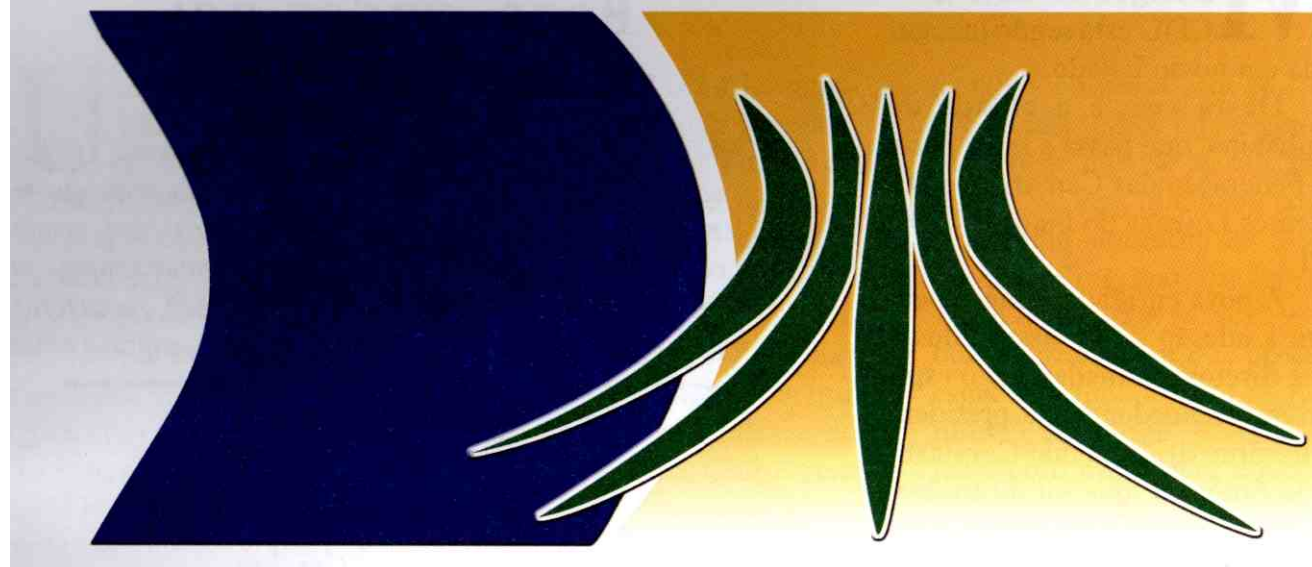


O Lojista



Varejo em perspective

Convencao Nacional marcada para outubro

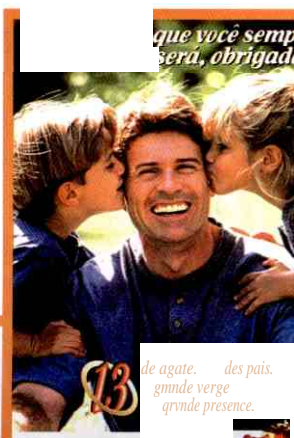
Os lojistas do Brasil inteiro estao se preparando para participar de sua Convencao Nacional, que este ano vai se realizar em Brasilia.

A proximidade com o centro das decisoes politicas e economicas da nacaro faz com que este evento seja um marco para o movimento lojista brasileiro, que espera buscar solucoes conjuntas com o Governo Federal para agilizar o crescimento e abrir novas perspectivas para o varejo.

Pagina 6

L dos Pais é motivo para boas vendas

As lojas de Teresina voltadas ao segmento masculino acompanham a tendencia de evolucao do mercado global e oferecem muitas sugestoes que agradam em cheio os papais de todos os estilos. Com isso, o varejo espera aquecer as vendas desse mes.



Camara de Dirigentes Lojistas

Pagina 3

Paulistana ganha sua CDL

Mais uma Câmara de Dirigentes Lojistas - CDL esta sendo inaugurada em nosso Estado.

Desta vez, é a cidade de Paulistana, que passa a fazer parte da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Piauí - FCDL - PI.

A nova entidade começa bem com a adesão de 50 associados e uma diretoria afinada com o espírito empreendedor de seu presidente, o empresário Eliomar Cavalcante de Amorim, que foi incansável em seu empenho para tornar realidade a instalação da CDL em sua cidade.

Com a criação da CDL de Paulistana, o Piauí ultrapassa a primeira dezena de câmaras instaladas e segue forte no caminho da interiorização do movimento lojista organizado, cumprindo, assim, uma das mais importantes metas do atual presidente da FCDL, Ulysses Moraes.

