

eBook

INADIM PLÊN[^]CIA

Mecanismos de **prevenção**.

Uma produção © VPD Viver da Prótese

01

PREVENÇÃO



02

ESTRATÉGIAS



03

IMPORTANTE



04

FINAIS



01

PREVENÇÃO



1. Análise de Crédito Rigorosa.
2. Contratos de prestação de serviço BEM ELABORADO.
3. Sistema: Automatização de Lembretes de pagamento e notificação de vencimento.
4. Política clara de: Boletos/protestos/negativação.
5. Seguro de Crédito.
6. Score Clientes e Black list.
7. Treinamento da equipe para verificação de cadastro de clientes.
8. Sistema Jurídico a disposição.

Use sistemas que fazem isso
ou crie mecanismos manuais de análise.

02

ESTRATÉGIAS



Diversificação de Clientes

Incentivo a programas de fidelização

Lista VIP – Clientes com recorrência 9+

1% Melhor todo mês

CashBack

Políticas de pagamentos

100% Adiantado

% do Custo entrada + parcela na entrega

% do Custo entrada + faturamento do restante para fechamento do mês.

Cheques sempre decrescente + Viabilize o custo primeiro.



Eles precisam recuperar a confiança.
Política clara de perda de benefícios a potenciais clientes Inadimplentes.
Tabela cheia para esses casos.

03

IMPORTANTE



1. **Laboratório NÃO é banco, não entre nesse jogo.**
2. **Sem fluxo de caixa e reserva de emergência você fica vulnerável.**
3. **Qualquer estratégia primeiro você cobre o custo e negocia o lucro.**
4. **NÃO tenha medo de perder clientes.**
5. **LEVOU calote?** Tome as medidas necessárias - Tercerize o acordo e bola pra frente, quanto mais tempo você levar para se recuperar, maiores são as chances de prejuízo, financeiro, psicológico e motivacional, tanto seu quanto da sua equipe.



**Nada disso funciona sem um posicionamento claro.
Ninguém respeita quem não se respeita.**

03

FINAIS



1. Como adotar estas práticas?

- A. Mudar aos poucos é **melhor** do que não mudar.
- B. Mude com clientes novos ou inativos a mais de 6 meses.
- C. Crie informativos que tenham frequência e sequência sobre cronograma de mudanças.
- D. Bons clientes: Se reúna individualmente ou por vídeo chamada ou presencialmente para acordos pontuais.
- E. Deixe claro para sua audiência dos princípios e valores que norteiam seu negócio.
- F. Crie acordos com seus clientes: Não seja refém das situações e documente tudo.



Acordos verbais não valem.

eBook

INADIM PLÊN[^]CIA

Mecanismos de **prevenção**.

Uma produção © VPD Viver da Prótese