



Newsletters Fecomércio-RN 24/11/2020 09:03

Agora RN - Natal | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ /

Fátima sanciona Lei Geral para as Micro e Pequenas Empresas no RN

Notícias - 23/11/2020

5

Blog Daltro Emerenciano | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN /

QUASE 60% DOS POTIGUARES IRÃO ÀS COMPRAS NA BLACK FRIDAY, COM GASTO MÉDIO SUPERIOR A R\$ 600 - Blog de Daltro Emerenciano

Notícias - 23/11/2020

7

Folha de Macaíba – Um portal a serviço de Macaíba e Grande Natal | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN /

Femptur e Fórum de Turismo do RN começam na quinta-feira

Notícias - 23/11/2020

9

Nominuto.com | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ /

Quase 60% dos potiguares irão às compras na Black Friday, aponta Fecomércio

Notícias - 23/11/2020

12

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN /

Femptur e Fórum de Turismo do RN começam na quinta-feira

Notícias - 23/11/2020

14

Portal da Abelhinha - RN | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ /

Potiguares vão às compras na Black Friday

Notícias - 23/11/2020

16

Potiguar Notícias | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - SESC RN, FECOMÉRCIO-RN - MESA BRASIL /

Circuito Sesc de Corridas promove etapa virtual solidária no RN

Notícias - 23/11/2020

18

Versátil News | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - SISTEMA FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - SESC RN, FECOMÉRCIO-RN - MESA BRASIL /

Fecomércio: Sesc RN está com inscrições abertas em curso on-line para gestantes

Notícias - 23/11/2020

19

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN /

Fecomércio: coisas que você não deve fazer ao usar o Pix

Notícias - 23/11/2020

20

Blog da Juliska | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN /

Quase 60% dos potiguares irão às compras na Black Friday, com gasto médio superior a R\$ 600

Notícias - 23/11/2020

22

Blog do BG | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ /

Quase 60% dos potiguares irão às compras na Black Friday, com gasto médio superior a R\$ 600

24

Noticias - 23/11/2020

Blog do Carlos Costa | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - SISTEMA FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - SESC RN, FECOMÉRCIO-RN - MESA BRASIL /

Sesc RN está com inscrições abertas em curso on-line para gestantes

26

Noticias - 23/11/2020

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ /

Quase 60% dos potiguares irão às compras na Black Friday, com gasto médio superior a R\$ 600

27

Noticias - 23/11/2020

Blog do FM | Rio Grande do Norte

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ /

Black Friday: Comércio espera gasto médio de R\$ 600 no Rio Grande do Norte

29

Noticias - 23/11/2020

FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN /

Femtur e Fórum de Turismo do RN começam na quinta-feira

31

idades - 23/11/2020

Fátima sanciona Lei Geral para as Micro e Pequenas Empresas no RN



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

'Essa lei vem no sentido de criar políticas de desenvolvimento e incentivos, simplificar e fortalecer o setor com compras governamentais, estimulando o crédito e a inovação. Criar esse ambiente é fundamental para o desenvolvimento econômico sustentável dos pequenos negócios, principalmente agora, quando este setor está tão fragilizado. Que venham outras contribuições, e que possamos ter uma lei moderna e aplicável junto a esta nova realidade'. A declaração é da governadora Fátima Bezerra, no dia 29 de outubro, ao sancionar a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas no Rio Grande do Norte, aprovada recentemente pela Assembleia Legislativa.

Em ato solene no auditório do Sebrae, em Natal, Fátima Bezerra registrou que em 2018 assumiu o compromisso de enviar o projeto à Assembleia Legislativa e hoje estava sancionando a nova legislação. 'Volto aqui para dizer que palavra dada é palavra cumprida! Após 13 anos, o Rio Grande do Norte tem legislação para um setor que reúne mais de 200 mil empresas, e é quem mais emprega. A nossa lei é a mais moderna do Brasil, pois incorpora a economia solidária e as compras governamentais', ressaltou a chefe do Executivo.

A avaliação foi referendada pelo diretor-técnico do Sebrae nacional, Bruno Quick. 'Esta data é simbólica. Marca um momento de construção de um Estado diferente. Temos aqui o resultado de uma situação de causalidade, de muitos esforços. Aprendemos, aqui no Rio Grande do Norte, para levar para o resto do país', afirmou Bruno.

O diretor nacional do Sebrae também considerou que a lei 'vai construir o Rio Grande do Norte e repercutir junto aos demais estados'. Não é pouca coisa. É de muita relevância para a construção da nação brasileira. Parabéns à governadora! Esta lei é um marco que pode e deve ser melhorada, assim como foi a lei nacional, sempre buscando o aperfeiçoamento. O Rio Grande do Norte é um exemplo para difundirmos para o país'. Para Zeca Melo, superintendente do Sebrae, é o reconhecimento da importância de mais de 200 mil empresas do Rio Grande do Norte. 'Quem mantém empregos no estado são as micro e pequenas empresas, aquelas com menos de 20 empregados, e, entre elas, principalmente aquelas com até quatro empregados', declarou Melo.

Já o deputado Kleber Rodrigues, relator do projeto na Assembleia Legislativa e presidente da 'Frente Parlamentar de Apoio às Micro e Pequenas Empresas', reforçou que a sanção 'é cumprimento de compromisso assumido com setor empresarial e que o setor se beneficia por que passa a ter agilidade e flexibilidade para operar e, em consequência, vamos gerar mais empregos e riqueza em nosso estado'.

O reconhecimento à importância da nova legislação também parte do presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do RN (Fecomércio) e presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae, **Marcelo Queiroz**. 'Quero ser portador de um agradecimento profundo deste segmento da nossa economia. Hoje, vivenciamos um ato digno de grandes governantes e merece nosso agradecimento. Esperamos uma recuperação rápida e forte da

economia. Agora, 200 mil empresas do RN irão se fortalecer e gerar novos negócios. Uma luta antiga das pequenas empresas que são as mais próximas da população e dão o primeiro emprego. Temos certeza que a partir de hoje o RN será muito mais empreendedor', resumiu Queiroz.

Na solenidade a governadora estava acompanhada do vice-governador Antenor Roberto, secretários de Estado do Gabinete Civil, Raimundo Alves, do Desenvolvimento Econômico, Jaime Calado, do Turismo, Ana Costa, do Trabalho, da Habitação e da Ação Social, Iris Oliveira, da Tributação, Carlos Eduardo Xavier, da Infraestrutura, Gustavo Rosado, secretários-adjuntos de Desenvolvimento Econômico, Haroldo Azevedo Filho, de Administração, George Câmara, o Controlador Geral do Estado, Pedro Lopes, Procurador Geral do Estado, Luiz Antônio Marinho, além de diretores da Junta Comercial do RN (Jucern) e da Agência de Fomento do RN (AGN).

Também prestigiaram o ato os deputados estaduais, Francisco Medeiros e Hermano Moraes, os presidentes da Federação das Indústrias do RN (Fiern), Amaro Sales, e da Federação das Associações Comerciais, Itamar Maciel, do sistema Faern/Senar, José Vieira, da Associação Comercial de Mossoró (Acim), Vilmar Pereira, diretor técnico do Sebrae-RN, João Hélio, superintendentes do Banco do Nordeste do Brasil, da Caixa Econômica Federal e representante do Banco do Brasil.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN -
FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO
QUEIROZ

QUASE 60% DOS POTIGUARES IRÃO ÀS COMPRAS NA BLACK FRIDAY, COM GASTO MÉDIO SUPERIOR A R\$ 600 - Blog de Daltro Emerenciano



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Pesquisar?

