Desconto por Pagamento Antecipado, Desconto por Regra de Negócio e Mensalidade Progressiva

Desconto por Pagamento Antecipado: O desconto por pagamento antecipado é uma ação feita com diferentes propósitos, são eles reduzir os números de inadimplência da carteira, ter uma maior segurança com relação aos seus recebíveis ou até mesmo a possibilidade de inserir um valor de multa e juros embutido no valor da mensalidade. No ISP-Integrator é possível fazer a utilização dessa ferramenta cadastrando um valor de desconto sobre a mensalidade caso a mesma seja paga até uma data específica, caso passe da data do desconto será cobrado o valor normal da mensalidade mais multa e juros.

Um exemplo de uma promoção para o pagamento antecipado seria da seguinte maneira: O valor atual da mensalidade do serviço prestado é de R$90,00 pode ser ajustado a mensalidade para o valor de R$100,00 e caso o pagamento seja feito até a data de vencimento o cliente terá o direito a um desconto de R$10,00 assim pagando mensalmente os mesmos R$90,00.
*Isso se quiser alterar o valor da mensalidade, ou pode manter o valor atual aplicando o mesmo desconto, sem problemas.

Outro cenário que pode ser explorado é um cálculo de juros e multa embutido, como há limites para a cobrança de multa e juros em boleto bancário pode-se usar desconto para pagamento antecipado para mascarar os juros do boleto. Se pagar até o vencimento valor = 90,00 reais se não pagar 120,00 (muito maior do que 1% de juros e 2% de multa aceitos pelo mercado). É importante ficar atento a esses valores para não ter problemas judiciais. Os valores estabelecidos não podem ser maiores que 2% de multa e 1% de juros ao mês.

Outro exemplo prático de aplicação de juros embutidos:
O valor do plano é R$100,00 e gostaria de cobrar o valor de 10% de multa e 5% de juros, neste cenário os 10% da multa dão um valor de R$10,00 mais 5% de juros terá o valor de R$5,00 com isso defino o valor do plano igual a R$115,00 com desconto de pagamento até o vencimento de R$15,00. Se o cliente não pagar na data ele perde o desconto de15,00 reais e ainda será aplicado 1% de juros e 2% de multa sobre R$115,00 reais que é o valor comercial do plano.

Essa ação de desconto para pagamento antecipado também pode ser utilizada com intuito de forçar a geração de um fluxo de caixa em um determinado dia do mês, vamos supor que no quinto dia do mês a saída de caixa já é prevista para ser sempre alta (folha de pagamento), dessa maneira aplica-se o desconto até o quarto dia ou quinto dia do mês independente do vencimento do cliente, fazendo com que tenha um aumento na receita nesses dias. Exemplo: o cliente

tem vencimento 15/04/2018, porém se ele pagar até dia 05/04/2018 ele terá 10% de desconto.

Com isso terá as seguintes vantagens:

1 - Diminuição da inadimplência, pois irá forçar o cliente a pagar no máximo no dia do vencimento da conta.

2 - Possibilidade de subir o valor do plano utilizando um cálculo de multa e juros embutido.

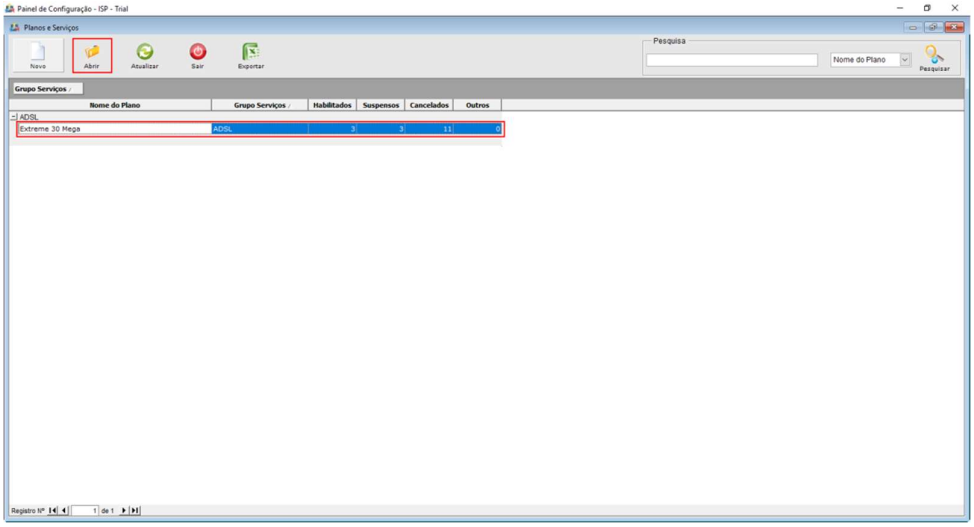
3 - Geração de uma receita maior em um determinado dia do mês.

