

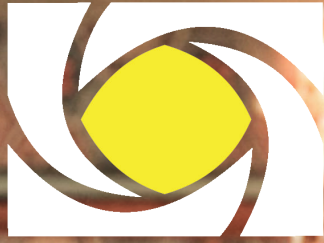
**JORNAL** DA

Ano XII - Nº 121 - Abril/2020

Distribuição Gratuita



FILIADA À FACESP



# ACE

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL  
E EMPRESARIAL

VARGEM GRANDE PAULISTA

COVID-19 | COMÉRCIO

# FECHADO

## Até quando?

### FORTALEÇA A ECONOMIA DA SUA CIDADE

Compre do pequeno produtor ou comércio do seu bairro. Todos estão preparados para atender você com delivery, venda on-line ou pelo whatsapp. Confira nesta edição!

- Dia Das Mães
- Compras on-line
- Negócios pelo whatsapp
- Hora de se reinventar
- Rodada de Negócios on-line





# PALAVRA DO PRESIDENTE

## VALORIZE O PEQUENO NEGÓCIO, COMPRE DAS EMPRESAS LOCAIS

Com a pandemia do coronavírus, pequenos empresários se veem diante do dilema entre fechar o negócio ou contrair dívidas para arcar com as despesas que terão durante a quarentena. A maioria dos comerciantes depende das vendas do dia a dia para fechar as contas no fim do mês.

O decreto do governador João Doria (PSDB) que obrigou serviços não essenciais a fechar as portas, tem sido seguido pelos prefeitos, inclusive em Vargem Grande Paulista.

Porém, há o temor de que a quarentena seja prorrogada ou de que o movimento de clientes continue fraco mesmo após o fim do isolamento obrigatório, o que acabaria sufocando os negócios.

Muitos empreendedores apostaram tudo em seus negócios e agora estão a ponto de desistir. É dolorido.

De acordo com alguns contadores de Vargem Grande Paulista, os pedidos de cortes drásticos (demissões e suspensões) dos últimos dias equivalem à demanda do ano todo. Nenhuma crise causou tanta demissão assim.

Grandes empresas vão sentir o baque, mas não vão falir. Muito dos pequenos negócios, infelizmente vão à falência, pois não terão fluxo de caixa para resistir por muito tempo.

Alguns comerciantes têm adotado estratégias para driblar a quarentena e conseguir obter algum dinheiro. Atender com hora marcada, fazer vendas pelo whatsapp, venda por aplicativos, promoção on-line e, mesmo assim, muitos vão passar dificuldade pela queda nas vendas.

Empresários afirmam que têm margem limitada de ação, e que a sobrevivência de muitos negócios dependerá da ajuda do governo. Entre as medidas já divulgadas pelo governo para ajudar empresários durante a crise estão: a possibilidade de antecipação de férias individuais e concessão de férias coletivas; a antecipação de feriados; a prorrogação do pagamento de dívidas e a ampliação do uso de banco de horas.

O pacote anunciado pelo governo permite também que as empresas adiem, em três meses, o pagamento do Simples Nacional e o depósito do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) dos trabalhadores.

As ações anunciadas pelo governo são "irrisórias" e apenas "postergam os problemas". Adiar o recolhimento de impostos, por exemplo, não traz alívios, pois o produto que eu não vendi hoje, não venderei amanhã.

Vamos ter de ser muito criativos para sobreviver só com essas medidas. Deus nos proteja.



Presidente da ACE - Marcos Paulo de Souza

@mpsouza5

### ESTÁ TENDO QUE CRIAR NOVOS SERVIÇOS E PRODUTOS DURANTE A QUARENTENA?

Aproveita pra divulgar aqui no Jornal da ACE



estamos com descontos especiais chame no whatsapp (11) 99421-7380



### EXPEDIENTE:

## JORNAL DA ACE

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE VARGEM GRANDE PAULISTA

Diretoria-Administrativa:

Presidente: Marcos Paulo de Souza

Vice-Presidente: Telmo Davino

1º Secretário: Mauro de Souza Lima

2º Secretário: Sergio Veiga

1º Tesoureiro: Donizete Aparecido Jesus Junior

2º Tesoureiro: Leonardo M.R. Carmona

Diretor de Rel. Públicas, Culturais e Sociais: Sergio Veiga

Conselheiro Deliberativo:

Primeiro conselheiro: Michele Velluto

Segundo conselheiro: Orlando Paulo Riggo

Terceiro conselheiro: Cláudio Antonio da Silva

#### JORNAL DA ACE:

Matriculado no Serviço de Registro Civil das Pessoas Jurídicas da Comarca de Cotia-SP, sob o nº "057", Livro B-02, folhas 11 verso e 12 - Com sede na Rua Francisco Manoel de Oliveira, 261 - Centro - Vargem Grande Paulista/SP - Tel.: 4159-1053

www.acevgp.com | contato@acevgp.com

Jornalista Responsável: Daniela Motta Rosetti (Mtb 28.813)

Tiragem desta edição: 6 mil exemplares

Impressão: Gráfica Mar Mar

Jornal da ACE não se responsabiliza por idéias e conceitos emitidos em artigos ou matérias assinadas, que expressem apenas o pensamento dos autores, não representando necessariamente a opinião da direção do jornal. A publicação se reserva o direito, por motivos de espaço e clareza, de resumir cartas, artigos e ensaios.

## CLASSIFICADOS

**Passarinho**  
 Gás e Água  
 4158-7801  
 4158-1974  
 97526-5034  
 Atendendo sua família com qualidade!  
**LIQUIGÁS**  
 BR PETROBRAS

**ÓTICA GLASS**  
 Fone: (11) 4158-1110  
 oticaglassvgp@gmail.com  
 Av. Presidente Tancredo Neves, 868 - Centro  
 Vargem Grande Paulista - SP - (ao lado da Passarela)

**C-BORG**  
 AUTO ELÉTRICO  
 INJEÇÃO ELETRÔNICA EM GERAL  
 11 4559-0460 11 9 7554-7129  
 Av. José Manuel de Oliveira nº 186 - Bela Vista - Centro - Vargem Grande Pta. - SP  
 Motor de Partida - Alternadores - 12V-24V - Alarmes - Som e Acessórios

ANUNCIE NO JORNAL DA ACE  
 Há 12 anos fazendo história na cidade  
 Ligue: 11 4159-1053



# ACE promove Rodada de Negócios por videoconferência

Os eventos, encontros e reuniões também tiveram que ser readaptados aos novos tempos de quarentena e distanciamento social. A Rodada de Negócios, promovida mensalmente pela ACE-VGP, já teve no mês de abril um novo formato. O bate papo entre empresários, comerciantes e prestadores de serviços foi on-line, por meio de videoconferência e o networking de muito certo.

"Todos estão tendo que se reinventar e buscar novas alternativas para fazer negócios. Neste mês promovemos a Rodada de Negócio por meio do aplicativo Zoom Cloud Meetings, que permite a participação de várias pessoas numa conferência por vídeo. Apesar de ainda ser novidade, tivemos vários participantes que trocaram experiências de como fazer novos negócios nesta pandemia", explicou o presidente da ACE, Marcos Paulo de Souza.



## PRÓXIMA RODADA DE NEGÓCIOS

Dia 12 de Maio | Às 8H

envie mensagem para o whatsapp da ACE, que enviaremos o convite online: 11 96931-0182

**MAIS QUE UM EAD,  
A FISK FEZ UMA REVOLUÇÃO  
NO ENSINO ON-LINE.**

**TRADIÇÃO E TECNOLOGIA  
DE MÃOS DADAS.**

**MATRICULE-SE**

- Acesso via celular, tablet ou notebook
- Em casa ou no trabalho
- Aulas dinâmicas e interativas

**11 99878.2072**  
 R. Embuia 295 Jd. floresta  
 Vargem Grande Paulista

# Educação



\*Por Cesar Sena, Mestre em Educação - PUC/SP; COACH - SLAC; MBA Gestão Empreendedora - UFF; Especialista em Gestão da Escola - USP; Pedagogo, Psicopedagogo e Neuropsicopedagogo. Professor Faculdade CENSUPEG e Diretor da EE Valêncio Soares Rodrigues. e-mail cesar.sena@hotmail.com

## EDUCAÇÃO SEM ESCOLA

**H**oje, mais que nunca se percebe a importância da educação escolar. Neste período de escolas fechadas, evidenciam outras opções (aplicativos, vídeoaulas, blogs, lives, etc), mas a pergunta é: como os pais vão educar sem procedimentos didáticos adequados? Será que os pais darão conta de ensinar os conteúdos?

