

## Associação promete preços baixos na Feira do comércio

A Feira do Comércio de Campo Largo é uma das idéias criativas com que a Associação Comercial, Industrial e Agrícola presenteou o empresariado da cidade. Em menos de um ano, a ACIA já promoveu o Fórum de Desenvolvimento Econômico e agora se prepara para a Feira. O primeiro conseguiu movimentar o município em maio, trazendo vários empresários famosos, com estilos modernos e eficazes de gestão em suas empresas. Neste evento, o campolarguense teve acesso há várias informações que balançaram sua maneira de pensar e inovaram o diálogo entre empresas, clientes e empregados. Agora, a Feira surge com uma tônica forte de preços baixos e boa qualidade. Um conceito de "Qualidade Total" está surgindo no empresariado campolarguense, muito com a colaboração da ACIA.

Para conhecer um pouco mais sobre a Associação e a Feira, leia abaixo a entrevista de Clair Jesus Coelho de Souza, presidente da ACIA. Ele fala sobre a entidade que preside e traça planos para o futuro do comércio na cidade.

**Boletim da ACIA:** Primeiramente, porquê fazer uma Feira do Comércio em Campo Largo?

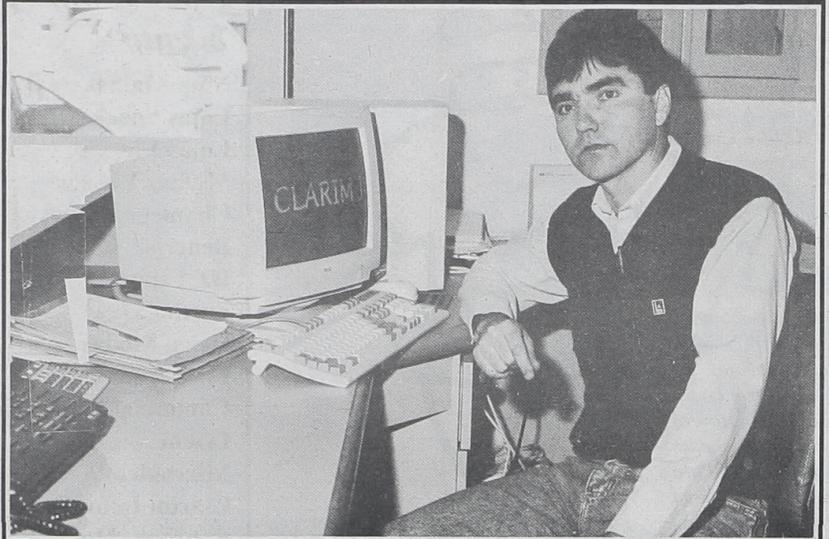
**Clair Jesus Coelho de Souza:** A idéia da Feira, na verdade, nasceu a partir do Fórum de Desenvolvimento Econômico de Campo Largo, organizado pela Associação. Houve a sugestão de realizar uma Feira e, na tentativa de buscar um apoio do nosso comércio, a idéia foi bem aceita, foi trabalhada, discutida e lançada agora em dezembro. A Feira vem com o propósito de fomentar o clima de compras de final de semana, impulsionando o nosso comércio e projetando novos eventos.

**B. A.:** O Fórum de Desenvolvimento foi promovido pela ACIA e a partir dele surgiram várias discussões sobre os problemas e possíveis soluções para o empresariado campolarguense. Agora, na Feira do Comércio pretende-se uma integração entre os expositores. Com todos estes eventos a ACIA está tentando fortalecer a idéia de associativismo?

**C.J.C.S.:** Sem dúvida nenhuma. Temos a convicção plena e absoluta que através de um espírito de grupo, de time, é que se conseguem as soluções para as necessidades de cada um. É pensando e agindo globalmente que se resolvem as situações isoladas de cada interesse. Esta é a finalidade da ACIA. Quando promovemos o Fórum de Desenvolvimento, já foi buscando maior integração, maior

envolvimento da nossa comunidade. Fazendo com que o empresário pense, abra sua mentalidade, ele não verá tudo à sua volta com rivalidade, como se os outros fossem adversários, e sim, como companheiros, como

até mesmo status. É preciso que nós façamos uma autocrítica local. Estamos com igualdade de competição com Curitiba? Estamos colocando à disposição os mesmos produtos, custo e atendimento? De posse disso, se



Clair J. C. Souza, presidente da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Campo Largo

realmente estamos neste patamar, é questão de ver aonde está o erro. É na divulgação, no marketing, onde estamos perdendo? Com certeza a competição é com Curitiba. Temos que ser criativos. A Feira busca isso, fazer com que o comércio local esteja unido, demonstrando seu produto, convivendo com o campolarguense e com isso, integrados com nosso consumidor, vamos competir com Curitiba, fortalecendo nosso comércio local.

