



aciab 112 anos

associação comercial e industrial
arcos de valdevez e ponte da barca

ALTO MINHO

EMPRESARIAL

JUNHO 2023 | BIMESTRAL | ANO 14 · N. 89



- 7 **FORMAÇÃO EMPREGO + DIGITAL**
- 8 **EXPOVEZ 2023 FEIRA DO ALTO MINHO**
- 10 **ASSOCIADOS ENTREVISTAS**
- 12 **PÁGINA DE NEGÓCIO NO FACEBOOK**
- 13 **COMPETÊNCIAS MAIS PROCURADAS**

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

FORMAÇÃO PROFISSIONAL

GESTÃO FINANCEIRA

MARKETING DIGITAL

BENCHMARKING

INTERNACIONALIZAÇÃO

PARCERIAS

INOVAÇÃO

DESIGN

Pontos Chave para o Sucesso dos Negóci↑os

EDITORIAL



aciab 112 anos
PRESIDENTE
António Marques Campos

COOPERAÇÃO E ASSOCIATIVISMO

Uma Associação assume-se como um grupo de empresas, representada por empresários, cujo o objetivo é lutarem enquanto cidadãos e motores de uma economia regional, por uma identidade, defendendo padrões como a cidadania, democracia e solidariedade. O associativismo na sociedade assume um papel crucial, contribui para aumentar competitividade das empresas, através da partilha de riscos e oportunidades e reforçar a capacidade de intervenção dos seus profissionais. A ACIAB é uma Associação orientada para o desenvolvimento da economia regional e nacional e que apoia os seus associados sempre com vista à manutenção de um clima de progresso. A defesa dos interesses legítimos dos seus Associados foi o propósito para a criação desta instituição em 1911, e continua a sê-lo, embora os tempos sejam outros, bem como os mercados. Neste sentido, no dia 5, 6 e 7 de maio de 2023, a ACIAB realizou mais uma edição de sucesso da EXPOVEZ, cujo o objetivo foi estabelecer parceiras de cooperação, demonstração de produtos e serviços, criar uma dinâmica de cooperação entre as empresas e negócios, de forma a promover a economia local, e incentivar a população a fazer compras no mercado da região. A EXPOVEZ, foi mais uma vez a demonstração da cooperação e associativismo, com a participação de vários parceiros e empresas.

O nosso muito Obrigado a todos pela participação no evento!

índice

7	8	10	12	12	15
FORMAÇÃO EMPREGO + DIGITAL	EXPOVEZ 2023	ENTREVISTAS	PÁGINA DE NEGÓCIO NO FACEBOOK	COMPETÊNCIAS MAIS PROCURADAS	OPINIÃO

Instituição



Parceiros Institucionais | Programas



Parceiros Institucionais | Programas



Propriedade: ACIAB | Presidente da ACIAB: António Marques Campos | Diretor: Francisco Peixoto Araújo | Coordenadora: Fernanda Veliças
Arcos de Valdevez - Rua General Norton de Matos, nº 10, 1º | Tlf. 258 521 473 | Tlm: 962 140 714 | www.aciab.pt | aciab@aciab.pt
(Chamada para Rede Fixa e Móvel Nacional)

Ponte da Barca - Rua Dr. Carlos Araújo, nº 9 - 1º | Telef. 258 454 524 | Tlm: 962 140 714 | www.aciab.pt | aciab@aciab.pt
(Chamada para Rede Fixa e Móvel Nacional)

Colaboradores: Prazeres Sousa, Cidália Pereira, Jorge Quintas, Helena Brito, Mário Quintas, Leticia Natário e Agostinho Boalhosa de Freitas
Tiragem: 2.000 exemplares | JOSÉ AMORIM | DESIGN (925 594 192) | Impressão: Grafiarcos | Depósito Legal: 283819/08 | Distribuição Gratuita
(Chamada para Móvel Nacional)

Iniciou em maio, o projeto de Formação, Emprego + Digital, cujo principal objetivo, é dotar os empresários, seus colaboradores e os ativos em geral, de capacidades e competências na área digital.

As ações de formação decorrem em horário pós-laboral, são gratuitas, com módulos de 25 Horas ou de 50 Horas e os formandos tem como regalias, subsídio de alimentação, material didático e certificado de conclusão da ação de formação.

Informática; Estratégias de E-Marketing; Inovação em Serviços; Marketing Digital; Gestão de Redes Sociais; Projetos de Arquitetura, leitura e interpretação; Internet como Estratégia de Marketing, são entre outras opções, algumas das ações de formação disponíveis e possíveis de realizar, para um conhecimento mais profundo e benéfico para a sua empresa.

Convidamos as empresas, para que inscrevam os seus recursos humanos nas ações e assim ter mais qualificações na área digital, que se configura como uma exigência na atualidade.

A área da Formação Digital é uma aposta da ACIAB, como instrumento, para auxiliar e capacitar os colaboradores, contribuindo assim, para um maior desempenho das empresas nesta área.