A resposta é NÃO! Por mais boa vontade que possam ter, falta-lhes a “didática”. A educação escolar não acontece de modo improvisado e sem um planejamento pedagógico. Creio que depois da equipe da saúde os PROFESSORES são os profissionais mais desejados.

O desafio está posto. Precisamos adequar a realidade com a humildade, para reconhecer que muitos alunos ficarão para trás. Aliás, continuarão. A escola já não vinha dando conta do seu papel de ensinar todos, os dados estão aí para confirmar.

Apesar dos esforços, sabemos que o ano escolar deixará “lacunas” na aprendizagem dos alunos, especialmente os mais pobres. O novo modelo educacional posto, exige ainda mais dos estudantes, disciplina, foco, responsabilidade. É preciso que assumam um papel ATIVO diante da sua aprendizagem, a fim de desenvolver sua autonomia e autoconhecimento. Por outro lado, os professores também estão tendo que reaprender seu ofício.

Como diretor de escola pública, percebo as dificuldades de adaptação neste contexto: alunos, professores e familiares, estão angustiados, com a sensação de insegurança e impotência diante de algo maior e invisível o ‘VÍRUS’. Neste sentido, uma das saídas possíveis é o engajamento de todos numa ação solidária, colaborativa e responsável. Não podemos perder a esperança que dias melhores virão.



## ACE pede flexibilização do comércio

**C**om as portas fechadas desde o dia 21 de março, sem atendimento presencial ao público, os estabelecimentos comerciais de Vargem Grande Paulista que não são considerados essenciais têm se mobilizado para tentar a flexibilização.

Por meio da ACE, comerciantes e prestadores de serviços se uniram para, juntos, buscarem a flexibilização do comércio. Várias sugestões foram apresentadas ao prefeito Josué Ramos.

"Estamos tendo um momento de muita união entre os comerciantes e prestadores de serviços. Todos querem retornar com suas atividades de maneira segura e seguindo todas os protocolos de saúde, pois dependemos do nosso trabalho para gerar renda e continuar empregando nossos colaboradores. As propostas foram bem recebidas pelo governo municipal, que por enquanto seguirá as decisões do Governo Estadual de manter a quarentena. Vamos ter que aguardar", informou o presidente da ACE, Marcos.

## Caixa e Sebrae liberam crédito para MEIs e pequenas empresas

**A** Caixa e o Sebrae assinam um convênio com objetivo de facilitar o acesso ao crédito das micro e pequenas empresas, bem como dos Microempreendedores Individuais (MEI).



A parceria faz parte do conjunto de medidas que vêm sendo implementadas para reduzir o impacto provocado pela crise do coronavírus sobre os pequenos negócios no Brasil.

A parceria utiliza as linhas de crédito disponibilizadas pela Caixa e as garantias complementares serão concedidas pelo Sebrae por meio do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). (Fonte: Diário do Comércio)

# Grupos de whatsapp geram novos negócios na quarentena

A quarentena tem feito com que alguns canais de comunicação gerem novas oportunidades de negócios. Assim tem sido com os grupos de whatsapp, que virou uma ferramenta indispensável para quem quer divulgar o seu negócio.

Os empreendedores de Vargem Grande Paulista estão encontrando nesta rede social, que para alguns era apenas um aplicativo para troca de mensagens instantâneas, uma nova alternativa para conseguir vender. Grupos de desapego, de comércios da cidade, de condomínios, de escolas e até mesmo de amigos estão sendo utilizados para anunciar vários produtos e serviços.

"A quarentena prolongada nos obrigou a uma mudança muito rápida no processo de vendas. Antes as redes sociais das lojas eram usadas como uma forma de atrair os clientes até a loja física, mas devido ao cenário atual, hoje usamos as redes sociais, principalmente o Whatsapp para divulgar nossos produtos, firmar a venda e fidelizar nossos clientes. Fazemos parte de alguns grupos de Whatsapp e perfis do Instagram que auxiliam na divulgação gratuita dos comércios da região. Mas infelizmente as vendas estão bem abaixo do esperado, pois é uma situação inédita o que estamos vivendo e as pessoas ainda estão se adequando a esse novo modo de vida", comentou a microempesária **Agda Marchi**, que administra três lojas na cidade.

A microempreendedora Thais Yamamoto tem mais de 30 grupos em seu whatsapp e garante que

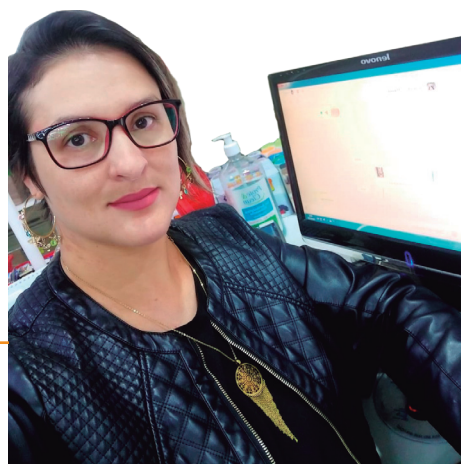
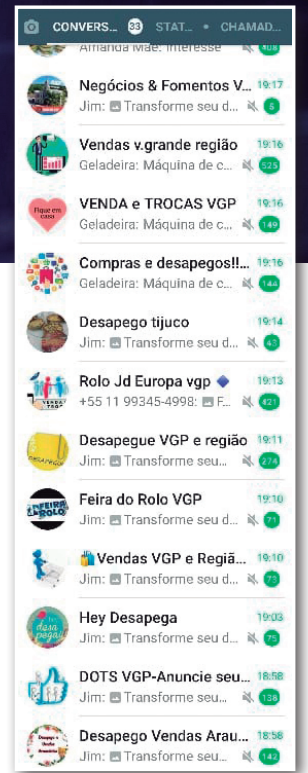
o retorno tem sido bom. "Alguns grupos eu mesma criei e outros sou participante, e sempre que anuncio meus produtos ou alguém indica as pessoas procuram e consigo realizar alguma venda delivery".

## Whatsapp Business

O WhatsApp Business é uma versão do app voltada a empresas, especialmente negócios individuais e de menor porte. Possui uma série de funcionalidades bacanas para você vender mais, a começar pela possibilidade de uso do telefone fixo para registro.

Com um perfil comercial, o usuário que conversa com você sabe que está falando com uma empresa.

Além disso, você conta com uma interface diferente, incluindo sugestões de mensagens automáticas como resposta, algo como "Olá! Como posso ajudar?". Outro recurso bem legal são as métricas, sempre importantes para uma estratégia de vendas. Nesse caso, elas informam os números de mensagens enviadas, entregues, recebidas e lidas. Tem ainda etiquetas para marcar os clientes com informações como "pagamento pendente" ou "pedido finalizado".





## Loja de Fábrica

• Churrasqueiras • Lareiras • Fornos  
• Fogões • Acessórios

**Venda direta ao consumidor**

4242-8494  
4611-0147  
97296-4399

www.chamasempreforte.com.br

Estrada da Água Espiraiada, 2.777 - Caucaia do Alto - Cotia/SP (entrada do km 51 da Rod. Bunjiro Nakao)

4158-4811  
WWW.WZSUITE.COM.BR  
CONTATO@WZSUITE.COM.BR

# A maioria dos clientes quer ser atendida pelo

# WhatsApp

## MAS DE FORMA PROFISSIONAL

SURPREENDA-SE,  
VEJA APRESENTAÇÃO




# É MOMENTO DE SE Reinventar

Toda crise, como a que o país vive agora com a pandemia do Coronavírus, representa uma ameaça, mas pode ser também uma oportunidade de fazer diferente e descobrir novos caminhos. E é nesses momentos que a inovação pode ser um diferencial para os pequenos negócios.

De acordo com o gerente de Inovação do Sebrae, Paulo Renato, a inovação pode ser aplicada nas empresas por meio de ações incrementais. "A inovação se apresenta quando conseguimos propor soluções para problemas específicos, e neste momento são muitos os problemas que as empresas já estão e vão enfrentar. Inovar pode até ser vender o mesmo produto ou serviço que você vende, mas de uma forma diferente", destacou. (Fonte: Sebrae Notícias)

O Jornal da ACE entrevistou alguns comerciantes e microempresários para ouvir como eles estão fazendo para se reinventar nesta crise, com novas opções de serviços, investimentos em e-commerce, delivery e outros produtos.



## SERVIÇOS PESSONALIZADOS

Para atender suas clientes, a cabeleireira e Cibelle Zinobile, do Instituto de Beleza Benvenuto, criou kits capilares de tratamento.

**“Durante a quarentena disponibilizei kits em doses únicas de produtos que são vendidos apenas para profissionais. Este cronograma capilar é um tratamento de salão feito em casa, com kits personalizados de acordo com o fio de cabelo da cliente. Foi bom para elas e pra mim, pois esses cabelos vão voltar saudáveis para os procedimentos de coloração ou iluminação. Essa foi uma das coisas que consegui colocar em prática na quarentena. Outras oportunidades também surgiram, como a de mudar o salão para um prédio próprio. Essa pandemia veio fazer muito mal, mas também foi neste período difícil que criamos as oportunidades”.**



## DELIVERY

Thais Yamamoto, proprietária da loja Esquina Variedades, viu no serviço de delivery a saída para continuar seu negócio.

**“A loja passou a fazer entrega de vários produtos, como: limpeza, descartáveis e papelaria. Estou fazendo um atendimento personalizado, em que coloco todos os produtos no carro para que o cliente consiga visualizar os itens que trabalhamos. Com isso tenho conseguido vender até mais, pois o cliente sempre acaba comprando outros itens. Também estou criando outros produtos, como cestas temáticas para presentear as pessoas especiais”.**



## NOVOS PRODUTOS

A microempresária Natalia, da Mimos Feitos a Mão criou "kits festas em casa", para que a comemoração continue sendo alegre, divertida e especial.

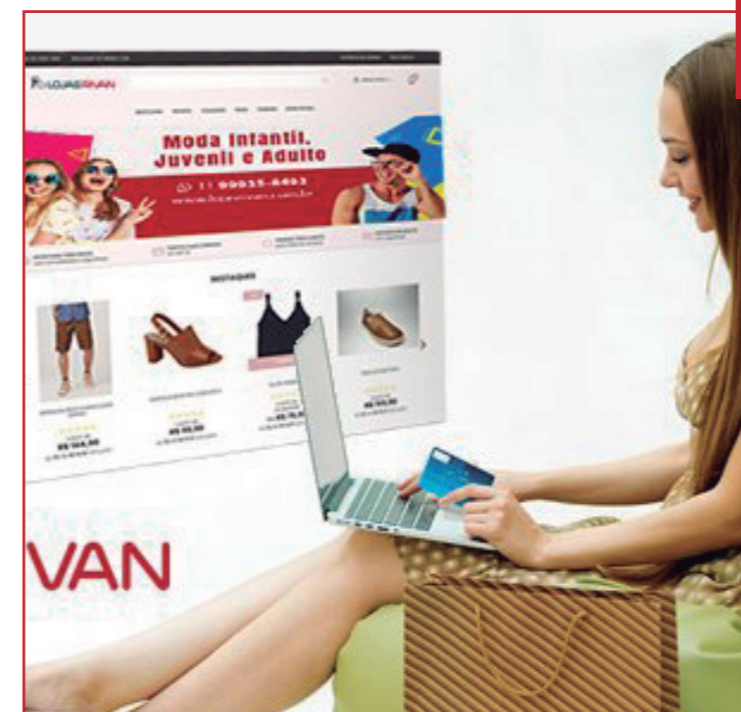
**“As pessoas estavam me perguntando se iria fazer algo pra celebrar em casa e a resposta foi “SIM”! Decidi trabalhar com festa porque gosto, porque me realiza. Buscando sempre uma alternativa para não deixarmos de festejar com a delicadeza e sensibilidade do nosso trabalho, lançamos a 'Mini Party', uma maneira super especial de comemorar nessa fase de isolamento social, e celebrar com aqueles que amamos”.**



## WHATSAPP | E-COMMERCE

A primeira medida do grupo Center Tudo Mega Store foi montar um comitê de crise entre a diretoria, gerência e coordenação para analisarem todas as áreas da empresa e elaborarem um planejamento das próximas ações.

**“Criamos novos canais para se comunicar com os clientes, além de um marketing mais efetivo e direcionado. Fortalecemos o nosso delivery, contratamos motoboy e motoristas, compramos um celular a mais para cada loja para que o delivery e whatsapp sejam assertivos, subimos por meio de análise de trends os produtos mais vendidos no site, oficializamos mais aberturas com outros marketplaces e sempre controlando eficientemente qualquer interferência nos aplicativos de vendas. Cada dia é uma luta, juntos sairemos desta se reinventado, transformando-se e tendo o espírito de coletividade e empatia”.**



## VENDA ON-LINE

Para driblar esta crise, o grupo Rivan que inclui também as lojas USA Brasil e Sapatus, está apostando nas vendas on-line. O projeto de investir no e-commerce já estava em andamento, mas teve que ser colocado em prática rapidamente.

**“Nós do grupo Rivan abrimos um leque maior na internet, criamos e lançamos nosso site em tempo recorde, projeto o qual já estávamos trabalhando. Também aumentamos nossa abrangência nas redes sociais, trabalhando e profissionalizando nossas fotos. Além disso, abrimos a porta para um novo horizonte, o atendimento em um novo formato: o residencial, indo até nossos clientes. Adquirimos hábitos de higiene e cuidados com nossos colaboradores, clientes e produtos. A mobilidade e união nesse momento nos fortaleceu, mesmo em tempos tão difíceis estamos tirando algo positivo, estamos dando maior valor às coisas pequenas e transformando a ansiedade em criatividade, a crise em oportunidade”.**



\* Por Blanche Sousa Levenhagen, bióloga  
- blanche@ecobioconsultoria.com.br

## COVID-19: porque não olhar dessa forma?

Neste artigo coloco minhas reflexões pessoais sobre a situação em que a COVID-19 vem colocando, a nós, seres humanos.

Entendo que estamos em uma situação em que uma forma de vida microscópica nos propõe que dividamos com ela o “nosso” planeta. Parece-me ser da mesma forma que fazemos com outras espécies e ambientes. A COVID-19 chegou e vem invadindo e mudando nossas vidas e “nosso” mundo. Ela não é seletiva e se adapta, ou seja, sofre mutações, para atingir seu objetivo, seja ele qual for.

E enquanto olho para esse cenário, penso em como nós, seres humanos, agimos da mesma forma com relação a outras culturas, crenças e classes socioeconômicas.

Nem de longe penso que isso seja a “hora da conta” por toda a destruição que nossa sociedade vem preconizando. Creio que a natureza é muito mais sábia que qualquer mentalidade humana, e que enxerga muito além de polarizações e dualidades, como se houvessem sempre dois lados, onde um está certo e o outro está errado.

Mas, com um olhar mais cirúrgico e também humano, penso que a COVID é um convite para revermos nosso real papel na natureza e no mundo, de forma individual e coletiva, e sendo parte de um todo, composto por muitas formas e muitas formas de vidas.

Talvez seja um chamamento a olhar dentro de nós e buscar na nossa real conexão com a natureza as respostas que “nosso” mundo nunca terá. E assim “nosso” mundo, que realmente cuidamos, possa voltar a ser TODO o Planeta Terra.

## Serviço de delivery está entre os mais utilizados

Entre os serviços que vêm sendo muito utilizado nesta pandemia do coronavírus (covid-19) e se consolidando no mercado está o delivery. Com o isolamento social e as orientações das autoridades sanitárias em evitar aglomerações, a maioria dos empresários está investindo neste serviço de entrega a domicílio.

“Confesso que relutei um pouco para colocar delivery, achava que seria um trabalho a mais. Agora, com as restrições impostas pela pandemia, este serviço está sendo fundamental, tanto que tive que contratar dois motoboys para atender a demanda. Além disso, clientes novos surgiram por causa do delivery”, conta o comerciante Akira Nakagawa.

Além dos restaurantes e pizzarias, outros segmentos também estão utilizando muito o delivery, como: supermercados, lojas de vestuários e calçados, utilidades domésticas, docerias, etc.

“A venda foi tanta que tivemos que limitar os pedidos por dia e estender as janelas de entrega para atender a todos os consumidores com a mesma qualidade. Além da venda pelo site, também temos o drive thru nas lojas da Av Manuelino do Prado e de Tijuco Preto, basta enviar a lista de compras pelo WhatsApp da loja, agendar a retirada e buscar no estacionamento da loja (vaga exclusiva do drive). Este é um serviço novo que foi criado também para atender as necessidades dos clientes que não estão saindo de casa neste período, mas que podem retirar sua compra nas lojas que oferecem essa facilidade”, disse Mariana Giancoli, de departamento de comunicação e marketing do Supermercado São Roque.



# ACE e Agência Latitud lançam campanha de incentivo à compra on-line

A Associação Comercial e Empresarial (ACE) de Vargem Grande Paulista está lançando uma página em seu site - [www.acevgp.com](http://www.acevgp.com) - para incentivar os consumidores a comprar on-line no comércio da cidade.

A campanha tem apoio da Agência de Marketing Latitud e já está disponível no portal da ACE. A página será dividida por segmentos, em que os usuários terão fácil acesso para encontrar as lojas com um link direto para o whatsapp ou site do comércio.

"Estamos buscando várias alternativas viáveis e rápidas para auxiliar os associados e todo o comércio da nossa cidade a superarem esta crise. E a criação desta campanha on-line será fundamental

para incentivarmos as vendas, especialmente no Dia das Mães. O e-commerce está em alta e tem sido uma ótima opção para alcançar as vendas", destacou o presidente da ACE, Marcos Paulo de Souza. Quem deseja participar desta campanha e incluir seu logo e contato na nova página ligue para ACE (11) 4159-1053.



**COMPRE ON-LINE**

**A DISTÂNCIA  
 não nos separa.**

**Fortaleça o comércio local!**

**#compreonlinevgp**

Apoio:  ACE  
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL  
 E EMPRESARIAL  
 VARGEM GRANDE PAULISTA

Confira as lojas participantes em [acevgp.com](http://acevgp.com)

# Unimed contra o **Coronavírus**



**Cliente Unimed  
São Roque tem médico  
no site e no telefone.**

**Acesse [www.unimedcontraocoronavirus.com.br](http://www.unimedcontraocoronavirus.com.br) e siga os passos.**

#### **Saiba como funciona:**

Durante o atendimento realizado por vídeo, ou por meio de uma ligação gratuita, o cliente irá preencher um questionário rápido e intuitivo apontando os seus sintomas e, conforme o quadro descrito, será encaminhado a um profissional de saúde.



Evite idas ao hospital  
sem necessidade.  
**Use seu leitor QRCode  
para assistir ao vídeo explicativo.**

**Unimed**   
São Roque

Vertical text on the left side: Diretor Técnico Médico: Dr. Adriano Salge - CRM 39.430

Vertical text on the left side: ANS - nº 318388



**Análises Clínicas**  
Teste de Paternidade (DNA)  
Análise Microbiológica da Água



**Unidade Vargem Grande Paulista (11) 4158-2509 | [www.santaclaralab.com.br](http://www.santaclaralab.com.br)**

## Marketing



\*Por Thiago Batizeli, publicitário, estrategista digital e copywriter. É co-fundador e sócio da Cative Comunicação - [www.cativecomunicacao.com.br](http://www.cativecomunicacao.com.br)

### 7 passos para atrair novos clientes e vender mais, mesmo na quarentena

Existe uma estratégia simples e rápida para você fazer anúncios nas redes sociais oferecendo o seu serviço ou produto e vender mesmo estando em quarentena.

Antes, eu preciso te dizer que essa estratégia é bem mais simples e que pode ser implementada por qualquer pessoa leiga em marketing digital e funciona muito bem! Basta você ter uma fan page no Facebook, um perfil de negócios no Instagram e um número de WhatsApp. Vamos ao passo a passo:

1. Integre a sua Fanpage com o seu perfil no Instagram, mostrando para o Facebook que ambas são a mesma empresa ou profissional.
2. Caso você ainda não tenha business (conta empresarial no Facebook) crie uma acessando esse link: <https://business.facebook.com/>
3. Depois de criar a Business, defina uma forma de pagamento para colocar créditos no Facebook para campanhas. Pode ser no boleto ou cartão de crédito.
4. Instale o WhatsApp Business no seu celular. Um aplicativo do WhatsApp empresarial. O WhatsApp Business é mais seguro e o único para conseguir anunciar nas redes sociais.
5. Vá no gerenciador de anúncios e crie uma campanha para mensagens. Ao escolher o formato mensagens, escolha a opção WhatsApp. Lembrando que você precisa instalar no seu celular o aplicativo do WhatsApp Business para conseguir fazer a campanha.
6. Defina a verba diária investida no anúncio, o Raio de alcance da sua campanha, sexo, idade e interesses do seu público. Exemplo: Homens e Mulheres de 25 a 55 anos que são moradores da Cidade de Vargem Grande Paulista e tem interesse em empreendedorismo. Verba diária de R\$10,00 no anúncio.
7. Defina uma foto e um texto para o produto ou serviço e publique a sua campanha.

Em poucas horas o seu anúncio estará no ar e pessoas vão começar a chegar no seu WhatsApp perguntando, interessados no produto ou serviço que você anunciou.

## Comércio distribui máscaras para conscientizar população em filas

Um gesto solidário tem feito a diferença neste momento de pandemia do novo coronavírus, em que muitas pessoas se arriscam indo para as ruas sem nenhuma proteção. Preocupados em conscientizar e informar a população, um grupo de comerciantes de Vargem Grande Paulista se uniu para doar e distribuir máscaras à população.



Mais de 5 mil máscaras foram doadas e estão sendo distribuídas em regiões estratégicas, onde se concentram bancos e lotérica, e com longas filas de pessoas que aguardam atendimento. "Essa mobilização teve início num grupo de whatsapp com participantes do comércio da cidade, que num ato solidário e humano se preocuparam em levar mais proteção e informação a essas pessoas que têm enfrentado filas demoradas, muitas delas em busca do auxílio emergencial que concedido pelo Governo Federal", explicou o presidente da ACE, Marcos Paulo de Souza, que participou da ação educativa.

Além da máscara, a ACE também apoiou a ação com panfletos orientando sobre a importância do uso da máscara e do distanciamento entre as pessoas.



**DLO Arquitetura e Urbanismo**

**Dalton Luiz de Oliveira**

Arquiteto e Urbanista  
CAU A20307-6

**PROJETO - CONSTRUÇÃO - ADMINISTRAÇÃO**

[dloarq@uol.com.br](mailto:dloarq@uol.com.br)

11 4616-7023 / 4616-3757

Rua Joaquim Justo Novaes, 94 - Parque Bahia - Cotia - SP - CEP 06717-217

11 4703-2437 / 99941-6308 - agendar

Rua Adib Auada, 35 - Sala 102 - Bloco C - Granja Viana - Cotia - SP  
CEP 06710-700 - Prime Office Park

# Mães

Neste Dia das

ELA NÃO VAI  
FICAR SEM  
PRESENTE

Prestigie o comércio da sua cidade e  
ajude a economia local!

**Compre on-line ou pelo whatsapp, todos  
estão preparados para atender você!**

#compreonlinevgp  
[www.acevgp.com](http://www.acevgp.com)