**B.A.:** Você falou anteriormente que a Feira poderá ter continuidade. Os planos são de que ela permaneça no Natal, ou a ACIA pretende promover outras feiras em outras épocas do ano?

**C.J.C.S.:** A idéia da Feira nasce como um projeto de se tornar um evento permanente. Pretende-se que esta Feira - e estamos buscando isto de todos os meios - seja um grande sucesso, para que seja um grande evento, para que se finquem raízes e, no futuro, possamos pensar em mais de uma feira por ano. Pode-se fazê-la em uma época de natural tendência às compras, ou como alternativa em tempos de pouco movimento no comércio. Seriam dois eventos no ano, para que, com esta efervescência, o comerciante tenha um ambiente para fazer suas vendas. A Feira nasce com a intenção de ser permanente.

**B.A.:** Uma Feira como esta beneficia não só lojistas como

clientes. Quais são os principais benefícios que você vê para os lojistas? E para os clientes?

**C.J.C.S.:** Eu vejo benefícios em diversos ângulos. Vejamos primeiro a questão da integração. Com certeza existem muitos

se repetir no futuro. Os participantes tem que oferecer a condição de que a Feira seja algo que interessa ao consumidor.

**B.A.:** Pelo que você falou o objetivo principal da Feira é oferecer bons produtos, bons preços e bom atendimento.

**C.J.C.S.:** Se o comerciante quiser participar da Feira e lá, ganhar muito e vender pouco, então não ganhará nada. Não irá ganhar e ajudará para que a Feira seja um fracasso, até na intenção de se projetar uma continuidade. Preço baixo vai ter que ser uma marca, uma tônica, uma "obsessão". O participante terá que reduzir suas margens de lucro e oferecer realmente preço baixo, que precisa estar aliado à bom atendimento - uma obrigação do comerciante sempre. Isso para que a propaganda, o "boca-a-boca", aconteça como vantagem.

**B.A.:** Sobre o item segurança. A ACIA pretende colocar à disposição dos lojistas e dos consumidores guardas e pessoal especializado?

**C.J.C.S.:** Sim, estamos contratando uma empresa especializada para que o pavilhão em que se realizará a Feira tenha segurança absoluta 24 horas por dia. Isso começa já no dia da montagem, 6 de dezembro, quando os expositores poderão começar a montar seus stands. A partir do dia 7 teremos segurança total até a desmontagem do pavilhão que será no dia 11.

**B.A.:** A Feira vai atingir outras cidades além de Campo Largo, em termos de marketing?

**C.J.C.S.:** Está se fazendo uma divulgação o mais ampla possível, vamos usar todos os meios de comunicação, preparar material gráfico, para que se busque trazer público de outras comunidades. As cidades vizinhas saberão da Feira e com certeza virão. Também esperamos que localidades afastadas da própria cidade como Três Córregos, venham para ver a novidade e fazer suas compras de Natal a preços baixos. Nós pretendemos, inclusive, colocar linhas de ônibus específicas para trazer as pessoas para a Feira. Com certeza o universo de consumidores visitando a Feira do Comércio não será apenas dos campolarguenses, será muito maior.

**B.A.:** Este tipo de evento fortalece a imagem do empresariado?

**C.J.C.S.:** Com certeza. O empresariado vai se fortalecer na medida em que projetar para o mercado em que atua, a sua preocupação em oferecer condições mais atrativas, mais oportunidades para o consumidor. Isso reverte em imagem positiva.

Já para o consumidor, ele tem o benefício de vir comprar de uma maneira concentrada, podendo comparar qualidade, preço e atendimento. Basicamente, dando a oportunidade para que o comerciante possa vender, mas exigindo melhores condições para suas compras. Então, ele terá o melhor atendimento e preço baixo, principalmente. Esta é uma meta também para que a Feira saia fortalecida e com boas chances de

# Informe da Associação Comercial

Boletim Informativo da ACIA - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Campo Largo

## 50 Lojas Shows Infantis

# Feira de Natal

Sorteio de 3 TVs

# Preços Baixos

# 07 a 10 de dezembro

na Cerâmica Parolim

Promoção Associação Comercial de Campo Largo

Apoio: Associação de Mulheres de Negócios e Profissionais, Sebrae, Prefeitura Municipal, Cocol.