De acordo com Eliomar Amorim, a criação de uma CDL para Paulistana representa um grande avanço no comércio local.

Boas vindas aos novos associados

A CDL de Teresina comemora a entrada de agosto, saudando os novos associados que entraram em julho e desejando que todos tenham um futuro de sucesso em suas empresas, com vendas cada vez melhores e a garantia de que podem contar sempre com todo o apoio do Serviço de Proteção ao Crédito - SPC, para fornecer informações importantes para a autorização das compras a prazo.

Dantas e Cosme Ltda.

(Grafite Moveis)

S M S Rocha

(Drogaria Santo Inacio)

Edivaldo Moraes & Cia Ltda.

(Mercadinho Moraes)

Propercós - Produtos, Perfumarias e Cosméticos

(Shopping dos Cosméticos)

Maria Aute Nunes de Carvalho - ME

(Loja da Criança)

Curso de Preparação em Ciências Humanas

(Colégio Projuris)

Professores Associados Ltda.

(Colégio Gradus)

J. E Coelho Comércio e Representações Ltda.

(Coelho Construções)

Drogaria Humana Ltda.

Plásticos e Utilidades Ltda.

Marta Maria Azevedo Queiroz - ME



Lojista

Informativo da Câmara de Dirigentes Lojistas de Teresina - CDL.
Rua Desembargador Freitas, nº 990.
Fone: 221-6969 Teresina - Pi.
Circulário mensal
Diretor-Presidente: Jesus Tajra Filho

Revisão: Adala Carnib
Edição, redação
e editoração eletrônica:



Impressão e em Sistema Digital
HALLEY S.A.
Gr. Eston

Diretoras: Lena de Oliveira
Neulza Bangoim
Fone: 222-6133/981-2271

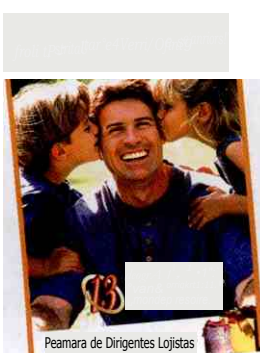
Comercio local oferece boas opções para o presente do Dia dos Pais

Um dos grandes filios do comercio local é a excelente qualidade de lojas voltadas ao público masculino e que

agora, com a chegada do Dia dos Pais, entram em foco.

Dos mais tradicionais aos pais moderninhos, todos estão bem atendidos em nosso comercio lojista, já que a exemplo do que acontece na tendencia mundial, o varejo dedicado a atender aos homens vem ganhando impulso com a nova postura dos consumidores em serem mais exigentes e terem mais cuidados com a própria aparência.

Exemplo de tradição no bem vestir do homem piauiense, a Charmer's chega ao ano 2000 muito bem posicionada, contando com uma clientela fiel e que, também serve de meio para formar novo público. É o hábito de compra que pass



Peamara de Dirigentes Lojistas

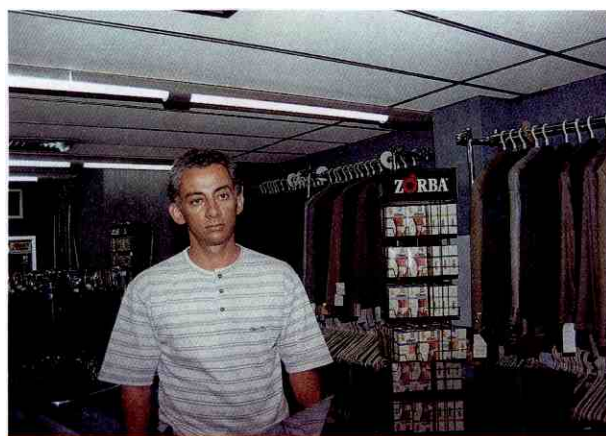
de pai para filho ha gerações, a exemplo do que ocorre com a própria direção da casa que tem na família a continuidade no comando da empresa.

Da época de fundação na década de 70 aos dias de hoje, a Charmer's, que está situada no centro e no bairro do Jockey Club, vem sendo bem conduzida pelas mãos experientes de Clodoaldo Vieira de Siqueira que agora divide as tarefas de

dirigir a empresa com os filhos Clodoaldo Junior e Jose Carlos.

