

CLASSIFICADOS

TERRENOS VENDEM-SE

\$85 Jd.Ivone Ótimo loc.
Financio 99124-1514

\$95 QB.Olinda Financio
na Avenida 99124-1514

Acesse residem.com.br
temos várias opções de terrenos para venda F. 2106-7181 Residem

Águas Virtuosas 15x50
\$65mil F:99696-9026

Estoril 5 - ótimo parte
alta 99772-4438 Silvio

OPORTUNIDADE!
\$70mil Tangarás 196m²
Financia! Faça sua simulação. F 981550396

SPAZIO VERDE
Comendador - 500 m² -
460.000,00. 99772-6369

Tangarás, no asfalto.
5,75x28,5. \$80mil.
Fone: 99701-6921

VALE FLORIDO
Lote - Oportunidade
160.000,00 - 99772-6369

Villaggio 1 - ótimo
local, privacidade
99772-4438 Silvio

TERRENOS PERMUTAM-SE

CONDOMÍNIO
Villagio Campo Novo
15x30m. Aceita imóvel
de maior valor! Financ!
F. 99772-6724 Residem

FAZENDAS, SÍTIOS & CHÁCARAS VENDEM-SE

\$ 380mil ótima chácara
troca x casa 99692-6623

\$ 420mil 3alqs Duartina
troca x casa 99692-6623

\$ 750mil 7alqs plano
limpo pasto 99692-6623

\$1.680mil Cabralia Pita
Propriedade rural 21alq.
Formada pasto, água, 8
piquetes, topografia
excel! Aceito imóveis
Bauru! F. 99726-0338

VEÍCULOS VENDEM-SE

Uno Electronic 1.0,
verde, 1994, gasolina,
\$6.800. F: 1499711-1600

EMPREGOS

Instalador de peças e
acessórios p/ carros e
caminhões. Enviar CV
p/ r o d a _ l i v r e @
hotmail.com

Paraná Auto Peças e
Acessórios contrata
Instalador de acessórios
c/ exper.99103-1711

SERVIÇOS

\$ b Carretos e fretes.
Fone: 99680-1588

\$ b.jardinag.poda árvo
re carroto99731-0308

A J G Calhas, \$40 por
metro. F. 14 99722-6079

Capinação de terrenos.
Fone: (14) 99137-4396

DEDETIZADORA
Cupins 5 anos garantia
morcego 2 anos garantia
pombo 1 ano garantia
insetos rasteiros etc (14)
99732-6591/Diamantino

Engenheiro civil -
Fone: (14) 99114-9033

L.E.P. Calhas Especialistas.
F:99771-2974.

MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

ANDAIMES
Betoneiras, Compactadores,
Containers e Ferramentas Lokan.
Fone: (14) 3239-9300

ESCORAMENTO
De laje. Locação Lokan
Fone: 3239-9300

SEMENTES & MUDAS

Vendo barato muda
de fruta em geral
3256-0734 Mário Pent.

DIVERSOS

ART TOLDOS
99621-4543/3212-5330

Vejo sua vida no copo
e rosário \$50 998294790

MOTÉIS

Tropical Inn seg. a seg.
período 3h - Pernoite
liberado a partir das 19h
com café completo próx
Unesp. F: 3223-8387

ACOMPANHANTES

Julia Morena 28 anos
F:99764-4143

Milena Loira
(14)99844-6944

Sabrina
(14)99692-0972

LAR ESCOLA "SANTA LUZIA" PARA CEGOS
CNPJ 45.030.442/0001-19
EDITAL DE CONVOCAÇÃO
A Presidente do LAR ESCOLA "SANTA LUZIA" PARA CEGOS, no uso e gozo de suas atribuições legais, e estribada no artigo 19, parágrafo 1º do Estatuto Social, convoca os associados da entidade, para participarem da Assembleia Geral Extraordinária, a ser realizada no próximo dia 30 de Maio (Segunda-feira) do corrente ano, às 17h30min., em primeira convocação e às 18h., em segunda convocação com qualquer número de pessoas, na sua sede situada na Avenida Castelo Branco nº 24-9 - Vila Paulista, Bauru-SP, na oportunidade em que serão tratados o seguinte assunto:
a) Ratificação do Regimento Interno aprovado na Assembleia Geral Ordinária no dia 07/04/2022.
Bauru, 24 de Maio de 2022.
NILCE REGINA CAPASSO CANAVESI
- PRESIDENTE -

