



Guia completo sobre
**o associativismo e
as vantagens** para
o seu negócio



Uma associação é uma sociedade civil sem fins lucrativos que funciona como organização permanente e democrática, por meio de um grupo de pessoas ou de entidades que busca determinados interesses comuns, sejam eles econômicos, sociais, filantrópicos, científicos, políticos ou culturais.

O associativismo é o ato de se unir em associações representativas para a defesa de interesses em comuns. É o caso da ACIF, a associação que reúne o empresariado da Grande Florianópolis com o intuito de oferecer benefícios e representatividade aos seus associados.

Nosso objetivo com este guia é apresentar a você um panorama sobre o associativismo e as vantagens que ele oferece para o seu negócio, independentemente do tamanho da sua empresa.

Portanto, receba nosso convite para embarcar nesta jornada. Você vai entender que a união realmente faz a força, pois é para isso que a ACIF nasceu, para unir empresários em busca de um objetivo em comum e para a criação de um networking de qualidade.

Tenha uma boa leitura!





O associativismo como processo de democratização empresarial

O associativismo empresarial tem como um dos seus focos a abertura da participação ativa entre a sociedade organizada e o poder público.

A mobilização de um grupo de pessoas da comunidade ou de empresários para alcançar determinados objetivos fica muito mais fácil e traz melhores resultados se for realizada em parceria com uma entidade associativa.

Não são apenas as empresas que ganham com isso. O próprio município e demais setores públicos se beneficiam com seu desenvolvimento econômico ao apoiarem e valorizarem essas instituições.

Há, inclusive, uma estratégia prevista na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas com o intuito de criar consórcios para compra e venda de produtos pelas empresas de pequeno porte.

O objetivo é fazer com que as MPEs aumentem a competitividade e se insiram em novos mercados, por meio de ganhos de escala e redução de custos operacionais.

Associativismo: como e por que investir nessa ideia?

O associativismo é uma prática mercadológica muito útil para empresas cujos negócios tenham algum elemento em comum, como a utilização da mesma matéria-prima ou até mesmo um produto final similar.

Na realidade, essa estratégia permite que duas ou mais empresas unam forças a fim de obter benefícios comuns.

Para que essa ação seja efetiva, as organizações precisam se estruturar e se certificar de que a metodologia é viável para as particularidades de cada negócio.

Confira as vantagens que podem ser obtidas por meio do associativismo e como é possível implementá-las em seu negócio.



As principais vantagens do associativismo

Uma das maiores dificuldades das pequenas e médias empresas é enfrentar a concorrência das grandes corporações.

Muitos desses obstáculos são comuns, de modo que se torna vantajoso que elas se unam para elevar a qualidade dos produtos e serviços, somando forças e suprimindo mutuamente suas deficiências.

Veja a seguir as principais vantagens desse modelo:

Troca de experiências

A união propiciada pelo associativismo faz com que os empreendedores pensem de modo coletivo, troquem experiências ricas e tenham ideias que os ajudem a crescer em conjunto.

Na ACIF, os empresários podem participar de eventos que são oportunidades para ampliar o networking e firmar parcerias.

Núcleos empresariais

O modelo de Associativismo permite a criação de núcleos de apoio empresarial, podendo ser formados de acordo com as necessidades coletivas ou de interesses em comum.

Na ACIF, temos diversos núcleos consolidados, como: Núcleo da Mulher Empresária, Núcleo de Jovens Empreendedores, Núcleo de Coworking, entre diversos outros.

Conhecimento aprimorado

Cada empreendedor traz bagagens valiosas, e o convívio com mais empreendedores é uma chance de adquirir mais conhecimento.

Além disso, os associados da ACIF têm diversas capacitações disponíveis e acessíveis a um custo bem menor para toda sua equipe.

Autoridade para a marca

Utilizar uma marca forte como a de uma Associação Comercial na fachada ou nas dependências do seu estabelecimento é uma forma de relacionar a imagem do seu negócio à reputação da entidade, o que ajuda a transmitir credibilidade ao seu público.

Redução de custos

Em uma rede com um número maior de integrantes é mais fácil conseguir preços mais acessíveis em produtos e serviços que fazem parte do dia a dia da sua empresa.

Na ACIF, os associados têm condições exclusivas em diversos deles (confira no fim do eBook).

Mais competitividade

Com acesso a produtos e serviços mais baratos, mais conhecimento de negócio e uma rede de contatos mais robusta – benefícios conquistados por meio do associativismo –, o seu negócio ganha visibilidade e, por consequência, maior competitividade no mercado.