4 - Fidelização do cliente, podendo prever antecipadamente a média de recebimento no determinado dia.

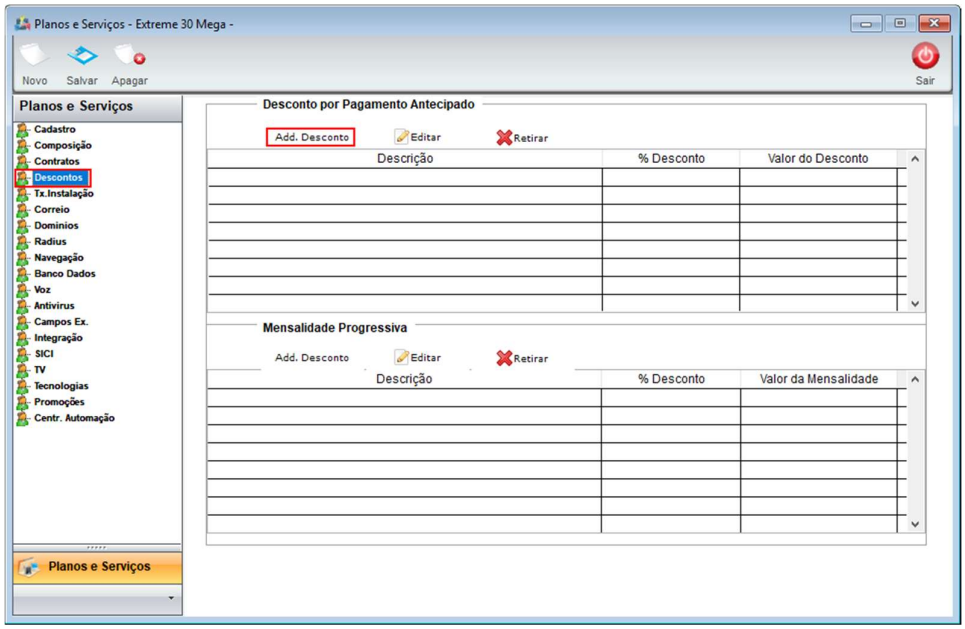
Parametrização:

Para realizar essa configuração é necessário acessar o ícone Painel de Configuração> Planos e Serviço.

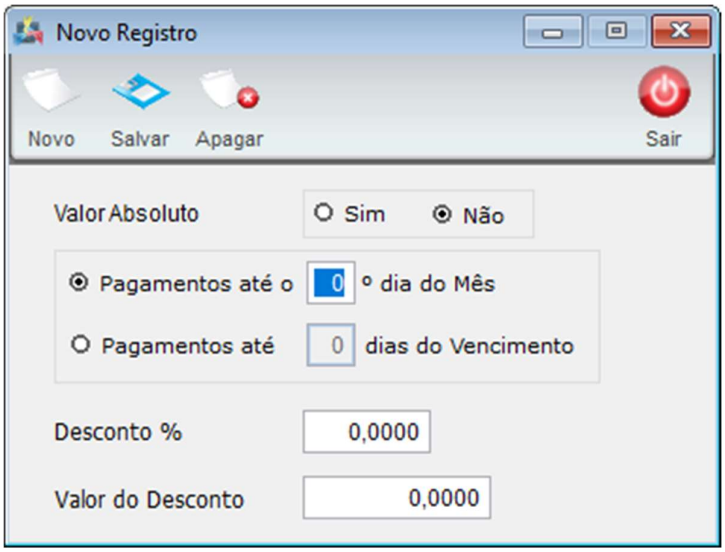
Ao abrir o item Planos e Serviços terá a listagem de todos os serviços cadastrados, selecione o plano que deseja com um duplo clique ou selecione o mesmo e clique em abrir:



Com o cadastro do serviço já aberto localize uma aba no canto esquerdo com o nome de Descontos, selecione a mesma e localize a parte com o nome Desconto por Pagamento Antecipado, onde terá as opções de Add. Desconto, Editar e Retirar. Clique em Add. Desconto para cadastrar um novo desconto:



Quando clicar no botão de Add. Desconto será apresentado uma nova tela onde será definido as regras desse desconto de pagamento antecipado:



Na primeira opção define-se se esse desconto será calculado com base na porcentagem informada em cima do valor do plano ou se será um valor fixo, independente do valor da mensalidade.
Se na opção de Valor Absoluto for marcado como sim, o desconto será em valor fixo em Reais
Caso marque não será calculado a porcentagem em cima do valor cobrado do cliente.
*Se na regra atual tenha muitos clientes com valor personalizado de mensalidade é recomendado à opção **não**.

A próxima configuração refere-se até quando o cliente terá o direito do desconto, onde é possível definir se será até um determinado dia do mês ou se será uma quantidade de dias antes do vencimento.
Para configurar a regra para definir que o desconto será concedido até a data de vencimento ative a opção de Pagamento até X dias do vencimento e no campo de dias deixar como 0.

O valor desse desconto pode ser informado com base na porcentagem do valor do plano ou informar diretamente o valor em R$.

Após validar todas as informações clique em Salvar para que seja gravada a configuração. O sistema permite que seja cadastrado mais de um desconto que não seja para o mesmo dia, um exemplo seria, se o cliente pagar até 5 dias antes do vencimento terá o desconto de R$10,00 caso pague até o vencimento terá o desconto de R$5,00.

Mensalidade Progressiva: Para obter um crescimento em sua carteira de cliente são necessárias ações que convença o cliente a adquirir o produto, alguns diferenciais. A Mensalidade Progressiva é uma das ações que pode ser aplicada nos serviços prestados concedendo um valor de desconto nas primeiras mensalidades, definindo a quantidade de meses que terá o desconto e o valor do mesmo. Isso faz com que a propaganda do serviço se torne mais chamativa e assim atrai novos clientes para dentro da carteira. Junto com a Mensalidade Progressiva é possível utilizar o desconto de pagamento antecipado já citado antes que torna ainda mais atrativo o serviço.

Com isso terá as seguintes vantagens:

1 - Crescimento na carteira de cliente.

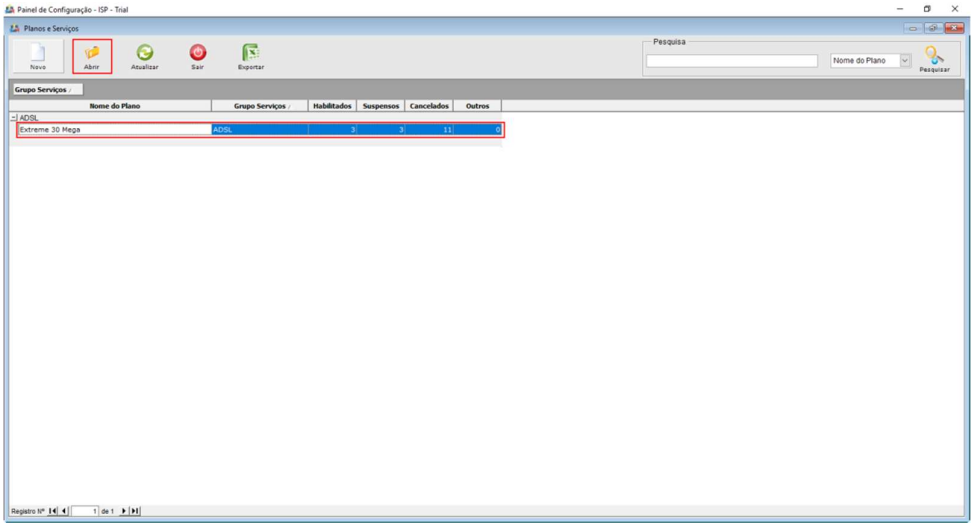
2 – Um serviço mais chamativo para o cliente.

3 – Ganhar clientes da concorrência

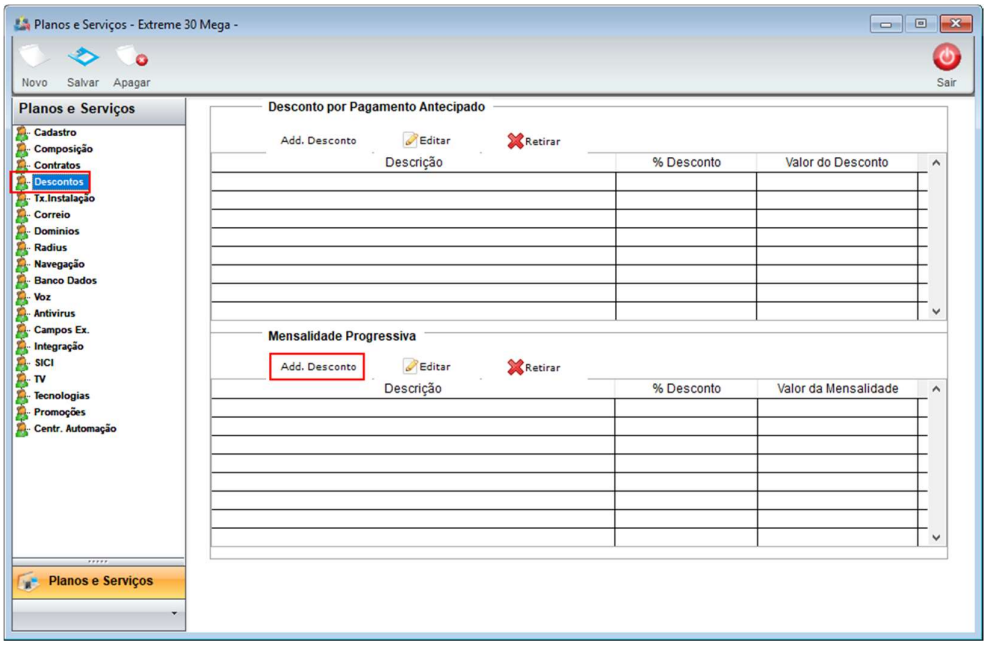
Parametrização:

Para realizar essa configuração é necessário acessar o ícone Painel de Configuração> Planos e Serviço.

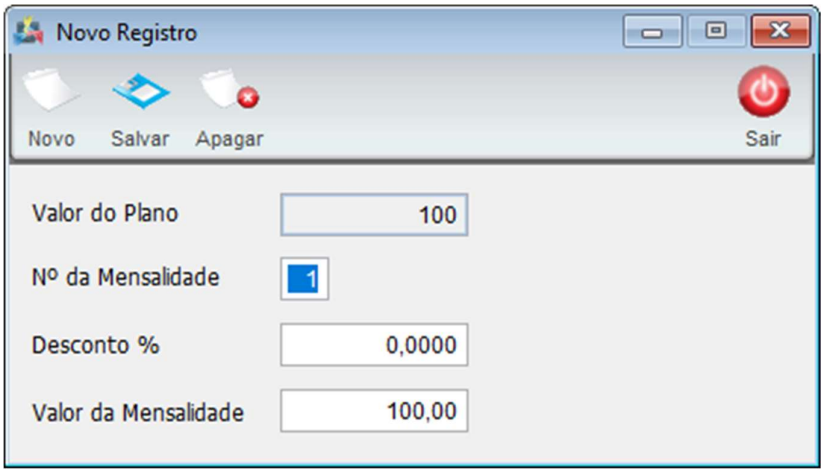
Ao abrir o item Planos e Serviços terá a listagem de todos os serviços cadastrado, selecione o plano que deseja com um duplo clique ou selecione o mesmo e clique em abri:



Com o cadastro do serviço já aberto localize uma aba no canto esquerdo com o nome de Descontos, selecione a mesma e localize a parte com o nome de Mensalidade Progressiva, onde terá as opções de Add. Desconto, Editar e Retirar. Clique em Add. Desconto para cadastrar um novo desconto:



Quando clicar no botão de Add. Desconto será apresentado uma nova tela onde será definido as regras desse desconto de Mensalidade Progressiva:



No primeiro campo é apresentado o valor atual do serviço, em seguida o campo onde será definida qual a mensalidade que terá esse desconto. Se na regra adotada for definido que o desconto será nas três primeiras mensalidades será cadastrado três descontos alterando o N° da Mensalidade.

O valor desse desconto pode ser informado com base na porcentagem do valor do plano que dessa maneira será calculado pelo sistema o valor em R$ ou informar diretamente o valor em R$.

Após validar todas as informações clique em Salvar para que seja gravada a configuração. O sistema permite cadastrar esse desconto de Mensalidade Progressiva em diversas mensalidades.

Desconto por Regra de Negócio: Com o intuito estratégico de conquistar novos clientes ou criar um incentivo financeiro para que ocorra uma troca de plano, uma das alternativas é trabalhar com um desconto no valor do plano atuando em planos com uma regra definida. Como região, tipo de serviço e outras regras.

Para isso pode ser utilizado à ferramenta de Desconto por Regra de Negócio, cadastrando um valor de desconto com um período definido de tempo e parâmetros que definam quem terá o direto ao desconto.

Supondo que uma nova operação será iniciada em uma região ainda não atendida, é necessário ter algum diferencial para trazer novos clientes para a carteira. Pode ser configurada uma regra de negócio cadastrando um desconto para os clientes que forem dessa nova região e optarem pelos serviços X, Y e Z,

nestes casos esses terão um desconto de R$10,00 em sua mensalidade, esse desconto será concedido apenas até o final do ano, **essa regra de tempo é opcional**, **pode não ter fim esse desconto**. O desconto também poderá ser aplicado na taxa de instalação, assim nessa nova região quem contratar o serviço até a data definida terá um valor de desconto na taxa de instalação.

Uma outra oportunidade é quando se trabalha com vários bancos para realizar a cobrança dos clientes, e ocorre de um banco ter uma taxa melhor que o outro ou até mesmo precisem passar uma parte da carteira para ganhar crédito, enfim, é possível cadastrar uma nova Regra de Negócio para quando os clientes optarem por esse banco ter um desconto X.

São varias regras que podem ser definidas para chegar a objetivos diferentes, para induzir os clientes a escolherem a opção que melhor se encaixa na estratégia do provedor, ofertando um preço melhor e mais atrativo.

Com isso terá as seguintes vantagens:

1 - Conquistar novos clientes.

2 – Induzir o cliente escolher um determinado serviço, modalidade de cobrança, vencimento entrou outras opções para uma decisão estratégica do provedor

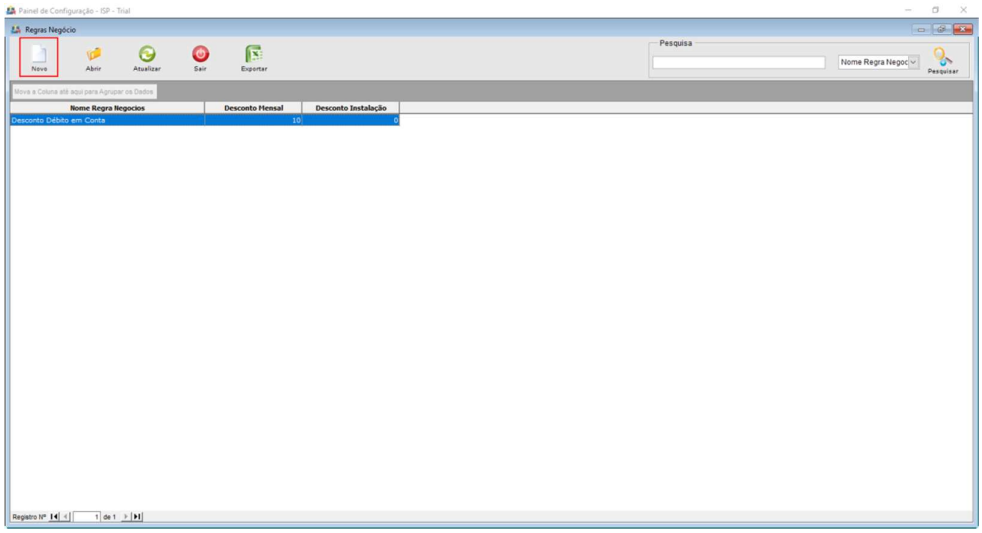
3 – Forçar upgrade de clientes da carteira.

Parametrização:

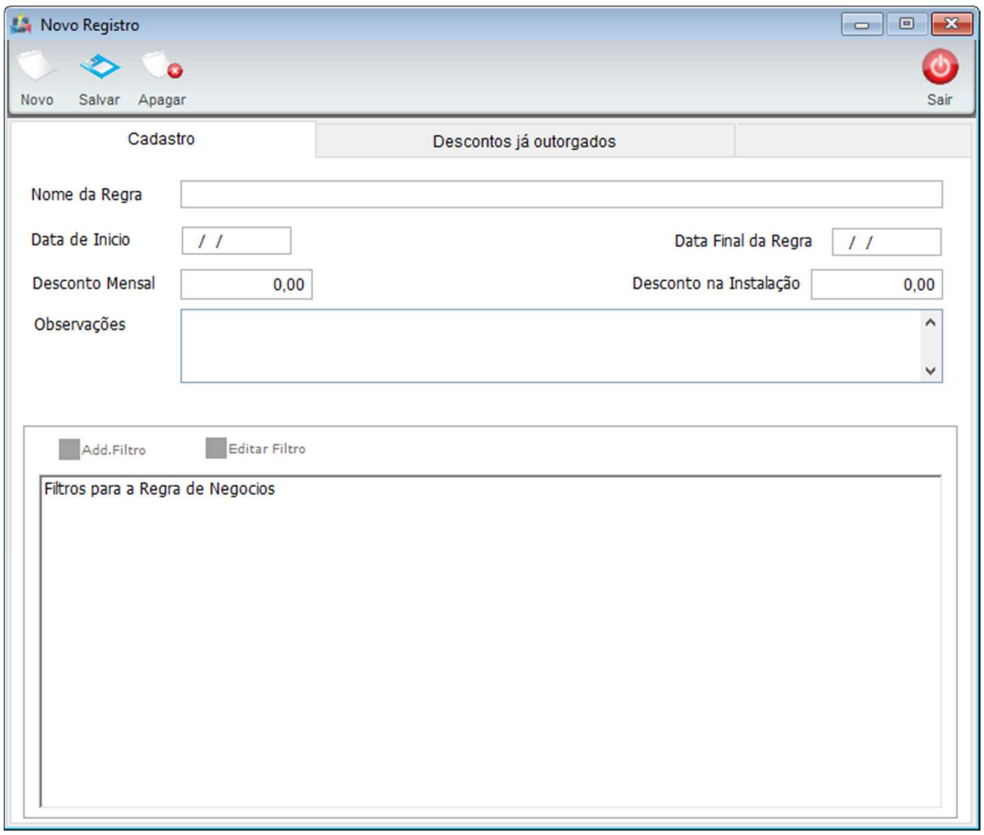
Para realizar essa configuração é necessário acessar o ícone Painel de Configuração> Regras Negócio:

Ao abrir o ícone Regras Negócio será apresentado os botões de Novo e Abrir, onde irá permitir criar uma nova regra ou editar uma regra já criada. Nessa tela

também é listado todas as regras já cadastradas. Para criar uma nova regra de negócio clique em Novo:

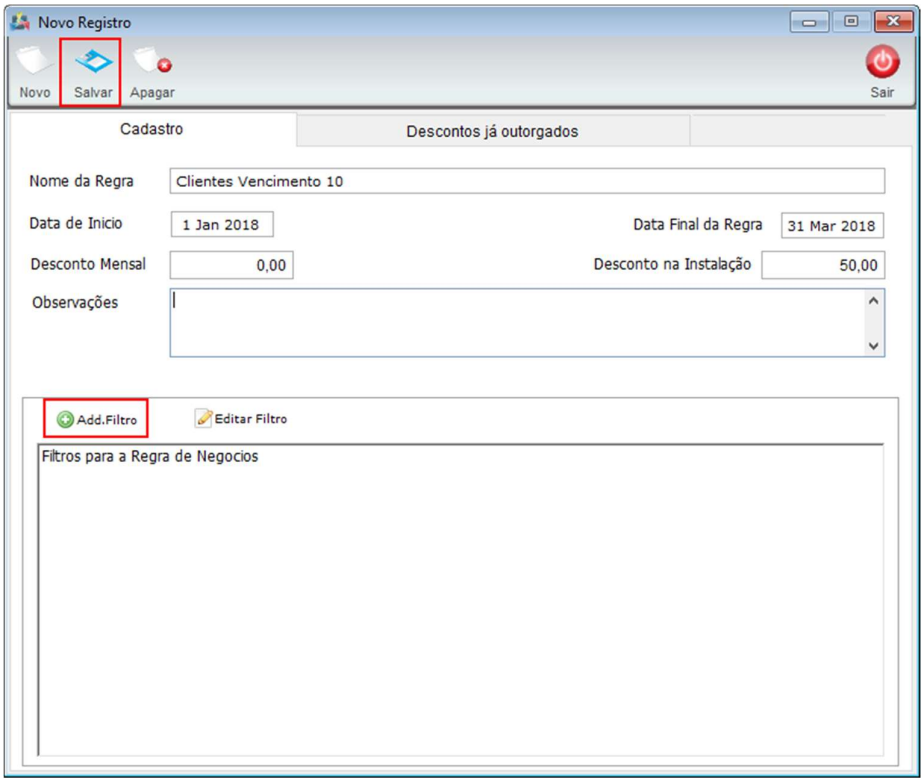


Uma nova tela irá abrir que é onde será definido o nome, período, valor e regras desse desconto:

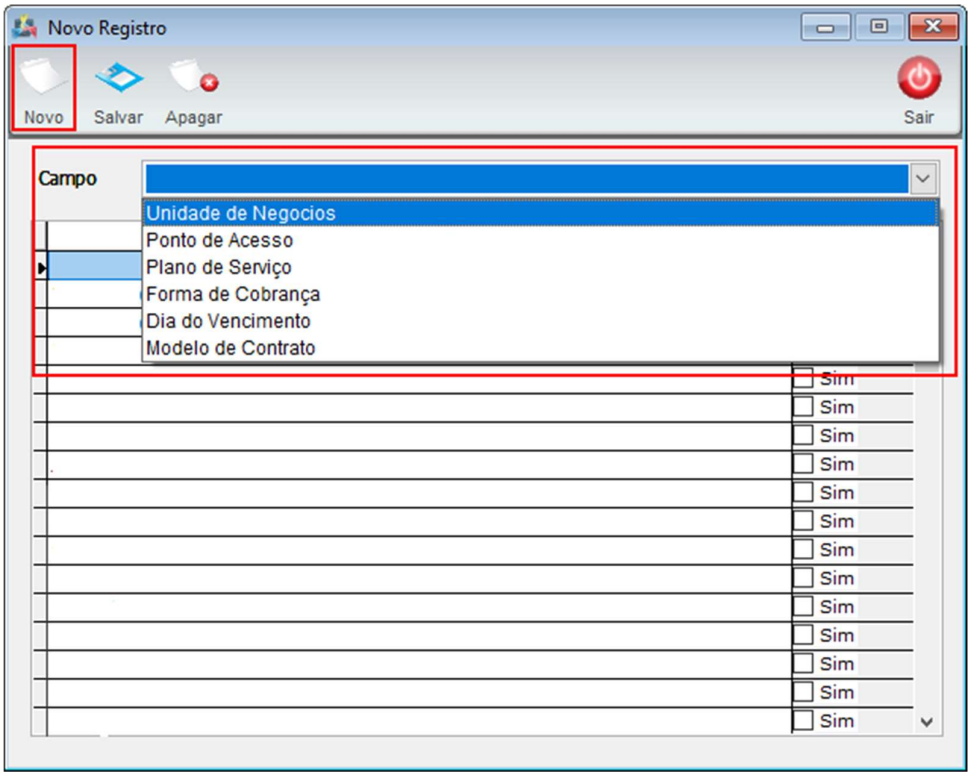


No primeiro campo é informado o nome dessa regra, onde a mesma deve ser sugestiva a regra que será definida, exemplo: Clientes Débito em Conta. Em seguida é informado o período que será concedido esse desconto, após passar a data fim, o desconto não será mais concedido nas mensalidades ou taxa de instalação.
Os próximos campos são os de valores onde será definido o valor do desconto para a mensalidade e taxa de instalação, **podem ser preenchidos ambos ou apenas um dos campos.**

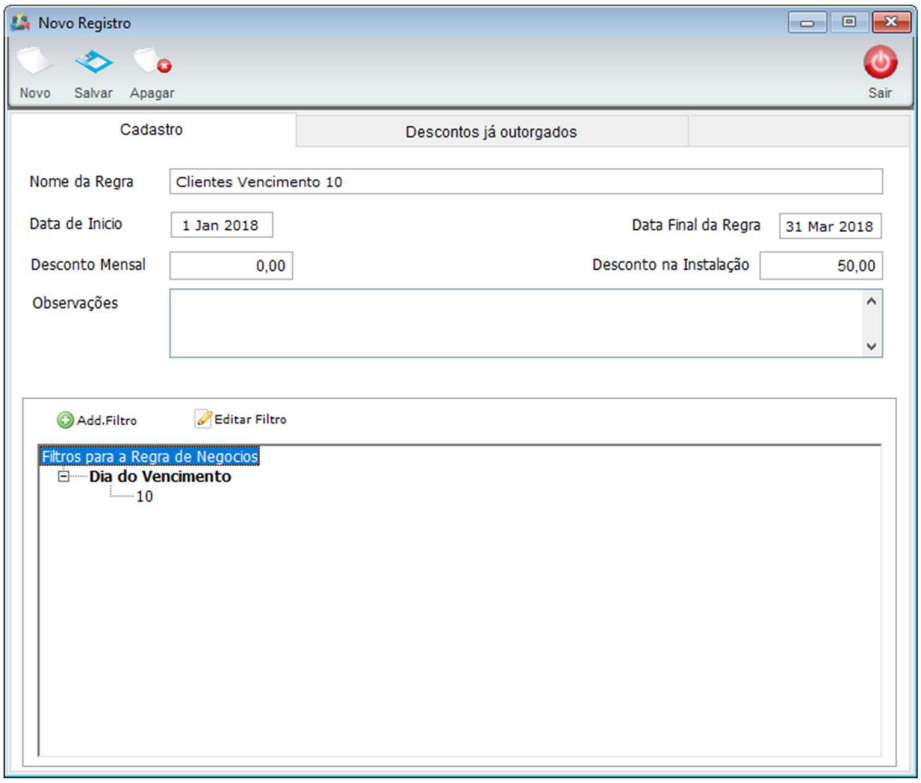
Ao preencher esses primeiros campos clique em Salvar que após isso será liberado a opção de filtros:



Com a nova tela aberta é necessário clicar em Novo para habilitar o Combobox:



Selecione o filtro que deseja utilizar, dessa maneira é apresentado a listagem de informações disponíveis, por exemplo, se selecionar Vencimento será apresentado todas as opções de vencimento cadastrado, marque a opção que deseja e salvar.
Caso seja definido mais de um filtro, após clicar no salvar clique em NOVO novamente e escolha o próximo filtro e clique em salvar. Após isso clique em sair que irá voltar na tela anterior assim listando os filtros definidos:



Dessa maneira conclui-se o cadastramento da regra, no exemplo mostrado nas imagens acima ficou definido uma regra onde clientes que optem pelo vencimento 10 e que contrate o serviço no período de 01/01/2018 até 31/03/2018 terá um desconto de R$50,00 na sua taxa de instalação.