aciab 112 anos
VICE-PRESIDENTE
Francisco Peixoto Araújo

PROJETO DE FORMAÇÃO EMPREGO + DIGITAL

aciab

associação comercial e industrial
arcos de valdevez | ponte da barca

FORMAÇÃO EMPREGO + DIGITAL INSCREVA-SE



APOIOS

SUBSÍDIO DE ALIMENTAÇÃO (5,20€/Dia)
CERTIFICADO
MATERIAL DE APOIO DIDÁTICO

REQUISITOS

EMPREGADOS
HORÁRIO PÓS LABORAL
HABIL. MÍNIMAS 6º ANO

INOVAÇÃO EM SERVIÇOS – PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS	50 H
GESTÃO DE RECLAMAÇÕES – VENDA NÃO PRESENCIAL	50 H
PROJETO DE ARQUITETURA/ESTRUTURAS – LEITURA E INTERPRETAÇÃO	50 H
INFORMÁTICA – NOÇÕES BÁSICAS	50 H
DESENHO DE PROJETO - FUNDAÇÕES E ESTRUTURA	50 H
DESIGN – COMUNICAÇÃO E MULTIMÉDIA	25 H
INTRODUÇÃO À UTILIZAÇÃO E PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS	25 H
COMUNICAÇÃO VISUAL – FOTOGRAFIA E VÍDEO	25 H
SOFTWARE DE GESTÃO DE PESSOAL	25 H
GESTÃO DA PRESENÇA EMPRESARIAL NAS REDES SOCIAIS	50 H
PRODUÇÃO AUDIOVISUAL	50 H
NOÇÕES BÁSICAS DE GESTÃO TÉCNICA DE RECURSOS HUMANOS	50 H
REDES DE FLUXOS DE INFORMAÇÃO	50 H
MARKETING DIGITAL	50 H
INTERNET COMO ESTRATÉGIA DE MARKETING	50 H
ESTRATÉGIAS DE E-MARKETING	50 H
TECNOLOGIAS DE FOTOGRAFIA E VÍDEO	50 H
PLANEAMENTO E CONTROLO DE OBRA - APLICAÇÕES INFORMÁTICAS	50 H
GESTÃO DE PROJETO	25 H
SOCIAL MEDIA	25 H
SOFTWARE APLICADO À ATIVIDADE COMERCIAL	50 H
INTRODUÇÃO À INFORMÁTICA DE GESTÃO	50 H



Financiamento:



COZINHA TRADICIONAL NACIONAL E INTERNACIONAL



pizzariatiodredo.com

☎ 258455600

(Chamada para Rede Móvel Nacional)

iluminaamente EVENTOS

Manuel Rocha
934 412 789

(Chamada para Rede Móvel Nacional)



Palcos
Iluminação
Ornamentação



Tendas
Stands
Aluguer de Grua



MOBE
Hair, beauty & fitness
By Melanie



E.N. 202.1 n°19 258 453 171 | 938 574 119
PAÇO 4970-242 A. VALDEVEZ



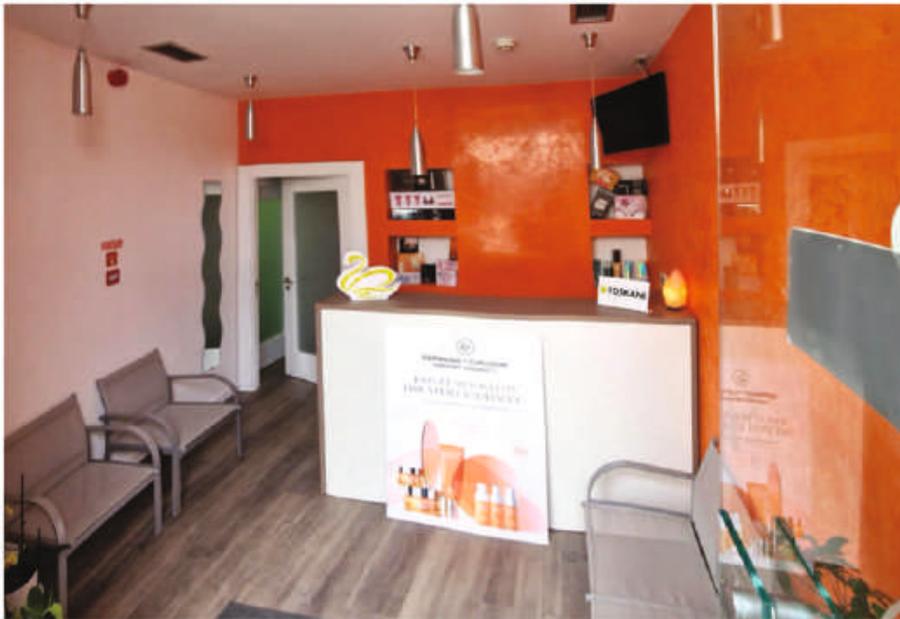
Paula
Cabeleireiro's



937 646 645

PRODUTOS DE
CABELEIREIRO
E ESTÉTICA

R. Dr. António J. Pimenta Ribeiro, N°66 | 4970-716 ARCOS DE VALDEVEZ



Aroma
SPA
ESTÉTICA & BELEZA

SERVIÇO DE MASSAGENS
E DE CUIDADOS DE PELE

Rua Dr. Germano Amorim, n° 261 R/C
ARCOS DE VALDEVEZ
aromaspaavv@gmail.com



M
MAXIARCOS
MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO



MAXIARCOS

Silvares | Salvador | 4970 - 483 Arcos de Valdevez | 258 513 284



258 515 299
966 560 499
961 948 169

Edifício Sol do Vale, 15
4970 - 440 Arcos de Valdevez
grafiarcos@sapo.pt | grafiarcos.com



GRAFIARCOS
artes gráficas, lda.