Conheça os benefícios que o Associativismo oferece à classe empresarial

Você sabe o que uma associação comercial pode fazer por você e pelo seu negócio?

A ACIF tem o objetivo de desenvolver o segmento empresarial, ampliar a representatividade, defender os interesses dos empresários e cooperar com as entidades públicas e privadas.

O comércio e indústria da cidade estão representados por uma entidade que há mais de um século é ativista sob a perspectiva da pauta empresarial e luta para defender os interesses empresariais, trabalhando para capacitar e apresentar soluções que facilitem o cotidiano de trabalho do empreendedor.

Além disso, o associativismo permite a obtenção de melhores resultados, benefícios de economia em escala, maior poder de negociação e redução de riscos.

O associativismo é de extrema importância para as empresas por dois motivos:

- Representação política em questões de interesse coletivo
- Oferta de serviços com melhor custo-benefício

Ele permite que possamos trabalhar naquilo que somos realmente bons: atender nossos clientes com produtos e serviços de qualidade.

As oportunidades trazidas pelo associativismo beneficiam empresas, empresários e empregados. As organizações podem terceirizar atividades que não fazem parte do seu objetivo final, reduzindo custos e se tornando mais competitivas.

Além disso, os empresários se desenvolvem – tanto em termos profissionais quanto pessoais – e os empregados se capacitam.



Networking para impulsionar seu negócio

O networking é uma poderosa ferramenta para quem quer entrar no mercado de trabalho e para qualquer empreendedor. Não basta só estar nas redes sociais ou distribuir o maior número de cartões de visita, **a questão não é quanta gente você conhece, mas quem você conhece.**

Vale a pena investir nessa construção, mas lembre-se de que o networking é uma via de mão dupla, em que deve haver troca de informações, conhecimentos, indicações, de forma natural e mútua.

Foque em escutar e observar pessoas que tenham potencial de relacionamento futuro, seja como fornecedor, parceiro de negócios, sócio ou funcionário.

Na ACIF realizamos alguns encontros de negócios, como a nossa **Sessão de Negócios**, em parceria com o Sebrae, em que criamos um ambiente propício para potenciais clientes, **oportunizando novos negócios e networking**, de forma a obter vantagem competitiva e impulsionar o seu negócio.

Confira a seguir, algumas dicas fundamentais para que você incrementar o seu networking e fechar novas parcerias de negócios:



Compartilhe o que você está lendo

Quando você receber uma newsletter interessante, ler um artigo ou ver um vídeo que possa interessar alguém da sua rede, envie para essa pessoa de forma personalizada.

No e-mail ou na mensagem de WhatsApp, faça questão de dizer: “Lembra que você comentou isso comigo? Talvez isso seja interessante pra você.”

Em vez de compartilhar o artigo pelo Facebook ou LinkedIn, coisa que você também pode fazer, esse tipo de mensagem nutre de forma mais significativa as relações que você constrói.



Faça almoços, cafés e reuniões pequenas

Em vez de fazer com uma única pessoa, reúna duas ou três para dar mais vida ao encontro. As duas pessoas que não se conheciam acabam começando ali uma relação em que você é o conector.

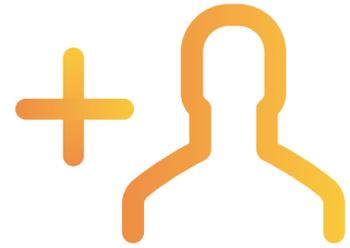
Nesses casos é preciso ter uma sensibilidade extra para fazer o “matching”, mas com certeza é uma prática mais eficiente do que uma introdução por e-mail.



Esteja disponível para ajudar as pessoas quando elas mais precisarem

Quando uma pessoa está em transição de carreira ou iniciando um novo negócio, por exemplo, está mais vulnerável a qualquer tipo de ajuda. Esse é um momento em que uma dica ou uma conexão podem ter um impacto gigante.

Às vezes, três minutos para pensar em quem são as pessoas da sua rede que podem ajudá-la já fazem diferença para aprofundar sua relação.



Use cada pessoa que você conhece para conhecer uma nova

Comece com a rede que você já tem hoje: clientes atuais, antigos sócios ou mesmo amigos que fizeram faculdade com você. Use cada uma dessas pessoas para expandir sua rede.

Quem eles conhecem que poderia ser um potencial investidor? Será que seu cliente atual não pode indicá-lo para um novo? E o amigo da faculdade, será que pode contratá-lo como fornecedor?