APROVEITE
CARTÕES DE VISITA
apenas **89,00** 1000 unid.
20 ANOS DE TRADIÇÃO
Cartões Cia.
Fones: (14) 3227-3130 / 99794-8779
Rua Rio Branco, 11-07 (esquina com rua Cussy Junior) - Centro - Bauru
cartoes.ciabauru@gmail.com www.cartoescia.com.br

Classificados
Jornal da Cidade
ANUNCIE
(14) 3104-3144
(14) 99679-3865
(14) 99876-8566
R. Xingu, 4-44 - Higienópolis

SALA DO EMPRESÁRIO
PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO, ESTRATÉGIA E MOTIVAÇÃO EMPREENDEDORA
www.memoria-empresarial.com.br ANO XXX - Nº 262
Coleção **PRO MEMÓRIA EMPRESARIAL**
© 1987 HIFEN
Republicada para avaliação histórica

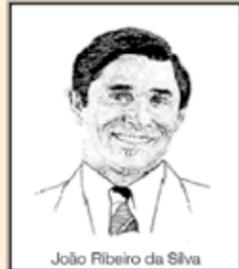
UMA GUERRA DIÁRIA PELO MERCADO

A vinda de numerosas empresas multinacionais de vários segmentos ao Brasil significa não só que o nosso mercado tem enorme potencial de expansão como também já é um dos melhores do mundo. Com organização, trabalho, criatividade e um bom produto ou serviço, sejam negócios grandes ou pequenos, todos terão lugar e a sua fatia de mercado aqui. Só alcançará o sucesso quem souber - e conseguir - vender bem, tendo, sempre, de "ganhar uma guerra por dia". Para isso, a empresa deve estabelecer eficiente estratégia e nutrir-se das melhores e mais modernas técnicas de vendas, como o sistema porta a porta, com suas variações (venda direta, domiciliar, pessoa a pessoa, venda padronizada etc.), um dos mais eficientes e que mais tem crescido no mundo e no nosso país, nos últimos trinta anos. Com ele, por exemplo, a Avon, multinacional da área de cosméticos, saltou de um faturamento anual de US\$ 200 milhões para US\$ 1,35 bilhão, no Brasil. A venda porta a porta pode ser utilizada em qualquer ramo, segundo opinião dada em depoimento exclusivo, por João Ribeiro da Silva, fundador e presidente da Associação Nacional dos Vendedores Autônomos Porta a Porta (Anavapp) e da Nemawashi Cosméticos - www.nemawashi.com.br -, empresa paulistana com onze anos, que adota essa estratégia.

de pessoas andando com o produto e mostrando-o às pessoas. Desde cosméticos, bijuterias, atendimento médico e laboratorial, até móveis, veículos e jóias, não há produto que não possa ser vendido dessa maneira. No caso de automóveis, por exemplo, quando se monta um showroom e se manda aos potenciais compradores mala direta com vídeo e catálogos sobre o produto, na realidade está-se praticando a venda porta a porta. Uma amiga vendeu a um cliente em Governador Valadares (Minas Gerais) US\$ 80 mil em joias, no porta a porta.

nar depois, enquanto o domiciliar só tem uma oportunidade de vender; precisando estar altamente treinado e motivado. Por isso, as empresas de porta a porta são as que as que mais treinam vendedores. Além disso, o cliente fica amigo do vendedor, que é o responsável direto pelo produto, a quem pode reclamar e dele recebe atenção, como do médico familiar, que conhece todos da casa. A loja, ao contrário, remete a responsabilidade ao fabricante."

Pioneirismo
"Neste negócio, o sucesso será de quem chegou na frente, teve a visão da oportunidade, a ideia pioneira. Existem milhares de oportunidades e, se ninguém lhe deu uma, trate de criar a sua própria. Quando um concorrente aparecer, eu, que cheguei primeiro, já terei o mercado cativo, e a menos que não faça algo errado, não irei perdê-lo facilmente. A base da minha estratégia é o aumento do número de vendedores, com a criação de pequenas franquias, sem cobrança de royalties, que é uma novidade. Meus franqueados ficam responsáveis pelo recrutamento de novos vendedores, pelo repasse do percentual da comissão e pela venda dos catálogos e dos kits de mostruário. A Nemawashi funciona apenas como fornecedora e é responsável pelos lançamentos, enquanto os franqueados atuam como distribuidores."



João Ribeiro da Silva

"Quando um concorrente aparecer, eu, que cheguei primeiro, já terei o mercado cativo, e a menos que não faça algo errado, não irei perdê-lo facilmente"

Passador de pedidos
"E nesse sistema os vendedores, autônomos ou com a própria empresa prestadora de serviços, são parceiros independentes - e a distribuidora pode ter tantos vendedores quanto puder atender. Ninguém teria condições de empregar tantos vendedores com carteira assinada. Enquanto, no comércio tradicional, o vendedor permanece passivo, sendo apenas um simples 'passador de pedidos', no sistema porta a porta, ele leva um produto que o cliente não conhece e procura convencê-lo de que é bom. Na loja, o cliente pode não comprar num primeiro momento, mas retor-

MEMORIAL BAURU
Respeito eterno com o ser humano
R. Ezequiel Ramos 15-51, Bauru, SP
•Cemitério •Funerária •Centro Velatório
(14) 3233-3030

NOTA DE FALECIMENTO
JOSÉ VALERIO ELIAS
★ 16/05/1943 † 23/05/2022
Deixa os filhos VALDINEI, REGINALDO, VANESSA, MARIA LUCIA e FERNANDA. Deixa ainda familiares e amigos. Seu corpo foi velado no salão nobre 2, e seu sepultamento deu-se em 24/05/2022, às 09h, no CEMITÉRIO MEMORIAL BAURU.

PLANO FAMILIAR A PARTIR DE R\$ 35,00/Mês
VENDAS PELO SITE :
www.memorialbauru.com.br - f: 3233-3030

MAXPREV
ASSEGURADORA VITALICIA
O MÁXIMO EM PREVENÇÃO

CENTRO VELATÓRIO TERRA BRANCA
Jardim dos Lírios
Cemitério Parque
(14)3223-8011
(14)3234-3428

Falecimentos
IZAURA FOGANHOLI
Ocorrido às 14h45, em 23/05/2022, com 88 anos. Deixa os filhos DJALMA, VALDIR e SERGIO. Seu sepultamento deu-se em 24/05/2022, às 13h15, tendo saído seu féretro do CENTRO VELATÓRIO, sala 2, para o CEMITÉRIO MUNICIPAL, na cidade de PIRATININGA.

ORESTES PERES
Ocorrido às 07h30, em 24/05/2022, com 67 anos. Deixa viúva e sra MARIA APARECIDA PEREIRA e os filhos ELIZABETE, FELICIANO, IZALTINA, ANDRE e ANA PAULA. Seu sepultamento dar-se-á em 25/05/2022, às 09h30, saindo seu féretro do CENTRO VELATÓRIO, sala 4, para o CEMITÉRIO DO REDENTOR, na cidade de Bauru.

LAZARO MARTINS
Ocorrido às 13h40, em 24/05/2022, com 88 anos. Era viúvo da sra MARIA LUCIA MIGUEL MARTINS e deixa os filhos ARISTIDES, ALAIDE, LUIZ, TEREZA SOLANGE, CREUZA, CLAUDINEI, ROSANA, FABIO, NILTON e HELBER. Seu sepultamento dar-se-á em 25/05/2022, saindo seu féretro do CENTRO VELATÓRIO, sala 1, para o CEMITÉRIO CRISTO REI, na cidade de Bauru.

www.jardimdoslirios.com.br
O único com Crematório em Bauru e Região

MAIOR ACERVO coletivo de EMPREENDEDORES: www.imemo.com.br

MANTENEDORES:
CANDINHO Assessoria Contábil www.candinho.com.br
sianet business hosting www.sianet.com.br
50 anos ORCOSE Contabilidade www.orcose.com.br
CNS CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE SERVIÇOS www.cnservicos.org.br

Realização: IMEMO - Instituto da Memória Empresarial
Diretor: Dorival Jesus Augusto. Conselho Assessor: Alberto Borges Matias (USP), Alencar Burti, Aparecida Terezinha Falcão, Carlos Sérgio Serra, Elvio Aliprandi, Irani Cavagnoli, Irineu Thomé, José Serafim Abrantes, Marcos Cobra, Nelson Pinheiro da Cruz, Roberto Faldini, Yvonne Capuano
Publicação: Hifen Comunicação Editorial - Redação: Angelo Sarubbi Neto - Revisão: Angelo Sarubbi Neto. APOIO:
Jornal da Cidade Bauru e grande região