Neste mês de agosto, os diretores da loja, que ficou conhecida como sinônimo de elegância masculina, apostam na renovação do estoque variado e nas boas ofertas, além dos produtos especiais como a linha de tamanhos "extra large" voltadas aos mais gordinhos, para aquecer o consumo no Dia dos Pais.

De acordo com Clodoaldo Junior, a Charmer's está sempre adequando seus produtos as exi-



Clodoaldo Junior: Auxiliando o pai na direção da loja





Armazem *Paraíba*: *Vitrines incrementadas para oferecer o melhor a sua clientela*

gências dos consumidores, que tem a loja como um ponto de referência em moda masculina. O investimento que vem sendo feito no segmento de moda infanto-juvenil é uma amostra de que a Charmer's quer seguir mantendo sua clientela sempre renovada dando aos filhos a oportunidade de vestirem-se na mesma loja que seus pais, so que mantendo identidades próprias.

O também tradicional Armazem Paraíba arrumou as prateleiras da secao masculina de suas lojas espalhadas pelo centro e também no Teresina Shopping para oferecer o melhor a sua clientela.

Griffes de renome internacional e muitas exclusivida-

"Dos mais tradicionais aos pais moderninhos, todos est& bem atendidos no comercio lojista de Teresina"



des fazern o diferencial da loja, que preferencia de muitas mulheres na hora de comprar o presente para os pais ou

os maridos.

O gerente da loja da Rua Rui Barbosa, a antiga Artigos Finos, Raimundo Fernandes, con-

to que "na rede de lojas do Grupo Claudino, os clientes sao como uma familia, estando junto corn a gente por muitos anos, o que nos faz produzir sempre novidades voltadas a satisfaze-los totalmente".

Do calcao ao terno, no Armazem Paraíba é possivel satisfazer os mais diversos ti-

pos de homens. Mesmo aqueles que não tem medo de expor a vaidade e gostam de um bom cosmético para melhorar a aparência ou um perfume essencial para marcar sua personalidade têm no Paraíba uma grande aliado.

Ainda no centro de Teresina, podemos encontrar uma grande representante do varejo brasileiro e que neste Dia dos Pais, com certeza, será bem procurada. Estamos falando da Riachuelo, que che-

gou a cidade em 1981 e, hoje, consolida-se como uma das mais importantes lojas na preferência do consumidor local.

Por isso, o forte são as promoções que atraem o público, oferecendo a opção da compra barata aliada às tendências da moda.

O gerente da filial de Teresina, Marcos Antonio Silva Sousa explica que há uns três anos, a rede Riachuelo resolveu antecipar-se ao mercado brasileiro e passou a investir mais na pesquisa de moda, através de viagens ao exterior e participação em eventos do setor. A intenção é favorecer o estilo de cada um, através de um "mix" diversificado de produtos.

Para Sousa, "o grande público decisor de compras em sua

loja é o feminino, assim, nesse período em que os presentes são os homens podemos esperar por um bom volume de vendas".

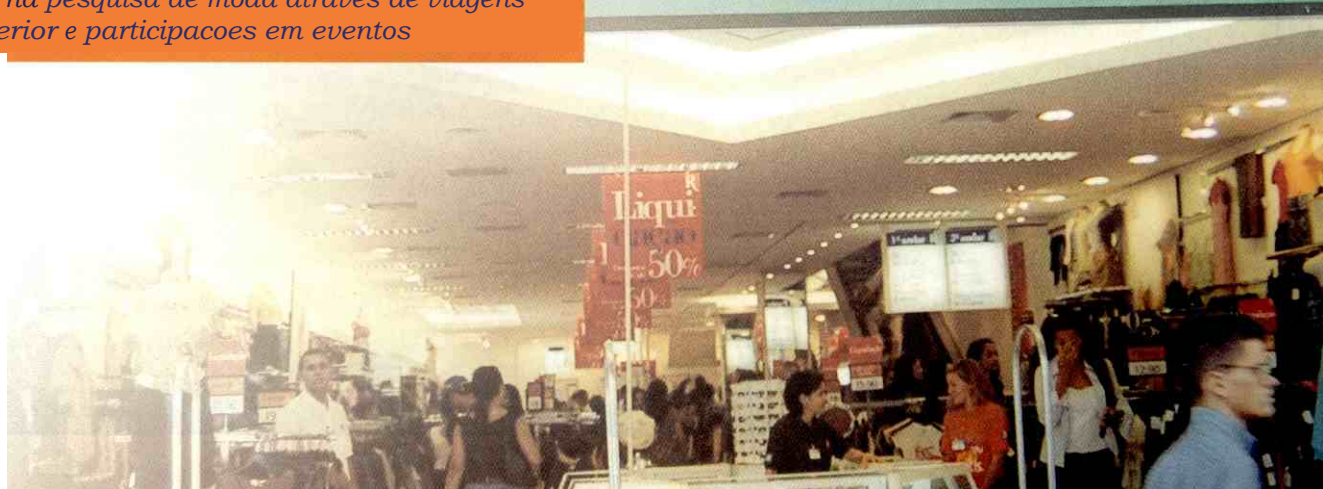
Ao dar uma olhada no comércio local é possível ter a certeza de que não é por falta de opção que os pais vão ficar sem presentes nesse mês de agosto. Afinal, Teresina está muito bem representada por lojas de alto nível, que estão prontas a atender