Mercearia e Café
DOURADO
CABREIRO

935 955 262 | douradobar@gmail.com | CABREIRO

NOVA ERA SAPATARIA



ARCOS DE VALDEVEZ ■ 258 515435



TALHADA LAPA
ADRIANO GONÇALVES DIAS



258 515 130 - CARNES CERTIFICADAS - FUMEIRO CASEIRO



**SEARA
NOVA**
CAFÉ PADARIA



258 577 276

SOAJO



FONSECA & FILHO, LDA

Ferragens | Papelaria | Decoração
R. Cerqueira Gomes 39, 4970-786 Arcos de Valdevez
968 575 816



**EM
ME**
em me



R. CERQUEIRA GOMES, R/C - Nº 23
4970 - 444 ARCOS DE VALDEVEZ



LOJA DE VESTUÁRIO PARA MULHER
933 814 291 - arguanne@hotmail.com

Compre no Comércio

aciab

associação comercial e industrial
arcos de valdevez | ponte da barca



ARCOS DE VALDEVEZ - PONTE DA BARCA

FORMAÇÃO EMPREGO DIGITAL

A medida Formação Emprego + Digital, integrada no Programa Emprego + Digital 2025, visa a formação e requalificação na área digital de trabalhadores de empresas e de entidades da economia social, contribuindo para fomentar a respetiva transformação digital destas entidades empregadoras, bem como para a melhoria das competências e das qualificações individuais de cada um dos envolvidos nos projetos de formação profissional. O desenvolvimento desta modalidade de formação, permite às empresas formar os seus quadros a custo zero, cumprir as 40 horas de formação contínua de acordo com a legislação imposta no código de trabalho. Os participantes, tem direito a certificado de formação e subsídio de alimentação no valor de 5,20 €/dia, quando a formação decorre em horário pós-laboral. Neste sentido, apresentamos o contributo da participação de alguns formandos, após a frequência de ações de formação do programa Emprego + Digital.

MANUEL FAVAS

APARTICIPAÇÃO EM FORMAÇÃO DA ÁREA DIGITAL, CONTRIBUI PARA A SUA VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL?

Sim, através da participação na formação, fiquei com mais conhecimentos informáticos, é uma forma de nos valorizar, uma vez que hoje em dia a informática está presente em quase todos os procedimentos do nosso dia a dia. Considero que para nós empresários, a formação é muito importante é uma forma de acompanhar evolução das novas tecnologias.

TERESA LOBO

APARTICIPAÇÃO EM FORMAÇÃO DA ÁREA DIGITAL, CONTRIBUI PARA A SUA VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL?

Numa era em que o mercado é cada vez mais digital e os negócios virtuais mais vastos e diversificados é fundamental ter conhecimentos na área digital. A minha participação na formação da área digital, contribui muito para a minha valorização profissional dá-me competências e conhecimentos para que possa desenvolver o meu trabalho de forma competente, consciente e segura no meu posto de trabalho. É essencial para não ficarmos para trás na competitividade, é sem dúvida um fator de inovação e crescimento para qualquer empresa a nível mundial.

DUARTE RODRIGUES

APARTICIPAÇÃO EM FORMAÇÃO DA ÁREA DIGITAL, CONTRIBUI PARA A SUA VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL?

Sim, sem dúvida alguma, hoje a participação em sociedade, seja pessoal ou profissionalmente passa por manusear e gerir todo o tipo de ferramentas digitais. As pessoas são o principal ativo de qualquer empresa, por isso a formação contínua e a transformação digital, significa reformular competências e promover novas formas de trabalho, um processo de transformação digital, tem sucesso quando as equipas estão preparadas para os novos desafios da era digital. O domínio das ferramentas digitais, contribuirão para um maior desenvolvimento da empresa e uma maior competitividade no mercado. Assim, o investimento em formação torna-se fundamental para o futuro profissional de qualquer pessoa.

CIDÁLIA PEREIRA

APARTICIPAÇÃO EM FORMAÇÃO DA ÁREA DIGITAL, CONTRIBUI PARA A SUA VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL?

A aposta da formação na área digital é um fator diferenciador na valorização e evolução da performance de todos os profissionais. Como técnica administrativa, considero que o domínio de ferramentas ao nível da tecnologia de informação e multimédia é uma mais-valia no desempenho das minhas funções, assim como a atualização de conhecimentos, através do processo de diagnóstico de necessidades formativas. A transição das empresas na era digital e tecnológica, exige a capacitação de colaboradores qualificados, dotados de novas competências para superar os desafios num mercado de trabalho cada vez mais competitivo e exigente.

ROSA SOUSA

APARTICIPAÇÃO EM FORMAÇÃO DA ÁREA DIGITAL, CONTRIBUI PARA A SUA VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL?

A Era Digital que vivemos trouxe consigo um novo paradigma para as organizações e para a forma como estas trocam dados com meios mais sofisticados, mais rápidos e mais eficazes, havendo um aumento da pressão nas empresas para redobrar esforços e alcançar objetivos estratégicos com recurso às novas formas de comunicação. Valorizar a formação pode ser um dos fatores que ajudam a definir o sucesso ou fracasso da nossa vida profissional, bem como o aumento de produtividade e motivação no ambiente profissional. Por isso, para mim, foi extremamente interessante e imprescindível.



EVENTOS



ADMINISTRATIVA



CONTABILIDADE



ADMINISTRATIVA



CONTABILIDADE

A EXPOVEZ 2023

A EXPOVEZ 2023 – Feira do Alto Minho, decorreu nos dias 5, 6 e 7 de maio, no Centro de Exposições de Arcos de Valdevez, organizada numa parceria da ACIAB – Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, Câmara Municipal de Arcos de Valdevez, ARDAL – Associação Regional de Desenvolvimento do Alto Lima e Cooperativa Agrícola de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca.

Nesta 21ª edição da EXPOVEZ, estiveram presentes 132 expositores, dos setores do comércio, indústria, serviços, turismo, artesanato, produtos locais e gastronomia.

A sessão de inauguração, que decorreu no dia 5 de maio, contou com a presença da Secretária de Estado do Desenvolvimento Regional, Dra. Isabel Ferreira.

Com entrada livre, o evento mostrou a variedade da oferta empresarial dos vários setores de atividade, como comércio, serviços, indústria, turismo, produtos locais, gastronomia, artesanato, e os visitantes aproveitaram para conhecer o que de melhor



Feira do Alto Minho foi um Sucesso

se faz na nossa região, assim como para fazer negócio, estabelecer parcerias com as empresas participantes no evento.

