

## **Resumo conceitos**

### **Como parar de vender fiado sem perder clientes**

Vender fiado é um grande pepino para a organização financeira do seu negócio e é a razão que faz com que muitos empreendedores acabem fechando as portas do negócio. Então, fique sabendo: ao vender fiado, quem está pagando pelo produto é você. Não se engane.

Tudo bem, você deve estar pensando: na teoria, parar de vender fiado é fácil. Mas na prática, como é que eu falo isso para meus clientes? Aqui vão algumas dicas para você parar de vender fiado em seu negócio:

#### **#1 Diga não com educação e ofereça**

A primeira coisa é responder educadamente aos clientes, veja o exemplo da empreendedora Marcela, que trabalha com venda de marmitas: “Infelizmente eu não posso vender fiado em meu negócio, as compras de ingredientes são feitas diariamente para serem frescas e preciso do dinheiro das vendas para poder comprar os produtos.”

Além disso, ela sugeria que o cliente a avisasse quando tivesse o dinheiro, que ela entraria em contato para oferecer as marmitas, e ainda ofereceria um desconto na compra do pacote para o mês.

Dessa forma, explicando porque não pode vender fiado e negociando a venda com o cliente quando ele tiver o dinheiro, você mostra atenção e cuidado com seu cliente e garante seu pagamento.

#### **#2 Use sinalização em placas**

A empreendedora Marcela colocou na entrada da sua casa, onde as pessoas pegam e pagam as marmitas o seguinte aviso em uma plaquinha: NÃO VENDEMOS FIADO. Dessa forma, você consegue fugir de uns 80% dos pedidos de fiado. Ao lerem a placa, os clientes pensam duas vezes antes de pedir.

E mais, você pode até apelar pro humor, como: “Fiado? Só amanhã.” “Fiado? Só acima de 90 anos, acompanhado dos pais” “Fiado? Só pra quem pagar adiantado”. E você também pode colocar esse aviso no cardápio que você manda pros clientes.

### **#3 Oferecer outras formas de pagamento**

A terceira atitude que ela tomou foi a de comprar uma maquininha de cartão de débito e crédito, e assim oferecer uma opção variada de pagamento ao seu cliente.

Hoje em dia, cada vez menos pessoas andam com dinheiro no bolso. Então uma opção é ter a maquininha, que passa o cartão de débito, cartão de crédito. Estude os preços das máquinas, qual será o custo no seu negócio, e se vale a pena para você.

Agora que a gente já falou sobre razões para você parar de vender fiado e formas de dizer não quando esse pedido acontece, está na hora de colocar as dicas em prática! Por fim, Lembre-se: dizer não ao fiado significa profissionalizar o seu negócio, valorizar o seu trabalho e ganhar mais confiança e clientes bons pagadores.