os consumidores mais exigentes. Do centro aos shoppings, passando pela área dos bairros, em todos os cantos da cidade é possível encontrar uma loja que seja a cara de um determinado tipo de pai e que tenha um presente perfeito para deixá-lo totalmente satisfeito.

"Muitas lojas tradicionais da cidade apostam no Dia dos Pais para incrementar as vendas e criar promoções especiais para a data"



Riachuelo: Marco Antonio Silva, gerente da Riachuelo de Teresina (foto acima), investe na pesquisa de moda através de viagens ao exterior e participações em eventos



Lojistas de todo o país preparam-se para ir a Brasília

Atenção lojistas de todo o Piauí, já está na hora de preparar a mala para seguir viagem rumo a Brasília, onde será realizada este ano a 41ª Convenção Nacional do Comércio Lojista, que acontece entre os dias 26 e 29 de outubro.

No mesmo período, os lojistas também estão convidados a participar de mais outros três importantes eventos, que acontecem paralelamente a Convenção. Trata-se do 58º Seminário Nacional de SPCs, da 29ª Feira Nacional do Lojista - FENAL e da Convenção Nacional da CDL/Jovem.

Com o sugestivo título de Encontro Capital, a realização dos eventos tem como princi-



Varejo em perspectiva

pal objetivo levar a sede do Governo Federal e centro das mais importantes decisões políticas do país, a discussão sobre os efeitos da globalização no comércio, buscando, ao mesmo tempo, em parceria com o Governo, soluções que agilizem o crescimento e ofe-

recam novas perspectivas para o varejo.

De acordo com a direção do evento, o fundamental é promover a fixação de objetivos inovadores, através da troca de experiências.

A 4ª Convenção Nacio-

Brasília, Brasília*

Planejada por Oscar Niemeyer, Brasília, impressiona seus visitantes por sua arquitetura original e diferencial que a transformou em Patrimônio Histórico da Humanidade e centro do poder e de modernidade.

Com 40 anos, Brasília ainda conserva o seu espírito van-

guardista. A contemporaneidade está presente na Esplanada dos Ministérios, no Congresso Nacional, no Palácio do Planalto e na Catedral construções que formam o coração da cidade e uma das mais belas vistas do Planalto Central.

Mas não é só o concreto e a arquitetura que chamam a atenção. O

ceu de Brasília é um espetáculo de se ver. Lúcio Costa, urbanista que ajudou a construir a cidade, chegou a chama-lo de "mar de Brasília".

Venha conhecer Brasília. Você vai se surpreender com a capital que nasceu de um sonho e hoje é orgulho de todos os brasileiros.

nal do Comercio Lojista estar sendo aguardada com grande expectativa por toda os representantes do setor, em todos os estados brasileiros, porque ela é um marco na história do movimento, já que simboliza a chegada da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas no Planalto.

A oportunidade aberta com a realização desse encontro em Brasília, é única, porque coloca os lojistas de frente com as maiores lideranças políticas do momento e cria uma condição mais favorável ao debate e as propostas de soluções práticas para questões de interesse fundamental de toda a classe empresarial atuante no comércio lojista brasileiro.

A CDL de Teresina, em conjunto com a FCDL do Piauí, está organizando a participação dos nossos lojistas no evento. Vários dirigentes já confirmaram presença, mas é fundamental que os associados da capital e do interior articulem-se para formar um grupo que tenha forte

"A CDL de Teresina, em conjunto com a FCDL do Piauí, está organizando a participação dos nossos lojistas no evento"

representatividade, que será de grande importância na defesa dos temas relacionados com o futuro da Política e da Economia e que podem afetar o setor lojista local e o nosso Estado como um todo.

Para animá-lo a reservar logo sua vaga neste momento

trás e, assim, saber de antemão o quanto poderá ser proveitoso para você e sua empresa, a participação no evento. Entre em contato com a sede da CDL de Teresina e obtenha mais informações sobre as inscrições, os pacotes de viagem e hospedagem ou outro assunto do seu interesse, mas não fique de fora desse grande encontro da classe lojista. O telefone para contato é o (86) 221-6969.

Para saber mais:

<http://cdlbrasil.com.br>

Temas em debate

- O uso das novas tecnologias no varejo Brasil;
- A importância de operar com lucro;
- Comércio virtual: business-to-business e business-to-consumer;
- O desenvolvimento tecnológico e o seu impacto sobre as pessoas;
- Economia Brasileira: quando teremos um grande mercado interno?
- Uma visão humanista da Nova Economia;
- A importância da inovação em um ambiente de varejo.

Samira

lojas em móveis

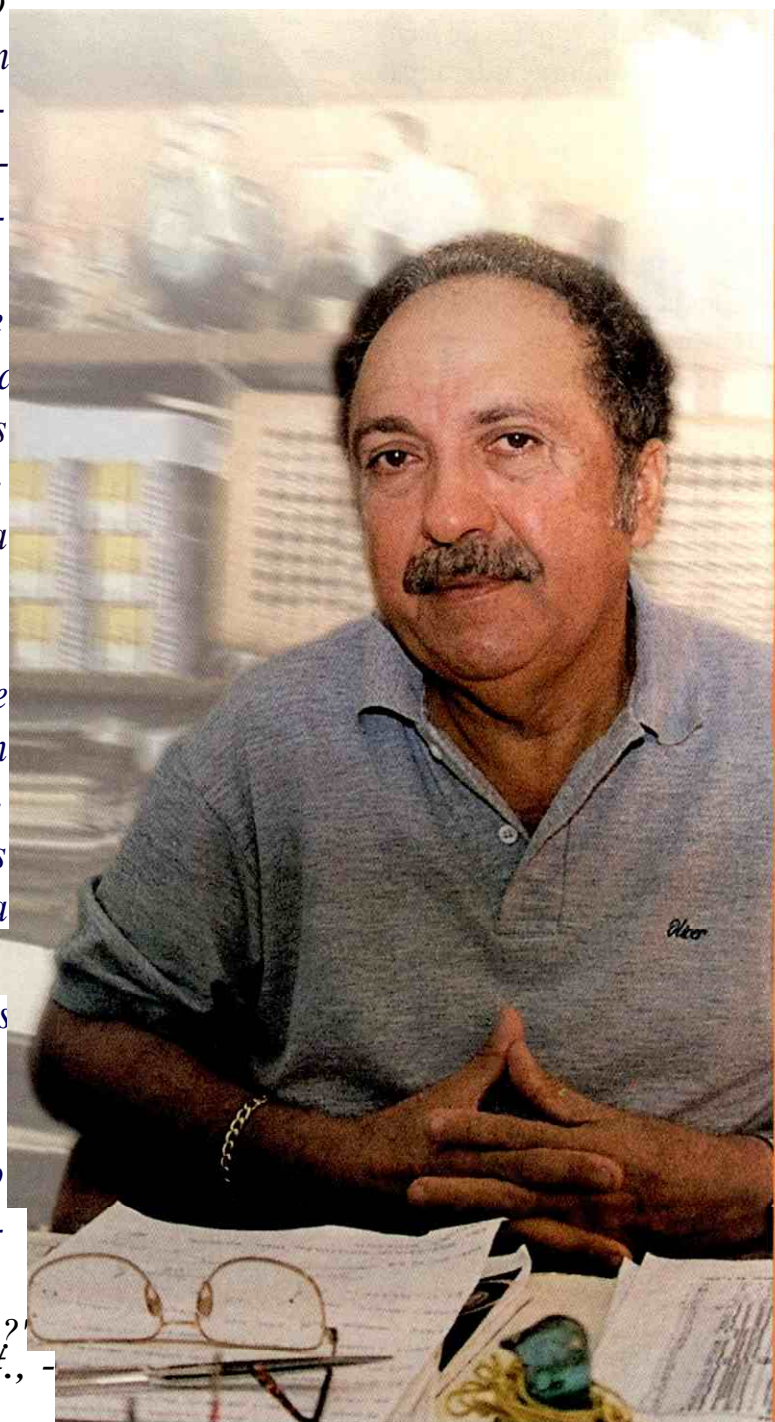
Um apaixonado pelo ofício de ser lojista

empresario Lourival Ferreira Nery tem uma historia de 32 anos de repetidos sucessos no comercio de Teresina, onde comanda um grupo de empresas que vao desde concessionarias de automoveis, lojas de ferragens, artigos de decoracao ate uma inusitada e charmosa lojade chapheus.