O certame que encerrou no domingo, ao longo dos três dias primou por um programa de animação vasto e com grande destaque no dia 7 de maio, para a Comemoração do Dia da Mãe com a oferta de flores às mães que visitaram o evento.

Milhares de pessoas visitaram a EXPOVEZ e aproveitaram para conhecer a oferta empresarial e para se divertir com a animação que decorreu ao longo dos três dias, assim como para desfrutar da excelente gastronomia da nossa região.

Ao longo das várias edições, a EXPOVEZ tem sido uma aposta do concelho na promoção das suas empresas, dos seus produtos e serviços, com vista ao desenvolvimento da região, fazendo de Arcos de Valdevez um território cada vez melhor para viver, investir e visitar.



ENTREVISTAS AO

A EXPOVEZ- 2023, foi mais uma vez um certame de sucesso empresarial, a participação em feiras é uma forma de promoção comercial das mais eficientes, para o crescimento das empresas. Em termos comerciais as feiras proporcionam condições de negociação imediata, são a melhor forma de vender ou promover um produto, através do contacto direto com o



**Fernando Barros
Manuel Barros**

ARCOS DE VALDEVEZ

GRANIVEZ

258 521 876

QUAL O BALANÇO QUE FAZEM DA EXPOVEZ 2023? Demos a conhecer ao público a nossa empresa, o que fazemos e como trabalhamos. Consideramos que é sempre importante marcar presença na EXPOVEZ, porque é um evento importante para a economia do nosso concelho e do Alto Minho em geral. Fizemos contactos com as pessoas, o que nos deixou também muito satisfeitos. A EXPOVEZ, deve continuar de ano para ano cada vez mais viva e pujante para bem de todos os empresários que participam ativamente nesta iniciativa.

QUE PONTOS FORTES SALIENTAM SOBRE A PARTICIPAÇÃO DA VOSSA EMPRESA NA EXPOVEZ 2023, QUE CONTRIBUÍRAM PARA A EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO? É mostrarmos a nossa empresa a quem nos visita e dar a conhecer o nosso trabalho para as pessoas apreciarem e com isso fazermos os nossos negócios. Temos de ser dinâmicos e ativos em benefício da nossa empresa para que os nossos clientes e o público em geral, sintam que estamos a trabalhar a pensar no futuro e sempre com técnicas inovadoras. Inovamos a pensar no público que confia em nós.

QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO? A mensagem que deixamos é uma mensagem de força e esperança para que todos os empresários da nossa região, possam alcançar o sucesso que desejam para as suas empresas e assim ser cada vez mais fortes e competitivos no mercado. Vamos continuar sempre empenhados no nosso trabalho, para que os nossos clientes sintam que estamos a trabalhar para eles com a dedicação que eles merecem.



**Daniel Amorim
Pedro Amorim**

ARCOS DE VALDEVEZ

FOTOCCLICK Fotografia

258 513 156

QUAL O BALANÇO QUE FAZEM DA EXPOVEZ 2023?

É um balanço positivo. Tivemos bastantes clientes na feira, isso foi importante para a nossa empresa. Só o facto de estabelecermos contactos já é algo muito bom. A EXPOVEZ, é uma iniciativa muito importante para a dinâmica económica e empresarial da nossa região, por isso consideramos que é sempre muito importante marcarmos a nossa presença.

QUE PONTOS FORTES SALIENTAM SOBRE A PARTICIPAÇÃO DA VOSSA EMPRESA NA EXPOVEZ 2023, QUE CONTRIBUÍRAM PARA A EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO?

Este ano apresentamos o vídeo boot, um equipamento novo, onde tivemos muita aderência de pessoas, como também a foto boot, agora temos de esperar pelo retorno desses equipamentos. É sempre importante e interessante mostrar coisas novas ao público, isso faz com que as pessoas tenham a curiosidade de ver e experimentar. Fizemos imensos contactos com o público e a EXPOVEZ, correspondeu às nossas expectativas. Pensamos que é um excelente evento e que deve continuar.

QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO? A nossa mensagem vai no sentido de as pessoas continuarem a apostar no Comércio Tradicional para ver se os negócios melhoram. O nosso comércio e os nossos empresários têm muito para dar ao público. É importante que as pessoas mantenham a sua confiança no Comércio Tradicional, porque temos excelentes empresas que em nada ficam a dever às grandes superfícies. O Comércio Tradicional é um comércio de proximidade para com os clientes e essa é uma grande vantagem.



David Gomes

ARCOS DE VALDEVEZ

O + ECONÓMICO

258 515 725

QUAL O BALANÇO QUE FAZEM DA EXPOVEZ 2023? É um balanço positivo, fazemos sempre parte deste evento, este ano fizemos algo diferente e foi bastante positivo, se houver eventos futuros é um modelo a afinar e a fazer crescer ou criar algo mais interessante nos próximos anos para os nossos clientes.

QUE PONTOS FORTES SALIENTAM SOBRE A PARTICIPAÇÃO DA VOSSA EMPRESA NA EXPOVEZ 2023, QUE CONTRIBUÍRAM PARA A EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO? Essencialmente premiar os nossos clientes e eles perceberem que nós temos ligação com grandes marcas e que estamos na linha da frente, somos uma marca de futuro, estamos bem consolidados no mercado, porque só assim podemos ser uma aposta forte e dinâmica em conjunto com todos aqueles que confiam em nós e no nosso trabalho. A nossa participação foi muito importante para demonstrar o que somos e estabelecemos contacto com muitos visitantes, o que foi também fundamental para a nossa empresa.

QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO? A mensagem vai para os empresários não desistirem e olharem para o futuro, serem melhores, olhar para os bons exemplos, obtendo inspiração e motivação. A formação do capital humano, assim como a dos empresários é essencial, de forma a evoluir em várias áreas essenciais ao negócio. Eu sou uma pessoa com raízes de merceiros, a minha avó e o meu pai foram, e eu tenho de procurar evoluir para uma fase maior do negócio.

OS ASSOCIADOS

público. A EXPOVEZ, reúne vantagens de venda direta e publicidade, concentrando-se num único local um grande número de potenciais compradores, traduzindo-se numa ótima oportunidade de divulgação da empresa e do negócio. Deste modo, convidamos para esta edição alguns dos empresários que participaram na EXPOVEZ-2023 – Feira do Alto Minho.

258 454 072

OSVALDO GOMES SEGUROS

QUAL O BALANÇO QUE FAZEM DA EXPOVEZ 2023? O balanço que faço é um balanço muito positivo, participar na EXPOVEZ é sempre importante para a nossa empresa, damos a conhecer ao público que nos visita, o tipo de serviços de que dispomos, é sempre bom estabelecermos contactos com as pessoas que visitam este tipo de certames. A EXPOVEZ, é um evento sempre muito importante para as empresas da nossa região, principalmente Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, por isso nós gostamos sempre de participar.

Que pontos fortes salientam sobre a participação da vossa empresa na EXPOVEZ 2023, que contribuíram para a evolução do negócio? A apresentação e a divulgação de novos produtos que nós temos em comercialização para os nossos clientes foram sem dúvida, os pontos mais fortes da nossa participação na EXPOVEZ. Além disso, também conseguimos ver os produtos de outros participantes que lá estiveram, que também nos abriram novos horizontes, por isso foi importante marcarmos mais um ano a nossa posição nesta iniciativa.

QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO? Deixo uma mensagem de optimismo e dinamismo para todos os empresários da nossa região em geral e para os associados da ACIAB em particular, para que continuem a desenvolver as suas empresas e os seus negócios pensando sempre num futuro cada vez melhor para todos. Quanto à nossa empresa, espero que o nosso trabalho continue a dar frutos em conjunto com os nossos clientes.



Osvaldo Gomes

PONTE DA BARCA

964 507 966

BORDADOS DE AMOR

QUAL O BALANÇO QUE FAZEM DA EXPOVEZ 2023? A EXPOVEZ, é um projeto de cultura do município de Arcos de Valdevez, desde já o meu agradecimento ao município pelo convite. Já conta com vários anos e tem melhorado a cada ano que passa, é um evento ótimo para desenvolver o concelho e para este ser falado e visitado, uma vez que o Turismo é fundamental, desenvolve a gastronomia, o comércio local e o artesanato. A EXPOVEZ correu muito bem, consegui mostrar às pessoas a importância dos bordados tradicionais do Alto Minho, o que me deixa extremamente feliz e contente.

Que pontos fortes salientam sobre a participação da vossa empresa na EXPOVEZ 2023, que contribuíram para a evolução do negócio? O ponto forte é sempre o contacto que é estabelecido entre nós e o público. O número de visitantes aumenta a cada ano e também o facto de existirem no programa vários concertos musicais, porque funcionam como um chamariz para este evento e faz aumentar o fluxo de visitantes consideravelmente. O evento foi muito bem organizado evidenciando a cultura e tradição. O facto de ter corrido bem é extremamente positivo e gratificante, mais do que demonstrar e divulgar aquilo que fazemos, o nosso objetivo é vender e deixar os nossos clientes satisfeitos.

QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO? A mensagem que eu deixo aos empresários artesãos é que continuem a apostar, a dinamizar e a inovar. A minha mensagem às empresas é para apostarem na qualidade e prestação de serviços, para melhorar satisfação dos clientes, obviamente e que continuem a participar neste evento para dar a conhecer o que de melhor temos na nossa região, a gastronomia, os bordados regionais, a doçaria e os demais e que continuem a ter esperança e gosto pela participação.



Edite Teixeira

PONTE DA BARCA

258 455 174

DOBRAALMINO

QUAL O BALANÇO QUE FAZEM DA EXPOVEZ 2023? O balanço que faço da nossa participação na EXPOVEZ é positivo, valeu a pena ter participado neste evento, fizemos contactos e demos a conhecer a nossa empresa a todo o público que visitou a EXPOVEZ. É sempre muito importante participar num evento como este e nós estamos sempre disponíveis para participar, de ano para ano. No próximo ano estaremos novamente presentes. Temos que mostrar o nosso produto aos nossos clientes e a potenciais clientes, isso é fundamental para a dinâmica da nossa empresa.

Que pontos fortes salientam sobre a participação da vossa empresa na EXPOVEZ 2023, que contribuíram para a evolução do negócio? Os pontos mais fortes da nossa participação na EXPOVEZ, foram os contactos que estabelecemos com várias dezenas de pessoas, dando a conhecer aquilo que fazemos na nossa empresa e também os novos projetos que desenvolvemos para todo o público, porque o dinamismo e a inovação são sempre necessários. Os nossos clientes merecem todo o nosso empenho e esforço, porque só com novos projetos e com a nossa empresa na linha da frente, conseguimos os nossos objetivos.

QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO? A mensagem que deixo é uma mensagem positiva para que os nossos empresários não baixem os braços e continuem sempre a trabalhar para impulsionarem as suas empresas. Só com muito trabalho e dedicação é que se conseguem grandes coisas a nível empresarial e é nesta linha de orientação que nós desenvolvemos o nosso trabalho. Trabalhamos sempre a pensar na nossa carteira de clientes, porque só com eles é que conseguimos alcançar o sucesso desejado.



Vasco Alves

PONTE DA BARCA

COMO CRIAR UMA PÁGINA DE NEGÓCIO NO FACEBOOK

CRIAR UMA PÁGINA DE NEGÓCIO NO FACEBOOK GARANTE O ACESSO A FERRAMENTAS ÚTEIS QUE EXPLORAM A VERTENTE COMERCIAL DESTA REDE SOCIAL.

