a experiência do seu cliente e se tornar referência no mercado.

Essa matéria faz parte das atividades que a Casa do Empresário idealizou para a semana do comerciante como forma de homenagear e oferecer o melhor para seus associados. Então, compartilhe este texto com um amigo que você acha que irá adorar essas dicas e fique de olho na nossa programação, que está recheada de ótimos conteúdos.



### Canais de comunicação diversificados

Sabemos que o mundo está cada vez mais conectado e as preferências dos consumidores acompanharam esses avanços tecnológicos. Por isso, tem sido cada vez mais importante diversificar os canais de atendimento para melhorar a relação com seu cliente.

Usando as informações que conseguiu conhecendo seu público alvo, escolha as plataformas que te



### Pense em todas as etapas da venda

## DIGITAL X REAL COMO SER RELEVANTE

Já tem tempos que o digital e o real se misturam no cenário global da existência humana.

Mas como bem sabemos, foi com a pandemia ocasionada pelo novo coronavírus que a revolução digital deu um salto gigantesco, desafiando os empresários a se adaptarem e a buscarem maneiras de entender os novos comportamentos dos consumidores na jornada de compra.

O novo cliente tem na palma da mão acesso a todo tipo de informação sobre o produto, serviço que busca, como indicações, avaliações, experiências de outros usuários, preços, concorrência a um clique, etc. Ainda que ele esteja fazendo a compra presencialmente, por vezes ele usa o smartphone para acessar tais informações e se certificar que está realizando a melhor compra e experiência.

Neste campo de informações primordiais, a empresa ou negócio que mantém uma base de conteúdo bem atualizada e aprende a trabalhar o omnichannel (multicanais) sai a frente e se torna muito mais competitiva.

O omnichannel possibilita com que o consumidor não veja diferença entre o ON e OFF LINE.

É mais do que oferecer diversos canais de comunicação, venda e relacionamento com o cliente, é saber integrar esses canais, gerando valor, competitividade, atendimento e entrega através dos canais utilizados.

Investir em trabalhar diversos canais, é permitir que o consumidor tenha acesso a empresa, produto ou serviço a hora que for mais conveniente pra ele, sem restrições de local, horário ou meio. Esta é a compra do futuro, um futuro que já acontece hoje, aqui e agora.

Com este desafio é preciso que cada empresário se dê conta de agregar pessoas especializados para gerenciar estes canais, a comunicação e marketing dentro de seus negócios, ou ainda dedicar

**As palavras chave são:  
Curiosidade, esforço,  
aprendizado, dedicação,  
consciência, fazer ou  
delegar e disrupção.**



**Fernanda Oliveira**

tempo para aprender a partir dos diversos recursos, cursos e dicas que estão disponíveis. É a chave para permitir inovar, crescer e mais do que isso, sobreviver nesse mercado cada vez mais tomado pelo avanço tecnológico.

Somente assim cada um irá aproveitar as ferramentas digitais para se fazer relevante aos seus clientes e consumidores em meio a um universo de possibilidades infinitas nas palmas das mãos.



# Casa

do empresário  
de Viçosa



## MISSÃO

Congregar a força empresarial, com representatividade, em torno de um projeto empreendedor, despertando lideranças, valorizando as pessoas e a qualidade dos produtos e serviços, comprometida com o crescimento socioeconômico de Viçosa e Região.



## OBJETIVO

O motivo pelo qual essas entidades trabalham em conjunto é unir forças, aproveitar oportunidades, neutralizar as fraquezas e fortalecer as parcerias.



## NEGÓCIO

Serviços de apoio e de fomento à excelência do setor empresarial.



## VISÃO

Excelência na prestação de serviços.

## POR QUE SE ASSOCIAR?

- CLUBE DE VANTAGENS
- MEGA PALESTRAS
- CURSOS
- CERTIFICADO DIGITAL SPC
- EVENTOS
- E MUITO MAIS...

**PORQUE O SEU NEGÓCIO  
É O NOSSO NEGÓCIO!**



Somos a Força do  
**Associativismo!**

Os melhores resultados  
você conquista com a união  
da nossa associação.

**#JuntosSomosMais**

[www.casadoempresario.org.br](http://www.casadoempresario.org.br)

 (31) 8931-7542

# CONHECENDO A CASA

O setor de Comunicação da Casa do Empresário é comandado por Aline Gabriela Gomes, estudante de Jornalismo e Publicidade e João Pedro Mageste, estudante de Jornalismo. As atividades desenvolvidas pelos estagiários giram em torno de práticas de assessoria, produção de conteúdo e

gerenciamento de mídias sociais. A ideia é manter a identidade da Casa nas plataformas digitais, mostrando como funciona o dia a dia de todos, aproximando, através da Comunicação, a entidade, as empresas associadas e a comunidade.