O que pensa esse empreendedor que nasceu em Unido, comecou a carreira como vendedor e, atualmente, é um dos mais bem sucedidos comerciantes da capital, é o que voce pode conferir nessa entrevista.

Um empresario que diz-se impulsivonado pelos sonhos e a paixii o pelo que faz e um homem que gosta de estar coim a familia, cultivar os amigos e colecionar hobbies especiais, como carros e os famosos chapheus que sii o marca da sua personalidade.

Casado com a emprethria Maria dos Remedios Muniz Nery, pai de quatro filhos e avo de seis netos, Lourival Nery orgulha-se de ver o processo de sucessa o de suas empresas muito bem encaminhado, com a participacao ativa e efetiva de seus filhos responsaveis pela direciddo? iF #., -



O senhor comanda hoje um grupo de lojas que é referência de sucesso em Teresina, mas como foi que toda essa história começou?

Diz-se por aí que os filhos são, muitas vezes, influenciados pelo que fazem os pais na escolha da própria profissão e eu acho que foi exatamente isso que aconteceu comigo, porque desde pequeno eu tinha o sonho de ser comerciante como meu pai, que trabalhava com comércio. Nunca me passou pela cabeça me formar ou ter outra profissão, eu queria era lidar com comércio.

E quando foi a sua primeira experiência no ramo?

Consegui emprego em loja e lá permaneci por 12 anos como funcionário, aprendendo sobre comércio até que em 1968 deixei o emprego para me estabelecer como comerciante, com a criação da minha primeira loja, a Casa das Ferragens, que funcionava no mesmo quarteirão da Rua Barro-

"Minha empresa é familiar desde o princípio e isso não impede a contratação de pessoal para ocupar posições de destaque"

so, onde hoje está localizada a matriz.

E quando começou o processo de expansão até chegar ao Grupo Lourival Nery?

Da primeira loja até a segunda, a Skina Decoratives, foram nove anos de trabalho. Esta loja ficou a cargo de minha esposa, Remedios Nery, com quem já era casado quando abri a primeira empresa. De lá para cá fomos inaugurando novas empresas e hoje são três Casas das Ferragens, duas lojas da

Skina Decoratives, uma concessionária de automóveis Kia, a Nery Motors e a Chapelaria Nery, que agora passa por um processo de reformulação, voltando a ativa em breve.

Por falar na chapelaria, essa loja é fruto de uma paixão pessoal sua, assim como a coleção de carros. Transformar um hobby em negócio vale a pena como lucratividade?

Olha eu sou uma pessoa que sabe viver bem, apreciando os momentos de alegria e descanso e os meus hobbies são parte importante da minha vida. Quando eu criei a Chapelaria Nery, sabia que o seu público seria específico e que a sua posição no mercado não poderia ser igual às minhas outras empresas, mas hoje ela está muito bem, com uma clientela fixa e com bons resultados de vendas. Até porque, as novelas e os filmes trazem de vez em quando os atores portando chapéus e isso influencia o consumidor, mas acima de tudo, a loja é uma grande fonte de realização



O mundo em suds 171a05

Pegas para montagem
Bijouterias prontas
Artigos para carnaval
Presentes e brinquedos

Obs: Pregos especiais para revendedores

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

minha, embora numa cidade quente como a nossa o use de chapéus caia muito bem para proteger a cabeça.

E quanto aos carros antigos, alguma novidade do colecionador?

Estamos trabalhando para viabilizar o Museu do Automóvel Antigo do Piauí e minha filha Daniela Nery, que mora no Rio de Janeiro, está tratando dos detalhes para levarmos o projeto adiante, mas por enquanto está tudo na fase inicial.