QUASE 60% DOS POTIGUARES IRÃO ÀS COMPRAS NA BLACK FRIDAY, COM GASTO MÉDIO SUPERIOR A R\$ 600

23/11/2020 às 14:33

(0) deixe seu comentário

Em Natal, 56,8% pretendem comprar na Black Friday deste ano, uma queda de 3 pontos percentuais em relação ao ano passado (59,8%). Os 43,2% dos natalenses que não irão às compras, apontam a falta de dinheiro (34,4%); não gostar da data (23,5%); o desemprego (8,9%); as contas ou dívidas em atraso (8,1%); e a pandemia (6,5%) como motivos para não gastarem. A pesquisa do DEES mostra que 44% dos consumidores estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

Para os natalenses que vão às compras, os produtos

mais desejados são eletrodomésticos (33,6%); eletrônicos (21,1%); celulares/smartphones/tablets (20,3%); roupas (14,8%); móveis e decoração (13,3%). Além disso, a maioria dos entrevistados (56,8%) considera comprar itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos.

O levantamento da DEES/Fecomércio RN mostra, ainda, que o valor médio gasto será de R\$ 619,44. Em 2019, este valor foi de R\$ 692,48, portanto este ano espera-se uma redução de 10,5%.

Quanto à forma de pagamento 38,6% dos compradores pretendem pagar no cartão de crédito de forma parcelada; 30,9% mencionaram optar pelo pagamento à vista em dinheiro; seguido pelo cartão de crédito em parcela única, com 9,9%; e pelos que vão pagar usando o cartão de débito, com 7,4%.

Além disso, a pesquisa mostra que 38,3% dos consumidores pretendem comprar em lojas de shoppings, e 32,4% em lojas on-line - aumento de 10,4 pontos percentuais em comparação com 2019. Os outros 20,1% pretendem comprar em lojas do comércio de rua.

Mesmo com a garantia de descontos oferecidos, quase 80% dos natalenses (78,7%) irão fazer pesquisas dos produtos e serviços antes de adquirir os itens, sendo que 52,8% o farão para confirmar se os produtos estão de fato na promoção e 25,9% para escolher as lojas em que os produtos desejados estão mais baratos. Para garantir a clientela, os empresários devem focar em descontos, no qual 44,5% dos consumidores irão dar prioridade a esses estabelecimentos. Em seguida, os consumidores procurarão por preço baixo (35,1%); qualidade dos produtos (10,6%); facilidade de pagamento (10,5%); atendimento diferenciado (9,1%); necessidade (8,8%); variedade de itens (4,5%); e divulgação dos produtos (1,5%).

Deixe uma resposta

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN -
FECOMÉRCIO RN

Femptur e Fórum de Turismo do RN começam na quinta-feira



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: tadeufm

Na próxima quinta-feira (26) começa o 11º Fórum de Turismo do Rio Grande do Norte e 6ª Feira dos Municípios e Produtos Turísticos do RN (Femptur) no pavilhão novo do Centro de Convenções de Natal. Os dois eventos são gratuitos, mediante inscrição prévia e serão realizados paralelamente nos dias 26 e 27 de novembro, das 14h às 20h.

Os protocolos de biossegurança serão rigorosamente cumpridos e foram submetidos ao Comitê Científico do Governo do RN. Entre outras adaptações aos novos tempos, haverá credenciamento antecipado, controle do acesso e número de pessoas no ambiente, ampla distância entre estandes, corredores com até 9 metros de largura, sinalização de fluxo para mão e contramão, estações para higienização das mãos, auditório com distanciamento de 1,50 M² entre as cadeiras e todos os outros itens de praxe relativos à sanitização e à carga de visitantes.

O Fórum de Turismo do RN, que terá uma grade com palestrantes locais e nacionais, será realizado em

modelo híbrido, com transmissão via Youtube, Instagram e Facebook a cargo da DataShow. Já a Femptur, além dos estandes de municípios e produtos turísticos, prevê rodadas de negócios e capacitações de destinos, entre outras atrações que promovam interação e networking. 'Deverá ser um grande momento de reencontro e união do Turismo do RN. A cadeia produtiva deverá participar em peso, pois o evento possui, além do caráter promocional, um viés de negócios. É hora de desbravar e valorizar o potencial do Rio Grande do Norte', comenta o jornalista Antonio Roberto Rocha, diretor da Argus Eventos.

Fórum e Femptur têm o apoio do Governo do Estado do Rio Grande do Norte, através da Secretaria de Turismo do RN e da Emprotur; Prefeitura de Natal, através da Secretaria de Turismo de Natal; Fecomércio, através do Senac; Sebrae, Banco do Nordeste, DataShow e Serhs Natal Grand Hotel.

Uma palestra esperada será com a Administradora e Designer de Produto Cris Ribeiro, que abordará 'Lugares de Charme: a arte de transformar vidas e negócios no interior potiguar'. A palestrante é a idealizadora do projeto 'Lugares de charme', que tem como premissa o enfoque e a preservação do valor do ser humano junto à sua essência e à sua identidade cultural. O trabalho de Ribeiro faz uma intervenção e repaginação em ambientes por meio do designer social e afetivo com o objetivo de transformá-los em vitrines vivas, contemplando diretamente artesãos, artistas e empresários de municípios turísticos. Já foi responsável por ambientações que exploraram a temática regional de forma bastante exitosa, como no Mercado de Caicó, nas cidades serranas de Martins e Serra de São Bento, em São Gonçalo do Amarante, Carnaúba dos Dantas e Santa Cruz.

Outro momento que promete suscitar caminhos e reflexões nesta atual fase do turismo potiguar será a palestra da Educadora e Consultora em Turismo e Hospitalidade, a prof. dra Juliana Vieira. que vai abordar 'Hospitalidade: a chave para o sucesso'. Não custa

lembrar que hospitalidade é algo que o Rio Grande do Norte tem em profusão, mas precisa de melhor direcionamento.

Projetos como o Turismo Cidadão e o Novo Roteiro de Turismo Religioso de Natal também serão apresentados no Fórum de Turismo do RN, que vai destacar, no palco, os três destinos do RN recentemente eleitos 'Green Destinations': Pipa, São Miguel do Gostoso e Parnamirim. O artesanato como objeto decorativo fundamental em meios de hospedagem e restaurantes será outro foco do Fórum de Turismo do RN.

Programação

Dia 26 de novembro

14h - Abertura do pavilhão da 11ª Femptur

14h30 - Solenidade de abertura do 6º Fórum de Turismo do RN

15h - Palestra: 'Lugares de charme: a arte de transformar vidas e negócios no interior potiguar'

Palestrante - Cris Ribeiro, administradora e designer de produto

16h - Talk show: 'A importância do turismo regional para o Nordeste'

Participações - Bruno Reis, presidente da Emprotur, e Ruth Avelino, presidente da PBTUR

Mediação - Antonio Roberto Rocha, jornalista

17h - Apresentação: 'Roteiro Histórico e Sagrado de Natal'

Condução: Joham Xavier, secretário de Turismo de Natal

18h - Lançamento: 'Campanha de valorização do

artesanato potiguar'

Palestra com Adelle Nogueira, MBA em Marketing Estratégico e diretora da Infinita Imagem e Consultoria

Workshop com artesãos com Daniela Tinoco, analista técnica do Sebrae RN e especialista em Consultoria Empresarial e Gestão Comercial

27 de novembro

14h30 - Paineis: 'A importância das parcerias institucionais para a gestão dos destinos turísticos potiguares'

Palestrante - Marcelo Milito, coordenador regional do DEL Turismo

Participações - Representantes do Turismo de Parnamirim, São Miguel do Gostoso e Tibau do Sul

16h - Palestra: 'Hospitalidade: a chave para o sucesso?!'

