

Home

- Varejo Debate
- Entrevistas
- Destaques
- Opinião
- Cases
- Tendências
- Pesquisas

Veja Também

- Sobre a Revista
- Fale com a Redação

Newsletter

Receba nossas novidades em seu e-mail

Nome:

E-mail:

Enquete

Sua empresa possui medição do fluxo de clientes?

sim

não

Home > Varejo ganha ferramenta para minimizar inadimplência

Na web No site

Varejo ganha ferramenta para minimizar inadimplência

Data de publicação: 28/10/2009 10:12:00

A divulgação do aumento de 11,45% da taxa de inadimplência, em relação a 2008, assustou a maioria das empresas do mercado varejista. Consequência da crise ou não, as empresas do setor precisam inovar em estratégias de recuperação de receita. Para isso, a melhor maneira é investir em tecnologias que incentivem estratégias de parcelamento, qualidade de gestão de cobrança, bom relacionamento com o consumidor e que garantam a recuperação de seu faturamento. Sabendo disso, a Triad Systems, desenvolvedora de softwares sob medida, traz ao mercado a linha de produtos CobFlex que viabiliza a implementação de estratégias de cobrança mais assertivas, por meio de critérios flexíveis de segmentação de dívidas.

Flávia Pollo, Senior Executive Manager da Triad Systems acredita que "o mercado precisa do apoio de ferramentas que garantam excelência na gestão de negócios, maximizando as informações, colaborando com decisões e garantindo que empresas e clientes fiquem cada vez mais próximos". Os últimos números relativos a taxas de inadimplência confirmam a opinião da executiva. De acordo com a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e com o Serviço Nacional de Proteção ao Crédito (SPC), responsáveis por medir o volume de operações de crédito, em 800 mil estabelecimentos do varejo brasileiro, o índice teve variação recorde nos primeiros meses de 2009. O volume de consumidores que regularizaram a situação junto ao SPC também diminuiu 13,18% no mês de maio em relação a abril.

O CobFlex ajuda na negociação das dívidas de acordo com a situação financeira de cada cliente. Através das informações individuais, a ferramenta define a melhor forma de pagamento para o consumidor desde a segmentação da dívida até a renegociação do valor. É importante que o cliente enxergue que se livrar da dívida, mesmo que em longo prazo, é melhor que mantê-la. Com esta ferramenta, as empresas agilizam a tomada de decisões, definem ações específicas e garantem, não só a receita, mas a satisfação do consumidor final. De acordo com Flávia Pollo, "a partir do conhecimento e da análise de cada caso, é possível oferecer melhores condições de pagamento, fidelizando assim o cliente". Por este motivo, empresas que investem no relacionamento tendem a sofrer menos com a inadimplência, principalmente porque um equívoco no atendimento ao cliente pode significar uma perda irreparável de receita.

Além de criar estratégias de segmentação de dívidas, o CobFlex ajuda as empresas a gerenciar o trabalho das suas agências de cobrança. "A maioria das organizações costumam terceirizar este serviço. O que muitas vezes fica para trás é a importância que estas agências têm no relacionamento com os clientes. Elas são as portas de entrada para a recuperação da receita", comenta Flávia, a executiva acredita que quanto mais próximos clientes e empresas estiverem, maior será a receita recuperada. "O consumidor sempre quer pagar suas dívidas. Porém, muitas vezes, elas não são sua prioridade. É neste ponto que a empresa perde o cliente e daí a importância de estar sempre atualizado em relação às novidades financeiras e pessoais de seus clientes", finaliza a executiva.

[Comentar](#)

Artigos

-  **Walter Sabini Junior**
A receita que deu certo no e-commerce
-  **Alejandro Padron**
O fim do mundo ... ou um mundo de oportunidades?
-  **Alberto Serrentino**
MVNO e extensão de marca

NO VAREJO Edição Impressa

Confira a edição impressa

> Edições Anteriores

NO VAREJO Siga-nos no **twitter**

flickr **NO VAREJO**

B2B magazine Pensou negócios e TI, pensou B2B

EM UM SÓ C

portal **all center**