

COMO PARAR DE VENDER FIADO E CALCULAR AS PERDAS?

1

Converse com seus clientes. Mudar o hábito dos consumidores não é uma tarefa fácil, mas é necessário!

Faça combinados com seus clientes.

Você pode guardar o produto ou agendar o serviço para o dia que o cliente tiver dinheiro.

3



"Ah, eu não consigo fazer isso"

Bom, pelo menos você precisa calcular quanto está perdendo e recuperar esse valor de alguma forma, certo?

Faça uma análise de quanto está perdendo por mês com as vendas fiado. Calcule o valor vencido das vendas a prazo dividido pelo valor total das vendas a prazo (considerando as vendas daquele mês).

E como você pode recuperar esse valor?



Ao formar o preço dos seus produtos, adicione esse valor da perda no preço do produtos que você vende a prazo. Dê um desconto para as vendas à vista e aproveite para incentivar que as pessoas comprem dessa forma.

2

FIADO SÓ AMANHÃ

TAMOJUNTO

Comunique em locais bem visíveis que não vende fiado. Para espaços físicos, as plaquinhas podem ser um opção de mostrar que não se vende fiado.

Use maquininhas de cartão.

Com ela, você diversifica a forma de pagamento. Podendo aceitar cartão de débito, crédito e até parcelar a compra e também garante que irá receber pelo produto ou serviço.

4

