

Indústria

Uma fábrica de crescimento para a economia brasileira

A indústria brasileira sempre teve papel fundamental no desenvolvimento do país e, neste momento de retomada, ganha ainda mais importância.



20,4%

é a participação da indústria no PIB brasileiro

A indústria também é responsável por:

69,2%

das exportações brasileiras de bens e serviços

69,2%

do investimento empresarial em pesquisa e desenvolvimento

33%

da arrecadação de tributos federais (exceto receitas previdenciárias)

A indústria é responsável por

20,4% dos empregos formais

Emprega 9,7 milhões

de trabalhadores

Paga a maior média salarial

para trabalhadores com ensino superior e médio completo.

Poder de crescimento:

A cada R\$ 1,00 investido, o valor gerado é de R\$ 2,43 na economia do país

4%

Projeção de crescimento da produção industrial em 2021

Distribuição das empresas por porte:

Micro e pequenas **94,2%**

Médias **4,7%**

Grandes **1,1%**

Para o setor industrial seguir crescendo, o ciclo de crédito é vital.

Entenda o que é o ciclo de crédito e como ele pode ajudar a sua Indústria.

O ciclo de crédito é um processo que tem por objetivo conhecer o cliente antes da venda a prazo, evitar os riscos de inadimplência e aumentar as chances de recuperação de dívidas.

Final de contas, se a sua empresa não recebe pelo que vendeu, o impacto é sentido diretamente na saúde financeira do seu negócio. Isso compromete a compra de matéria-prima, investimentos, folha de pagamento e todo o ciclo comercial.

Tem mais!

O ciclo de crédito pode gerar novas oportunidades de negócios.



Dica de ouro

não pule nenhuma das etapas, integre todas elas e conte com soluções tecnológicas.

1 Prospecção do cliente ideal

Definir o perfil do cliente ideal é decisivo para classificar e encontrar bons pagadores, ao mesmo tempo que mantém distantes clientes maus pagadores.

Como fazer?

É necessário ter uma base de dados confiável e atualizada, aplicar filtros para seleção e cruzar informações.

2 Concessão de crédito

Aprofunde a análise antes da concessão de crédito a determinado cliente, levando em consideração a etapa anterior, a política de crédito da empresa e também o relacionamento.

Como fazer?

É imprescindível ter ferramentas estatísticas, como o score de crédito, que considere o comportamento atual e o histórico de pagamentos, avaliando a capacidade de pagamento ou se o cliente tem dívidas em atraso, protestos.

3 Gestão do risco

É o acompanhamento dos resultados dos clientes para conhecer a real situação de cada um e entrar em contato antes dele ficar inadimplente. Também é possível monitorar mudanças societárias ou irregularidades fiscais.

Como fazer?

A gestão manual é lenta e pouco eficiente. É necessário contar com ferramentas específicas que, além de agilizar o processo, enriqueçam a base de dados para as próximas decisões.

4 Cobrança

Mesmo com os riscos de inadimplência minimizados, ela ainda pode existir. Com uma cobrança eficiente, as taxas de recuperação aumentam e criam um bom relacionamento com o cliente.

Como fazer?

A cobrança amigável é o jeito moderno de recuperar dívidas e fidelizar clientes. As ferramentas de cobrança 2.0 ajudam a elaborar planos, criar um roteiro, definir os melhores canais de contato e estabelecer réguas de cobrança.

Sua fábrica produzindo vendas e crescimento

Se você tem uma indústria, especialmente uma pequena ou média manufatura, também enfrenta uma série de desafios.

- Reduzir riscos de paradas na produção
- Escoar a produção com agilidade e segurança
- Cobrar clientes inadimplentes
- Comprar matéria-prima e equipamentos
- Prospeccionar novos clientes
- Automatizar a gestão de crédito
- Garantir informações atualizadas sobre clientes e seus sócios

Agora a sua empresa pode superar todos estes desafios com as soluções da Serasa Experian.

Você segmenta cada etapa da jornada e tem uma visão completa do seu negócio.

Para proteger

Soluções de Crédito

Avalie o perfil de crédito e os hábitos de pagamentos dos seus clientes e escoe sua produção com mais agilidade e "sem medo" de não receber.

Defina a melhor condição de pagamento para cada perfil de cliente.

Reduza perdas com inadimplência.

Para monitorar

Soluções de Monitoramento

Monitore o perfil de risco do cliente, avaliando limites de crédito e políticas de controle.

Para recuperar

Soluções de Cobrança

Cobre clientes com dívidas em atraso.

Fortaleça o relacionamento e fidelize clientes.

Você também quer fazer a sua indústria crescer?

A Serasa Experian tem soluções poderosas, que combinam o maior banco de dados da América e tecnologias inovadoras para apoiar o seu negócio. E o melhor de tudo: cabem no seu bolso.

Fale com a gente: www.serasaexperian.com.br