Palestrante - Juliana Vieira, educadora e consultora para a área de Turismo e Hospitalidade

17h - Apresentações:

Projeto 'Turismo Cidadão'

Condução - Rafael Varela, vice-presidente da Emprotur

Projeto 'Selo Turismo + Protegido'

Condução - Solange Portela, subsecretária de Políticas e Gestão do Turismo

18h - Palestra: 'Os novos eventos presenciais: cases de sucesso e de superação'

Palestrante: Vaniza Schuler, consultora de Turismo especializada em Relações e Negócios Internacionais,

Compartilhe isso:

Twitter Facebook

Curtir isso:

Curtir Carregando...

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN -
FECOMÉRCIO RN

Quase 60% dos potiguares irão às compras na Black Friday, aponta Fecomércio



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Com a retomada ainda lenta da atividade econômica, toda data que movimente o comércio e os serviços é ansiosamente aguardada. É o caso da Black Friday, que acontece no próximo dia 27 de novembro e que funciona como uma espécie de termômetro para as compras de final de ano. Devido à importância da data, o Departamento de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DEES) da Fecomércio RN fez um levantamento em Natal e Mossoró para aferir a disposição dos consumidores nas duas cidades para efetivamente ir às compras.

"De uma maneira geral, os números nos animam e nos levam a seguir confiantes na consolidação da retomada das vendas do varejo no estado. A Fecomércio, inclusive, está enviando aos empreendedores um e-book com 10 dicas para aproveitar bem esta data que será uma espécie de prévia para as vendas de final de ano", afirma o presidente da Fecomércio RN, **Marcelo Queiroz**. Quem quiser ter o material pode acessar o site da Fecomércio RN ou enviar um e-mail para o endereço . A íntegra da pesquisa também está

site (fecomercom.com.br).

Natal

Em Natal, 56,8% pretendem comprar na Black Friday deste ano, uma queda de 3 pontos percentuais em relação ao ano passado (59,8%). Os 43,2% dos natalenses que não irão às compras, apontam a falta de dinheiro (34,4%); não gostar da data (23,5%); o desemprego (8,9%); as contas ou dívidas em atraso (8,1%); e a pandemia (6,5%) como motivos para não gastarem. A pesquisa do DEES mostra que 44% dos consumidores estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

Para os natalenses que vão às compras, os produtos mais desejados são eletrodomésticos (33,6%); eletrônicos (21,1%); celulares/smartphones/tablets (20,3%); roupas (14,8%); móveis e decoração (13,3%). Além disso, a maioria dos entrevistados (56,8%) considera comprar itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos.

O levantamento da DEES/Fecomércio RN mostra, ainda, que o valor médio gasto será de R\$ 619,44. Em 2019, este valor foi de R\$ 692,48, portanto este ano espera-se uma redução de 10,5%.

Quanto à forma de pagamento 38,6% dos compradores pretendem pagar no cartão de crédito de forma parcelada; 30,9% mencionaram optar pelo pagamento à vista em dinheiro; seguido pelo cartão de crédito em parcela única, com 9,9%; e pelos que vão pagar usando o cartão de débito, com 7,4%.

Além disso, a pesquisa mostra que 38,3% dos consumidores pretendem comprar em lojas de shoppings, e 32,4% em lojas on-line - aumento de 10,4 pontos percentuais em comparação com 2019. Os outros 20,1% pretendem comprar em lojas do comércio de rua.

Mesmo com a garantia de descontos oferecidos, quase 80% dos natalenses (78,7%) irão fazer pesquisas dos produtos e serviços antes de adquirir os itens, sendo que 52,8% o farão para confirmar se os produtos estão de fato na promoção e 25,9% para escolher as lojas em que os produtos desejados estão mais baratos. Para garantir a clientela, os empresários devem focar em descontos, no qual 44,5% dos consumidores irão dar prioridade a esses estabelecimentos. Em seguida, os consumidores procurarão por preço baixo (35,1%); qualidade dos produtos (10,6%); facilidade de pagamento (10,5%); atendimento diferenciado (9,1%); necessidade (8,8%); variedade de itens (4,5%); e divulgação dos produtos (1,5%).

Mossoró

Já na principal cidade do Oeste potiguar, 59,5% dos consumidores pretendem comprar na Black Friday deste ano. A falta de dinheiro (37,3%), não gostar da data (24,2%) e a necessidade de poupar (9,3%) foram os motivos apontados por 40,5% que não almejam ir às compras nesta data.

Os eletrodomésticos lideram o ranking de intenções de compra e são o alvo de 39,8% dos compradores na Black Friday. Em seguida aparecem os eletrônicos (31,3%); as roupas (25,8%); e celulares/smartphone/tablets (24,2%). A pesquisa mostra que 56,3% dos consumidores mossoroneses ouvidos comprarão itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos, e que quatro em cada dez (40,5%) pessoas estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

De acordo com o levantamento da DEES/Fecomércio, o ticket médio previsto para as compras em Mossoró é de R\$ 608,07 e, 24,5% ainda não decidiram quanto irão desembolsar na compra. Para pagar as compras, o método mais utilizado será o cartão de crédito para 33,5% dos entrevistados, seguido do dinheiro (28,8%), como uma forma de ganhar mais descontos com os métodos à vista.

O comércio de rua de Mossoró é a principal escolha para a compra (42,4%). As compras pela internet são apontadas por 30,7% dos entrevistados, seguida pelos shopping centers, com 14,8%. Porém, para efetivar a compra, 81,3% dos compradores mossoroenses irão pesquisar os preços dos produtos e serviços antes de adquirir os itens, sendo que 50,6% o farão para confirmar se os produtos estão de fato na promoção e 30,7% para escolher as lojas em que os produtos desejados estão mais baratos.

Para garantir a compra, deve-se investir em preços atrativos, o que é necessário para 87,7% dos entrevistados; atender às necessidades dos consumidores (34,9%); descontos dos produtos (23,3%); qualidade dos itens (14,2%); facilidade de pagamento (9,8%); dentre outros.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ

Femptur e Fórum de Turismo do RN começam na quinta-feira



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Na próxima quinta-feira (26) começa o 11º Fórum de Turismo do Rio Grande do Norte e 6ª Feira dos Municípios e Produtos Turísticos do RN (Femptur) no pavilhão novo do Centro de Convenções de Natal. Os dois eventos são gratuitos, mediante inscrição prévia e serão realizados paralelamente nos dias 26 e 27 de novembro, das 14h às 20h.

Os protocolos de biossegurança serão rigorosamente cumpridos e foram submetidos ao Comitê Científico do Governo do RN. Entre outras adaptações aos novos tempos, haverá credenciamento antecipado, controle de acesso e número de pessoas no ambiente, ampla distância entre estandes, corredores com até 9 metros de largura, sinalização de fluxo para mão e contramão, estações para higienização das mãos, auditório com distanciamento de 1,50 M² entre as cadeiras e todos os outros itens de praxe relativos à sanitização e à carga de visitantes.

O Fórum de Turismo do RN, que terá uma grade com palestrantes locais e nacionais, será realizado em modelo híbrido, com transmissão via Youtube, Instagram e Facebook a cargo da DataShow. Já a

Femptur, além dos estandes de municípios e produtos turísticos, prevê rodadas de negócios e capacitações de destinos, entre outras atrações que promovam interação e networking.

"Deverá ser um grande momento de reencontro e união do Turismo do RN. A cadeia produtiva deverá participar em peso, pois o evento possui, além do caráter promocional, um viés de negócios. É hora de desbravar e valorizar o potencial do Rio Grande do Norte", comenta o jornalista Antonio Roberto Rocha, diretor da Argus Eventos.

Fórum e Femptur têm o apoio do Governo do Estado do Rio Grande do Norte, através da Secretaria de Turismo do RN e da Emprotur; Prefeitura de Natal, através da Secretaria de Turismo de Natal; Fecomércio, através do Senac; Sebrae, Banco do Nordeste, DataShow e Serhs Natal Grand Hotel.