Seus negócios são dirigidos de uma maneira familiar, com a participação de sua esposa e de seus filhos. Como funciona essa prática gerencial no seu Grupo? Minha empresa é familiar desde o princípio e, principalmente, com a entrada de meus filhos, Lourival Junior, que é Diretor de Marketing, Fábio Nery que cuida da diretoria administrativa e Paulo Nery, que está à frente da Nery Motors, além da própria Daniela, que estuda Direito e é responsável pelas pesquisas referentes aos assuntos ligados às empresas. Essa gerência familiar, no entanto, não impe-

de que a empresa avance na contratação de pessoal capacitado para ocupar posições de destaque. Convivemos muito bem com as divisões de tarefas e cada um é responsável pelas decisões que toma.

O senhor acredita, então, que o seu processo de sucessão nos negócios já está bem encaminhado?

Sem dúvida. Hoje meus filhos já têm condições de tocar as lojas com êxito. Eu continuo coordenando as atividades, mas já consigo ter mais tempo para outras questões como a participação em entidades de classes e organizações sociais, o que me dá muita satisfação, já que acredito que minha experiência pode ser útil em várias circunstâncias.

Como tem sido a sua relação com o movimento lojista?

Tenho cerca de três décadas de participação no movimento lojista, onde sempre ocupei cargos de diretoria em todas as entidades representativas, sendo inclusive vice-presidente da CDL e o que acho interessante é que essa minha participação foi ficando maior à medida que fui ganhando experiência como homem e

como lojista.

No começo eu era inibido e falava pouco, depois me conscientizei de que sendo um homem de vendas, que me saía muito bem no balcão com os clientes, eu não poderia ficar com problemas para me expressar em público. A partir daí passei a me sentir mais seguro e agora faço questão de opinar sobre os temas importantes para nossa categoria.

E o que o senhor acha que é importante, nos dias de hoje, para os lojistas de Teresina?

Não posso deixar de falar, de modo algum, sobre o problema do centro da cidade. É lamentável ver uma área nobre do comércio e de toda a cidade em total decadência. Problemas de segurança, de limpeza e de trânsito infernizam a vida de quem trabalha e de quem precisa vir ao centro.

Acho que o Projeto de Revitalização tem que acontecer e gostaria que a Prefeitura mantivesse os lojistas mais próximos das informações sobre as decisões que estão sendo tomadas nesse sentido.



Como o senhor analisa a atual situação de vendas no comércio lojista?

Na prática, ainda, não mudou nada essa queda de juros anunciada. Hoje tudo que se faz é a metade do que se fazia antes desse processo de recessão, onde tudo é feito para salvar o real. Tudo é redimensionado, as estruturas das empresas, o crescimento do país, as obras, etc. Desse jeito não há crescimento e, na prática, fica mais difícil manter as empresas e gerar ganhos.

Com tantas dificuldades o senhor diria que o comércio ainda é um bom negócio? Se tivesse que começar de novo seria lojista do mesmo jeito?

Sinceramente pensaria duas vezes antes de ser comerciante, principalmente porque o lado bonito da atividade, o romantismo que existia no comércio, com as boas relações entre os fornecedores, os lojistas e a clientela está desaparecendo. Hoje tudo é na base de cada um fazer sua parte. Não existe mais aquela parceria boa entre os fornecedores e os lojistas, por exemplo. Essas coisas fazem a gente perder um pouco da paixão que nos anima a trabalhar com comércio.

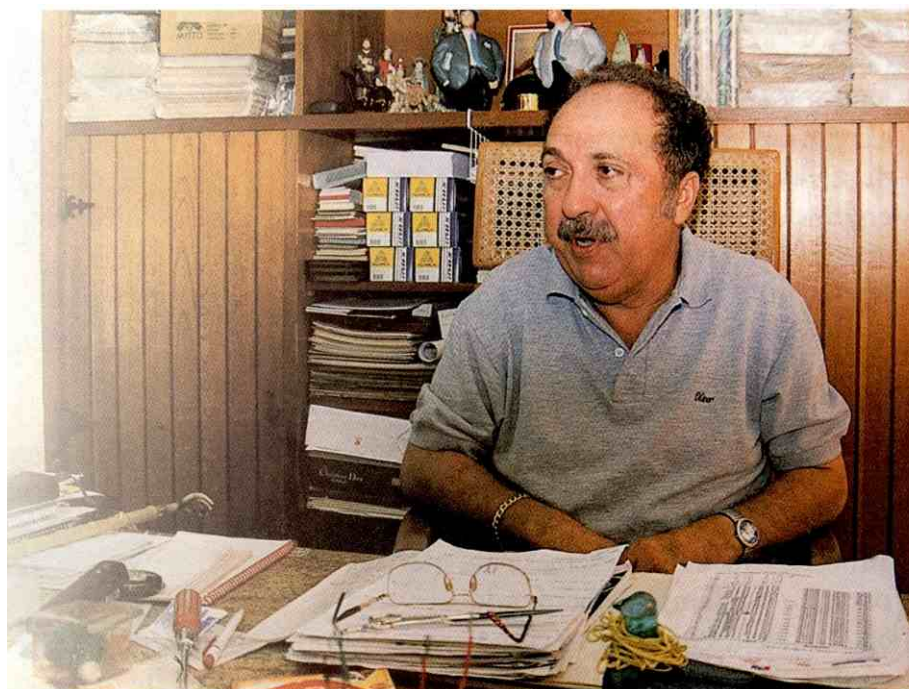
Com tantas mudanças, que expectativas o senhor tem para o futuro da economia e do setor lojista?