Aline Gabriela



João Pedro



Tudo que você precisa...

**no Amantino tem!**



**PADARIA**



**AÇOUGUE**



**HORTIFRUTIS FRESCOS**



**ROUTISSERIA**



**ADEGA**



**PRODUTOS ZERO  
LACTOSE, SEM GLÚTEN,  
LIGHT**



**ACESSÓRIOS E  
UTILIDADES**

**Tudo isso com a qualidade  
e atendimento que você já conhece!**



Estamos  
de páginas  
abertas para  
ajudar seu  
negócio a  
crescer!

... Anuncie na Revista ...  
Casa do Empresário.

... Patrocine nossas ...  
campanhas temáticas.

... Seja um parceiro ...  
de nossos eventos.

**Casa**  
do empresário  
de Viçosa

A VITRINE PARA  
O SEU NEGÓCIO.  
(31) 3899-8650

ÁPICE

**ELEVADORES**  
ASSISTÊNCIA TÉCNICA

**MONTAGEM E MANUTENÇÃO  
DE ELEVADORES**

Atendimento ao cliente

**(31) 3892-9530 / 98599-6463**

Plantão 24 horas:

**(31) 99780-1647 / (31) 99606-6463**

[apiceelevadores@gmail.com](mailto:apiceelevadores@gmail.com)

Rua José de Freitas Filho, 189 - B. Santa Clara - CEP 36570-000 - Viçosa/MG

# Nosso **SITE** está de cara nova!



- + dinamismo
- + agilidade
- + informação

VISITE: [WWW.CASADOEMPRESARIO.ORG.BR](http://WWW.CASADOEMPRESARIO.ORG.BR)

**Casa**  
do empresário  
de Viçosa

**CERTIFICAÇÃO  
DIGITAL SPC**  
Transações virtuais, segurança real

**COM BOM PREÇO É NA  
CASA DO EMPRESÁRIO!**

O NÚMERO DE WHATSAPP DO  
CERTIFICADO DIGITAL MUDOU.

O NOVO NÚMERO É:  
📞 (31) 3899-8657

FALE CONOSCO  
E FAÇA SEU  
CERTIFICADO!

[www.casadoempresario.org.br](http://www.casadoempresario.org.br)



**Casa**  
do empresário  
de Viçosa

80  
ANOS

ESTAMOS  
JUNTOS  
PELO SEU NEGÓCIO

## Por que conferir a vitrine virtual antes de sair de casa?

- mais praticidade
- otimização de tempo
- compra mais assertiva



**Acesse a vitrine em:**  
[apoieocomerciodevicosas.com.br](http://apoieocomerciodevicosas.com.br)

**Casa**  
do empresário  
de Viçosa

ESTAMOS  
JUNTOS  
PELO SEU NEGÓCIO



# ENTENDA QUEM É QUEM NA LGPD

A Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (Lei nº 13.709/2018), conhecida pela sigla LGPD, é um dos assuntos mais discutidos e pesquisados ultimamente. A entrada em vigência da regulamentação da proteção e tratamento de dados pessoais busca criar uma nova cultura no que diz respeito à privacidade, à liberdade e ao desenvolvimento das pessoas naturais. Diante disso, a adequação das micro e pequenas empresas à LGPD faz-se extremamente necessária, especialmente no que diz respeito à responsabilidade dos agentes de tratamento de dados pessoais, e às sanções e multas legais que lhes podem ser impostas.

Devido à grande utilidade no tratamento de dados pessoais, mais especificamente, das informações que carregam para direcionar o gerenciamento de um negócio, é muito importante saber as medidas de adequação à LGPD e as formas de garantir a proteção dos dados pessoais tratados. Além dos requisitos legais mínimos e das práticas de adequação para garantir o funcionamento da atividade empresarial, é importante conhecer quem está por trás das atividades de tratamento dos dados, e assim compreender as funções e as responsabilidades de cada agente que opera o tratamento. Desta forma, apesar da LGPD ter o enfoque no titular dos dados, a seguir serão abordadas as pessoas responsáveis pelo tratamento de dados pessoais: o **controlador**, o **operador** e o **encarregado**.

