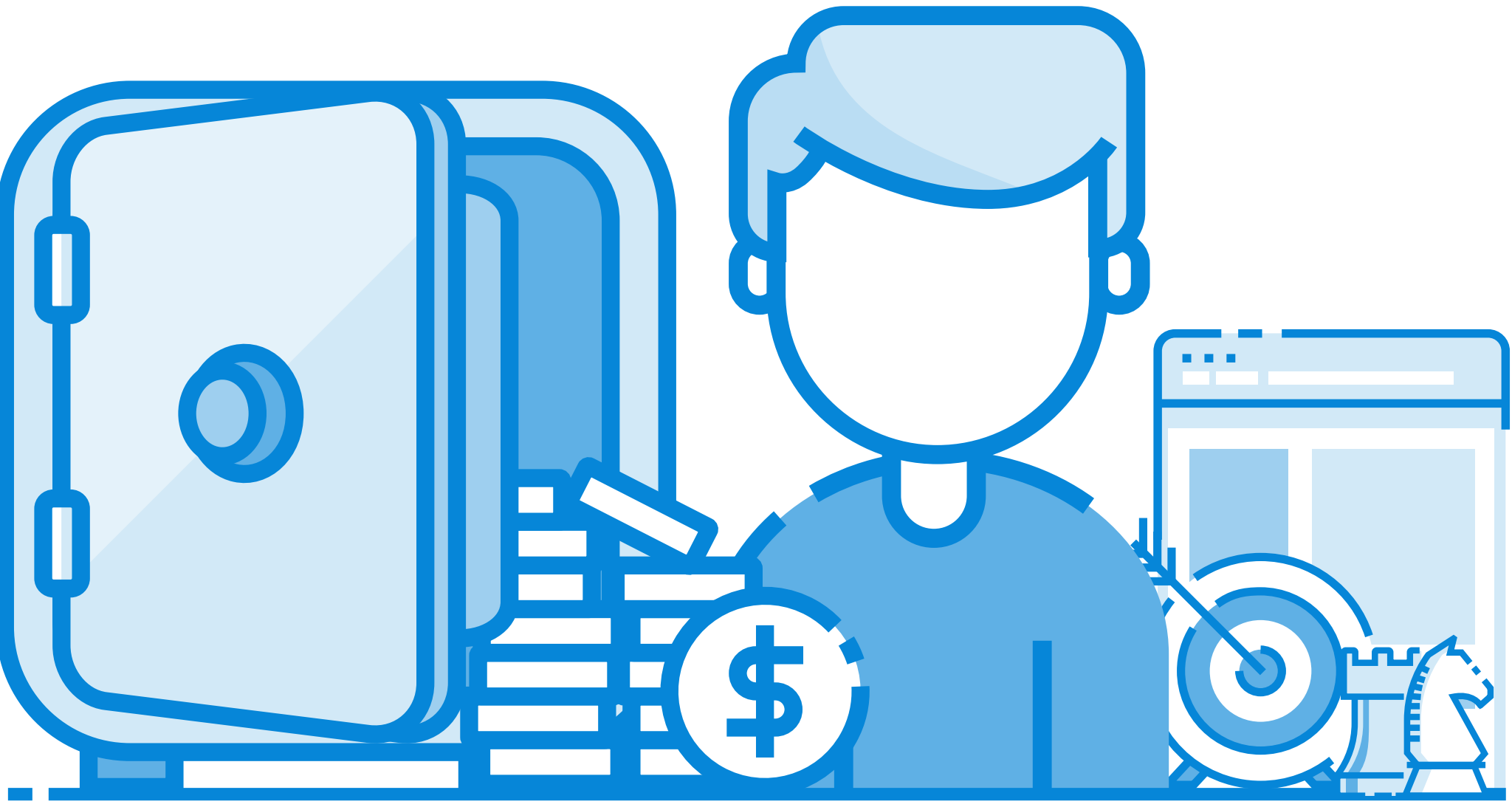
Agendor ContaAzul

Vendas e financeiro sob controle

Do controle de vendas ao financeiro,
o jeito certo de organizar sua empresa



Sumário

INTRODUÇÃO

O QUE SEPARA O COMERCIAL DO FINANCEIRO

POR QUE INTEGRAR CONTROLE DE VENDAS E FINANCEIRO

O JEITO CERTO DE FAZER GESTÃO DE CLIENTES E DE VENDAS

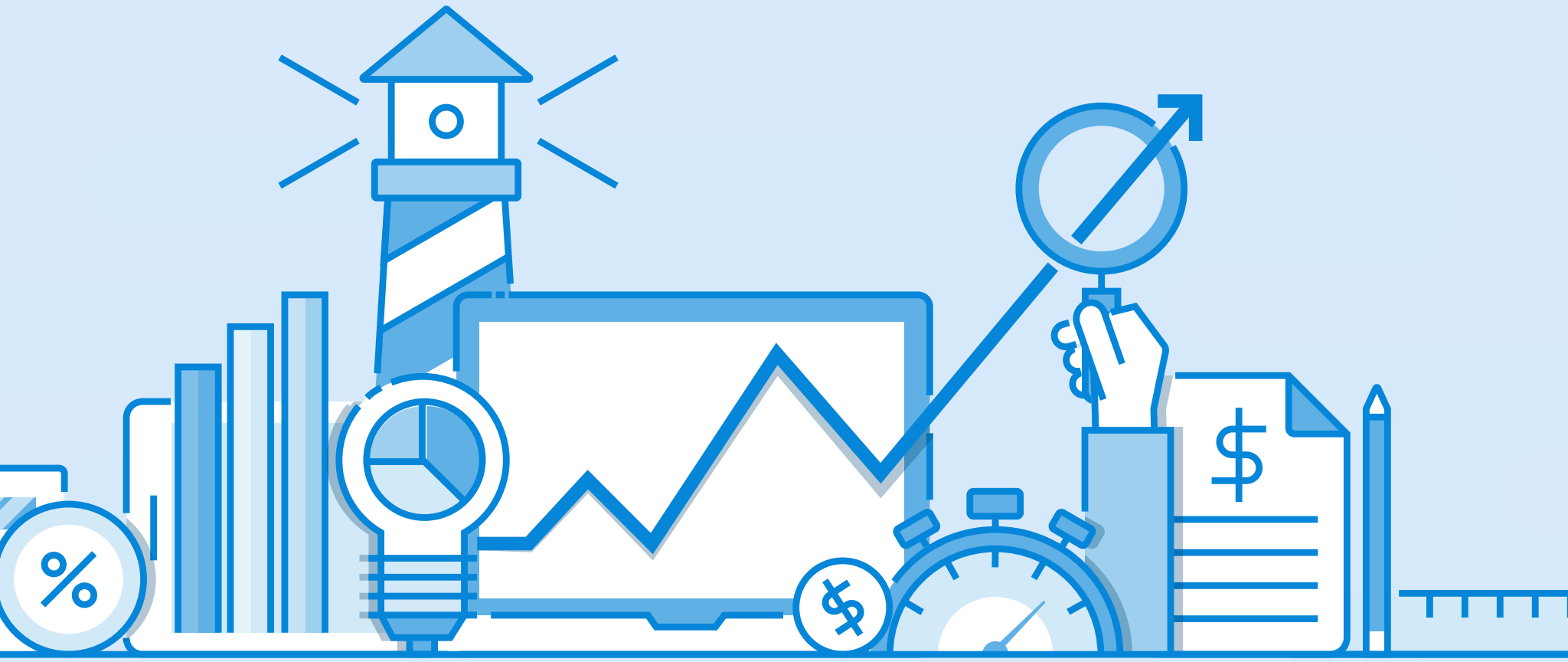
CONTROLE FINANCEIRO PARA CRESCER

CONSIDERAÇÕES FINAIS



© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Introdução



© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.



No dia a dia de uma empresa, a organização faz toda a diferença, especialmente quando relacionada às áreas que a mantêm de pé. É por isso que integrar os controles de vendas e financeiro é vital para o crescimento do negócio. Afinal, como sobreviver sem negociar seus produtos ou serviços e sem ter controle sobre o dinheiro que entra e que sai?

Infelizmente, ainda há quem ignore a realidade e confie no próprio sucesso por possuir talento para vender ou habilidade em cortar gastos. É claro que essas são duas características fundamentais, mas será que funcionam sozinhas? Basta fazer uma reflexão rápida para descobrir a resposta.

Uma empresa que bate recorde nas vendas, faturando mais mês após mês, pode estar à beira da falência e desconhecer esse risco. Mas como isso pode acontecer? Basta olhar para o caixa para entender.

Talvez o gestor esteja gastando muito e gastando mal. Quem sabe venha achatando a margem de lucro ao estabelecer um preço completamente fora da sua realidade financeira, a qual, a propósito, ele nem sabe qual é.