Não faço qualquer previsão, mas espero que as coisas melhorem, temos que manter o otimismo. Algumas coisas já são bem mais interessantes hoje, como a rapidez da tecnologia, por exemplo.

tento me adaptar as novidades.

Com base em sua experiência, qual recomendação o senhor faria para um lojista que esteja dando os seus primeiros passos na atividade?

Em primeiro lugar o desejá-



O senhor convive bem com esses avanços da informática, com os computadores, a internet, etc?

Não tive problemas de assimilar essa nova realidade. Acho que tudo que está aí veio para melhorar o trabalho, por isso

ria sorte e o recomendaria manter sempre o melhor relacionamento com os colegas de profissão, com a comunidade e com o setor público, se possível. Trabalhar com paixão e nunca deixar de procurar realizar os seus sonhos.

11 DROGARIAS PIAUI
-APIFE..VC
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 Fátima
232-4410

Pabx: 223-1844 / 223-1132

Uma Farmácia
Dentro de Casa

RECEBEMOS TODOS OS CARTÕES
DE CRÉDITO E CHEQUE PRE-DATADO

Qualidade: Atendimento de excelencia pode ser o diferencial da sua empresa.

Quem atende bem vai atender sempre

Olha ai mais umas boas dicas para os que estao querendo melhorar cada vez mais suas lojas, tornando-as bem preparadas para o mercado e aptas a concorrer em condigiiies de igualdade corn outras empresas. Sim, porque algumas vezes voce pode estar pensando que como sua estrutura é menor voce nunca vai ter condigoes de lutar por uma melhor participacao no mercado. Isso nao é verdade, o importante é voce se planejar bem para crescer ordenadamente, sem atropelar os seus limites, mas nao parando no tempo e perdendo oportunidades de fazer o seu negocio ganhar espago.

- Todos os profissionais da area de atendimento da empresa (vendedores, gerentes, telefonista, pessoal do crediario, cobrança, caixa, empacotadores, etc) devem estar prontos a cumprir permanentemente o objetivo da empresa: bem atender o consumidor, colaborando para aumentar a satisfacao do cliente;

Sempre promova reunioes com o seu pessoal e ofereca treinamento, nao apenas para melhorar as estrategias de vendas, mas para que sej a colocado em primeiro piano o born atendimento ao consumidor, buscando



solucoes, inclusive, graves dos erros ja identificados;

Manter dentro da empresa uma atencao constante para identificar possiveis falhas e sand-las imediatamente;

E valid° lembrar que toda empresa deve implantar na medida do possivel e dentro das suas condigOes especificas, urn Servigo de Atendimento ao Consumidor, conhecido pela sigla SAC. Muitas vezes voce precisa apenas de uma caixa de sugestoes, de urn funcionario apto a ouvir reclamagOes dos clientes ou de colocar-se voce mesmo a disposicao do seu pdblico, demonstrando interesse em saber sua opinido sobre os variados aspectos envolvidos na relagao dele coin a sua empresa. Esta iniciativa, se levada a seri°, funciona bem

e pode evitar futuros transtornos, alem de contribuir muito para promover a imagem da empresa;

Muito importante é lembrar a todos os que formam sua equipe que a relagao empresa x consumidor deve ter como base fundamental a conciliacao. Administrar bem os conflitos, lembrando que a empresa existe para atender os clientes da melhor maneira possivel e, dentro do que eles esperam, é ponto chave para alcancar urn sucesso constante no mundo dos negocios;

Finalmente lembre-se, sempre, que a melhor propaganda que uma empresa pode ter, por urn custo pequeno, é a satisfacao do cliente e a garantia de sua fidelidade.