Toda informação referente a uma pessoa natural passível de identificação, conhecida como dado pessoal, a partir do momento em que é coletada deve ser tratada pelos **agentes de tratamento**. Tratamento significa qualquer operação que se realiza com os dados pessoais, tais como coleta, retenção, processamento, compartilhamento e eliminação dos dados. Mesmo nas hipóteses em que se utilizam softwares para o tratamento de dados, uma pessoa está por trás das decisões e das ações realizadas com os dados, e são estas pessoas os agentes de tratamento. O artigo 5º da LGPD define as

pessoas que são responsáveis pelo tratamento de dados:

**VI** - controlador: pessoa natural ou jurídica, de direito público ou privado, a quem competem as decisões referentes ao tratamento de dados pessoais;

**VII** - operador: pessoa natural ou jurídica, de direito público ou privado, que realiza o tratamento de dados pessoais em nome do controlador;

**VIII** - encarregado: pessoa indicada pelo controlador e operador para atuar como canal de comunicação entre o controlador, os titulares dos dados e a Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD);

**IX** - agentes de tratamento: o controlador e o operador;

O inciso IX do artigo 5º da LGPD estabelece o controlador e o operador como sendo os agentes de tratamento. São eles que estarão no dia-a-dia definindo o que será feito com os dados e operando as ações de tratamento, estando em contato com o dinamismo das informações pessoais coletadas e tratadas. Um supermercado, por exemplo, deverá coletar e tratar alguns dados pessoais de terceiros, como informações cadastrais de clientes e dados de vídeo e áudio coletados por câmeras de segurança.

Nesse exemplo, o controlador será a pessoa jurídica “supermercado”, que definirá quais informações são importantes, necessárias e condizentes com a finalidade das atividades do supermercado, bem como definirá o ciclo de vida dos dados. Quais dados dos clientes serão obtidos para o cadastro? Quem terá acesso? Onde será armazenado? Por quanto tempo?

Já o operador será a pessoa que estará em contato direto com os dados pessoais, realizando as tarefas e cumprindo com as determinações impostas pelo controlador. Assim, os funcionários do supermercado que preenchem a ficha do cliente e os profissionais da vigilância que possuem acesso à imagem dos clientes, por

exemplo, realizam tarefas relativas ao tratamento dos dados pessoais, sendo assim definidas enquanto operadores pela LGPD.

O encarregado, por outro lado, é caracterizado como um ponto de intermediação entre os agentes de tratamento e terceiros à empresa. Ele é responsável por realizar a comunicação com os titulares dos dados, quando estes desejarem exercer seus direitos, com a Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD) e com o Poder Judiciário, quando solicitado. O encarregado é quem deverá providenciar internamente as demandas dos personagens externos. Além disso, deve realizar o importante papel de fiscalizar e garantir, de forma independente, a adoção das práticas de proteção de dados pelo controlador e operador, evitando assim a aplicação das punições legais ao agente de tratamento que não observar as normas da LGPD.

Ao conhecer um pouco mais das responsabilidades de cada sujeito no processo de tratamento de dados, torna-se mais fácil definir os papéis das pessoas que compõem a empresa, e assim, se adequar à LGPD. As responsabilidades dos agentes de tratamento devem ser exercidas diariamente, mas desde já é necessário delimitar as competências de cada um e adequar a empresa dentro das bases legais. No que diz respeito à observância da LGPD pelas empresas, a prevenção se mostra como o melhor caminho para evitar problemas com a Autoridade Nacional de Proteção de Dados, com o Poder Judiciário e com os titulares dos dados, garantindo e zelando pela proteção das informações pessoais dos clientes e colaboradores.



**CONSENSO**  
consultoria jurídica

**Consenso**

Tel.: (31) 99824-4193

Instagram: @consensojr

Facebook: Consenso Empresa Júnior de Direito

# Casa em PAUTA

## PRIMEIRA EDIÇÃO DA SEMANA DO COMERCIANTE



A primeira Semana do Comerciante da Casa do Empresário de Viçosa foi um sucesso. Com o tema “Amigo da cidade compra aqui” o objetivo da campanha foi reforçar a relevância do comércio para o Município e região e destacar a importância de os clientes escolherem os estabelecimentos locais ao realizarem suas compras.

Entre os dias 12 e 16 de julho palestras e artigos foram disponibilizados, gratuitamente, tratando de assuntos relevantes para a área. Além disso, associados da Casa do Empresário foram convidados para participar de um programa de rádio popular da cidade, tendo a oportunidade de ressaltar suas experiências de mercado e a importância do associado ao gerir um negócio.