Criar uma página de negócio no Facebook ainda é o melhor “negócio” que pode fazer se quiser promover a sua marca, produto ou serviço online.

Apesar desta rede parecer não atrair muitos utilizadores mais jovens, que apostam em redes sociais mais vocacionadas para o entretenimento como o TikTok ou o Instagram, o Facebook continua a ser uma das plataformas mais visíveis em todo o mundo para construir e fazer crescer um negócio online com o menor investimento financeiro possível.

Com mais de 2900 milhões de utilizadores mensais ativos em todo o mundo e com cerca de 200 milhões de empresas representadas no Facebook, esta continua a ser a plataforma mais utilizada para a promoção de negócios e empresas.

Contra tudo e contra todos, o Facebook mantém-se bem vivo e continua mesmo a crescer em número de utilizadores em várias regiões do mundo. Só em Portugal existem cerca de 8,44 milhões de utilizadores ativos no Facebook, o que significa que cerca de 87% da população total do nosso país pode ser um potencial cliente.

Claro que se o seu negócio for direcionado para um público alvo mais jovem, aconselhamos que não se esqueça de marcar presença também nas outras plataformas, mas se o objetivo é ter maior visibilidade e chegar a mais público de todas as idades, é mesmo nesta rede social que tem de estar.

NEGÓCIO NO FACEBOOK: O QUE DIFERE DE UMA PÁGINA HABITUAL?

FERRAMENTAS DE GESTÃO GRATUITAS

Ao contrário de um perfil individual no Facebook, uma página comercial oferece ferramentas que permitem gerir e acompanhar a forma como os visitantes da sua página se relacionam com as suas publicações.

Por exemplo, poderá saber uma série de dados demográficos úteis sobre eles como a sua idade, género ou onde vivem. Pode também saber em que altura visitam a sua página, em que publicações mais comentam ou mesmo quantos o visitam regularmente e quem são eles.

Só por esta amostra já consegue perceber que será muito mais fácil monitorizar o desempenho da sua página e gerir o conteúdo que publica nesta modalidade de perfil.

Estas ferramentas gratuitas, a que acede quando cria uma página de negócio no Facebook, vão permitir-lhe construir uma relação de proximidade com os seus visitantes, clientes atuais ou futuros.

Elas possibilitam-lhe definir de forma mais eficaz a interação que quer ter com eles, orientando a sua estratégia de promoção de produtos, serviços e marcas ou mesmo de gestão de eventos ou causas que lhes queira associar.

FERRAMENTAS PAGAS

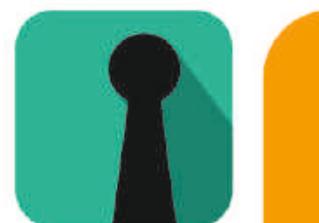
Criar uma página de negócio no Facebook vai permitir também a divulgação de anúncios pagos para aumentar o seu número de seguidores.

Ao pagar pelo seu anúncio pode decidir quem o vai ver (idade, género, localização e interesses) deixando de estar sujeito ao algoritmo habitual da plataforma. Com a vantagem de que o Gestor de Anúncios vai permitir-lhe adicionar ao anúncio um botão de apelo à ação (CTA – Call-for-action) para incentivar o visualizador a interagir com o mesmo de acordo com os objetivos da sua campanha.

Esta espécie de botão de clique, que normalmente aparece com uma cor de destaque, vai sugerir algum tipo de ação face ao anúncio que aparece e que é pré-determinada quando cria o seu anúncio.

Por exemplo, nesse botão pode aparecer escrito “Learn More” (Saber mais), “Buy Now” (Comprar Agora), “Sign Up” (Registe-se), ou outras funcionalidades que ache mais pertinentes para a sua campanha como Reserve agora ou Contacte-nos.

Já no que diz respeito ao conteúdo do anúncio poderá escolher o formato que mais lhe convier. Pode gravar um vídeo, criar uma imagem, um texto ou outro formato (Gif-animado, etc) e definir previamente o que mais lhe interessa obter (likes na página, visitas ao site, visualizações de vídeos,



reações aos posts, ou outros).

Dependendo do tipo de negócio que vai promover na sua página, pode ser benéfico investir do Facebook Ads já que o investimento pode não ser muito avultado.

Por exemplo, com 1€ por dia poderá atingir até cerca de 4000 pessoas, sendo que o preço médio para a gestão dos seus anúncios poderá rondar os 155€/mês (valores que podem variar entre os 45€/mês e os 400€/mês de acordo com as definições e funcionalidades que agregar a cada anúncio).

Claro que a gestão destes anúncios pode ser feita por agências especializadas em marketing digital ou outros profissionais liberais que atuam no sector, mas se quiser aventurar-se sozinho a Meta oferece alguma informação útil e acessível para fazer as primeiras campanhas.

PASSOS PARA CRIAR UMA PÁGINA DE NEGÓCIO NO FACEBOOK

CRIE UM PERFIL OU UTILIZE O QUE JÁ POSSUI

Pode utilizar o seu perfil pessoal para criar a nova página ou criar um novo perfil na modalidade habitual para associar à sua nova Página Comercial (Company Page) que será o administrador.

Se utilizar o seu perfil pessoal, este ficaria vinculado à nova página. Aconselhamo-lo a criar um novo, só para manter a sua vida pessoal separada da profissional (se for do seu interesse) apesar de ser possível esconder que é o administrador dessa nova página.

CRIE A NOVA PÁGINA

Entre no perfil individual e, na barra azul, na parte superior do site, pode escolher a opção “Criar uma nova página”, selecionando a categoria Negócio ou Marca. Depois clique em começar.

