

E-BOOK

6 DICAS PARA UMA LOCADORA NÃO QUEBRAR

Com ou sem crise, a má gestão quebra uma empresa!



**INICIAR
LEITURA**

**SISTEMA
LOCAR**

SOFTWARE PARA GESTÃO DE
LOCADORAS DE BENS MÓVEIS

INTRODUÇÃO

Antes de falarmos das **DICAS** propriamente ditas é necessário estabelecer conceitos e o primeiro deles é o **CONCEITO DE GESTÃO**.

GESTÃO: área das ciências humanas que se dedica à administração de empresas visando alcançar objetivos de forma **EFETIVA, EFICAZ e EFICIENTE**.

O **CONCEITO DE GESTÃO** está baseado em quatro pilares: **PLANEJAMENTO, ORGANIZAÇÃO, LIDERANÇA E CONTROLE**.

Negócios bem estruturados e que usam indicadores conseguem sobreviver na adversidade. A falta de gestão está entre os principais riscos para quebrar uma empresa.

Este e-book vai explorar **6 DICAS DE GESTÃO** que podem contribuir para uma **LOCADORA NÃO QUEBRAR**.



COMO USAR ESTE E-BOOK

Este e-book é um documento digital que possui ícones que possibilitam uma navegação interativa. Considere os ícones abaixo para navegar:



ÍNDICE

Página 01	Capa
Página 02	Introdução
Página 03	Índice
Página 04	Dica 1 - Foco no lucro e não no faturamento
Página 05	Dica 2 - Retenha clientes e os lucros virão
Página 06	Dica 3 - Tenha cuidado ao investir, sendo realista nas análises
Página 07	Dica 4 - Investir na equipe, em treinamento e estabelecer regras
Página 08	Dica 5 - Seja diferente e isso não quer dizer baixar o preço
Página 09	Dica 6 - Faça uso de tecnologias
Página 10	Contatos



DICA 1 | Foco no lucro e não no faturamento

Para explorarmos a DICA 1 é necessário conceituar **FATURAMENTO, DESPESA e LUCRO**.

- ✓ **FATURAMENTO:** é a soma de todos os valores recebidos em um período.
- ✓ **DESPESA:** é a soma de todos os valores pagos em um período.
- ✓ **LUCRO:** faturamento – despesa.

Os indicadores citados acima garantem a saúde da locadora e para isso é preciso ter um registro efetivo dos faturamentos e das despesas o que permite uma análise criteriosa para que tomadas de decisões sejam executadas.

Clique

Assista ao vídeo sobre FATURAMENTO

Clique

Veja a apresentação sobre FATURAMENTO

Clique

Leia mais sobre o módulo de Controle Financeiro



DICA 2 | Retenha clientes e os lucros virão

Conquistar novos clientes também deve ser uma das metas de uma empresa que deseja crescer, mas, muito mais importante do que conquistar novos clientes é reter os clientes já existentes.

O processo de retenção de clientes implica na análise do histórico de cada cliente com a locadora, o que possibilita conhecer cada clientes e suas reais necessidades, aumentando com isso suas vendas e sua lucratividade.

Para isso são necessários: cadastro de clientes correto e completo, indicadores confiáveis de locações e recebimentos e tomadas de decisões que gerem novas negociações.

Clique	Veja a apresentação do Painel de Gestão de Clientes
Clique	Veja a apresentação do Cadastro de Clientes
Clique	Leia mais sobre o módulo de Cadastro de Clientes
Clique	Leia mais sobre o módulo de Consultas e Relatórios



DICA 3 | Tenha cuidado ao investir, sendo realista nas análises

Para tomar a decisão de investir é preciso analisar vários indicadores pois uma análise equivocada ou a falta desta análise pode levar a grandes prejuízos e até mesmo a quebra da empresa.

Assim, a locadora precisa ter elementos, também chamados de indicadores, para tomar decisões de investimentos.

Clique

Leia o e-book "25 informações essenciais para uma locadora"

Clique

Veja a apresentação do Painel de Gestão de Contratos



DICA 4 | Investir na equipe, em treinamento e estabelecer regras

A falta de regras e de organização geram um descontrole que na maioria das vezes levam a danos irreparáveis na empresa.

Logo, são necessárias regras criteriosas, montar equipe para seguir estas regras e necessariamente e constantemente oferecer treinamento para a equipe.



Clique

Leia o e-book "Os 10 principais problemas de uma locadora"

Clique

Leia o e-book "8 dicas para uma locação lucrativa e segura"



DICA 5 | Seja diferente e isso não quer dizer baixar o preço

O cliente que chega apenas pelo preço também vai embora pelo preço, então é necessário ser criativo e eficiente oferecendo qualidade nos produtos, excelência no atendimento e recursos para que o cliente crie laços com a locadora.

Mostre para o cliente que a sua locadora se importa com ele...

Clique

Veja a apresentação sobre o Painel de Gestão de Clientes

Clique

Leia mais sobre o módulo de Consultas e Relatórios



DICA 6 | Faça uso de tecnologias

Embora não haja nada de errado com os editores de textos e as planilhas tradicionais, essas tecnologias tem seu uso específico e apresentam enormes limitações quando aplicadas em empresas. Existem estatísticas que mostram que:

- a) As pessoas gastam 90% do tempo consolidando dados das planilhas e apenas 10% do tempo analisando estes dados para tomar decisões
- b) 88% das planilhas contêm erros que podem custar muito caro às empresas

Livrar-se das planilhas exige uma mudança cultural e dos processos da empresa e quando percebe-se que outras tecnologias, como por exemplo, um sistema de informação desenvolvido especificamente para locadoras, impõem controles rígidos, criam-se barreiras que impedem a mudança.

Clique

Assista ao vídeo sobre o SISTEMALOCAR

Clique

Leia mais sobre os módulos do SISTEMALOCAR



Chega de planilhas ou sistemas ineficientes que não ajudam na gestão da sua locadora.

Venha para o **SISTEMALOCAR** e descubra como a sua locadora pode ter uma gestão mais eficiente!



Acesse o site do **SISTEMALOCAR** e veja outros conteúdos interessantes como este!



Solicite uma demonstração on-line e veja o sistema funcionando na sua tela!



Após a demonstração, você tem 30 dias grátis para testar, sem nenhum compromisso.

SISTEMA
LOCAR
SOFTWARE PARA GESTÃO DE
LOCADORAS DE BENS MÓVEIS

(67) 3045-2517

(67) 9 9983-3173

www.sistemalocar.com.br

facebook.com/sistemalocar

contato@sistemalocar.com.br