Por outro lado, pouco adianta o empreendedor dominar as ferramentas de gestão do caixa e ser disciplinado no registro de despesas e receitas se não houver entradas a registrar.

O recado aqui é claro: sem vendas, a empresa não sobrevive; sem gestão financeira, também.

Então, que tal integrar os controles de vendas e financeiro? É para explicar como fazer isso que este guia foi elaborado. Ao longo da leitura, você vai conhecer os principais obstáculos internos que podem prejudicar o faturamento e o lucro do negócio e verá como contorná-los.

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Também descobrirá de que forma a tecnologia descomplica a sua missão à frente da empresa, tornando possível vender bem, gerenciar a carteira de clientes de maneira fácil e ainda elevar a sua receita líquida.



E tem mais: você não chegará ao final sem conferir na prática como organizar as finanças e de que forma isso garante respaldo para as vendas.

Com o conhecimento adquirido a partir de agora, é só se dedicar à análise e planejamento do negócio, elaborando uma estratégia vencedora para fazer da gestão o seu diferencial competitivo.

Você está pronto para melhorar sua organização, mudar de patamar e ganhar o mercado?

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

O que separa o comercial do financeiro



© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.



Há muito sobre o seu negócio que pode passar despercebido. Seja você o proprietário, administrador, gerente ou funcionário, é possível que se dedique às suas tarefas diretas e nem tenha tempo de pensar em como a roda gira e em tudo que é necessário para fazê-la girar.

