

Saiba o que fazer se a sua empresa recebeu uma condenação trabalhista

Existem várias possibilidades para as empresas recorrerem antes de se conformarem e aceitarem a condenação.

No mercado de trabalho, existe uma situação que pode ocorrer para as empresas e causar grande surpresa e insatisfação. Trata-se do recebimento de uma condenação trabalhista decorrente de reclamação junto à Justiça do Trabalho, movida por algum ex-funcionário da empresa.

Nesses casos, é comum o empregador - que não tinha qualquer conhecimento sobre o processo - demonstrar grande insatisfação e aceitar a condenação sem qualquer atitude para tentar reverter o caso. O que muitos empreendedores não sabem, no entanto, é que independentemente do motivo e em qual grau de jurisdição esteja o processo, é possível contestar a ação.

Nas situações como a descrita neste texto, os empresários podem apresentar um recurso diante da decisão, submetendo o litígio a uma segunda apreciação pelo Tribunal Regional do Trabalho competente ou por algum dos Tribunais Superiores. Outra medida que pode ser tomada para esses casos é alegar o que se chama no direito de "matérias de ordem pública". É uma ação que pode ser feita em qualquer momento e que possibilita uma mudança total de curso do processo.

Um bom exemplo desse tipo de matéria é a chamada prescrição bienal, em que o empregado tem o prazo de até dois anos, após o fim do contrato de trabalho, para entrar com uma ação na Justiça do Trabalho. Se essa argumentação for acolhida, o processo pode ser extinto sem julgamento do mérito, revertendo a condenação.

CUSTOS COM A APRESENTAÇÃO DE RECURSOS

É fundamental que o empreendedor saiba que, para entrar com recursos contra a condenação trabalhista em questão, ele terá de arcar com alguns custos. Ele precisará fazer o pagamento do depósito recursal, no valor vigente e definido pelo Tribunal Superior do Trabalho (TST). Atualmente, o valor está em 10.059,15 reais - ou o valor total da condenação, caso este seja inferior ao definido pelo TST.

Os microempreendedores individuais (MEIs), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) podem se beneficiar de uma disposição legal trazida pela reforma trabalhista. Para esses empreendedores, pode ser recolhido apenas 50% do valor definido para o depósito recursal. Já as empresas que se encontram em recuperação judicial, podem recorrer da decisão sem o pagamento de qualquer valor, devido a uma exceção também contida na reforma trabalhista.

No entanto, existe outro valor a ser pago pelos empregadores para entrar com o recurso. São as custas processuais, estipuladas em 2% sobre o valor arbitrado à condenação. Nesse caso, somente as empresas beneficiárias da justiça gratuita ficam isentas do pagamento.

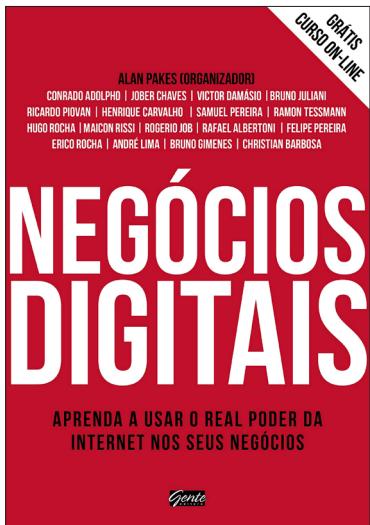
PRAZO PARA ENTRAR COM O RECURSO

Por fim, é essencial que o empreendedor não se esqueça do prazo processual para apresentação do recurso cabível. Esse prazo, em regra geral na Justiça do Trabalho, é de oito dias úteis; a não apresentação de recurso dentro desse período resultará no trânsito em julgado, colocando fim a qualquer discussão de mérito no processo. Ainda assim, após tudo isso, caberá discussão referente aos valores na fase de execução do processo. Portanto, não necessariamente a quantia apresentada será a devida pelo empregador. É importante que o empreendedor conte com uma assessoria jurídica para avaliar as peculiaridades do seu caso e, assim, tome a melhor decisão.

