

# LOlista



## meninaria

Os lojistas, principalmente, os que vendem brinquedos, inovam com espaços alegres e coloridos para atrair olhinhos desejosos no dia 12 de outubro: Dia da Criança. Em Teresina, duas novas lojas foram instaladas para atender melhor esta demanda.

**Página 10**

### CDL na internet

Os associados da CDL já podem consultar, fazer registros e cancelamentos através do endereço: [www.cdl-pi.com.br](http://www.cdl-pi.com.br). É a "homepage" da CDL que entra no ar homenageando os 30 anos da entidade, contando a história do movimento lojista.

**Página 3**

### Eficiente em vendas

A Samira Magazine foi destaque da revista nacional Mobile Lojista, como a loja de moveis mais eficiente em vendas por metro quadrado do Brasil.





*Serviço: Major segurança na hora de comprar*

# SPC

## Solucao Para quem Compra

**SPC**, a sigla do Serviço de Proteção ao Crédito, bem que pode ser utilizada para explicar o conceito da natureza dos serviços deste sistema de consulta de dados sobre compradores do comércio lojista, mantido pela Câmara de Dirigentes Lojistas - CDL. Segurança, precisão e confiabilidade para quem vende, segurança para quem compra, também.

O SPC é o melhor referencial de quem é bom pagador, agiliza o processo de fechamento das compras e garante a tranquilidade ao lojista na hora de executar a venda.

O lojista filiado ao SPC não corre riscos de fechar um negócio às escuras, enquanto que o cliente tem nas informações do SPC um termômetro que o auxilia no controle do volume de compras, não comprometendo seu orçamento mensal.

Atualmente, o SPC conta com um moderno sistema informatizado que oferece inúmeros benefícios aos seus associados.

Veja abaixo o que você ganha, quando tem o apoio do SPC nas negociações a prazo.

**CONSULTA AO CADASTRO DE CREDITO** - Onde são armazenadas as informações sobre os débitos de clientes inadimplentes

**INTERCAMBIO DE INFORMAÇÕES ENTRE SPC's DO BRASIL** - Para atualização do cadastro de crédito e informação sobre clientes de outras pragens

**CONSULTA AO CADASTRO NACIONAL DE CHEQUES (BACEN)** - Obtido através do convenio entre o SPC e o Banco Central, fornecendo informações sobre contas encer-

radas

**LIGUE- CHEQUE** - Consulta ao Cadastro Nacional de Cheque, fornecendo informações sobre cheques sem fundos, firmas em concordata, falência, protesto, ações executivas e busca e apreensão.

**ALERTAS DE PERDAS E EXTRAVIOS DE DOCUMENTOS** - Situação em que o cliente utiliza o SPC para registrar a ocorrência de roubo, extravio ou perda de documentos.

**BALCAO DE INFORMAÇÃO** - Informações ao consumidor sobre todo o seu cadastro.

## Novos associados (Outubro)

*Cooperativa de Economia e Crédito Mut. Médicos*

*Martins e Pereira Ltda.*

*M.L.S. Nobrega - ME*

*Hospital das Clínicas de Teresina Ltda.*

*Celular. Corn Comércio de Eletrônicos Ltda.*

*Confecções Carinho Ltda. ME*

*Banco do Nordeste - Agência Oeiras*

*Marisa Lojas Varejistas Ltda.*

*Proteção Equipamentos de Segurança Ltda.*

**CDL**



## Lojista

Informativo da Câmara de Dirigentes

Lojistas de Teresina - CDL

Rua Desembargador Freitas, nº 990

Fone: 221-6969 Teresina - PI

Circulação mensal

Diretor-Presidente: Jesus Tajra Filho

Revisão: Adala Carnib

Edição, redação e editoração eletrônica:

**NHAI**  
Comunicação & Web Inc.

Diretoras: Lena de Oliveira  
Neulza Bangoim

Fone: 222-6133/981-2271

Impressão em Sistema Digital:

**HALLEY**  
Gráfico e Editores

# CDL inaugura endereço virtual

A CDL de Teresina já está com sua página na Internet disponível para o acesso de seus associados. Agora, os lojistas podem consultar, fazer registros e cancelamentos via "on line", pelo endereço [www.cdl-pi.com.br](http://www.cdl-pi.com.br). Isso garante maior agilidade na operacionalização dos serviços, que podem ser feitos de qualquer computador, instalado em qualquer lugar do mundo e no momento que for mais conveniente para o associado.

A página da CDL, que tem

como base a edição especial de **0 Lojista** sobre os 30 anos da entidade

apresenta informações sobre a história do movimento lojista local, mostra o perfil dos presidentes e fornece informações sobre o SPC, além de abrigar notícias diversas sobre segmentos do comércio lojista.

Uma novidade está sendo planejada para proporcionar em breve aos associados realizarem vendas "on line", através de "e-mail" que ele



podrá dispor, através da página da entidade.

No momento, já está aberta a possibilidade dos associados incluírem sua publicidade na "home page". Quem estiver interessado em anunciar nesse novo veículo deve entrar em contato com o assessor de informática da CDL de Teresina, Rosemberg de Nobrega, no 981-2116.

## Antes de fechar um plano empresarial e born consultar a MEDPLAN

### **MEDPLAN empresarial é mais negocio**

para as empresas, porque os planos e preços são ajustáveis a cada necessidade. Além disso, soma-se a experiência do MEDPLAN que atende de pequenas empresas a grandes empresas, com altos índices de satisfação.

### **É mais saúde para seus funcionários**

Garante consultas e exames sem limites, internações, inclusive em UTI. Mais que isso, o MEDPLAN conta com dois pronto-socorros privados e ampla rede credenciada.

### **É mais vantagem**

#### **PROGRAMA EMPRESA SAUVAEL**

Medicina Preventiva e Medicina do Trabalho PCMSO que previne doenças e acidentes de trabalho através de palestras e campanhas educacionais.

#### **MEDICAMENTOS MAIS BARATOS**

Desconto de até 40% (quarenta por cento) em medicamentos na farmácia do MEDPLAN (ALO FARMACIA : 226-2424).

#### **URGÊNCIA NACIONAL ABRAMGE**

Usuarios do MEDPLAN estando fora de seus domicílios, contam com ampla rede nacional de atendimento nos casos de urgência e



#### **MEDPLAN DENTAL**

Um plano odontológico completo, criado para cuidar da sua saúde bucal e garantir o sorriso de toda a família.

#### **MAJOR FIDELIDADE DOS FUNCIONARIOS COMA EMPRESA**

### **É mais saúde para a sua empresa**

Voce escolhe um plano específico de acordo com a sua necessidade.

**mEdplan®**

Rua Coelho Rodrigues, 1921  
Teresina - Piauí

# Programa identifica talentos empreendedores



Programa para Empresarios e Futuros Empreendedores

Na reunião ocorrida na sede da CDL de Teresina, no último dia 04 de setembro, foi

apresentado aos lojistas presentes, o EMPRETEC - programa para empresários e futuros empreendedores, que é executado pelo SEBRAE em parceria com o PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento e a ABC/MRE - Agência Brasileira de Cooperação, do Ministério das Relações Exteriores.

De acordo com informações de técnicos do SEBRAE, EMPRETEC é um treinamento de desenvolvimento comportamental do empresário, baseado no fato de que o

sucesso empresarial a mercado, acima de tudo, por características e comportamentos pessoais.

O objetivo do programa é identificar e reforçar o potencial empreendedor do participante e estimular novas fontes de criação e desenvolvimento empresarial.

Durante o workshop, que está acontecendo de 03 a 10 de outubro, novas lideranças empresariais

serão preparadas para identificar em si, as características presentes nos empresários bem sucedidos, como: busca de oportunidade e iniciativa, persistência, saber como correr riscos calculados, ter exigência de qualidade e eficiência, ter comprometimento, busca pessoal de informações importantes, estabelecimento de metas, realização de planejamento e monitoramento sistemático, saber persuadir e manter boa rede de contatos, além de ter independência e autoconfiança.

O EMPRETEC, já vem sendo realizado com sucesso em vários estados brasileiros e tem superado as expectativas dos participantes, alcançando índices de 98% de satisfação, além de influenciar positivamente no faturamento de suas empresas e no aumento da participação de funcionários em treinamento.



11 DROGARIAS PIAUI  
...r.49474  
**800-1414**

Rua 7 de Setembro, 100 - sul  
**221-4232**

Rua Coelho de Resende, 310  
**222-6836**

Rua Rui Barbosa 68 - sul  
**221-5002**

Av N. Senhora de Fatima  
**232-4410**

Pabx: **223-1844 1223-1132**

Uma Farmácia  
Denim de Casa

RECEBEMOS TODOS OS CARTÕES  
DE CREDITO E CHEQUE PRE-DATADO

# Parceria benefica



**O**s primeiros passos como lojista foram dados na empresa do pai e, a eles, seguiu-se uma jornada de realizações e conquistas à frente do próprio negócio. Uma mulher de sucesso na carreira empresarial na atividade como dirigente lojista, sendo a (mica a fazer parte da diretoria da CDL, onde ocupa Posição de destaque há 12 anos.

O perfil desta edição retrata Eline Reverdosa Castro Serra, formada em Administração de Empresas, proprietária da Agromel, casada com o empresário Newton Giraó Serra e mãe de Lucas (14) e Livia (08). Uma digna representante da importância da participação das mulheres no desenvolvimento do comércio lojista do Piauí.

## **O que motivou sua decisão de entrar para a atividade lojista?**

Sem dúvida, tudo começou por causa de meu pai, Edson Castro, com quem comecei a trabalhar, ainda nos tempos de estudante secundarista, na Agrovete, empresa que atuava no segmento de produtos veterinários e agrícola.

## **Como se deu a transição entre o trabalho com seu pai e a gerência de seu próprio negócio?**

Quando voltei de Fortaleza, formada em Administração, procurei fazer um novo negócio, independente da Agrovete, mas que utilizasse um pouco do que tinha

adquirido de experiência ali. Foi, então, que surgiu a ideia de investir na produção e comercialização de mel, um produto com todas as potencialidades de crescimento em nosso estado.

**O começo da Agromel aconteceu em meados da acácia de 80. De 11 para cá, como a empresa tem crescido e qual sua posição atual no mercado em que atua?**

Temos uma fazenda em Piripiri, onde produzimos todo o material de apicultura, em madeira, como colmeias, alimentadores e telas excludoras, além do mel propriamente. Atualmente exportamos nossa produção de material para o Piauí, Maranhão, Rio Grande do Norte, e estamos agora recebendo a autorização legal para exportar o mel.

**Na sua avaliação, como anda o seu setor, em termos de produção e vendas?**

O Piauí é fantástico para a apicultura, porque temos uma flora nativa altamente apropriada. Isso tem feito com que surjam muitos produtores pelo interior. Cidades como São Raimundo Nonato, Floriano, Picos, Esperantina, Piripiri, estejam se tornando fortes polos de produção de mel, mas é necessário que essa produção seja bem orientada, para que se tenha um produto de qualidade.

**E o que tem sido feito sobre esse assunto. Existem iniciativas oficiais e privadas para organizar os produtores do**

**estado?**

O poder público tem apresentado bons planos, tanto em nível estadual como na esfera municipal, para melhorar as condições de produção de mel no Piauí. Existe a parceria de instituições financeiras para apoiar os investimentos no setor e, em muitas cidades, várias associações estão tendo atuação importante, junto aos produtores. Acredito que temos uma perspectiva de crescimento muito boa pela frente.

*Em Teresina, temos notado um maior número de mulheres nos almocostarefas da CDL.*

**Quanto ao comportamento do consumidor na loja? A senhora tem notado mudanças no perfil dos compradores de mel?**

Antigamente existia a cultura de que mel de abelha servia para curar males relacionados a garganta, mas, hoje, o poder energético do mel o coloca como um excelente coadjuvante para pessoas que querem uma vida saudável, que praticam esportes ou seguem dietas especiais. Por isso, o movimento tem sido muito bom e a procura pelo produto apresenta-se constante.

Sobre sua participação na CDL, o que a senhora acha de ser a uni-

**ca mulher na diretoria da entidade?**

Entre na CDL com o senhor Agostinho Pinto e desde lá tenho ocupado um lugar entre os diretores, sendo a única mulher entre tantos homens. Não vejo que a participação da mulher deva ser encarada como uma coisa diferente ou melhor, mas, sim, acredito que ela deve ser incentivada, porque a parceria entre o trabalho de homens e mulheres é benéfica para desenvolver o comércio lojista como um todo. Temos exemplos ótimos de mulheres na presidência de CDLs como em São Luís ou mesmo na nossa Valença, onde a Iris está fazendo um trabalho excelente como a primeira presidente da CDL daquele município. Aqui mesmo, em Teresina, temos notado um crescimento na participação de empresárias nos almocostarefas da CDL e nos nossos convênios lojistas, o que nos faz crer que, em pouco tempo, teremos novas dirigentes em atuação.

**Como fleia a família na vida de uma mulher tão atribulada como a senhora?**

Minha família tem sido fundamental na minha vida. O apoio de meu marido, Newton, é importantíssimo para que eu continue realizando meus projetos. Afinal, se ele não estivesse do meu lado seria quase impossível conciliar as atividades na loja, na fábrica, na CDL, o cuidado com a educação dos filhos e tudo o mais que envolve nossa rotina.

# Investindo na beleza

No limiar do século 21, cresce a preocupação das pessoas em manter-se jovens, com boa aparência, so que com mais cuidados em preservar a saúde. Diante dessa realidade, um segmento do varejo tem ganho destaque mundial, o da cosmética.

Com promessas de recuperar o vivo natural da pele, dar brilho aos cabelos ou realçar os traços de beleza naturais, os cosméticos ganham espaço na lista de interesses de homens e mulheres. Sim, porque vai longe o tempo que maquiagem, cremes e outros produtos de beleza e rejuvenescimento, so interessavam ao público feminino.

Atualmente, a indústria de cosméticos investe pesado na atração de públicos diversos, trabalhando produtos específicos para as características próprias de cada segmento-alvo, considerando a raça, o sexo, a idade, as condições de clima e temperatura das regiões, onde vivem os consumidores, etc.

Em Teresina, a situação não é diferente e, a cada dia, vemos mais ofertas de cosméticos nas prateleiras das lojas de departamento ou nas especializadas no ramo, além de vermos crescer o número de serviços voltados ao tratamento da estética.

A empresária Vera Ra-



Maria de Fatima e Ricardo Bandeira, da New Way, e Vera Ramos, da Companhia dos Cosméticos.

mos, da Companhia dos Cosméticos conta que participou recentemente do maior congresso do país e o segundo maior do mundo em cosmética: o Cosmoprof, em São Paulo.

De acordo com suas informações, as novidades não param de surgir no mercado e o grande diferencial do momento é, realmente, a

preocupação de associar a estética com a saúde.

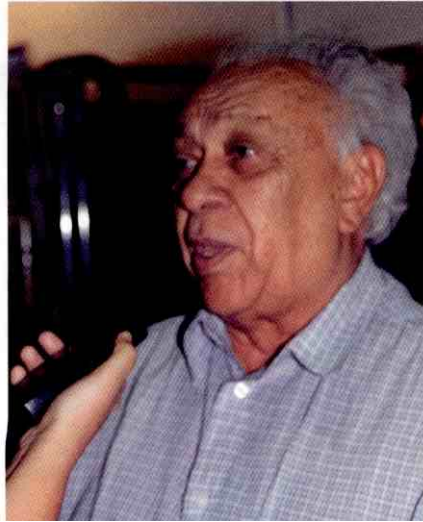
A natureza, aliás, é a maior fonte de matéria-prima da nova cosmética e, através dela, empresas de todo o mundo estão conseguindo ganhar mercado. A New Way, empresa de Teresina, que distribui cosméticos com a sua marca para todo o país, utiliza esse recurso de colocar a natureza a disposição dos consumidores em forma de produtos acabados e tem como um dos seus maiores sucessos de venda a linha de cosméticos fabricados a partir do ginkgo biloba, planta oriental que tem grande poder de regeneração das células.

## Teresina Moda

O SPC montou um stand de atendimento para os empresários que participaram da II Teresina Moda, realizada entre os dias 20 e 24 de setembro e que reuniu cerca de 150 expositores.

O secretário de Indústria e Comércio do Município, Jesus Tajra Filho, responsável pela organização do evento considera que "o grande objetivo da Teresina Moda é fortalecer a cidade como polo de modas, porque constatamos que Teresina tem uma vocação forte, uma tradição no setor de confecções, com produtos de qualidade que estão fazendo com que haja esse processo de crescimento da nossa indústria", analisou.

O empresário João Claudino, que estava presente com a sua Onix Jeans, circulou pela feira demonstrando seu completo entusiasmo com o evento. De acordo com ele, "a ideia de realizar a Teresina Moda foi magnífica, ela tem crescido e, ainda, vai crescer muito. A gente vê no rosto, no olhar de cada um dos que estão aqui, a alegria e quando a pessoa



João Claudino acredita no sucesso da

esta alegre é porque tem coisa boa e se a coisa é boa...vai continuar? , comentou.

A Teresina Moda não movimenta apenas a indústria local, mas beneficia o comércio lojista, que pode fazer negócios com produtores da cidade, comprando mercadorias de qualidade por preços mais baixos, sem o custo do frete, com crédito de ICMS pleno e a possibilidade de regular o estoque com muito mais mobilidade, já que a aproximação com o fornecedor permite a reposição rápida.

## Internacional



NATIONAL RETAIL  
FEDERATION

Aconteceu em San Diego, nos Estados Unidos, de 24 a 27 de setembro último, o NRF.com.2000, o maior evento mundial de tecnologia do varejo.

No encontro foram discutidos, principalmente, temas ligados ao varejo no comércio virtual, indicando como "futurizar" as empresas e manter fiéis os consumidores internetistas.

## Feiras

O setor de movelaria vai estar movimentado em outubro. Logo no começo do mês acontecem feiras em Curitiba (04 a 08) e São Paulo (05 a 09) e a partir do dia 12 começa a agenda internacional com a Fecol- Feira Bial Multisectorial, que vai até o dia 16 e será realizada em Santa Fe, na Argentina. Em seguida, de 19 a 25, em High Point, EUA, ocorre a International Home Furnishing Market.

# Samira

1º lugar em móveis



Brasília: sede do evento

## Encontro nacional

Na agenda de eventos do sefor lojista deste Ines, aparece em destaque a 41ª Convenção Nacional do Comercio Lojista, que acontece entre os dias 26 e 29, na Academia de Tennis em Brasilia.

Dentro da programação esta previsto um painel sobre "O momento político brasileiro", que vai ser mediado pelo jornalista Alexandre Garcia e contará com a presença de políticos de renome nacional, como a governadora do Maranhão Roseana Sarney, que já confirmou presença.

A 41ª Convenção reforça a posição do Movimento Lojista na capital federal, principalmente, agora que a sede da entidade transferiu-se para lá.

## PROGRAMAÇÃO

### 28/10 - Sabado - Palestras

**Local: Academia de Tennis de Brasilia**

#### Manha

**09:00/10:15 h**

**Palestra:** *A importância da inovação em um ambiente de varejo*

**Palestrante:** Geoffrey Colvin. Diretor da Revista Fortune - Time - New York/EUA.

**10:15/11:30 h**

**Painel:** *O momento político brasileiro*

**Mediador:** Alexandre Garcia + 3 (tres) políticos de renome nacional a serem definidos.

**11:30/12:45 h**

**Painel:** *Sobre sucesso na empresa familiar*

**Coordenador:** Renato Bernhoff + 3 (tres) empresários a serem definidos

#### Tarde

**12:45/14:00 h**

**Palestra:** *A força da motivação para o desenvolvimento pessoal e profissional*

**Palestrante:** Luiz Marins Filho

#### Noite

**21:00 h** Jantar de Encerramento com o show "Daiwa e Canta Brasil"

### 29/10 - Domingo

**10:00 h**

Culto Ecumênico - Catedral de Brasília

City Tour

Partida dos Convencionais

A programação dos dias 26 e 27 esta sendo definida pela CNDL.



O mundo em suas mãos

**Pecas para montagem  
Bijouterias prontas  
Artigos para carnaval  
Presentes e brinquedos**

**Obs: Preços especiais para revendedores**

**Rua Rui Barbosa, 56 - S Loja - 8 Fone: 221-8070 Fax: 221-7452 Teresina**

# Um dia feito para clientes muito especiais

Outubro é um mês especial para consumidores mais do que especiais: as crianças.

Comemorando seu dia no 12 de outubro, os pequenos clientes são o foco de atenção das lojas especializadas em produtos infantis e daquelas que reservam um departamento exclusivo para o segmento.

Espagos alegres e coloridos fazem o atrativo de olhares desejosos pelo presente do Dia da Criança, enquanto que as promoções e os prazos de pagamento facilitados garantem a tranquilidade de pais e mães, que não conseguem negar um pedido dos seus filhotes.

Os brinquedos são os preferidos, mas a meninada de hoje

adora estar na moda ou pode surpreender com pedidos diferentes do usual como um telefone celular ou produtos de informática.

Essa diversidade de interesses favorece o comércio lojista que, a cada dia, se prepara melhor para atender, plenamente, aos desejos de consumidores tão importantes para o momento atual e para o futuro, também.

Os lojistas estão com boas perspectivas para as vendas do Dia da Criança. Duas novas lojas instalaram-se recentemente em Teresina para aproveitar a data e firmarem-se como novas opções no segmento de produtos para crianças.

Andrea Melo inaugurou a sua Loja da Criança, há dois meses e diz que, mesmo com a pouca experiência, está com uma ótima expectativa

No dia dos baixinhos, quero o seu carinho em forma de presentinho



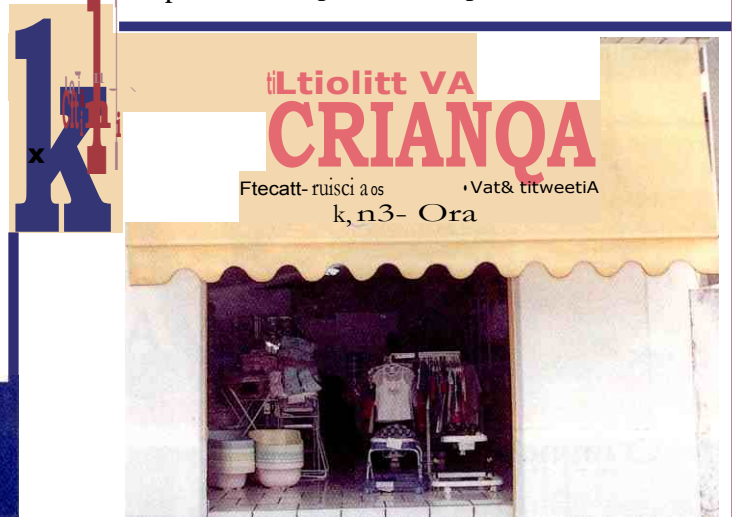
PiCamara de Dirigentes tojistas

de vendas. Para agradar sua clientela infantil promete enfeitar a loja com muitos babs e, ainda, vai sortear uma bicicleta entre os compradores do mês.

Gloria Nunes gerencia a recém nascida loja Palacio da Criança, uma filial da Carinho ConfeccOes de Picos que chega ao mercado teresinense apostando no Dia da Criança para deslançar suas vendas. Para isso, os proprietários da loja Eliseu e Maria de Fatima Nunes apostaram num estoque variado e na comunicação para atrair o público.



Acima, o interior do Palacio da Criança, e ao lado, a Loja da Criança: novidades do mercado.



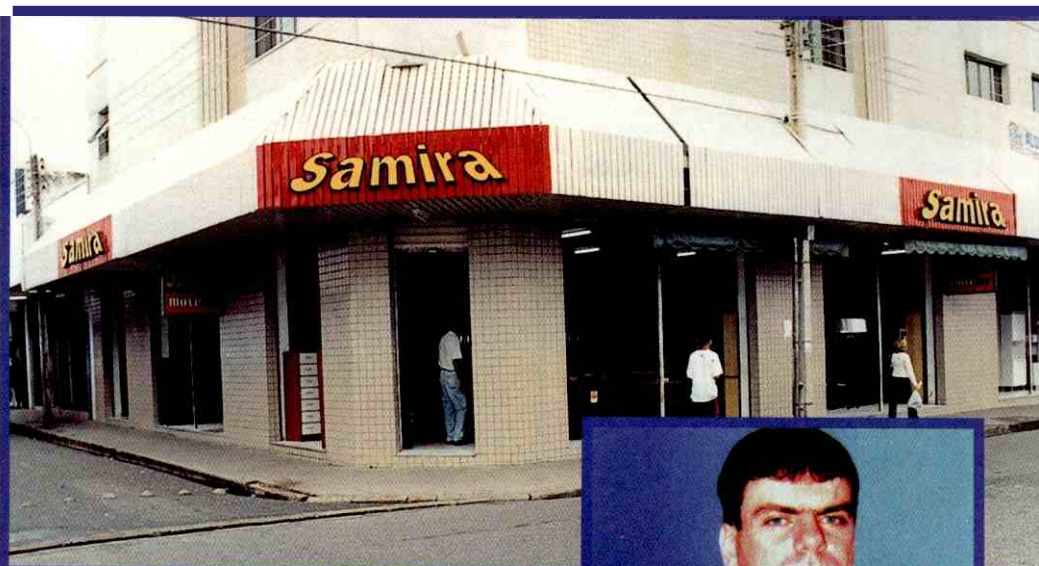
# Teresina em destaque

O comercio lojista de Teresina foi destaque, recentemente, em revista de circulacao nacional, atraves da entrevista feita com o empresario Stelios Karvanis, um dos socios do Magazine Samira a Mobile Lojista, publicacao especializada no segmento de mobiliario.

A materia com o empresario teresinense, apresentou o Magazine Samira como a loja de moveis mais eficiente em vendas por metro quadrado do Brasil. De acordo com a revista, a regioo nordeste é considerada o segundo maior potencial de consumo de moveis do pais, a Samira conseguiu ao longo de seus 10 anos de atividades ter um desempenho surpreendente, principalmente se for levado em conta que a empresa conta com apenas dois pontos de venda, instalados em uma mesma cidade, vendendo exclusivamente moveis e sem o atrativo dos eletros.

O tamanho das lojas chama atencao (900 metros quadrados na matriz e 1,5 mil metros quadrados na filial), assim como é significativa a estrategia adotada pelos dirigentes da Samira, que privilegia o investimento nesses pontos de vendas ao inves de apostar na criacao de novas unidades.

Stelios Karvanis, que comanda a Samira em sociedade



*Stelios Karvanis fala sobre o avanço do Magazine Samira.*



com Ulysses Moraes e Samy Moraes, justifica sua politica de "ma" por ampliar o tamanho das sedes pelo fato de que "as despesas operacionais aumentam a medida que se abrem mais lojas e nem sempre o faturamento acompanha proporcionalmente o crescimento desses custos. Alem disso, diz o empresario, nao é o numero de lojas que vai definir o sucesso ou o fracasso da empresa, mas sim sua for-

ma de atuacao, considerando a rapidez para absorver mudancas, criatividade gerencial, parcerias com fornecedores e funcionarios, um bom trabalho de fortalecimento da marca, enfim algo mais forte que o proprio tamanho da empresa".

O sucesso gerencial da Samira pode ser medido por sua participacao no "ranking" dos maiores arrecadadores de ICMS. Em oito anos, a empresa que nao aparecia nem entre os 500 maiores passou a ocupar a 34a posicao, gracias a um volume de vendas que atinge cerca de 150 mil pecas por ano.

**A Samira e 34a do "ranking" dos maiores arrecadadores de ICMS**



## Gerando emprego

segmento varejista responsável pela geração de 15 milhões de empregos diretos no Brasil e por um resultado equivalente a 23 % do Produto Interno Bruto (PIB)

Anuncie em O Lojista.  
Informações:  
2 2 1 - 6 9 6 9

## Invista na informacao

Uma boa venda começa com o perfeito conhecimento do produto que esta sendo vendido. Não dá para deixar dúvidas, porque elas podem ser as mesmas que o cliente tem.

A informação dada ao cliente deve ser clara, objetiva e deve ressaltar os benefícios do produto. Para o cliente, o que importa é a utilidade do que esta comprando. Por isso, a linguagem simples é a melhor. Nada de detalhes muito técnicos que só os especialistas

entendem.

É fundamental, para um bom vendedor, que ele tenha conhecimento das tendências do mercado, das novidades. Isso possível, através de leituras especializadas e participações em eventos. Hoje, o vendedor tem que atuar como um

consultor do cliente, orientando-o a fazer a melhor compra, porque assim ele ficará plenamente satisfeito e, então, será mais fácil conseguir sua fidelidade.

### Dicas para o vendedor



## DICA DO SPC

Os documentos apresentados na hora de fazer o cadastro de clientes para compras a prazo devem ser os originais. A cópia da identidade pode ser facilmente adulterada e copiada novamente. Por isso, para maior segurança e sempre melhor que seja pedido ao consumidor para apresentar a via original do RG e dos outros comprovantes necessários ao correto preenchimento da ficha cadastral, sempre lembrando que esse pedido deve ser feito com total cortesia, deixando o cliente confortável diante da necessidade de fornecer informações pessoais.