Sabe aquela metáfora que diz que na empresa cada colaborador é uma peça da engrenagem que a faz funcionar, como uma máquina perfeita? Esse mesmo raciocínio se aplica a cada processo interno, da prospecção do cliente ao efetivo recebimento.

Talvez você nunca tenha refletido sobre isso, mas há tantas demandas importantes nesse caminho que uma só falha em uma delas pode comprometer todo o resultado. Vamos entender melhor? Basta observar como o processo se dá de maneira cíclica.

1. Tudo começa na produção ou na compra de mercadorias para revenda.
2. Em seguida, ocorre a venda em todas as suas fases, da prospecção ao fechamento e pós-venda, passando pela negociação.
3. Concluída a venda, vem a etapa do faturamento, que varia conforme o meio de pagamento utilizado pelo cliente.
4. Concomitantemente, porém, não se pode esquecer do alerta ao estoque para saída de mercadoria.
5. Após o faturamento e emissão de nota fiscal, vem o recebimento, com entrada de recursos.
6. Com dinheiro no caixa, tudo recomeça e é hora de voltar ao passo 1 para nova produção ou compra.

O que você faz para garantir que cada etapa ocorra dentro do esperado, sem erros ou imprevistos que prejudiquem ou comprometam a ação seguinte? Para chegar à resposta, vale entender alguns dos principais desafios que tem pela frente:

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

- Cadastro e gestão da carteira de clientes;
- Acompanhamento do processo de venda em todas as fases;
- Comunicação entre vendas e estoque;
- Acesso aos dados para emissão da nota fiscal;
- Informações fidedignas entre uma área e outra.



Veja tudo que lhe espera em um processo de vendas:

Prospecção: etapa do processo em que o vendedor procura identificar potenciais clientes para seu negócio e levanta o máximo possível de informações sobre quem será abordado.

Qualificação: momento de tentar entender se um cliente quer/pode/precisa da sua solução e, assim, saber se você tem chance de agendar uma reunião de apresentação sobre o que sua empresa oferece.

Negociação: etapa temida pelos vendedores, pois é aqui que os futuros clientes mais choram por descontos. Dessa forma, é preciso firmeza e muito jogo de cintura para manter um bom relacionamento e, ainda assim, não passar por cima daquilo que sua empresa pode oferecer.

Fechamento: não é apenas a hora recolher a assinatura do cliente em um contrato e sair comemorando. No fechamento, é preciso alinhar expectativas e deixar claro o que a empresa pode fazer pelo cliente.

Pós-vendas: a venda não acaba depois que o contrato é assinado. Pelo contrário! É após o fechamento que a empresa deve mostrar a que veio e realmente fazer uma imersão nos processos do cliente para entregar o prometido. Só assim será possível fidelizá-lo.

Já durante as etapas do processo comercial, você deve garantir o levantamento de todos os dados do cliente de maneira que possa acessá-los com facilidade por meio de um sistema ou de sistemas integrados. Dessa forma, os setores da empresa envolvidos na operação conseguirão conversar entre si. Só assim haverá um fluxo positivo.

Pensa que acabou? É aí que mora o engano por vezes imperceptível por aqueles que se dedicam exclusivamente às vendas.

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Ainda que tudo funcione bem, o passo 6 citado anteriormente não depende apenas do quanto você vende e, inclusive, pode nem acontecer se não vier acompanhado de ações de gestão financeira.

Avalie o seguinte: as vendas provavelmente representam a única entrada de capital na empresa, mas a saída não se dá apenas pelas compras, sejam elas de insumos para produzir ou de mercadorias para revender. Ou seja, o dinheiro proveniente das vendas tem outros destinos.

Do valor da própria venda realizada é preciso abater a comissão do vendedor, o recolhimento de impostos previstos na nota fiscal e um possível desconto por taxas do meio de recebimento, como boleto ou cartão.

Isso sem falar de tudo aquilo que a venda financia na empresa, como salários e pagamento de contas, compra e manutenção de máquinas e equipamentos, quitação ou amortização de empréstimos e outras despesas mais.

Perceba que há tantos compromissos financeiros assumidos por uma empresa que, sem controle e organização, fica inviável dar conta de tudo o que é essencial para a sua operação, ou seja, para mantê-la funcionando.

Você precisa de vendas para ter dinheiro e de dinheiro para vender. Como resolver essa equação? Organize-se melhor e vença as dificuldades internas. No próximo capítulo deste guia, vamos aprender como fazer isso a partir da integração.

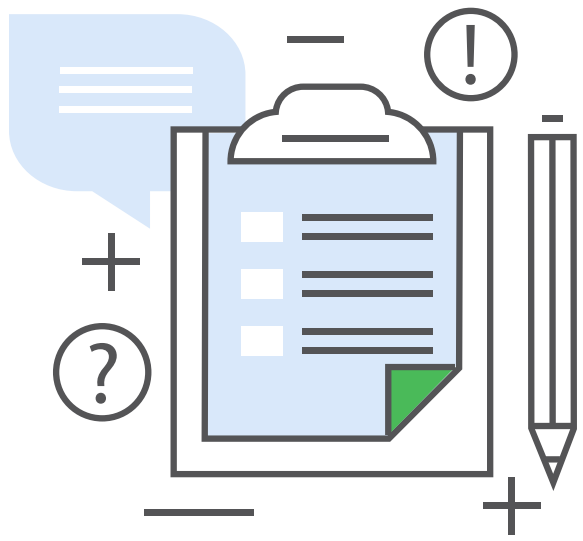
© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Agendor | ContaAzul

Por que integrar controle de vendas e financeiro



© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.



Neste capítulo, vamos retomar os pontos de atenção relacionados anteriormente e adicionar a integração no controle de vendas e financeiro como solução para a sua empresa.

Relembrando, então, você tem como desafios gerenciar a carteira de clientes, utilizar os dados que reúne sobre eles para realizar a venda e dar celeridade aos processos de faturamento e despacho de mercadorias.

O que começa no acesso e manipulação dos dados daqueles que compram de você sai do setor comercial e chega ao financeiro, considerando que as informações da venda são fundamentais para o registro no caixa e definição de políticas a partir daí.

Agora, vem a pergunta que vale muito para o futuro do negócio: como você organiza essas informações? E vamos à questão bônus: de que maneira insere tais dados em seu controle e como faz para acessá-los?

Vamos às opções:

a) Não organiza e só registra dados dos clientes mais importantes na agenda do celular.

b) Tem um caderno exclusivo para esse controle, no qual registra dados pessoais e de contato dos clientes.

c) Cada setor utiliza uma planilha eletrônica própria para registrar e organizar informações importantes.

d) Registra as informações em uma planilha eletrônica que é compartilhada com os demais setores da empresa.

e) Utiliza uma solução online, com armazenamento na nuvem, acessada por pessoas autorizadas de qualquer lugar.

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Ainda no papel?



Respondeu A ou B? Talvez você ainda seja um empreendedor offline, uma característica presente em muitos daqueles que abrem uma empresa ou já têm o seu próprio negócio.

Quem tem esse perfil costuma ser adepto dos controles manuais, utilizando uma agenda na gestão de clientes e um caderno no registro de receitas e despesas.

É errado? Não, pois um controle básico é melhor do que não ter controle algum. É insuficiente? Sim, pois limita o potencial das ferramentas.

Isso sem falar que a ação manual é pouco produtiva, pois toma um tempo que o gestor não tem, e também ineficiente, já que se sujeita a equívocos que oferecem uma informação enganosa como resultado.

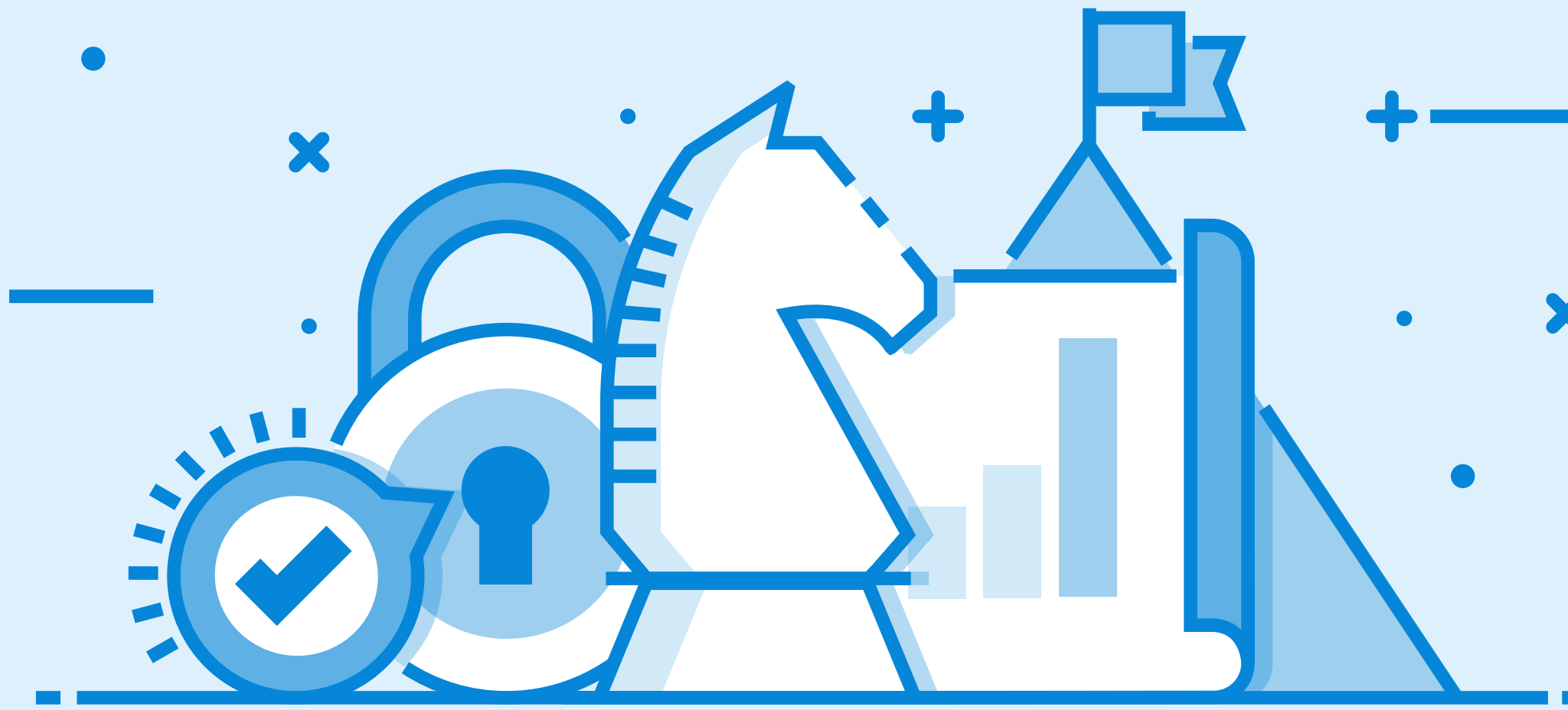
Quando os dados de seus clientes se restringem ao caderno, como você faz para encontrar informações específicas sobre um deles? Procura página por página?