Fonte: <https://bit.ly/362cuQc>



Sindilav indica



NEGÓCIOS DIGITAIS:
APRENDA A USAR O REAL PODER
DA INTERNET NOS SEUS NEGÓCIOS

AUTOR (ORGANIZADOR): Alan Pakes

EDITORA: Gente

Você tem uma empresa e gostaria de usar o real poder da internet no seu negócio? Para o empreendedor digital Alan Pakes, organizador desta obra, a maioria das pessoas que usam a web hoje para vender produtos e serviços está fazendo da maneira errada.

Alan Pakes traz um mundo completamente novo, no qual é possível criar negócios rentáveis com pouquíssimos recursos iniciais. E mostra que essa possibilidade está ao alcance de qualquer pessoa empreendedora.

O time vencedor de 17 empreendedores que Alan Pakes montou para escrever com ele este livro compartilha suas experiências bem-sucedidas nos negócios digitais para inspirar você a criar novas oportunidades na rede. Você vai descobrir: O mindset dos empreendedores; Como e por que construir sua Lista de e-mails e cuidar bem dela; Como transformar seu conhecimento em produto; Como conquistar audiência pelo Google e pelo Facebook; Como se relacionar com seu público; Como criar um script de vendas on-line; Como monitorar seu trabalho para saber se está no caminho certo; e muito mais!

E você, recomenda algum livro que considera essencial para a gestão dos serviços em lavanderia? Envie sugestões por e-mail para: sindilav@sindilav.com.br, com o assunto "Indicação de Livro para o Sindilav Notícias". Quem sabe publicamos sua sugestão por aqui?



A preocupação é: será que melhora?

Após dois meses em queda, o otimismo do empresariado paulistano voltou a registrar aumento. Isso ocorreu, principalmente, por conta da melhora dos números da pandemia na cidade de São Paulo, como mostra o Índice de Confiança do Empresário do Comércio (ICEC), da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), de junho. O indicador fechará o mês em 90,6 pontos, o que representa uma alta de 8,1% em relação ao mês passado, quando estava em 83,8.

Para a Federação, no entanto, os números estão longe de indicar uma recuperação imediata na economia. Em nosso setor, temos acompanhado a queda que nossas lavanderias vêm amargando, muitas operando no vermelho. É certo que existe uma retração expressiva na renda das famílias, uma queda generalizada no poder aquisitivo da população, que está refletindo nos serviços pessoais, devido a um processo de contenção da demanda.

A tendência é que o faturamento do setor de serviços continue apresentando queda nos próximos meses, pelo menos enquanto não houver uma percepção efetiva, por parte dos consumidores, de que a economia e a política tomaram um rumo adequado. O Sindilav vem olhando com preocupação os reflexos dessa crise no setor de lavanderias e tentando alavancar a procura pelos nossos serviços, demonstrando aos consumidores as reais vantagens da lavagem em lavanderia.

José Carlos Larocca
Presidente do Sindilav

Você sabe quais os cuidados legais na contratação de um empregado?

Donos de PMEs, as principais empregadoras do país, precisam ficar atentos quanto à legislação atual. Veja 6 pontos principais a serem observados.

Nos últimos anos, a legislação trabalhista trouxe diversas flexibilizações para as empresas no que diz respeito ao contrato de trabalho. No entanto, engana-se quem acha que, por isso, não é necessário tanta atenção. Muito pelo contrário, as empresas precisam observar com ainda mais rigor as peculiaridades que compõem o contrato de trabalho.

No caso dos micro e pequenos negócios, maiores empregadores do país, a necessidade de atenção é a mesma. Muitos empreendedores acham que, para essas empresas, há tratamentos diferenciados; contudo, não é sempre que isso acontece.

Para te deixar informado com relação a esse assunto, sobretudo com as últimas atualizações, destacamos a seguir seis pontos de atenção que os empreendedores precisam ter ao realizar contratos de trabalho. Confira!