Uma palestra esperada será com a Administradora e Designer de Produto Cris Ribeiro, que abordará "Lugares de Charme: a arte de transformar vidas e negócios no interior potiguar". A palestrante é a idealizadora do projeto "Lugares de charme", que tem como premissa o enfoque e a preservação do valor do ser humano junto à sua essência e à sua identidade cultural.

O trabalho de Ribeiro faz uma intervenção e repaginação em ambientes por meio do designer social e afetivo com o objetivo de transformá-los em vitrines vivas, contemplando diretamente artesãos, artistas e empresários de municípios turísticos. Já foi responsável por ambientações que exploraram a temática regional de forma bastante exitosa, como no Mercado de Caicó, nas cidades serranas de Martins e Serra de São Bento, em São Gonçalo do Amarante, Carnaúba dos Dantas e Santa Cruz.

Outro momento que promete suscitar caminhos e reflexões nesta atual fase do turismo potiguar será a palestra da Educadora e Consultora em Turismo e

Hospitalidade, a prof. dra Juliana Vieira. que vai abordar "Hospitalidade: a chave para o sucesso". Não custa lembrar que hospitalidade é algo que o Rio Grande do Norte tem em profusão, mas precisa de melhor direcionamento.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN -
FECOMÉRCIO RN

Potiguares vão às compras na Black Friday



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Levantamento feito pelo Departamento de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DEES) da Fecomércio RN, em Natal e Mossoró, indica que cerca de 60% dos potiguares vão às compras na chamada Black Friday.

Diz que diante da "retomada ainda lenta da atividade econômica, toda data que movimente o comércio e os serviços é ansiosamente aguardada".

E assim será com a Black Friday, que acontece sexta-feira (27), e funcionará como termômetro para as compras de final de ano.

Palavras do presidente da Fecomércio RN, **Marcelo Queiroz**:

- De uma maneira geral, os números nos animam e nos levam a seguir confiantes na consolidação da retomada das vendas do varejo no estado. A Fecomércio, inclusive, está enviando aos empreendedores um e-book com 10 dicas para aproveitar bem esta data que será uma espécie de prévia para as vendas de final de ano.

O material pode acessado o site da Fecomércio RN. Ou soicitado pelo e-mail comunicacao@fecomerriorn.com.br.

Em Natal

A pesquisa indica que 56,8% pretendem comprar na Black Friday deste ano, uma queda de 3% em relação ao ano passado (59,8%).

Os 43,2% dos natalenses que não irão às compras apontam a falta de dinheiro (34,4%); não gostar da data (23,5%); o desemprego (8,9%); as contas ou dívidas em atraso (8,1%); e a pandemia (6,5%) como motivos para não gastarem.

A análise mostra ainda que 44% dos consumidores estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

Os mais desejados pelos natalenses:

Eletrodomésticos (33,6%); eletrônicos (21,1%); celulares/smartphones/tablets (20,3%); roupas (14,8%); móveis e decoração (13,3%). Além disso, a maioria dos entrevistados (56,8%) considera comprar itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos.

Em Mossoró

Os dados mostram que 59,5% dos consumidores pretendem comprar na Black Friday deste ano.

A falta de dinheiro (37,3%), não gostar da data (24,2%) e a necessidade de poupar (9,3%) foram os motivos apontados por 40,5% que não almejam ir às compras nesta data.

Desejos

Os eletrodomésticos lideram o ranking de intenções de compra e são o alvo de 39,8% dos compradores na Black Friday. Em seguida aparecem os eletrônicos

(31,3%); as roupas (25,8%); e celulares/smartphone/tablets (24,2%). A pesquisa mostra que 56,3% dos consumidores mossoroneses ouvidos comprarão itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos, e que quatro em cada dez (40,5%) pessoas estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

Em tempo

Ambas as pesquisas foram realizadas entre os dias 15 e 30 de outubro de 2020, entrevistando 1 mil pessoas (570 em Natal, 430 em Mossoró), com índice de confiança de 95% e um erro amostral de aproximadamente 4% para mais ou para menos.

Confira as pesquisas em fecomerciorn.com.br/pesquisas<http://fecomerciorn.com.br/pesquisas>.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ

Circuito Sesc de Corridas promove etapa virtual solidária no RN



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Foto: **SESC RN**

O Serviço Social do Comércio do Rio Grande do Norte (**Sesc RN**), entidade do Sistema Fecomércio, participará com 2 mil vagas da etapa virtual do Circuito Sesc de Corridas, que acontece em todo o Brasil entre os dias 5 e 13 de dezembro. O modelo permitirá ao participante escolher o local e horário para realizar o percurso de 5 quilômetros, evitando aglomerações e respeitando as recomendações dos órgãos de saúde.

O período de inscrição acontece entre os dias 9 e 20 de novembro, pelo site circuitosescdecorridas.com.br e será vinculada a uma doação ao **Mesa Brasil Sesc**, com valor a partir de R\$ 20. Toda a renda arrecadada será revertida para compra de cestas básicas, que serão distribuídas pelo programa a instituições assistenciais cadastradas.

Para comprovar a participação, o atleta deverá utilizar dispositivos que indicam o tempo e a distância percorrida - como aplicativos de celular, relógios, GPS ou similares, foto do painel da esteira, entre outros - e registrar as informações no site do Circuito Sesc de

Corridas. O resultado final será divulgado no dia 18 de dezembro no site do evento e, a partir do dia 18 de janeiro de 2021, os atletas poderão retirar a camiseta finisher da prova na unidade Sesc escolhida no momento da inscrição.

Desde 2018, o Circuito Sesc de Corridas promove anualmente mais de 120 provas de rua por todo país. Em 2020, na modalidade virtual serão disponibilizadas mais de 70 mil inscrições, atendendo todas as regiões do país. A competição presencial Natal ocorreria em maio deste ano, entretanto teve seu cancelamento devido a pandemia da Covid-19.

Serviço:

Circuito Sesc de Corridas Virtual

Inscrição: 9 a 20 de novembro 2020
(circuitosescdecorridas.com.br)

Corrida: 5 a 13 de dezembro de 2020

Trajetos: 5 km

Valor: A partir de R\$ 20,00 (vinte reais)

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - SESC RN, FECOMÉRCIO-RN - MESA BRASIL

Fecomércio: Sesc RN está com inscrições abertas em curso on-line para gestantes



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Comunicação

Banho do bebê, amamentação, tipos de partos e outros temas serão abordados por especialistas. As aulas serão ao vivo pelo Youtube da instituição

A maternidade é cercada por um período de muitas dúvidas, e para ajudar os papais e mães de primeira viagem sobre os cuidados com o bebê, o Serviço Social do Comércio, instituição do **Sistema Fecomércio RN**, oferece o curso on-line para gestantes. Os interessados devem se inscrever de 23 a 27 de novembro pelo e-mail: sescsaude@rn.sesc.com.br.

A taxa de participação é de R\$ 10, com pagamento efetuado via transferência bancária e validação da inscrição com envio do comprovante pago para o mesmo e-mail da inscrição. O valor das inscrições será destinado para aquisição de leite, que posteriormente a equipe do programa **Mesa Brasil** irá doar a instituições sociais que atendam crianças.

Em virtude da pandemia pela COVID-19, o formato foi todo adaptado para o virtual, com aulas ao vivo pelo Youtube **Sesc RN**.

Um time de especialistas irá falar sobre o primeiro banho do recém-nascido, os tipos de parto, aleitamento materno, nutrição e odontologia para gestantes, a importância da atividade física e oficina de sling (carregadores de bebê).