DEFINA O NOME DA SUA PÁGINA

Esta é uma fase determinante de todo o processo já que o nome que escolher irá funcionar como um verdadeiro logótipo para o seu negócio.

Por esta razão, aconselhamos-lhe que faça uma pesquisa prévia para ver se já alguém está a utilizar algum nome parecido. Se isso acontecer, tente distanciar-se, especialmente se esse nome parecido atuar na mesma área comercial onde pretende atuar.

Tenha também atenção à definição da categoria em que pretende inserir o seu negócio. Escolha palavras que tornem visível o tema do seu produto ou serviço, para que mais facilmente a sua página seja encontrada por quem lhe interessa.

Nesta fase irão aparecer diversos campos para preenchimento como o endereço e os contactos. Saiba que não precisa mostrar o seu endereço local completo se assim o entender, optando por informar apenas a sua localização genérica, como o nome da sua cidade e país.

ADICIONE IMAGENS E UMA BOA DESCRIÇÃO

É neste passo que vai dar realmente vida e cor à sua página de negócio no Facebook. Dê especial atenção à imagem de capa porque vai ser a que terá maior destaque e funcionará como o seu cartão de visita.

Uma breve descrição também é importante. Poderá utilizar os 255 caracteres de forma eficiente, escolhendo palavras que facilmente possam direcionar os interessados no seu negócio até si quando pesquisarem palavras idênticas nos motores de busca.

SELECIONE UM BOM ENDEREÇO

Clique em criar @nomedeutilizador da página no canto superior esquerdo para personalizar o URL da sua nova página. Se o nome do seu produto, serviço ou marca ainda não estiver em uso no Facebook, essa será sempre a melhor opção, mas se já estiver procure variantes que ainda assim o possam incluir.

MANTENHA-SE ATIVO NAS PUBLICAÇÕES

Uma vez criada a página, o seu trabalho só agora começou. Não deixe de manter o ritmo de publicações ativo e regular. Pode fazê-lo revelando informações pertinentes sobre o seu negócio, mas também apostando em conteúdo capaz de o promover através do entretenimento.

Lembre-se que essa é a estratégia para criar empatia com os seus futuros clientes e que o algoritmo do Facebook dará maior visibilidade à sua página se obtiver mais likes nas suas publicações.

Fonte: e-konomista.pt, consultado em 15 de maio, 2023



COMPETÊNCIAS MAIS PROCURADAS NOS PROFISSIONAIS PELOS EMPREGADORES



ENTRAR NO MERCADO DE TRABALHO E MANTER UM EMPREGO TEM SIDO UM DESAFIO CADA VEZ MAIOR PARA OS JOVENS.

CADA VEZ MAIS É NECESSÁRIO QUE OS JOVENS PROFISSIONAIS CONHEÇAM AS NECESSIDADES DO MERCADO E QUE COMPETÊNCIAS SÃO MAIS PROCURADAS.

AUTONOMIA E INICIATIVA

A maioria das empresas procura profissionais com iniciativa e autonomia, capazes de analisar o que pode ser feito, sem que fiquem a aguardar por ordens ou atribuição de tarefas.

Cada vez mais o teletrabalho e os horários flexíveis são opções viáveis a longo prazo. Mas, para isso, as empresas esperam que os seus trabalhadores sejam autônomos o suficiente para trabalhar por objetivos, conforme as prioridades definidas.

Além disso, as entidades empregadoras pretendem que os seus trabalhadores consigam dar continuidade às suas tarefas diárias e propor ideias ou soluções.

CAPACIDADE PARA RESOLVER PROBLEMAS

Por norma, os problemas que surgem a nível profissional exigem uma resposta rápida e eficaz. Então, quando as empresas recrutam, procuram profissionais capazes de solucionar os problemas que possam surgir.

Um trabalhador que tenha a capacidade de antecipar cenários, impedir que problemas ocorram ou que consiga resolvê-los com alguma facilidade, é muito valorizado.

CURIOSOS E COM SEDE DE APRENDER

As empresas não pretendem ter nas suas equipas trabalhadores conformados com os seus níveis de conhecimentos e sem vontade de aprender. Assim, aquando a seleção, priorizam candidatos que demonstrem curiosidade por novas aprendizagens.

Então, é essencial que invista na sua formação. Aprender conhecimentos básicos sobre outras áreas que estejam relacionadas com a sua profissão pode destacá-lo enquanto profissional.

Quanto mais conhecimentos tiver, mais versátil será e maior será a probabilidade das empresas olharem para si como uma mais-valia.

DOMÍNIO DE IDIOMAS PARA ALÉM DO PORTUGUÊS E INGLÊS

Hoje em dia, dominar o português e ter conhecimentos básicos de inglês já não chegam. Atualmente, a maioria das empresas pretende contratar profissionais que dominem a língua inglesa, mas também outros idiomas.

Vivemos num mundo global e muitas empresas lidam diariamente com clientes, parceiros e fornecedores de vários países.

BOAS CAPACIDADES DE COMUNICAÇÃO

Comunicar faz parte da natureza humana, no entanto, nem todas as pessoas são boas comunicadoras. Então, é importante que tenha noção disso e se considera que não é um bom comunicador, o ideal é aprender a comunicar.

A sua comunicação pode ser melhorada ao: treinar discursos em voz alta, estruturar ideias antes de falar, ser sucinto e direto, simplificar a comunicação, trabalhar a confiança quando fala em público, usar a linguagem corporal e aprender "storytelling".

Ter boas capacidades de organização e planeamento é uma mais-valia. Em grande parte das profissões com maior procura, os trabalhadores são responsáveis por diversos projetos e clientes.

As empresas procuram pessoas capazes de programar, organizar e controlar tarefas, de acordo com prazos, objetivos e prioridades.