1 - TENHA OS DEVIDOS CUIDADOS COM A CTPS

A boa e velha Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) em meio físico não é mais um documento necessário para fazer contratações. O empregador pode, na maioria dos casos, registrar as informações no eSocial. Contudo, caso o empresário opte pelo modelo físico, é fundamental que o faça o mais breve possível, entregando o recibo de devolução para o empregado.

2 - FAÇA SEMPRE O CONTROLE DA JORNADA DE TRABALHO DO SEU COLABORADOR

Sabia que o registro da jornada de trabalho é dispensado para estabelecimentos com 20 ou menos empregados? Como boa parte das micro e pequenas empresas se encaixa nesse perfil, elas estão desobrigadas a fazer esse registro. No entanto, não é o ideal a ser feito.

Isso porque a entrada, saída e intervalos do colaborador podem gerar passivos trabalhistas, sendo extremamente difícil obter provas em um eventual processo. Portanto, mesmo que manualmente, sempre registre a jornada de trabalho dos seus funcionários,

3 - PREFIRA O CONTRATO DE TRABALHO ESCRITO

Atualmente, é possível firmar contratos de trabalho verbais e até tácitos. Contudo, opte sempre pelo contrato escrito, que possui registradas disposições básicas como remuneração, jornada de trabalho semanal e diária, função, local de trabalho, entre outras.



4 - CUIDADO COM O ACÚMULO DE FUNÇÃO

Em processos trabalhistas, é muito comum o pedido, por parte do empregado, de acúmulo de função. Isso ocorre porque o funcionário se sente lesado por executar outras funções diferentes daquelas em que foi contratado.

Para evitar essa situação, o empresário precisa deixar claro, desde o início e registrado no contrato de trabalho, quais funções o profissional vai desempenhar. Com o consentimento de ambos (empregado e empregador), não há de se falar em processos judiciais posteriormente.

5 - DÊ TOTAL ATENÇÃO AO ESOCIAL

O eSocial é o Sistema de Escrituração Fiscal Digital das Obrigações Fiscais Previdenciárias e Trabalhistas. Trata-se de um sistema que possibilita a coleta e o armazenamento de informações em um ambiente nacional virtual.

O eSocial é uma obrigação de toda empresa; por isso, é essencial que os empreendedores leiam o Manual de Orientação do eSocial (MOS) e se informem sobre como utilizar o sistema de maneira correta.

6 - RESPEITE AS CONVENÇÕES COLETIVAS DE TRABALHO

Além dos direitos dos trabalhadores previstos em lei e no contrato de trabalho, é fundamental que o empregador também observe e respeite o que dizem os instrumentos coletivos de trabalho negociados pelos sindicatos. Portanto, entenda o que diz a convenção coletiva de trabalho da categoria, inclusive as cláusulas obrigatórias do documento, que podem conter direitos como vale-refeição/alimentação, cesta básica, entre outros benefícios.

Não respeitar os instrumentos de trabalho negociados pelos sindicatos pode causar passivos trabalhistas bem elevados, o que certamente prejudicará muito o seu negócio.

As lavanderias associadas ao Sindilav contam com assessoria jurídica gratuita, que possibilita ao empreendedor estar sempre dentro da lei, evitando esse tipo de dano ao estabelecimento. Se a sua empresa ainda não é associada, acesse www.sindilav.com.br e trabalhe sempre sem preocupações e de acordo com a legislação trabalhista.

Fonte: <https://bit.ly/3qAOVHz>



Reserva de emergência para a empresa: 4 dicas cruciais para criar a sua

A reserva de emergência é fundamental para momentos de adversidade do negócio, que, inevitavelmente, sempre aparecem.

No mundo dos negócios, uma empresa geralmente passa por diversos tipos de situações. Uma delas, e que inclusive pode levar o empreendimento a fechar as portas, diz respeito à saúde financeira do estabelecimento. Isso porque, inevitavelmente, sempre ocorrem fatores que prejudicam as contas do negócio, e o empresário que não tiver uma reserva de emergência para esses momentos pode sofrer muito com a situação.

A sua empresa possui uma reserva de emergência? Para te ajudar a começar a fazer uma (o mais rápido possível), trouxemos neste texto 4 dicas cruciais. Se a sua empresa está bem, inclusive em expansão, saiba que este é um dos melhores momentos para começar a sua reserva de emergência. Afinal, você não vai começar quando estiver em períodos de dificuldade, não é mesmo? Vamos as dicas!

1 - ORGANIZE E AVALIE SUAS DESPESAS FIXAS

O primeiro passo que o empreendedor tem que dar, ao criar a sua reserva de emergência, é organizar as despesas fixas do negócio e avaliá-las. Isso inclui contas de água, luz, aluguel, internet, telefone, despesas com funcionários, entre outras.

Ao fazer essa avaliação, o empresário saberá o quanto sua empresa tem de pagar mesmo em caso de imprevistos, como o fechamento momentâneo do estabelecimento, reformas, baixa nas vendas etc.

2 - ANALISE O SEU HISTÓRICO DE PAGAMENTOS A FORNECEDORES, COMPARANDO-OS COM O VOLUME DE VENDAS DO SEU NEGÓCIO

Essa medida é fundamental para você chegar em uma média de compromissos futuros em proporção ao faturamento da sua empresa. Ter isso em seu planejamento o ajudará a fazer uma previsão dos gastos que terá com fornecedores nos próximos meses, possibilitando que você se organize quanto a essa despesa.

3 - ORGANIZE SUAS CONTAS PESSOais, PRINCIPALMENTE PARA ESTAR DENTRO DAQUILo QUE VOCÊ DETERMINOU COMO SUA REMUNERAÇÃO MENSAL

Você, como empresário e dono do negócio, certamente faz um retirada mensal referente à sua remuneração, certo? Muitos empreendedores fazem essa retirada conforme suas despesas pessoais do mês em questão, sem um teto definido. Isso é extremamente prejudicial ao negócio e, portanto, não pode acontecer.

Por isso, se organize para que suas contas pessoais estejam dentro daquilo que você estabeleceu como sua remuneração. E que seja um valor fixo, ok?

4 - AVALIE POTENCIAIS IMPACTOS NEGATIVOS QUE PODEM ACONTECER AO SEU CAIXA

Outro ponto importante é avaliar possíveis fatores que podem prejudicar o caixa da sua empresa. Alguns exemplos: inadimplência, eventuais reformas, desligamento de funcionários, entre outros.

Com essas quatro dicas bem definidas e organizadas, o empreendedor chegará ao custo médio mensal de funcionamento da sua empresa. A partir daí, faça um planejamento considerando os seguintes objetivos, que devem ser cumpridos por partes:

- para a primeira etapa, conquiste uma reserva de um mês desse montante;
- depois, na segunda etapa, chegue a três meses do valor;
- por fim, finalize a sua reserva de emergência com um valor que cubra até seis meses dessas despesas.

Evidentemente, não se consegue chegar ao objetivo final da noite para o dia - e pode ser que também não seja fácil. Mas o mais importante é começar, focar no planejamento e ser disciplinado. Você pode, por exemplo, definir uma porcentagem de cada venda para esse objetivo, otimizar outros custos do negócio, entre outras possibilidades.

Só não espere a sua empresa perceber que precisa de uma reserva de emergência da pior maneira, no meio de uma tempestade, certo? Procure fazer isso o quanto antes e não seja pego desprevenido!

Desenvolva a sua inteligência emocional com estas 7 dicas

Existem boas práticas que, se realizadas diariamente, podem ajudar bastante o empreendedor, sobretudo na gestão do negócio.

O momento em que vivemos não é fácil. Isolamento social devido à pandemia de Covid-19, funcionamento da empresa alterado, queda no faturamento, demissão de funcionários, medo de ser contaminado pelo coronavírus e de morrer com a doença, enfim. Fatores é que não faltam para nos deixar com o emocional abalado e nos prejudicar no dia a dia.

No entanto, precisamos seguir firmes. E para conquistar esse objetivo, é necessário desenvolver a inteligência emocional, para que a caminhada se torne mais leve e agradável - mesmo em meio a uma pandemia. De acordo com o escritor e palestrante Daniel Goleman, inteligência emocional é "a capacidade de identificar os nossos próprios sentimentos e dos outros, de nos motivarmos e de gerir bem as emoções dentro de nós e nos nossos relacionamentos".

Baseado nesse conceito, vamos elencar a seguir sete dicas para você, empreendedor, desenvolver a sua inteligência emocional. Certamente, elas te auxiliarão bastante a superar os desafios diários na gestão do negócio. Confira!

1 - RESPEITE SEUS LIMITES

Nossa primeira dica é para você saber respeitar os seus limites. Sem essa de achar que é um robô ou um super-herói, certo? Portanto, busque por apoio sempre que precisar, descance, permita-se errar e compartilhe seus pontos fracos com quem pode te ajudar. Afinal, querer ser forte o tempo todo pode se tornar a sua maior fraqueza e prejudicar bastante o seu emocional.

2 - SAIBA SE COMUNICAR

Saber se comunicar, certamente, só trará benefícios para você e para a sua empresa. Com essa habilidade, você executa diversas tarefas diárias com maestria, como atrair e fidelizar clientes; fazer boas negociações com parceiros e fornecedores; liderar melhor a

equipe; entre várias outras. Portanto, foque na boa comunicação e colha os frutos dessa prática!

3 - PRATIQUE A EMPATIA

A empatia é fundamental para um relacionamento saudável e agradável no ambiente corporativo. Por isso, procure se colocar no lugar do outro e entender as suas necessidades e expectativas. Assim, você também evita conflitos e julgamentos desnecessários, que só prejudicam a empresa e o trabalho da equipe.

4 - BUSQUE SE AUTOCONHECER

Outra prática importante é a de se autoconhecer. Nesse caso específico, caso o empreendedor possa, é importante contar com apoio profissional. Dessa forma, você conseguirá entender melhor o seu perfil, suas qualidades, os pontos que precisam ser trabalhados, entre várias outras características que, talvez, você nem conhecia.

Assim, é possível que suas competências sejam melhor aproveitadas e reflitam na gestão da sua empresa.

5 - SAIBA ADMINISTRAR SUAS EMOÇÕES

Sabemos que não é uma tarefa fácil, mas procure gerenciar suas emoções no dia a dia. Sabe aquele velho conselho dos seus avós: "antes de qualquer coisa, conte até 10 e não aja por impulso"? Então, evite a todo custo tomar decisões no calor das emoções, pois, geralmente, elas não são a melhor escolha.

6 - FIQUE ATENTO E ANALISE O SEU COMPORTAMENTO

Com a rotina e a correria do dia a dia, temos o costume de levar a vida no "piloto automático". Isso é perigoso, e precisamos ficar atentos aos gatilhos que despertam as nossas emoções básicas, como medo, tristeza, raiva, nojo, alegria, entre outras. Analise o seu comportamento quanto a essas sensações e procure identificar o que causa cada uma delas.

7 - SEJA DISCIPLINADO E PRATIQUE AS DICAS ANTERIORES DIARIAMENTE

Para terem algum resultado, as dicas anteriores precisam ser praticadas diariamente, certo? É como ir à academia: sem constância e disciplina, os efeitos não aparecerão. Portanto, lembre-se de praticar todos os dias e desenvolva a sua inteligência emocional!

Fonte: <https://bit.ly/2UeLoCx>



Entenda o básico do marketing antes de querer vender seu produto

Muitos empreendedores investem em recursos e ferramentas para aumentar as vendas, mas sequer conhecem o seu público; não cometa esse erro.

Utilizar boas técnicas de marketing a favor do seu negócio pode até parecer uma tarefa simples, mas não é bem assim que funciona. Inclusive, é comum vermos muitos empreendedores vendendo seus produtos ou serviços sem nem compreenderem, de fato, conceitos básicos do marketing.

Ainda, existem empresários que investem consideráveis valores em ferramentas e outros recursos, com a finalidade de aumentarem suas vendas. Contudo, pecam mais uma vez justamente pelo desconhecimento do básico do marketing.

Mas afinal, o que seria o básico do marketing? A seguir, listamos alguns itens que são pontos-chave para um negócio de sucesso. Os empreendedores devem, portanto, ter conhecimento desses conceitos básicos do marketing, a fim de que façam o melhor planejamento e apliquem as melhores técnicas visando o aumento de suas vendas. Acompanhe!

ENTENDER O CONSUMIDOR COM O OLHAR DO CONSUMIDOR

Essa ação é fundamental para que o empresário saiba direcionar as suas estratégias de marketing de forma correta e eficiente. Vários empreendedores não entendem o cliente com o olhar do cliente, mas sim com o olhar do empresário.

Assim, não conseguem compreender, de fato, as reais necessidades desses consumidores e como se comunicar com eles de maneira mais eficaz. Portanto, se coloque no lugar do cliente e comece a pensar o seu negócio dessa forma.

POSSUIR PELO MENOS UM DIFERENCIAL QUE DÊ DESTAQUE AO SEU NEGÓCIO FRENTE À CONCORRÊNCIA

Certamente, o mercado possui diversas empresas que oferecem o mesmo produto ou serviço que o seu. Por isso, é preciso se destacar frente a essa concorrência, e uma boa maneira de se fazer isso é tendo um grande diferencial. Se você não identificou ainda o que diferencia o seu negócio da concorrência, ou se a sua empresa simplesmente não tem um diferencial, trate logo de

mudar esse cenário. Sem isso, dificilmente o seu estabelecimento se destacará no mercado, impossibilitando, inclusive, que se aplique boas estratégias de marketing explorando esse diferencial.

PENSAR O SEU PRODUTO PARA ATENDER AS "DORES" DOS CLIENTES, E NÃO PELO SIMPLES FATO DE VENDER

Seu produto ou serviço deve ter uma razão para existir. Você não pode simplesmente decidir que vai vender uma mercadoria apenas porque "dá dinheiro", sem nem entender como ela vai resolver o problema do seu cliente.

Os consumidores possuem dores. Entender esses problemas dos clientes, e trabalhar seu produto como uma solução para essas dores, certamente dará destaque para o seu negócio, possibilitando que um bom planejamento de marketing possa ser feito em cima disso.

O CONSUMIDOR ENTENDER O SEU VALOR, SEM QUE VOCÊ PRECISE FORÇÁ-LO A ISSO

O consumidor moderno não gosta de ser forçado a nada. Os donos de negócios precisam entender isso e deixar que as coisas aconteçam naturalmente. A geração de valor da sua empresa para o cliente ocorre de forma espontânea, como resultado de bons serviços prestados e de um atendimento de qualidade.

Portanto, ao fazer o seu trabalho bem feito, seus clientes certamente entenderão o seu valor, e o que é melhor: sem serem forçados a isso.

BUSCAR UM ATENDIMENTO CADA VEZ MAIS HUMANIZADO E PRÓXIMO AO CLIENTE

Neste texto, já falamos da importância do atendimento próximo e humanizado. Inclusive, muitas empresas fazem desse o diferencial de seus negócios. Essa é uma estratégia crucial para ser explorada no marketing; afinal, os consumidores valorizam cada vez mais os estabelecimentos que não medem esforços para resolverem seus problemas.

Por isso, busque cada vez mais um relacionamento próximo ao seu cliente. A tecnologia nos auxilia com muitas ferramentas que, de fato, otimizam nosso trabalho e agilizam os processos. Contudo, em alguns procedimentos, é fundamental abrir mão desses recursos e dedicar tempo no atendimento ao público.

Como vimos, entender o básico do marketing é essencial para o sucesso de uma empresa. Antes de querer vender produtos ou serviços, portanto, conheça o seu público e preocupe-se em dar total suporte a ele em toda a sua jornada de compra. Assim, suas estratégias de marketing farão mais sentido e certamente terão mais impacto, resultando em boas vendas para o seu negócio.

5 prioridades do empresário para enfrentar a crise gerada pela pandemia

Existem pontos importantes que devem ser levados em consideração neste momento de crise econômica; conheça alguns deles.

A vida do empreendedor brasileiro não tem sido fácil, sobretudo neste período de pandemia. Além das diversas tarefas do dia a dia, existem preocupações com outros processos da empresa, ligados principalmente à gestão do negócio neste momento difícil em que vivemos.

O que muitos empresários não sabem, é que existem prioridades que precisam ser levadas em conta, a fim de que a travessia por este período seja mais tranquila. Portanto, continue a leitura, conheça cinco prioridades que os donos de negócio precisam ter neste momento e as aplique em seu negócio!

1 - TER PRESENÇA NO AMBIENTE DIGITAL

Já falamos em diversas edições do Sindilav Notícias o quanto é importante a empresa estar no ambiente digital, e vamos mais uma vez dar destaque a isso. Trata-se de um ponto crucial para o negócio e que virou obrigação para os estabelecimentos, ainda mais neste período de pandemia.

Portanto, se a sua empresa ainda não tem presença digital, corrija isso agora mesmo. E ter presença digital não é somente criar uma página ou perfil nas redes sociais. É preciso mais, como tirar fotos dos produtos, fazer postagens periódicas, interagir com os seguidores, entre outras ações.

2 - POSSUIR CAPITAL DE GIRO

Talvez poucas vezes o capital de giro foi tão importante para as empresas quanto neste momento de pandemia. Isso porque ele dá fôlego ao empresário em períodos de crise, possibilitando que o negócio continue funcionando.

Com a queda nas vendas, muitos empreendedores estão com dificuldades em pagar contas básicas do negócio. Por isso, possuir capital de giro é fundamental para ter um valor de segurança em caixa, tornando possível, assim, superar momentos de adversidade da empresa.

3 - TER DISPONÍVEL E ATUALIZADO O CADASTRO DE CLIENTES DA SUA EMPRESA

Sua empresa possui um cadastro organizado de clientes? Se não, saiba que você está perdendo uma grande oportunidade de manter as vendas do seu negócio. Isso porque os estabelecimentos que possuem um cadastro de clientes, atualizado e organizado, estão

tendo mais facilidades para manter o relacionamento e a frequência de vendas, devido aos contatos com esses consumidores.

Mas cuidado: essa estratégia precisa pertencer à empresa e ser acompanhada de perto pelo empreendedor. Muitos negócios deixam essa tarefa nas mãos de funcionários, sem um acompanhamento próximo do gestor. Com o desligamento desses colaboradores devido à crise, o cadastro de clientes acaba se perdendo, indo embora também uma valiosa oportunidade para a empresa.

4 - FAZER PARTE DE ALGUMA ASSOCIAÇÃO, ENTIDADE OU GRUPOS DE EMPRESÁRIOS

Principalmente neste momento de pandemia, pertencer a alguma associação, sindicato (como o Sindilav), entidade ou grupos de empresários é muito importante para o negócio. Se você ainda não faz parte de alguma associação, procure por uma o quanto antes.

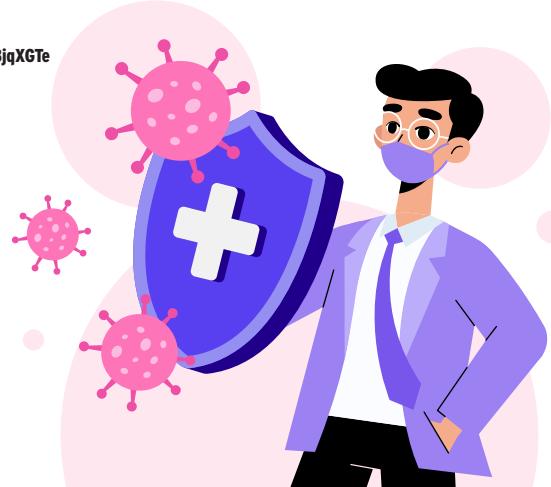
No Sindilav, por exemplo, são disponibilizados cursos em diversas áreas, assessoria jurídica, convênios e parcerias, além de importantes palestras com temas atuais e que auxiliam bastante o empreendedor.