Também foi realizada uma live com a presença do Vice-presidente da Casa, Franklin Abreu, a diretora do Sindcomércio, Ivone, a presidente da CDL Jovem, Fernanda Oliveira e a



Presidente da Câmara da Mulher, Mariane Saraiva. Após os presentes darem um breve depoimento sobre o comércio e o papel das instituições de apoiar e auxiliar o setor em suas demandas, foi promovido um sorteio de brindes variados para empresas associadas.

No momento da entrega dos prêmios, a Gerente, Miriam Martiniano, visitou algumas empresas, registrando o momento conhecido como “Casa na Rua” gerando um momento de contato próximo e estreitando o relacionamento com os associados.

A Casa do Empresário segue em busca de representar e apoiar seus associados, estando sempre em constante evolução para acompanhar as mudanças do mercado. Por isso, idealizou a semana do comerciante, como forma de homenagear os que acreditaram na força do associativismo e contribuem com o crescimento e desenvolvimento de Viçosa.





Você sabia que o IPTU é a mais importante fonte de renda para o município?

Quanto maior a arrecadação, maiores serão os benefícios para os moradores!



Obras de Pavimentação de Rua



Limpeza Urbana



Educação



Iluminação Pública

**NÃO DEIXE DE PAGAR O SEU IMPOSTO.**

**TODO O DINHEIRO ARRECADADO COM O IPTU FICA NO MUNICÍPIO.**



PREFEITURA DE VIÇOSA

[prefsvicosas](#)

### 50 Anos Laticínio Escola - Produtos Viçosa

Em 15-07-2021, o Laticínio Escola - Produtos Viçosa, uma das unidades da FUNARBE - Fundação Arthur Bernardes - completou seus 50 anos de existência. São anos de ensino, superação e aperfeiçoamento dos processos que fizeram com que a família dos Produtos Viçosa fosse reconhecida por qualidade de nível superior. A marca Produtos Viçosa carrega o nome da cidade, divulgando-a juntamente com a UFV para todo Brasil e para o mundo, sendo razão de orgulho para sua comunidade e motivador da constante busca pela excelência por parte de toda equipe do Laticínio Escola, tornando-se um "patrimônio" da cidade de Viçosa. A competência adquirida na prestação de serviços à UFV permitiu a expansão do relacionamento com outras instituições e o resultado deste esforço sucedeu no sucesso dos Produtos Viçosa.

Oferecer aos clientes produtos de alta qualidade, apoiando o desenvolvimento acadêmico, científico e tecnológico, além de promover sabores inesquecíveis com qualidade de nível superior fez com que o Laticínio tornasse parte de uma importante identidade cultural da nossa cidade, tendo o premiado Doce de Leite Viçosa como seu principal produto, que se torna a cada dia mais um valioso e memorável presente. Levá-lo como uma lembrança da cultura mineira, virou tradição entre amigos e familiares.

Em comemoração das 05 décadas do Laticínio Escola, novos produtos foram lançados no mercado e estão sendo um verdadeiro sucesso: Queijos Minas Padrão e Meia Cura e o retorno do Iogurte de Abacaxi, mas agora com pedacinhos de coco!

Aconteceu também no dia 15/07/2021, uma cerimônia restrita em comemoração aos 50 anos do Laticínio Escola - Produtos Viçosa, onde contou-se com a participação de algumas autoridades e representantes de setores diversos. Para assistir, acesse o canal oficial da Funarbe no Youtube.

Redes Sociais:  
Facebook: [Doce de Leite Viçosa / Produtos Viçosa](#)  
Instagram: [@docedeleitevicosaooficial / produtos\\_vicosas](#)



# Casa em PAUTA

## CAMPANHA DE DIA DOS PAIS SE ENCERRA COM A ENTREGA DE PRÊMIOS

Mais uma campanha da Casa do Empresário de Viçosa que é sucesso e gera bons resultados para participantes e o comércio da cidade! Com o Dia dos Pais, prêmios foram entregues à consumidores que acreditaram na Campanha e apoiaram um movimento que ajuda a todos. O sorteio aconteceu via live, no dia 13 de agosto de 2021, pela página da Casa no Instagram e concedeu prêmios em forma de vale-compras e consumação: Sebastião Gomes, através de uma compra da Óptica Gorete garantiu R\$1000 em vale-compras; Denilson Cardoso, cliente do Supermercado Amantino, garantiu o segundo lugar e foi contemplado com um vale-compras de R\$400; por último, Alcinéia Nunes, também cliente do Supermercado Amantino, levou R\$300 em vale consumação. Foram vendidos 80 mil cupons para empresas participantes, que no total, foram 60. A Campanha foi realizada pela Casa do Empresário com patrocínio dos associados Pneus Zeca, Posto Triunfo e Auto Tintas Viçosa que colaboraram para o sucesso da Campanha "Onde tem amor, tem presentes". Iniciativas como essa, impulsionam vendas no comércio local e mantém o fluxo contínuo que precisamos, além é claro, de premiar e contemplar quem apoia e compra no comércio local.



R\$ **1000,00**  
EM  
VALE-COMPRAS

**1° prêmio**

R\$ **400,00**  
EM  
VALE-COMPRAS

**2° prêmio**

R\$ **300,00**  
EM  
VALE-CONSUMAÇÃO

**3° prêmio**



**Sebastião Gomes**  
cliente da Óptica Gorete



**Denilson Cardoso**  
cliente Amantino



**Alcinéia Nunes**  
cliente Amantino



# CME

CÂMARA DA MULHER  
EMPREENDEDORA  
DE VIÇOSA

# PANDEMIA EXIGE RESILIÊNCIA, CRIATIVIDADE E REINVENÇÃO DAS MULHERES EMPREENDEDORAS DE VIÇOSA

A Câmara da Mulher Empreendedora de Viçosa (CME), vinculada à Casa do Empresário nesta mesma cidade, tem como objetivo promover o desenvolvimento pessoal e profissional por meio do associativismo e da união de mulheres empresárias e profissionais liberais das cidades de Viçosa e microrregião.

Desde a sua fundação, em 2017, essa meta já vinha sendo perseguida com sucesso, por meios de ações de incentivo e estímulo à atuação da mulher empreendedora.

O desafio neste momento tem sido, assim como em vários setores, inovar e estimular como empreendedoras de Viçosa em meio à pandemia. Os impactos da covid-19 atingiram em cheio as mulheres no seu dia a dia. Um dos fatores foi a necessidade de cumprir jornada tripla, com afazeres domésticos, educação dos filhos e exercício da profissão. Algumas ainda têm que se desdobrar com os cuidados com os familiares idosos, causando mais tensão e sobrecarga para as mulheres.

A CME busca contribuir e apoiar as

associado para que possa liderar e administrar suas atividades e seu tempo de forma segura melhorando seu empenho empresarial. Por isso reforça a necessidade de união e capacitação.

A união é importante, pois não são só as mulheres associadas que se beneficiam mas toda a sociedade Viçosense. E a capacitação incentiva o aprimoramento pessoal e profissional da mulher.

As filiadas à CME participam de cursos, palestras e encontros online. Apesar da atribuição de gorjeta da rotina e muitas vezes sem tempo, uma diretoria tem se esforçado para não deixar os associados desanimarem perante desafios (?) buscando evitar a queda na adesão em ações ainda que online, que são muitas vezes desafiadoras.

Recentemente, em parceria com o SEBRAE-MG, várias associadas participaram do Sebrae Delas buscando atualização e aprendendo a humanizar as redes sociais, traçando útil para este momento difícil que ainda estamos vivendo.

A Câmara da Mulher Empreendedora

(CME) abraçou também a causa da Edilaine Salgado e mobilizou sua diretoria e empresárias da cidade para a arrecadação de meias: "Doe um par de meia e o amor você semeia". Em nosso instagram @vicosacme vocês podem encontrar os pontos de coletas.

Neste momento de incertezas, os planejamentos estão sendo feitos a curto prazo, e as mulheres têm como habilidade se reerguer diante de grandes desafios. O período turbulento vai passar e quem se planeja e / ou inovar terá melhores condições de crescer ainda mais na retomada pós pandemia. São dos clientes e colaboradores.



Isis Marques Sobreira  
vice-presidente

Campanha dia

# Das Crianças

com presentes para os adultos e para a criançada

Em cada presente uma explosão de alegria!

Início da campanha:

**14 SET**

Sorteio:  
**14 OUT**

sorteio ao vivo nas  
nossas redes sociais



@casadoempresariovicosa



**COMPRE NAS LOJAS PARTICIPANTES, EXIJA SEU CUPOM, DEPOSITE EM NOSSAS URNAS E CONCORRA AOS PRÊMIOS.**



Os vendedores dos cupons premiados também ganharão, no sorteio principal, R\$ 150,00 em vales-compra nas lojas participantes.

Realização:

**Casa**  
do empresário  
de Viçosa

Patrocinadores:

