

HP
Desde 1993
Confiança e Seriedade
COMERCIAL AGRÍCOLA

COMERCIAL AGRÍCOLA H.P LTDA.

(14) 3769-9900
Site: www.hpagricola.com.br
e-mail: hp@hpagricola.com.br




Rua das Epiceas, 218 - Cx.Postal 388
Campos de Holambra - Paranapanema

NOVATEC
COPIADORAS

(14) 3733-4616 - 98124-7783
nova.teccopiadora@terra.com.br

Venda-locação e assistência em copiadoras e impressoras a laser

Remanufatura completa em cartuchos de toner

Venda de cartuchos de toner e de tinta novos e compatíveis.



JORGE UEBI MALUF
REPRESENTANTE COMERCIAL

Rua Espírito Santo, 1.289
Avaré - São Paulo

gráfica **ONOGRAF**
UMA BOA IMPRESSÃO



(14) **3769-1488**
onograf.impressos@hotmail.com

Rua dos Canários, 343
Campos de Holambra

ASKA
ASSESSORIA CONTÁBIL LTDA

- Abertura, Alterações e Encerramento de Inscrição: Produtor Rural e Empresas Jurídicas (Firmas)
- Contabilidade Rural, Comercial e Industrial
- Escrita Fiscal
- Folha de Pagamento
- Assessoria Empresarial e Organizacional
- Intermediação no aproveitamento do ICMS na produção rural

PABX 3769.1353 3769.1780
☎ 14 3769.1718 3769.1668

E-mail: aska.dc.holambra@uol.com.br
Site: www.escriptorioaska.com.br

Av. das Posses, 55 - C. P. 380 - CEP 18725-000- Campos de Holambra - Estância Turística de Paranapanema - SP

Informativo **ACIAPAR**
Associação Comercial Industrial e Agropecuária da Estância Turística de Paranapanema

Bom

CARNAVAL

alegria... alegria...

Para Todos!




ASSOCIAÇÃO COMERCIAL PARANAPANEMA
ACIAPAR
23 anos trabalhando pelo desenvolvimento

Curta a ACIAPAR

Mousse de Bis

Ingredientes

- 1 caixa de chocolate bis
- 1 lata de creme de leite
- ½ lata de leite condensado
- 2 colheres (sopa) de chocolate em pó
- 2 claras em neve

Modo de preparo

- Pique o bis e bata no liquidificador com o creme de leite, o leite condensado e o chocolate em pó.
- Misture delicadamente as claras em neve e distribua em taças individuais.
- Se desejar, decore com mais bis picadinho.
- Sirva em seguida ou deixe gelar antes de servir.



PATROCÍNIO

NAKAYOSHI
ASSESSORIA CONTÁBIL
3769-1866

(14) 3769-1355
3769-1344 - 3769-1719

E-mail: nakayoshi@uol.com.br
Rua das Copaibas, 82 - Campos de Holambra - Paranapanema - SP

DROGARIA SANTA RITA DE CÁSSIA
Desde 1987 Cuidando de Sua Saúde!!!

E-mail: drogariasrdc@hotmail.com
FONE: (14) 3769-1331
Av. das Posses, 229 - Campos de Holambra

A Associação Comercial Industrial e Agropecuária de Paranapanema, encerrou a Promoção "Final de Ano Aciapar" com dois sorteios um em Campos de Holambra dia 10/01, na Praça das Nações Unidas e o segundo em Paranapanema dia 11/01 na Praça da Matriz, ambas as 20hs, sendo sorteados duas motos HONDA 0km.

A Associação Comercial Industrial e Agropecuária de Paranapanema agradece a todas as empresas que acreditaram nesta idéia e juntas tornaram a Promoção Final de Ano um sucesso. Também agradecemos aos consumidores que prestigiam nosso comércio e informamos que novas promoções com muitos prêmios irão acontecer em breve este ano.

Aciapar Realiza o sorteio da Promoção "Final de Ano Aciapar"

Associação Comercial de Paranapanema realizou nos dias 10/01/15 em campos de holambra e 11/01/15 em Paranapanema o sorteio da promoção "Final de Ano Aciapar" com o certificado caixa nº 6.1833/2014, onde foi sorteado duas motos Honda. A promoção houve a adesão de 99 empresa e foram distribuídos 98.700 para as pessoas que fizeram suas compras no comercio de Paranapanema. A diretoria da Aciapar agradece as 99 empresas de nosso município por aderirem a campanha e lembrando que o principal foco da campanha e aquecer a venda do comercio e incentivar a população a gastar em nosso comercio com isso gerando mais renda, emprego e desenvolvendo nossa cidade. Segue a lista de ganhadores.

PRÊMIO	GANHADOR	EMPRESAS
Moto Honda CG 125 FAN	Jose Carlos de Oliveira	Mercado Econômico
Moto Honda CG 125 FAN	Marcio Correa dos Santos	Super Freitas

Consulte no maior banco de dados do Brasil.

Nesta Edição

Fique Sabendo

Pág. 02

Calendário de Plantão

Fevereiro

Pág. 02

Aconteceu

Pág. 04 e Pag.05

Receita

Pág. 06

Não basta vender mais

Pág. 07

Você Sabia

Pag.07



"Empresário que defende a sua cidade usa o SCPC"

SACOLÃO DA ECONOMIA

Tel: (14) 99697-1697
Avenida das Posses, nº 05 - Campos de Holambra S.P

Bi rede drogas
Vida, saúde e beleza.

DROGA HOLANDA
3769-1551

E-mail: drogaholanda@hotmail.com
AV. DAS POSSES, 130 - CAMPOS DE HOLAMBRA

Fique Sabendo...



Diretoria
Diretor Presidente
 Fábio José Soares
Diretor Vice presidente
 José Carlos Plens
Diretor 1º Tesoureiro
 Vladimir Augusto Martins
Diretor 2º Tesoureiro
 José Luiz Stadelmann
Diretor Secretário
 Antonio Luiz Gonçalves Mira
Presidente da FACESP
 Rogério Amato
Presidente da RA-10
 Fábio Ravacci

e-mail
 aciapar@hotmail.com
 aciapar2@hotmail.com
 aciapar.agro@hotmail.com

Site
www.aciapar.com.br

f aciapar
 Rua Francisco Alves
 de Almeida, 605
 Paranapanema
 Fone: (14) 3713. 1160
 Fax (14) 3713.1066

Rua das Copaibas,
 nº 82 - Sala B
 Campos de Holambra
 Fone/Fax (14) 3769.1880.

Os **BENEFÍCIOS** de ser associado à ACIAPAR vão além dos serviços oferecidos pela entidade. Por meio de convênios como Saúde, Educação e Lazer, quem é filiado desfruta também de descontos especiais e/ou parcelamentos diferenciados em importantes empresas e prestadores de serviço.

Para usufruir do benefício os empresários, funcionários e dependentes, filiados à Entidade devem solicitar a declaração, e posteriormente apresentá-la à empresa ou prestador de serviços no momento da consulta ou efetivação de contrato.

Maiores informações através dos telefones (14) 3713-1160 ou 3769-1880.

EDUVALE

End: Pref Misael Euphrásio Leal, 347
 Jardim América
 Avaré/SP
 Telefones (14) 3733-8585 e 3733-8383

FACCAA

End: Rua Goiás, 1121
 Centro
 Avaré/ SP
 Telefone: (14) 3732-1677

FSP

End: Av. Professor Celso Ferreira Da Silva, 1001
 Jardim Europa I
 Avaré/ SP
 Telefone(14) 3711-4020

UNISEB (Polo Paranapanema)

End: Rua Doutor Fortunato Martins de Camargo, 187
 Centro Paranapanema S/P
 Telefone(14) 3713-1226



Imagem extraída do Blog:
http://polas.blog.sapo.pt/arquivo/2005_01.html

Calendário - Fevereiro 2015

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	7 Plantão Holambra
8	9	10	11	12	13	14 Plantão P.panema
15	16	17	18	19	20	21 Plantão Holambra
22	23	24	25	26	27	28 Plantão P.panema



Xerox - Encadernação - Plastificação



Fones / Fax:

(14) 3769-1537

(14) 3769-1965

E-mail: construmaxh2@bol.com.br

Av. das Posses, 212 - Campos de Holambra - Paranapanema SP



Não basta vender mais

Antes que você reclame que a venda resolve todos os resultados, não basta vender mais, apenas.

É preciso vender com qualidade, para evitar retrabalho, problemas, reclamações e até mesmo, evitar transformar clientes em inimigos.

Apesar de toda empresa querer vender mais, **é preciso estar pronto para vender mais para que problemas não aconteçam.** O maior desafio das empresas não é apenas vender mais, mas sim vender corretamente.

No Agendor, presenciamos histórias de empreendedores que não querem apenas que suas empresas vendam mais, mas principalmente, que sua equipe de vendas aprenda a vender direito.

Acreditamos que saber vender é o primeiro requisito para vender mais, porque antes de conseguir novos clientes, ou vender mais para os mesmos clientes, é preciso vender direito e satisfazer os clientes atuais. Somente quando os clientes atuais estiverem satisfeitos é que a **sua empresa estará pronta para**

conquistar novos clientes.

Apenas depois que sua equipe de vendas fidelizar um cliente é que você pode passar para o próximo cliente.

É justamente o trabalho bem feito com um cliente que vai te capacitar para conseguir vender para mais clientes

Uma equipe é tão forte quanto seu elo mais fraco

Nenhuma equipe é mais forte que seu elo mais fraco. Uma equipe de vendedores profissionais precisa ser totalmente formada por vendedores profissionais que estejam dispostos a superar diariamente novos desafios. Nenhum vendedor consegue aumentar as suas vendas fazendo parte de uma equipe de vendas fraca e desestimulada.

Portanto, ajude na formação da sua equipe. Ter uma equipe comercialmente forte significa acima de tudo unicidade entre os vendedores: um ajudando, auxiliando e ensinando o outro.

Quando um vendedor apoia o outro, toda a equipe cresce como um conjunto e fica mais forte para

superar as adversidades.

Se você acha que faz parte de uma equipe de vendas fraca, ajude a qualifica-la. É muito mais fácil ser um vendedor de uma equipe extraordinária do que ser um extraordinário em uma equipe medíocre.

Seja diferente

As pessoas não querem comprar de uma empresa que tem o menor preço, melhor produto, ou a entrega mais rápida.

Isso qualquer um promete. Qualquer cartaz, encarte e propaganda mostra uma empresa que é melhor do que seus concorrentes.

A questão não é o que você faz de melhor que seu concorrente, mas o que você faz de diferente dele. O que você faz que ele não faz? Em que você se diferencia?

É assim que você precisa se posicionar. Como a empresa que promete e entrega coisas diferentes da concorrência. Assim, as pessoas vão entender que você é diferente, não simplesmente melhor (pois todos dizem que são melhores).

Você Sabia?

A história do **carneval** chegou ao **Brasil** por volta do século XVII e foi influenciado pelas festas carnavalescas que aconteciam na Europa. Em países como **Itália** e França, o carnaval ocorria em formas de desfiles urbanos, onde os carnavalescos usavam máscaras e fantasias. Personagens como a colombina, o pierrô e o Rei Momo também foram incorporados ao carnaval brasileiro, embora sejam de origem europeia.

No Brasil, no final do século XIX, começam a aparecer os

primeiros blocos carnavalescos, cordões e os famosos "corsos". Estes últimos, tornaram-se mais populares no começo dos séculos XX. As pessoas se fantasiavam, decoravam seus carros e, em grupos, desfilavam pelas ruas das cidades. Está aí a origem dos carros alegóricos, típicos das escolas de **samba** atuais.

No século XX, o carnaval foi crescendo e tornando-se cada vez mais uma festa popular. Esse crescimento ocorreu com a ajuda das marchinhas carnavalescas. As músicas deixavam o carnaval cada vez mais animado.



Cada Cliente um Amigo!

(14) 3769-1530 - Campos de Holambra

(14) 3713-1164 - Paranapanema

Aconteceu...

Entrega das Placas em homenagem aos comércios e casas, pela participação do projeto Cidade Iluminada 2014



Aciapar Realiza o sorteio da Promoção "Final de Ano Aciapar"



**ESCRITÓRIO CONTÁBIL
E DESPACHANTE
BOM SUCESSO**
CRC-SP 2223

Fone (14) 3713.1383 Fax (14) 3713.1251

Rua Cap. Totó Duarte, 305 - Centro - Paranapanema - SP
E-mail: escritoriobs@hotmail.com.br



Graal
Avenida das Posses, s/nº - Campos de Holambra
Tel: (14) 3769-1020 - email: holambra@redegraal.com.br

Graal
Graal Holandês - Rodovia Raposo Tavares km 245
Fones: 14 3713-1325 / 3713-1703
E-mail: tibirica.posto@redegraal.com.br

Extravaganza
e-mail: extravaganza2010@uol.com.br
Rua dos Pinus, Nº 70 - Sala 03 - Campos de Holambra - SP

Bi's drogaria
Drogaria Nossa Senhora do Bom Sucesso
3713-1363
e-mail: farmaciaparanapanema@hotmail.com
RUA FRANCISCO ALVES DE ALMEIDA, 534 - CENTRO - PARANAPANEMA - SP

DISK ENTREGA 3713-1363