SER CAPAZ DE SE ADAPTAR À MUDANÇA

Entre as competências mais procuradas nos jovens profissionais está a adaptação à mudança! Esta adaptação passa por ferramentas digitais, mas também a forma de pensar.

Assim, as empresas procuram pessoas que em situações que requerem uma nova abordagem, consigam deixar para trás processos e hábitos antigos e adotar uma nova abordagem que as consiga solucionar.

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL E GOSTO PELO TRABALHO EM EQUIPA

As empresas preferem contratar pessoas que gostem de trabalhar em equipa. Um profissional que ouça as opiniões dos outros e ajude os seus colegas, de forma a potencializar as suas qualidades, é uma mais-valia no atual mercado de trabalho.

Além disso, a inteligência emocional também é valorizada, pois permite que o profissional consiga gerir melhor as suas emoções e comportamentos.

"VESTIR A CAMISOLA DA EMPRESA»

As empresas que oferecem melhores condições, também valorizam colaboradores que vestem a camisola.

Em diversos sectores, o mercado de trabalho é bastante competitivo e os profissionais de excelência acabam por ter mais ofertas de trabalho de diversas empresas.

Estas empresas procuram não só reter os seus talentos como recrutar colaboradores que queiram fazer parte da equipa e que pretendam contribuir para o sucesso da empresa.

AGENDA DO TRABALHO DIGNO

Entrou em vigor em 1 de maio a Lei n.º 13/2023, de 3 de abril, que altera o Código do Trabalho e legislação conexas, no âmbito da Agenda do Trabalho Digno. Fazem parte deste diploma a Agenda do Trabalho Digno e a Valorização dos Jovens no Mercado de Trabalho.

São da maior relevância para a atualização das relações laborais, no mundo do trabalho, as cerca de 70 medidas agora introduzidas. Demos já conta, nas duas edições anteriores deste Jornal da ACIAB, de várias alterações que visam contribuir para a dignificação do trabalhador na sua relação com as entidades patronais, nas relações familiares e nas relações pessoais. Hoje falaremos do tema "Combate à precariedade".

Uma das principais atenções a ter em conta tem a ver com a garantia de mais fiscalização para impedir a precariedade laboral e valorizar o trabalho dos jovens.

É um dos principais objetivos desta agenda no que respeita ao combate à precariedade aponta para a defesa da família e a valorização dos jovens e da contratação coletiva. Ou seja, atende-se à valorização dos jovens no mercado de trabalho, promove-se a conciliação entre a vida pessoal-familiar e profissional e também dinamizar a contratação coletiva.

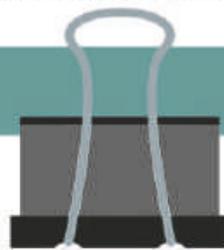
Alerta-se, desde já, que uma das principais alterações vai permitir uma fiscalização automática para, por exemplo, detetar casos de contrato a termo que são verdadeiros contratos permanentes e que podem assim ser convertidos colocando-se a tecnologia ao serviço deste combate à precariedade e da promoção da "Agenda do Trabalho Digno".

Em resumo, à luz deste conceito de precariedade destaca-se:

- A duração dos contratos a termo passa a ter limites máximos.
- No caso de cedências temporárias por parte das empresas de trabalho temporário (ou outras do mesmo grupo), ao fim de quatro anos aquelas devem integrar os trabalhadores nos seus quadros.
- Passam a ter no máximo quatro vezes as renovações dos contratos a termo.
- Os trabalhadores das plataformas digitais (de transportes ou entregas, como TVDE) consideram-se trabalhadores por conta de outrem.
- Passam de 18 dias para 24 dias as indemnizações por cessão dos contratos a termo.
- Passam a ser conectados os dados da Segurança Social, Autoridade para as Condições de Trabalho (ACT), da Autoridade Tributária (AT) e do Instituto dos Registos e Notariado. Objetivo – detetar, por exemplo, "falsos recibos verdes" ou desigualdades salariais entre diferentes géneros.
- As empresas que cessarem o contrato com o trabalhador (por motivos que não lhe possam ser imputados) não poderão voltar a contratar a termo, em regime de trabalho temporário ou a recibos verdes para o mesmo posto, nem para a mesma atividade profissional, durante o período de pelo menos um terço da duração do contrato cessado.
- As empresas de trabalho temporário devem ser certificadas. Além disso, não podem admitir-se sócios, gerentes ou diretores com antecedentes de contraordenações laborais.
- Passa a constituir crime o trabalho não declarado, através de uma pena de prisão de até três anos ou uma multa de até 360 dias.



Agostinho B. de Freitas
Consultor | Formador



SEJA
ASSOCIADO
DA
ACIAB

Beneficie de Vantagens em ser **SÓCIO** da ACIAB
Damos apoio personalizado à sua empresa, fazendo-se sócio da ACIAB.

PONTE DA BARCA

Rua Condes da Folgosa, 1 A
4980-625 Ponte da Barca
(+351) 258 454 524 | aciab@aciab.pt

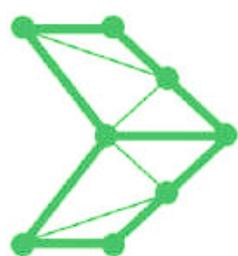
www.aciab.pt

ARCOS DE VALDEVEZ

Rua Gen. Norton de Matos, nº10, 1º
4970-460 Arcos de Valdevez
(+351) 258 521 473 | 964 516 746

aciab 112 anos

associação comercial e industrial
arcos de valdevez | ponte da barca



**EMPREGO
MAIS
DIGITAL**

**FAÇA A SUA
INSCRIÇÃO**

**FORMAÇÃO
NA ÁREA
DIGITAL**



Financiamento:

