**ESTRUTURA ATENDIMENTO**

**1. Entendimento da situação atual**

* O fluxo de caixa é semi manual, com pouco uso de sistemas de automação.
* Ele possui bons relacionamentos com fornecedores confiáveis, que oferecem prazos de pagamento flexíveis.
* Existem acessórios que estão no estoque há cinco anos, e ele ajusta os preços conforme a demanda.
* O cliente é proativo e está sempre de olho nas tendências do mercado.

**Objetivo:** Demonstrar interesse pela operação atual e identificar mais detalhes sobre os processos de gestão financeira e de estoque.

**Exemplo de pergunta:** "Gostaria de saber um pouco mais sobre o processo de controle financeiro que você usa no dia a dia. Como você gerencia atualmente essas entradas e saídas de caixa atualmente?"

**2**. **Apresentação de soluções.**

**2.1. Automação do fluxo de caixa:**

**Solução**: Apresentar um software básico de gestão financeira que permita o controle do fluxo de caixa com relatórios automáticos e alertas de vencimento de contas.

**Benefício:** Melhor controle do caixa, evitando inconsistências, e mais tempo para focar em outras áreas do negócio.

**Exemplo de proposta:** "Você já pensou em integrar algum sistema que automatize parte desse controle de caixa? Podemos sugerir algo simples que se encaixe na sua rotina e facilite a organização dos pagamentos e recebimentos."

**2.2. Gestão de estoque:**

**Solução:** Analise o estoque atual e implemente uma estratégia de rotação, promovendo campanhas ou promoções para esses acessórios que estão há muito tempo parados, além de revisar a precificação conforme a demanda.

**Benefício:** Liberação de capital preso em estoque, melhoria no fluxo de caixa e espaço para novas mercadorias mais procuradas.

**Exemplo de proposta:** "Vamos dar uma olhada em como podemos movimentar os acessórios que estão há mais tempo no estoque? Talvez promoções ou ações especiais ajudem a gerar caixa rapidamente, e você pode investir em produtos que estão em alta agora."

**3. Plano de ação gradual.**

**Passo 1 - Automação Básica:**Implemente um sistema simples de controle de fluxo de caixa e treine a equipe para utilizá-lo.

**Passo 2 - Controle de estoque**: Faça um inventário detalhado, identifique os produtos que não estão mais em produção e crie uma estratégia de vendas para esses produtos.

**Passo 3 - Monitoramento Contínuo:**Realize reuniões regulares para revisar os resultados das mudanças e ajustar a estratégia se necessário.

4. Conclusão.

Cada empresa é única, e essa não é uma exceção. O foco desse atendimento é otimizar processos sem perder a flexibilidade que o cliente já tem, garantindo que o fluxo de caixa seja melhor controlado, e que o estoque seja mais dinâmico. Tornando a gestão dele mais eficiente sem que ele perca a essência do próprio negócio.