Serviço:

O quê? Sesc oferece curso on-line para gestantes - Aulas ao vivo pelo Youtube **Sesc RN**.

Inscrições e envio comprovante de pagamento? 23 a 27 de novembro pelo e-mail: sescsaude@rn.sesc.com.br.

Taxa: R\$ 10 (valor será revertido ao programa **Mesa Brasil** para compra de leite).

Transferência bancária - Banco do Brasil - Agência: 2874-6 - C/C: 133326-7.

CNPJ: 03.591.097/0012-03

Realização do curso? 7 a 11 de dezembro de 2020.

Vagas limitadas

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN - SISTEMA FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - SESC RN, FECOMÉRCIO-RN - MESA BRASIL

Fecomércio: coisas que você não deve fazer ao usar o Pix



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Comunicação

A chegada do Pix promete modernizar e agilizar as transferências no Brasil com liquidação em até 10 segundos e sem restrição de data ou horário. O funcionamento do sistema de pagamentos instantâneos do Banco Central, no entanto, ainda gera dúvidas entre usuários. Isso porque, embora traga vantagens, o serviço diferencia-se em alguns aspectos dos modelos DOC e TED.

Dessa forma, utilizar o sistema requer atenção redobrada no momento de cadastrar e compartilhar chaves e realizar transferências. Veja, a seguir, sete coisas que não se deve fazer na hora de usar o Pix para evitar problemas e não cair em armadilhas.

1. Cadastrar a mesma chave em bancos diferentes

Uma mesma chave não pode ser cadastrada em diferentes bancos. Caso o consumidor queira utilizar uma chave já cadastrada em outra instituição, é necessário realizar a portabilidade. O procedimento deve ser iniciado no aplicativo do banco que será

realizado o cadastro, seguido da confirmação de um código recebido por telefone ou e-mail e autenticação na instituição original.

É possível, no entanto, cadastrar várias chaves do mesmo tipo em um único banco, desde que elas sejam diferentes. Usuários que têm mais de uma linha telefônica ou vários endereços de e-mail, por exemplo, não são impedidos de registrar todos eles no mesmo banco. Vale lembrar que uma única instituição pode acumular o máximo de cinco chaves de qualquer tipo por cliente.

2. Errar a chave na hora de transferir o dinheiro

O usuário deve ficar atento e se certificar que a chave de destino está correta antes de finalizar uma transferência. O Pix consiste em um sistema de transações que se efetivam de forma instantânea, com liquidação em tempo real e irreversíveis. Dessa maneira, confira sempre se o nome da pessoa e o trecho do CPF que aparecem na tela de confirmação são realmente do destinatário desejado antes de efetuar a transação.

Segundo o Banco Central, nada impede de haver uma transferência reversa para o remetente em caso de engano, mas a outra parte deve concordar. Por isso, trata-se de uma possível devolução voluntária, e não um estorno mediado, como acontece com o cartão de crédito.

3. Pagar por uma transferência

O Pix deve ser disponibilizado gratuitamente para pessoas físicas até o teto de 30 transações por mês. Por isso, consumidores que se enquadram nesse critério não pagam taxas de transferência no sistema, independentemente do banco ou tipo de conta. A instituição financeira só tem autorização para cobrar do cliente se o limite é estourado, ou em qualquer situação no caso de Pessoa Jurídica. Dessa forma, é importante ficar atento a eventuais cobranças de tarifas pelo uso do

serviço.

4. Fornecer chaves com dados pessoais a estranhos

Além de CPF, e-mail e número de telefone, a chave do Pix pode ser um código gerado aleatoriamente. Essa modalidade é mais indicada para quem precisa receber transferências de desconhecidos e não deseja compartilhar informações pessoais para não comprometer a privacidade e a segurança. Vale lembrar que, caso não queira utilizar a chave aleatória gerada no aplicativo do banco, o consumidor tem a opção de criar e-mails alternativos para fornecer a pessoas fora de seu círculo de confiança.

5. Ler QR Codes suspeitos

A leitura de QR Code para fazer um Pix pode ser usada como iscas por golpistas. Na hora de pagar com leitura de código QR, é preciso se certificar de que a pessoa ou estabelecimento é confiável. Use sempre o aplicativo do banco para pagar e desconfie, por exemplo, se o celular pedir para abrir um link fora do app da instituição financeira. A leitura do código também não deve resultar no download de nenhum arquivo no aparelho.

6. Deixar o celular desprotegido

As mesmas precauções de segurança com aplicativos de bancos valem para o Pix. Como o sistema não tem um app próprio, é preciso ter cautela com os serviços financeiros no smartphone para não ser alvo de golpes. Por isso, nunca use senhas fáceis de descobrir e mantenha o telefone protegido com biometria sempre que possível. Em celulares Android, dê preferência para leitor de digitais e de íris e evite usar reconhecimento facial, recurso que é mais seguro no iPhone.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN -
FECOMÉRCIO RN

Quase 60% dos potiguares irão às compras na Black Friday, com gasto médio superior a R\$ 600



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Com a retomada ainda lenta da atividade econômica, toda data que movimente o comércio e os serviços é ansiosamente aguardada. É o caso da Black Friday, que acontece no próximo dia 27 de novembro e que funciona como uma espécie de termômetro para as compras de final de ano. Devido à importância da data, o Departamento de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DEES) da Fecomércio RN fez um levantamento em Natal e Mossoró para aferir a disposição dos consumidores nas duas cidades para efetivamente ir às compras.

Natal

Em Natal, 56,8% pretendem comprar na Black Friday deste ano, uma queda de 3 pontos percentuais em relação ao ano passado (59,8%). Os 43,2% dos natalenses que não irão às compras, apontam a falta de dinheiro (34,4%); não gostar da data (23,5%); o desemprego (8,9%); as contas ou dívidas em atraso (8,1%); e a pandemia (6,5%) como motivos para não gastarem. A pesquisa do DEES mostra que 44% dos

consumidores estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

Para os natalenses que vão às compras, os produtos mais desejados são eletrodomésticos (33,6%); eletrônicos (21,1%); celulares/smartphones/tablets (20,3%); roupas (14,8%); móveis e decoração (13,3%). Além disso, a maioria dos entrevistados (56,8%) considera comprar itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos.

O levantamento da DEES/Fecomércio RN mostra, ainda, que o valor médio gasto será de R\$ 619,44. Em 2019, este valor foi de R\$ 692,48, portanto este ano espera-se uma redução de 10,5%.

Quanto à forma de pagamento 38,6% dos compradores pretendem pagar no cartão de crédito de forma parcelada; 30,9% mencionaram optar pelo pagamento à vista em dinheiro; seguido pelo cartão de crédito em parcela única, com 9,9%; e pelos que vão pagar usando o cartão de débito, com 7,4%.

Além disso, a pesquisa mostra que 38,3% dos consumidores pretendem comprar em lojas de shoppings, e 32,4% em lojas on-line - aumento de 10,4 pontos percentuais em comparação com 2019. Os outros 20,1% pretendem comprar em lojas do comércio de rua.

Mesmo com a garantia de descontos oferecidos, quase 80% dos natalenses (78,7%) irão fazer pesquisas dos produtos e serviços antes de adquirir os itens, sendo que 52,8% o farão para confirmar se os produtos estão de fato na promoção e 25,9% para escolher as lojas em que os produtos desejados estão mais baratos. Para garantir a clientela, os empresários devem focar em descontos, no qual 44,5% dos consumidores irão dar prioridade a esses estabelecimentos. Em seguida, os consumidores procurarão por preço baixo (35,1%); qualidade dos produtos (10,6%); facilidade de

pagamento (10,5%); atendimento diferenciado (9,1%); necessidade (8,8%); variedade de itens (4,5%); e divulgação dos produtos (1,5%).

Mossoró

Já na principal cidade do Oeste potiguar, 59,5% dos consumidores pretendem comprar na Black Friday deste ano. A falta de dinheiro (37,3%), não gostar da data (24,2%) e a necessidade de poupar (9,3%) foram os motivos apontados por 40,5% que não almejam ir às compras nesta data.

Os eletrodomésticos lideram o ranking de intenções de compra e são o alvo de 39,8% dos compradores na Black Friday. Em seguida aparecem os eletrônicos (31,3%); as roupas (25,8%); e celulares/smartphone/tablets (24,2%). A pesquisa mostra que 56,3% dos consumidores mossoroneses ouvidos comprarão itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos, e que quatro em cada dez (40,5%) pessoas estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

De acordo com o levantamento da DEES/Fecomércio, o ticket médio previsto para as compras em Mossoró é de R\$ 608,07 e, 24,5% ainda não decidiram quanto irão desembolsar na compra. Para pagar as compras, o método mais utilizado será o cartão de crédito para 33,5% dos entrevistados, seguido do dinheiro (28,8%), como uma forma de ganhar mais descontos com os métodos à vista.

O comércio de rua de Mossoró é a principal escolha para a compra (42,4%). As compras pela internet são apontadas por 30,7% dos entrevistados, seguida pelos shopping centers, com 14,8%. Porém, para efetivar a compra, 81,3% dos compradores mossoroenses irão pesquisar os preços dos produtos e serviços antes de adquirir os itens, sendo que 50,6% o farão para confirmar se os produtos estão de fato na promoção e 30,7% para escolher as lojas em que os produtos desejados estão mais baratos.

Para garantir a compra, deve-se investir em preços atrativos, o que é necessário para 87,7% dos entrevistados; atender às necessidades dos consumidores (34,9%); descontos dos produtos (23,3%); qualidade dos itens (14,2%); facilidade de pagamento (9,8%); dentre outros.

Ambas as pesquisas foram realizadas entre os dias 15 e 30 de outubro de 2020, entrevistando 1000 pessoas (570 em Natal, 430 em Mossoró), com índice de confiança de 95% e um erro amostral de aproximadamente 4% para mais ou para menos. Confira as pesquisas em fecomerciorn.com.br/pesquisas/.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN

Quase 60% dos potiguares irão às compras na Black Friday, com gasto médio superior a R\$ 600



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: rodrigomatoso

Compras pela internet ganham mais espaço na data promocional, cada vez mais consolidada e que, este ano, acontece no dia 27 de novembro. Foto: Divulgação

Com a retomada ainda lenta da atividade econômica, toda data que movimenta o comércio e os serviços é ansiosamente aguardada. É o caso da Black Friday, que acontece no próximo dia 27 de novembro e que funciona como uma espécie de termômetro para as compras de final de ano. Devido à importância da data, o Departamento de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DEES) da Fecomércio RN fez um levantamento em Natal e Mossoró para aferir a disposição dos consumidores nas duas cidades para efetivamente ir às compras.

'De uma maneira geral, os números nos animam e nos levam a seguir confiantes na consolidação da retomada das vendas do varejo no estado. A Fecomércio, inclusive, está enviando aos empreendedores um e-

book com 10 dicas para aproveitar bem esta data que será uma espécie de prévia para as vendas de final de ano', afirma o presidente da Fecomércio RN, **Marcelo Queiroz**. Quem quiser ter o material pode acessar o site da Fecomércio RN ou enviar um e-mail para o endereço comunicacao@fecomerriorn.com.br. A íntegra da pesquisa também está no site (fecomerriorn.com.br).

Natal

Em Natal, 56,8% pretendem comprar na Black Friday deste ano, uma queda de 3 pontos percentuais em relação ao ano passado (59,8%). Os 43,2% dos natalenses que não irão às compras, apontam a falta de dinheiro (34,4%); não gostar da data (23,5%); o desemprego (8,9%); as contas ou dívidas em atraso (8,1%); e a pandemia (6,5%) como motivos para não gastarem. A pesquisa do DEES mostra que 44% dos consumidores estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

Para os natalenses que vão às compras, os produtos mais desejados são eletrodomésticos (33,6%); eletrônicos (21,1%); celulares/smartphones/tablets (20,3%); roupas (14,8%); móveis e decoração (13,3%). Além disso, a maioria dos entrevistados (56,8%) considera comprar itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos.

O levantamento da DEES/Fecomércio RN mostra, ainda, que o valor médio gasto será de R\$ 619,44. Em 2019, este valor foi de R\$ 692,48, portanto este ano espera-se uma redução de 10,5%.

Quanto à forma de pagamento 38,6% dos compradores pretendem pagar no cartão de crédito de forma parcelada; 30,9% mencionaram optar pelo pagamento à vista em dinheiro; seguido pelo cartão de crédito em parcela única, com 9,9%; e pelos que vão pagar usando o cartão de débito, com 7,4%.

Além disso, a pesquisa mostra que 38,3% dos consumidores pretendem comprar em lojas de shoppings, e 32,4% em lojas on-line - aumento de 10,4 pontos percentuais em comparação com 2019. Os outros 20,1% pretendem comprar em lojas do comércio de rua.

Mesmo com a garantia de descontos oferecidos, quase 80% dos natalenses (78,7%) irão fazer pesquisas dos produtos e serviços antes de adquirir os itens, sendo que 52,8% o farão para confirmar se os produtos estão de fato na promoção e 25,9% para escolher as lojas em que os produtos desejados estão mais baratos. Para garantir a clientela, os empresários devem focar em descontos, no qual 44,5% dos consumidores irão dar prioridade a esses estabelecimentos. Em seguida, os consumidores procurarão por preço baixo (35,1%); qualidade dos produtos (10,6%); facilidade de pagamento (10,5%); atendimento diferenciado (9,1%); necessidade (8,8%); variedade de itens (4,5%); e divulgação dos produtos (1,5%).

Mossoró

Foto: Divulgação

Já na principal cidade do Oeste potiguar, 59,5% dos consumidores pretendem comprar na Black Friday deste ano. A falta de dinheiro (37,3%), não gostar da data (24,2%) e a necessidade de poupar (9,3%) foram os motivos apontados por 40,5% que não almejam ir às compras nesta data.

Os eletrodomésticos lideram o ranking de intenções de compra e são o alvo de 39,8% dos compradores na Black Friday. Em seguida aparecem os eletrônicos (31,3%); as roupas (25,8%); e celulares/smartphone/tablets (24,2%). A pesquisa mostra que 56,3% dos consumidores mossoroneses ouvidos comprarão itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos, e que quatro em cada dez (40,5%) pessoas estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

De acordo com o levantamento da DEES/Fecomércio, o ticket médio previsto para as compras em Mossoró é de R\$ 608,07 e, 24,5% ainda não decidiram quanto irão desembolsar na compra. Para pagar as compras, o método mais utilizado será o cartão de crédito para 33,5% dos entrevistados, seguido do dinheiro (28,8%), como uma forma de ganhar mais descontos com os métodos à vista.

O comércio de rua de Mossoró é a principal escolha para a compra (42,4%). As compras pela internet são apontadas por 30,7% dos entrevistados, seguida pelos shopping centers, com 14,8%. Porém, para efetivar a compra, 81,3% dos compradores mossoroenses irão pesquisar os preços dos produtos e serviços antes de adquirir os itens, sendo que 50,6% o farão para confirmar se os produtos estão de fato na promoção e 30,7% para escolher as lojas em que os produtos desejados estão mais baratos.

Para garantir a compra, deve-se investir em preços atrativos, o que é necessário para 87,7% dos entrevistados; atender às necessidades dos consumidores (34,9%); descontos dos produtos (23,3%); qualidade dos itens (14,2%); facilidade de pagamento (9,8%); dentre outros.

Ambas as pesquisas foram realizadas entre os dias 15 e 30 de outubro de 2020, entrevistando 1000 pessoas (570 em Natal, 430 em Mossoró), com índice de confiança de 95% e um erro amostral de aproximadamente 4% para mais ou para menos. Confira as pesquisas em fecomerciorn.com.br/pesquisas/.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ

Sesc RN está com inscrições abertas em curso on-line para gestantes



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Unknown

Banho do bebê, amamentação, tipos de partos e outros temas serão abordados por especialistas. As aulas serão ao vivo pelo Youtube da instituição

A maternidade é cercada por um período de muitas dúvidas, e para ajudar os papais e mães de primeira viagem sobre os cuidados com o bebê, o Serviço Social do Comércio, instituição do **Sistema Fecomércio RN**, oferece o curso on-line para gestantes. Os interessados devem se inscrever de 23 a 27 de novembro pelo e-mail: sescsaude@rn.sesc.com.br.

A taxa de participação é de R\$ 10, com pagamento efetuado via transferência bancária e validação da inscrição com envio do comprovante pago para o mesmo e-mail da inscrição. O valor das inscrições será destinado para aquisição de leite, que posteriormente a equipe do programa **Mesa Brasil** irá doar a instituições sociais que atendam crianças.

Em virtude da pandemia pela COVID-19, o formato foi todo adaptado para o virtual, com aulas ao vivo pelo

Youtube **Sesc RN**.

Um time de especialistas irá falar sobre o primeiro banho do recém-nascido, os tipos de parto, aleitamento materno, nutrição e odontologia para gestantes, a importância da atividade física e oficina de sling (carregadores de bebê).

Serviço:

O quê? Sesc oferece curso on-line para gestantes - Aulas ao vivo pelo Youtube **Sesc RN**.

Inscrições e envio comprovante de pagamento? 23 a 27 de novembro pelo e-mail: sescsaude@rn.sesc.com.br.

Taxa: R\$ 10 (valor será revertido ao programa **Mesa Brasil** para compra de leite).

Transferência bancária - Banco do Brasil - Agência: 2874-6 - C/C: 133326-7.

CNPJ: 03.591.097/0012-03

Realização do curso? 7 a 11 de dezembro de 2020.

Vagas limitadas

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN - SISTEMA FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - SESC RN, FECOMÉRCIO-RN - MESA BRASIL

Quase 60% dos potiguaros irão às compras na Black Friday, com gasto médio superior a R\$ 600



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Unknown

Com a retomada ainda lenta da atividade econômica, toda data que movimente o comércio e os serviços é ansiosamente aguardada. É o caso da Black Friday, que acontece no próximo dia 27 de novembro e que funciona como uma espécie de termômetro para as compras de final de ano. Devido à importância da data, o Departamento de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DEES) da Fecomércio RN fez um levantamento em Natal e Mossoró para aferir a disposição dos consumidores nas duas cidades para efetivamente ir às compras.

'De uma maneira geral, os números nos animam e nos levam a seguir confiantes na consolidação da retomada das vendas do varejo no estado. A Fecomércio, inclusive, está enviando aos empreendedores um e-book com 10 dicas para aproveitar bem esta data que será uma espécie de prévia para as vendas de final de ano', afirma o presidente da Fecomércio RN, **Marcelo Queiroz**. Quem quiser ter o material pode acessar o site

da Fecomércio RN ou enviar um e-mail para o endereço comunicacao@fecomerriorn.com.br. A íntegra da pesquisa também está site (fecomerriorn.com.br).

Natal

Em Natal, 56,8% pretendem comprar na Black Friday deste ano, uma queda de 3 pontos percentuais em relação ao ano passado (59,8%). Os 43,2% dos natalenses que não irão às compras, apontam a falta de dinheiro (34,4%); não gostar da data (23,5%); o desemprego (8,9%); as contas ou dívidas em atraso (8,1%); e a pandemia (6,5%) como motivos para não gastarem. A pesquisa do DEES mostra que 44% dos consumidores estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

Para os natalenses que vão às compras, os produtos mais desejados são eletrodomésticos (33,6%); eletrônicos (21,1%); celulares/smartphones/tablets (20,3%); roupas (14,8%); móveis e decoração (13,3%). Além disso, a maioria dos entrevistados (56,8%) considera comprar itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos.

O levantamento da DEES/Fecomércio RN mostra, ainda, que o valor médio gasto será de R\$ 619,44. Em 2019, este valor foi de R\$ 692,48, portanto este ano espera-se uma redução de 10,5%.

Quanto à forma de pagamento 38,6% dos compradores pretendem pagar no cartão de crédito de forma parcelada; 30,9% mencionaram optar pelo pagamento à vista em dinheiro; seguido pelo cartão de crédito em parcela única, com 9,9%; e pelos que vão pagar usando o cartão de débito, com 7,4%.

Além disso, a pesquisa mostra que 38,3% dos consumidores pretendem comprar em lojas de shoppings, e 32,4% em lojas on-line - aumento de 10,4 pontos percentuais em comparação com 2019. Os

outros 20,1% pretendem comprar em lojas do comércio de rua.

Mesmo com a garantia de descontos oferecidos, quase 80% dos natalenses (78,7%) irão fazer pesquisas dos produtos e serviços antes de adquirir os itens, sendo que 52,8% o farão para confirmar se os produtos estão de fato na promoção e 25,9% para escolher as lojas em que os produtos desejados estão mais baratos. Para garantir a clientela, os empresários devem focar em descontos, no qual 44,5% dos consumidores irão dar prioridade a esses estabelecimentos. Em seguida, os consumidores procurarão por preço baixo (35,1%); qualidade dos produtos (10,6%); facilidade de pagamento (10,5%); atendimento diferenciado (9,1%); necessidade (8,8%); variedade de itens (4,5%); e divulgação dos produtos (1,5%).

Mossoró

Já na principal cidade do Oeste potiguar, 59,5% dos consumidores pretendem comprar na Black Friday deste ano. A falta de dinheiro (37,3%), não gostar da data (24,2%) e a necessidade de poupar (9,3%) foram os motivos apontados por 40,5% que não almejam ir às compras nesta data.

Os eletrodomésticos lideram o ranking de intenções de compra e são o alvo de 39,8% dos compradores na Black Friday. Em seguida aparecem os eletrônicos (31,3%); as roupas (25,8%); e celulares/smartphone/tablets (24,2%). A pesquisa mostra que 56,3% dos consumidores mossoroneses ouvidos comprarão itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos, e que quatro em cada dez (40,5%) pessoas estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

De acordo com o levantamento da DEES/Fecomércio, o ticket médio previsto para as compras em Mossoró é de R\$ 608,07 e, 24,5% ainda não decidiram quanto irão desembolsar na compra. Para pagar as compras, o método mais utilizado será o cartão de crédito para 33,5% dos entrevistados, seguido do dinheiro (28,8%),

como uma forma de ganhar mais descontos com os métodos à vista.

O comércio de rua de Mossoró é a principal escolha para a compra (42,4%). As compras pela internet são apontadas por 30,7% dos entrevistados, seguida pelos shopping centers, com 14,8%. Porém, para efetivar a compra, 81,3% dos compradores mossoroenses irão pesquisar os preços dos produtos e serviços antes de adquirir os itens, sendo que 50,6% o farão para confirmar se os produtos estão de fato na promoção e 30,7% para escolher as lojas em que os produtos desejados estão mais baratos.

Para garantir a compra, deve-se investir em preços atrativos, o que é necessário para 87,7% dos entrevistados; atender às necessidades dos consumidores (34,9%); descontos dos produtos (23,3%); qualidade dos itens (14,2%); facilidade de pagamento (9,8%); dentre outros.