Faça sempre o follow-up depois do primeiro contato

Envie um e-mail agradecendo pela conversa, mas inclua sempre uma proposta de ação no final para engrenar a conversa.

Se você conversou com alguém em um evento sobre um desafio específico da sua empresa, lembre-se de mandar uma mensagem depois contando o que você fez depois da conversa, mas não pare por aí.

Se for uma mensagem de atualização, poderá se encerrar com uma resposta de agradecimento. Aproveite para convidar a pessoa para um café, com a intenção de aprofundar a conversa, ou faça mais uma pergunta que surgiu depois quando você estava refletindo sobre o assunto.



Faça dos eventos que você participa uma fonte de novos contatos

Se você quer conhecer novas pessoas, tem que ir onde as pessoas estão. Hoje existem infinitas oportunidades para fazer networking, mas isso não significa que você precise abraçar todas:

- Mapeie os eventos mais conhecidos do seu setor: feiras, convenções, simpósios, festivais, hackathons, palestras ou meetups;
- Liste seu objetivo e o tipo de pessoa que você deseja conhecer: novos clientes, possíveis fornecedores ou investidores;
- Faça uma lista daqueles eventos que são mais estratégicos para você participar, de acordo com a presença dessas pessoas;
- Saia de casa, antes do evento, com uma lista de quem gostaria de conversar, mas também deixe espaço para conhecer novas pessoas por meio da indicação de conhecidos ou da oportunidade que surgir ao longo do evento;
- Vá com o pitch na ponta da língua e veja essa conversa como a primeira camada de conexão. Se for positiva, é provável que você trocará cartões com a promessa de voltarem a se falar por e-mail ou pelo LinkedIn.

Associativismo em tempos de crise

Como já mencionado, a união com outras empresas incentiva a troca de ideias e, conseqüentemente, pode ajudar na busca por maneiras criativas de superar a crise.

As associações promovem os ambientes ideais para isso por meio de núcleos setoriais, reuniões de diretoria e ações específicas para incentivar o consumo.

Além da construção de uma poderosa rede de relacionamentos, o associativismo pode colaborar diretamente para amenizar os efeitos de uma crise econômica por meio de campanhas de marketing unificadas, compras coletivas, promoções conjuntas, aquisição de máquinas para uso coletivo e parcerias para o desenvolvimento tecnológico.





Iniciativas **ACIF**

O empreendedor, ao se associar, tem a oportunidade de usar diversas soluções que facilitam o cotidiano do negócio e auxiliam para ampliar a rede de contatos, favorecendo assim o fechamento de negócios e um crescimento conjunto entre diversos segmentos.

Bons exemplos disso são os **Encontros de Negócios promovidos pelas Regionais**: um evento em que, além de apresentar conteúdos específicos sobre Gestão Empresarial, proporciona momentos de troca de cartões, apresentação de cada empresa em meio a um ambiente descontraído.

O associado tem à sua disposição benefícios para a contratação de planos de saúde, planos de previdência, sistemas de emissão de nota fiscal, câmara de conciliação para conflitos empresariais, capacitações, rede de descontos, XLM, melhores taxas para microcrédito e muito mais.

Veja como a **ACIF** vai ajudar a sua empresa a prosperar

Ter sua marca representada por uma associação sólida e a possibilidade de trocar experiências com um networking de qualidade capaz de impulsionar o seu negócio, de fato, são benefícios que, por si só, já valem o empenho de fazer parte de uma instituição como a ACIF.

Mas os associados da Associação Empresarial de Florianópolis têm, a sua disposição, diversos serviços para implementar em suas empresas.

A grande vantagem é que mesmo os serviços pagos possuem um preço menor do que se forem adquiridos por outros meios. E ainda há os descontos exclusivos para associados em diversos serviços e produtos de terceiros. Confira a seguir:





Planos de saúde da **Unimed Florianópolis** e odontológico da **Uniodonto-SC** para oferecer aos seus colaboradores



Microcrédito empresarial por meio da ACIFCred



Portal para **divulgar vagas** da sua empresa



Serviços jurídicos e de consultorias diversas



Serviço de **consulta de crédito** do SCPC



Solução ambiental de descarte responsável do óleo de cozinha usado por meio do Programa ReÓleo.



Cursos e treinamentos diversificados para qualificar toda sua equipe

+ **E muito mais**



Confira tudo o que você pode conquistar sendo mais um associado ACIF. Juntos já representamos mais de **80% do PIB da cidade**, e estamos em constante crescimento, prontos para ajudar o seu negócio a prosperar.

[QUERO ME ASSOCIAR](#)