E na hora de fechar o caixa, pega a calculadora e soma receita por receita e despesa por despesa para depois subtrair um número pelo outro?

Caso se identifique com esse tipo de organização, entenda que você vem destinando tempo demais para atividades que não estão diretamente ligadas à operação do negócio. Por que não usar opções mais modernas e tornar essas tarefas mais práticas, rápidas e com resultados mais confiáveis?

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

O jeito certo de fazer gestão de clientes e de vendas



© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.



Você quer qualificar a forma como realiza a gestão de clientes e de vendas na sua empresa? Isso é ótimo, especialmente agora que já conhece alguns dos principais benefícios desse processo.

Mas para fazê-lo de maneira adequada, é necessário que adote algumas práticas de eficiência. Veja alguns exemplos:

- Centralizar o cadastro e o histórico dos clientes em um só local, sem duplicidades ou incorreções;
- Não deixar de atender a compromissos com o cliente, como envio de e-mails, visitas e telefonemas de follow-up;
- Elaborar, monitorar e ajustar o funil de vendas de forma personalizada, ou seja, de acordo com as necessidades de sua empresa;
- Estabelecer metas tangíveis e realistas às equipes, bem como acompanhar dados de desempenho de cada vendedor;
- Garantir a segurança de todas as suas informações comerciais e, ainda assim, ter acesso para atualizá-las de qualquer local, a qualquer hora;
- Permitir que a informação esteja ao alcance de todos a quem ela interessa (por meio do controle de acesso e permissões da equipe).

Se são dessas ações que você necessita para qualificar o gerenciamento de clientes e vendas na empresa, já deve saber que o jeito certo de fazer isso não é no papel, tampouco nas planilhas. Para começar a ter total controle sobre esse processo e não perder bons negócios, você precisa saber o que é CRM e o impacto que uma plataforma para gestão comercial, como o Agendor, tem em seus resultados, mitigando os fatores que geram a perda de oportunidades de vendas.

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

A engenharia do Agendor foi desenvolvida para que gestores e vendedores contem com uma ferramenta completa (que permite o acompanhamento de clientes, negócios, equipe e atividades por um funil intuitivo, um cadastro organizado, entre outras funcionalidades) e, ao mesmo tempo, de fácil utilização, que não exigisse treinamentos ou processo de implementação trabalhoso.



Com essa tecnologia – e só com ela –, você vai ter um cadastro de clientes único, centralizado e de fácil acesso, com dados de contato e informações importantes sobre o histórico de relacionamento com sua empresa. Ou seja, tudo aquilo que foi sugerido e rejeitado, ações que tiveram retorno, requisições essenciais para o fechamento, dúvidas sobre sua solução, entre outros dados de extrema importância para sua empresa. Acaba aí também aquela história de não saber qual é a planilha que vale e quem está com ela, por exemplo.

É também o fim das gafes que minam a relação com um cliente, como esquecer de um compromisso assumido com ele. E sabe por quê? Porque uma plataforma para gestão comercial emite alertas com antecedência quanto a esses compromissos.

Não podemos esquecer que só esse tipo de software possibilita acompanhar de forma fácil e visual, inclusive no smartphone, o funil de vendas – a representação da jornada de seus clientes, que começa no instante em que eles têm o primeiro contato com sua marca e se estende até a efetivação da compra. Em outras palavras, as fases da venda com cada cliente, da prospecção ao pós-venda, a partir da primeira ligação,passando pelo envio de propostas, sugestões de uso da solução e produtos ou serviços relacionados. Assim, é possível antecipar qual a próxima etapa da sua estratégia, sem perder tempo analisando diferentes planilhas.

E por que parar por aqui se há muito mais? Uma plataforma para gestão comercial realiza ainda a gestão interna da venda, ou seja, permite ter total controle sobre os processos relacionados à equipe, como estatísticas de contatos, e-mails enviados, telefonemas dados, visitas e reuniões realizadas. Não há complicação alguma para saber quem vendeu mais e que valor de comissão cada funcionário deve receber.

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Como você pode ver, esse tipo de ferramenta é muito mais do que um banco de dados, é uma solução direcionada ao aumento de produtividade e eficiência, que, além de arquivar com segurança os dados comerciais de sua empresa, permite aos colaboradores extrair insights sobre cada cliente ou cada negociação. Afinal, não basta ter as informações registradas. É preciso usá-las estrategicamente para conseguir impulsionar os resultados de vendas. A plataforma permite acompanhar todo o processo de venda e qualificar a comunicação interna e também externa, já que envolve o próprio cliente e os fornecedores.

De quebra, por estar armazenada na nuvem e quando integrada a outras áreas, elimina tarefas burocráticas que tornam a rotina em uma empresa pouco produtiva.

Mas custa caro? É inacessível a pequenas empresas? Nada disso!

Você pode ter acesso gratuito, sabia? Há no mercado diversas opções que oferecem o chamado período de testes, ou *trial*, para que o usuário experimente a solução e confira na prática o que ela pode fazer por sua empresa.

Além disso, há ainda alternativas do tipo *freemium*, sem custos, com algumas limitações em termos de recursos, mas liberadas para uso por tempo indeterminado.

Seja qual for a sua escolha, vale experimentar esse tipo de plataforma testando o Agendor, uma plataforma online que oferece o Plano Gratuito e também permite o teste de todas as funcionalidades por 14 dias, pelo Plano Pro, sem custos pelo uso no período.

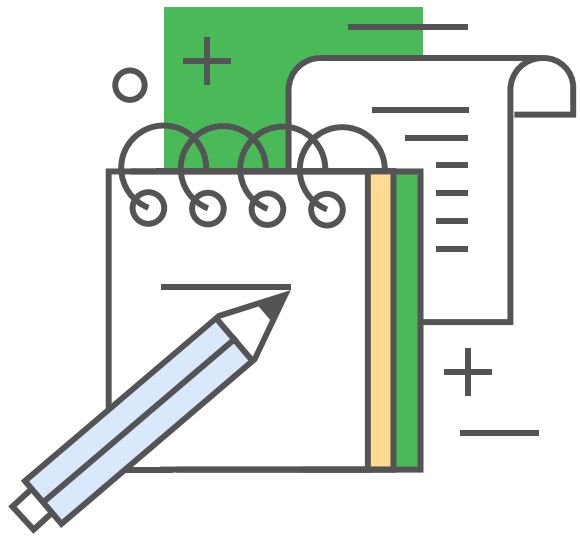
Se é de organização, controle e integração que você precisa para aumentar as vendas e fazer seu negócio crescer, aí está o parceiro ideal.

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Controle financeiro para crescer



© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.



Quando as vendas vão bem, é importante que o empreendedor tenha estratégias bem definidas quanto ao que fazer com o dinheiro que sobra. Isso se sobrar, afinal, há compromissos que precisam ser resolvidos primeiro, como contas a pagar.

Já quando as vendas vão mal, é preciso olhar para o caixa e, depois de garantir que as obrigações financeiras estejam em dia, definir quais táticas serão utilizadas para atrair novos clientes e reter os antigos.

Perceba que, não importa em qual situação você se encontre, o controle financeiro é fundamental para uma empresa crescer de verdade. É ele quem garante a solidez do negócio, sua sobrevivência e longevidade. Para tanto, o gestor precisa se dedicar a algumas ações essenciais, como as que relacionamos a seguir.

- Registrar todas as despesas e receitas da empresa
- Monitorar e analisar os resultados do caixa e compará-los com o histórico de desempenho
- Identificar onde estão as oportunidades de promover cortes e reduzir despesas
- Verificar se pagamentos e recebimentos foram realizados nas datas previstas
- Utilizar as informações financeiras para estabelecer margem de lucro e preço de venda
- Definir políticas de concessão de crédito ao cliente adequadas à realidade financeira da empresa
- Tomar decisões quanto ao futuro do negócio com base no que o controle financeiro permite projetar.

Você deve ter percebido pelas ações relacionadas que tudo gira em torno do registro e monitoramento de entradas e saídas de dinheiro da empresa. Essa operação atende pelo nome de fluxo de caixa, que é uma tarefa básica em qualquer negócio.

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.



Para que o controle financeiro seja efetivo, todo e qualquer gasto ou ganho precisa ser anotado. Não importa se foi um item de R$ 0,50, por exemplo. Afinal, qualquer omissão levará o empreendedor ao engano, pois entregará a ele um resultado diferente da realidade da empresa.

Sabe o que é pior? Tudo isso provocará uma reação em cadeia que pode ser devastadora. Seu preço de venda talvez seja baixo ou alto demais, você pode fazer novas compras sem perceber que não terá recursos para pagar por elas, talvez tome um empréstimo sem necessidade, esqueça de cobrar um cliente ou se torne também um inadimplente.

Especialmente quanto às duas últimas ações, relacionadas a pagamentos e recebimentos, outra ferramenta de controle financeiro tão importante quanto o fluxo de caixa se chama conciliação bancária.

Seu objetivo, basicamente, é comparar os lançamentos previstos com os realizados. Para isso, é preciso checar, por exemplo, se os valores de vendas no boleto e no cartão entraram nas datas e nas quantias previstas. Da mesma forma, o processo visa garantir que as contas a pagar sejam quitadas até o vencimento, evitando a incidência de juros e multas.

Tanto o fluxo de caixa quanto a conciliação bancária devem ser tarefas diárias. Isso evita que o empreendedor seja pego de surpresa por uma dívida ou dificuldade financeira que se aproxima, além de identificar o mais rápido possível quando um cliente se torna inadimplente, minimizando o prejuízo ao acionar sua política de cobrança.

Se você achou isso tudo confuso ou difícil, não é para menos. Nem o caderninho e nem as planilhas são capazes de resolver essa demanda como a sua empresa precisa. Afinal, manualmente, fica inviável anotar todas despesas e receitas e ainda ter controle total sobre as contas a pagar e a receber.

Sabe do que você precisa? De tecnologia, que nesse caso atende por ERP, sigla da expressão em inglês *Enterprise Resource Planning*, que nada mais é do que um Sistema de Gestão Empresarial.

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Um ERP é capaz de realizar fluxo de caixa e conciliação bancária de maneira automática, sem a necessidade de intervenção manual. Isso é possível por ser uma solução que integra os processos de uma empresa. Por exemplo, quando uma venda é fechada, a receita é registrada automaticamente e o saldo em caixa é atualizado.

Da mesma forma, o gestor recebe avisos quando um pagamento se aproxima e quando um recebimento não se confirma. Assim, pode programar alertas a serem enviados ao próprio cliente, lembrando da proximidade com a data de vencimento da sua dívida.

O mais interessante é que não para por aí. Soluções completas em ERP, como as oferecidas pela ContaAzul, adicionam funcionalidades que fazem toda a diferença para o negócio, como emissão de boleto e de nota fiscal, controle de estoque, relatórios, orçamentos e muita integração, tanto entre processos internos quanto com o seu escritório de contabilidade.

Mas para que esteja adequado à sua necessidade atual, não basta ser qualquer ERP. Ele precisa ser um sistema de gestão online com armazenamento na nuvem, pois isso possibilita ao empreendedor ter total controle de suas finanças, esteja ele onde estiver.

E não se preocupe com o custo, pois o mercado conta com opções de investimento mensal irrisório perto da economia gerada. Além disso, você pode testar gratuitamente por um período determinado.

Experimente o ContaAzul e comprove como o controle financeiro pode dar o respaldo necessário para as suas vendas e ser decisivo para a sua empresa crescer.

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Considerações finais



© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.



Armazenamento na nuvem, CRM ou plataforma para gestão comercial, ERP. Neste guia, você conferiu tecnologias que representam a chave para o seu sucesso. Se agora se sente mais bem preparado para qualificar o controle de vendas e financeiro e tornar a gestão da empresa mais profissional, este material já cumpriu o seu papel.

Mas antes de terminarmos, há mais para saber. Então, anote aí a lição final: soluções na nuvem, CRM e ERP funcionam muito bem como ferramentas individuais, mas são imbatíveis quando trabalham juntas.

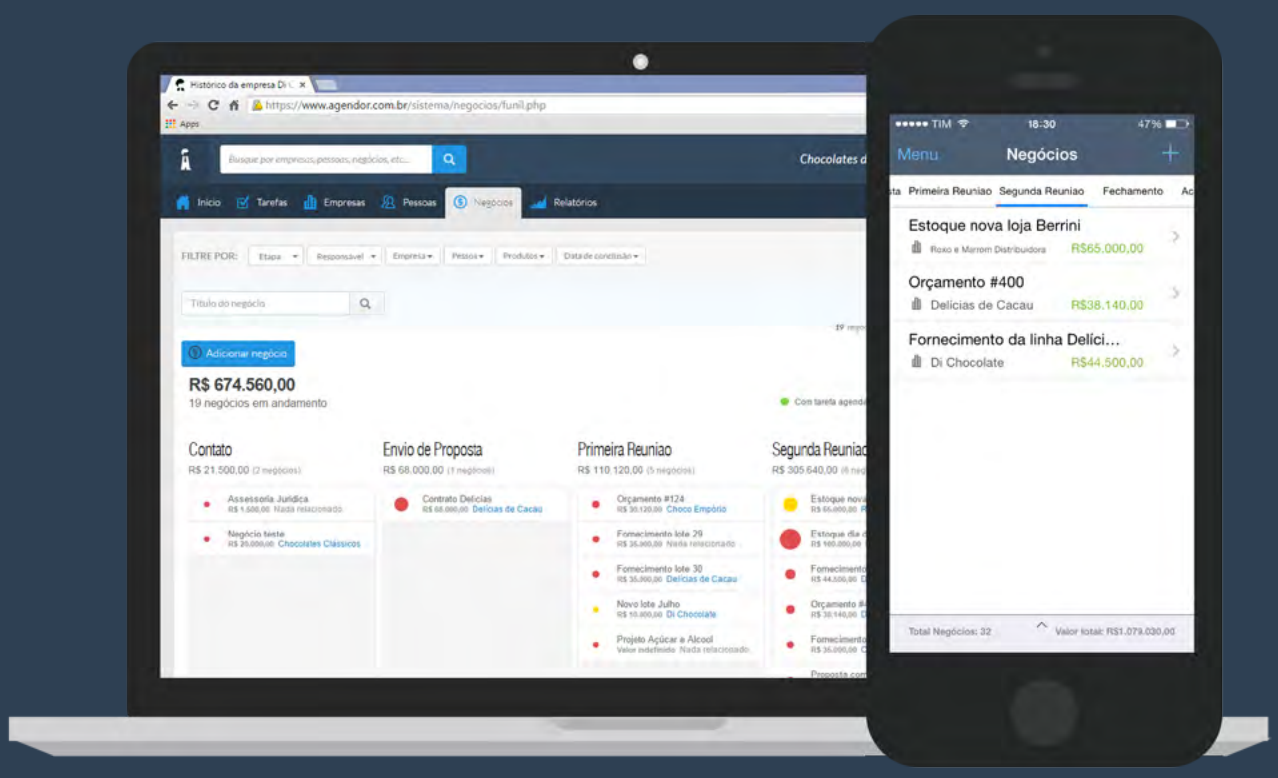
Integre processos. Permita que uma área da sua empresa converse com a outra, que haja comunicação clara e um fluxo tranquilo das informações. Tenha a gestão do seu negócio nas suas mãos, utilizando Agendor e ContaAzul e todas as funcionalidades dos dois sistemas online.

Da gestão de vendas ao controle financeiro, nada vai escapar do seu radar e não haverá obstáculo interno para o crescimento do negócio. O seu sucesso será consequência natural. Aposte nisso!

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

Agendor

A Agendor nasceu para transformar a vida dos vendedores pela produtividade. Com nossa plataforma de aprimoramento em vendas, o Agendor, ajudamos milhares de profissionais de vendas a alcançar todo o seu potencial. Com uma interface descomplicada e comandos intuitivos, o gestor consegue analisar relatórios sobre o comportamento das vendas e o desempenho do time. Já os vendedores têm na ferramenta um grande parceiro para conquistar organização e eficiência em suas tarefas diárias.

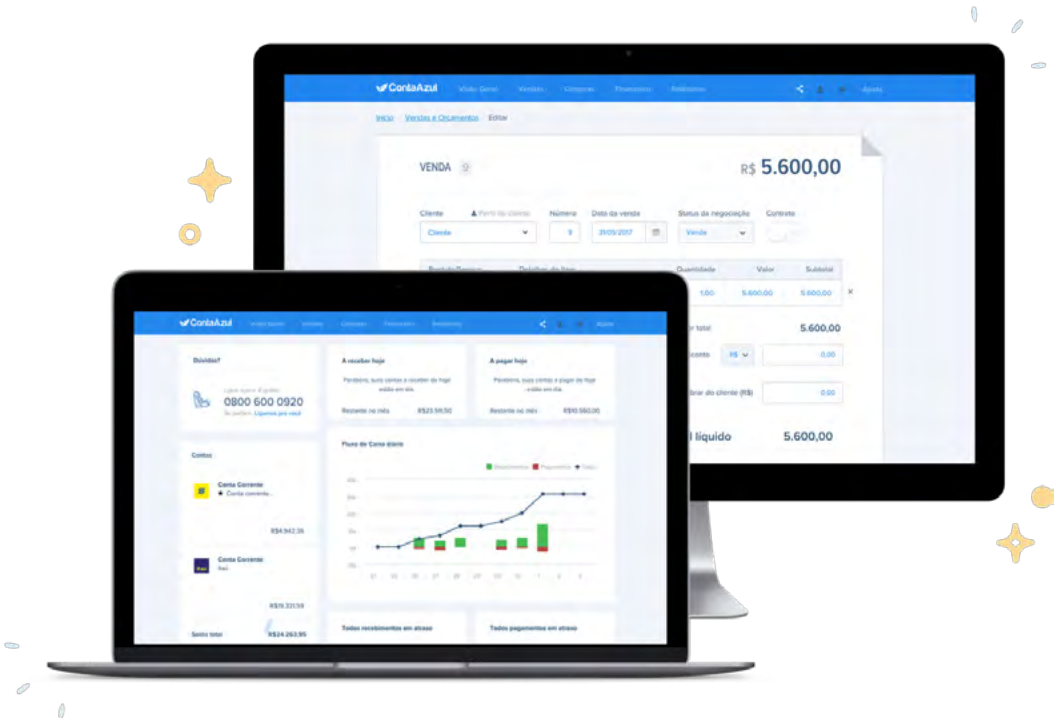


Experimente grátis por 14 dias

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.

ContaAzul

Sistema de gestão empresarial online, a ContaAzul oferece um ERP na nuvem que permite a pequenas empresas descomplicar processos internos e ter maior controle sobre finanças, vendas e estoque. Com a automatização de tarefas e a integração de informações, o software conecta todas as áreas do negócio, economizando tempo, minimizando a chance de erros, gerando economia e aumento da produtividade. Entre as funcionalidades, é possível emitir nota fiscal eletrônica (NF-e), receber por boleto dos clientes, acompanhar a movimentação financeira, ter controle sobre pagamentos e recebimentos e integrar-se ao sistema do contador. Solução completa e acessível de qualquer lugar, o ContaAzul é um parceiro do empreendedor.



Experimente Grátis

© 2017 Agendor • Conta Azul | Todos os direitos reservados.