5 - MANTER, OU INICIAR, UM BOM RELACIONAMENTO COM FORNECEDORES E BANCOS

Um relacionamento saudável com bancos e fornecedores só trará vantagens para o seu negócio. Se a sua empresa sempre pagou as contas em dia e mantém os mesmos fornecedores há um bom tempo, por exemplo, você tem totais condições de negociar prazos maiores, parcelamentos, taxas, etc..

Aplicando essas prioridades na gestão da sua empresa, você terá muito mais chances de passar com sucesso por este período de pandemia. E conte sempre com o Sindilav para o que for preciso em seu negócio!

Fonte: <https://bit.ly/3jqXTe>



Sindilav segue capacitando profissionais por meio de cursos e palestras online

Saiba como foram os cursos realizados em maio e junho.

Mesmo com a pandemia e a impossibilidade de reunir, presencialmente, pessoas em um ambiente, o Sindilav segue a todo vapor com a sua agenda de cursos e palestras. De forma online, a instituição ministrou diversos eventos nos meses de maio e junho, com a finalidade de capacitar os profissionais de lavanderias e, assim, contribuir para um trabalho cada vez mais bem executado e dentro da lei.

Nos dias 11 e 12 de maio, Rui Torres, empresário de lavanderia e especialista em Educação Empreendedora, ministrou o **"Workshop Gestão de Pessoas e Equipes"**. O evento ocorreu em dois dias e abordou fundamentos como: Definições e Conceitos; Desenvolvimento de Pessoas; Gestão de Pessoas; Liderança - Perfis; e Engajando Colaboradores.

Já no dia 18 de maio, a Dra. Gisela Belluzzo de Almeida Salles, advogada do escritório Duarte Tonetti Advogados, ministrou a palestra: **"Redução e suspensão do contrato de trabalho e as alterações trabalhistas: como aplicar no setor de lavanderias?"**. Sem dúvida alguma, um tema de grande importância para as empresas de lavanderia trabalharem de acordo com a atual legislação trabalhista.

No mês de junho, outras duas palestras foram realizadas. No dia 10, tivemos **"Prevenção e Combate a Incêndios"**, com Asserel; e no dia 23, outro tema bastante relevante para o trabalho das



lavanderias: **"Precificação - como formar adequadamente o preço de venda de serviços de lavanderia"**, com o empresário e especialista em branding e valor de marca, Fabio Malx.

Além de todos esses eventos, houve ainda um curso ministrado pelo Sindilav, em parceria com o Sebrae. Com a duração de cinco dias (14 a 18/06), o curso **"Empreenda Rápido"** foi totalmente gratuito e aberto para todas as lavanderias do Estado de São Paulo.

E assim seguimos com a nossa programação, levando cada vez mais conhecimento para os profissionais das empresas de lavanderia. Dessa forma, eles poderão desempenhar um trabalho de excelência e contribuir diretamente no sucesso da empresa.

Acesse www.sindilav.com.br/agenda e confira a agenda de cursos para os próximos meses. Participe!

Expediente

Boletim Informativo do Sindilav

Rua País de Araújo, 29 – 11º andar – cj. 111 a 113 – Cep 04531-090 – São Paulo – SP – Tel./Fax: (11) 3078 8466
www.sindilav.com.br – e-mail: sindilav@sindilav.com.br

DIRETORIA EXECUTIVA Presidente: José Carlos Larocca
 Vice-presidente: Emerson Matos de Queiroz
 Assessor da Diretoria: Marco Antonio Pires Fernandes

Editora e jornalista responsável:
Rute Faria - MTB: 16835
rutemariapf@gmail.com
 Periodicidade: Bimestral
 Projeto gráfico:
Occa branding & design
www.occa.com.br