



O VALOR ESTRATÉGICO DO SANEAMENTO DE CONTAS E O ENGAJAMENTO DA ÁREA COMERCIAL

Em meio aos desafios atuais, o processo de saneamento de contas emerge como uma peça-chave na busca por eficiência operacional e resultados financeiros mais sólidos. Nesse contexto, a valorização do trabalho dedicado à identificação e gestão de clientes não rentáveis torna-se um ponto crucial para o crescimento sustentável da PinPag.

O saneamento de contas não rentáveis representa mais do que uma simples redução de números em planilhas. Ele configura-se como uma estratégia inteligente para otimizar recursos, focando nas relações comerciais que verdadeiramente contribuem para o sucesso da nossa empresa. Este processo, muitas vezes árduo, demanda análises cuidadosas, tomadas de decisão estratégicas e, sobretudo, uma equipe engajada e comprometida.

Nesse cenário, é imprescindível destacar o papel fundamental desempenhado pela área comercial durante o processo de saneamento. A colaboração efetiva de toda a equipe agindo rapidamente quando da identificação de clientes não rentáveis, tem sido a grande contribuição nas estratégias comerciais.

O engajamento da área comercial não se restringe apenas à execução das tarefas necessárias. Envolve, sobretudo, a compreensão da importância estratégica do saneamento de contas para o futuro da empresa. Quando os profissionais comerciais incorporam a relevância desse processo, passam a ser agentes ativos na construção de uma carteira mais enxuta e eficiente.

A carteira mais enxuta não apenas potencializa os resultados financeiros, mas também fortalece a relação da empresa com clientes mais estratégicos e rentáveis. O processo de saneamento, quando conduzido com exatidão representa um divisor de águas na busca por resultados mais consistentes e duradouros.

Ao liberar recursos anteriormente alocados em clientes não rentáveis, a PinPag ganha uma capacidade de atender melhor aos clientes que realmente merecem os nossos maiores cuidados. E por essa razão a rotina de acompanhamento pela área comercial, das movimentações das carteiras, tem importância fundamental no trabalho de saneamento na busca constante pelo melhor resultado.

Para auxiliar nesse trabalho, uma rotina diária de Apoio Comercial é executada pelas colegas Barbara (barbara.guerrero@pinpag.com.br) e Michelle (michelle.zachi@pinpag.com.br), que podem e devem ser acionadas quando houver necessidade de conhecimento mais detalhado sobre o uso e melhores critérios de análise nas ferramentas disponíveis para o acompanhamento.

EQUILÍBRIO FINANCEIRO: O PAPEL DO CARTÃO NA GESTÃO DO ORÇAMENTO PESSOAL

O brasileiro quer ter mais qualidade de vida em 2024 – ou pelo menos 42% brasileiros, que esperam um ano com menos dívidas, além dos 74% que almejam melhorias na vida pessoal e familiar, segundo a pesquisa “Radar Febraban”.

Os objetivos citados pelos entrevistados apontam para o equilíbrio financeiro como elemento importante para um cotidiano com menos contratempos.

E já que a participação dos cartões é cada vez mais expressiva nos gastos dos brasileiros, cabe investigar a contribuição desses instrumentos não só como meio de pagamento, mas como instrumento de gestão.

O cartão de crédito é o principal meio de financiamento ao consumo do brasileiro. Mas, antes de usá-lo, é fundamental entender que o instrumento é parte de uma estratégia de gestão e, portanto, deve ser encarado como tal. Se usado com responsabilidade, o cartão pode ser um aliado para colocar as finanças em dia. É uma opção que dispensa a necessidade de acumular todo o recurso para uma compra, possibilitando uma gestão estratégica dos fluxos financeiros.

Não entender o cartão como instrumento estratégico pode levar o portador a fazer um mau uso da ferramenta e damos um exemplo: usar o limite do cartão de crédito como renda extra. O cartão de crédito serve como um centralizador de despesas, que ajuda a concentrar os gastos e pode atender casos de urgência no orçamento, evitando contratos de empréstimo. (Fonte: Panorama ABECS)



ANIVERSARIANTES DA SEMANA

(23/01 a 29/01)

24 de janeiro - Cláudio Marcelo Antonio - Regional 2
24 de janeiro - Kaue Martins Sampaio - Pesquisa e Desenvolvimento
24 de janeiro - Marlene Domingues Alves - Recursos Humanos
28 de janeiro - Leandro Duarte Silva - Pesquisa e Desenvolvimento