Ambas as pesquisas foram realizadas entre os dias 15 e 30 de outubro de 2020, entrevistando 1000 pessoas (570 em Natal, 430 em Mossoró), com índice de confiança de 95% e um erro amostral de aproximadamente 4% para mais ou para menos. Confira as pesquisas em fecomercio.com.br/pesquisas/.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN - FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO QUEIROZ

Black Friday: Comércio espera gasto médio de R\$ 600 no Rio Grande do Norte



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Uma das datas mais importantes para o comércio norte-americano se consolidou no Brasil há poucos anos e o comércio nacional, em ritmo de retomada após um período nebuloso de queda nas vendas por causa da pandemia da covid-19, anseia pela Black Friday. O dia oficial do evento é a próxima sexta-feira (27), mas o varejo já está preparado e anunciando grandes promoções há dias. No Rio Grande do Norte, conforme pesquisa da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (Fecomércio RN) obtida com exclusividade pela TRIBUNA DO NORTE, aproximadamente 60% dos potiguares irão às compras e pretendem gastar, em média, R\$ 600.

A Black Friday é tida como um termômetro pelo comércio varejista nacional para as compras de fim de ano. O volume de itens vendidos na semana do ciclo natalino é o maior do ano, com destaque para vestuário, perfumaria e prestação de serviços (salões de beleza, por exemplo). 'De uma maneira geral, os números nos animam e nos levam a seguir confiantes na consolidação da retomada das vendas do varejo no

estado. A Fecomércio, inclusive, está enviando aos empreendedores um e-book com 10 dicas para aproveitar bem esta data que será uma espécie de prévia para as vendas de final de ano', afirma o presidente da Fecomércio RN, **Marcelo Queiroz**.

Conforme a pesquisa da Federação, em Natal, 56,8% dos entrevistados pretendem comprar na Black Friday deste ano, queda de 3 pontos percentuais em relação ao ano passado (59,8%). 'Os 43,2% dos natalenses que não irão às compras, apontam a falta de dinheiro (34,4%); não gostar da data (23,5%); o desemprego (8,9%); as contas ou dívidas em atraso (8,1%); e a pandemia (6,5%) como motivos para não gastarem', detalha o levantamento do Departamento de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DEES/Fecomércio RN). O DEES aponta que 44% dos consumidores estão pensando em aproveitar a data para antecipar suas compras de Natal.

Para os natalenses que vão às compras, os produtos mais desejados são eletrodomésticos (33,6%); eletrônicos (21,1%); celulares/smartphones/tablets (20,3%); roupas (14,8%); móveis e decoração (13,3%). Além disso, a maioria dos entrevistados (56,8%) considera comprar itens não planejados, caso os descontos oferecidos pelo comércio sejam atrativos. O valor médio gasto será de R\$ 619,44. Em 2019, os compradores gastaram, em média, R\$ 692,48 (10,5% a mais). O cartão de crédito será o meio mais utilizado para a aquisição dos produtos. A maioria irá comprar em lojas físicas (38,3%).

Dos consumidores natalenses que irão aproveitar a data, 78,7% confirmou que irá pesquisar antes de comprar. Desses, que 52,8% realizarão pesquisa para confirmar se os produtos estão, de fato, na promoção e 25,9% para escolher as lojas em que os produtos desejados estejam mais baratos. 'Para garantir a clientela, os empresários devem focar em descontos, pois 44,5% dos consumidores irão dar prioridade a

esses estabelecimentos. Em seguida, os consumidores procurarão por preço baixo (35,1%); qualidade dos produtos (10,6%); facilidade de pagamento (10,5%); atendimento diferenciado (9,1%); necessidade (8,8%); variedade de itens (4,5%); e divulgação dos produtos (1,5%)', ressalta a pesquisa da Fecomércio/RN.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN -
FECOMÉRCIO RN, FECOMÉRCIO-RN - MARCELO
QUEIROZ

Femptur e Fórum de Turismo do RN começam na quinta-feira



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Na próxima quinta-feira (26) começa o 11º Fórum de Turismo do Rio Grande do Norte e 6ª Feira dos Municípios e Produtos Turísticos do RN (Femptur) no pavilhão novo do Centro de Convenções de Natal. Os dois eventos são gratuitos, mediante inscrição prévia e serão realizados paralelamente nos dias 26 e 27 de novembro, das 14h às 20h.

Os protocolos de biossegurança serão rigorosamente cumpridos e foram submetidos ao Comitê Científico do Governo do RN. Entre outras adaptações aos novos tempos, haverá credenciamento antecipado, controle de acesso e número de pessoas no ambiente, ampla distância entre estandes, corredores com até 9 metros de largura, sinalização de fluxo para mão e contramão, estações para higienização das mãos, auditório com distanciamento de 1,50 M² entre as cadeiras e todos os outros itens de praxe relativos à sanitização e à carga de visitantes.

O Fórum de Turismo do RN, que terá uma grade com palestrantes locais e nacionais, será realizado em modelo híbrido, com transmissão via Youtube, Instagram e Facebook a cargo da DataShow. Já a

Femptur, além dos estandes de municípios e produtos turísticos, prevê rodadas de negócios e capacitações de destinos, entre outras atrações que promovam interação e networking. 'Deverá ser um grande momento de reencontro e união do Turismo do RN. A cadeia produtiva deverá participar em peso, pois o evento possui, além do caráter promocional, um viés de negócios. É hora de desbravar e valorizar o potencial do Rio Grande do Norte', comenta o jornalista Antonio Roberto Rocha, diretor da Argus Eventos.

Fórum e Femptur têm o apoio do Governo do Estado do Rio Grande do Norte, através da Secretaria de Turismo do RN e da Emprotur; Prefeitura de Natal, através da Secretaria de Turismo de Natal; Fecomércio, através do Senac; Sebrae, Banco do Nordeste, DataShow e Serhs Natal Grand Hotel.

Uma palestra esperada será com a Administradora e Designer de Produto Cris Ribeiro, que abordará 'Lugares de Charme: a arte de transformar vidas e negócios no interior potiguar'. A palestrante é a idealizadora do projeto 'Lugares de charme', que tem como premissa o enfoque e a preservação do valor do ser humano junto à sua essência e à sua identidade cultural. O trabalho de Ribeiro faz uma intervenção e repaginação em ambientes por meio do designer social e afetivo com o objetivo de transformá-los em vitrines vivas, contemplando diretamente artesãos, artistas e empresários de municípios turísticos. Já foi responsável por ambientações que exploraram a temática regional de forma bastante exitosa, como no Mercado de Caicó, nas cidades serranas de Martins e Serra de São Bento, em São Gonçalo do Amarante, Carnaúba dos Dantas e Santa Cruz.

Outro momento que promete suscitar caminhos e reflexões nesta atual fase do turismo potiguar será a palestra da Educadora e Consultora em Turismo e Hospitalidade, a prof. dra Juliana Vieira. que vai abordar 'Hospitalidade: a chave para o sucesso'. Não custa lembrar que hospitalidade é algo que o Rio Grande do Norte tem em profusão, mas precisa de melhor

direcionamento.

Projetos como o Turismo Cidadão e o Novo Roteiro de Turismo Religioso de Natal também serão apresentados no Fórum de Turismo do RN, que vai destacar, no palco, os três destinos do RN recentemente eleitos 'Green Destinations': Pipa, São Miguel do Gostoso e Parnamirim. O artesanato como objeto decorativo fundamental em meios de hospedagem e restaurantes será outro foco do Fórum de Turismo do RN.

Assuntos e Palavras-Chave: FECOMÉRCIO-RN -
FECOMÉRCIO RN