

# Pix: as vantagens das operações financeiras com esse novo recurso

O PIX foi desenvolvido pelo Banco Central para facilitar a transferência eletrônica de valores entre pessoas e organizações

O novo sistema destaca-se por permitir a realização de pagamentos e recebimentos de valores em poucos segundos. Para as empresas, essa é uma nova modalidade bastante efetiva para quitar fornecedores e até mesmo funcionários. Além disso, ele também permite a transação com o governo, facilitando o pagamento de impostos, por exemplo.

Segundo Paulo David, CEO da Grafeno, fintech que oferece contas digitais e infraestrutura de registros eletrônicos para empresas e credores, essa modalidade trouxe acesso a uma solução de cobrança mais barata, segura e eficiente do que os boletos e transferências. “O PIX dá mais possibilidades para as empresas e credores brasileiros e é uma opção mais rápida, conveniente, fácil e simples de receber e fazer pagamentos e transferências”, comenta Paulo.

Um aspecto que fará a diferença para as organizações é o fato dele ser “rico em dados”, quando comparado com TEDs e DOCs, além de ser liquidado praticamente em tempo real. “Uma transação recebida via Pix vem carregada de informações complementares como, por exemplo, um escopo do serviço ou produto ofertado e isso resolve um problema importante para as empresas: a conciliação”, explica Paulo. “As organizações precisam conectar os valores recebidos com as notas emitidas.

Quando cobra via TED e DOC, a transação é liquidada “sem informa-



É uma solução de cobrança mais barata, segura e eficiente do que os boletos e transferências.

ções complementares”, ou seja, fica claro qual o valor, a conta pagadora, mas se gasta um tempo enorme para entender qual serviço ou produto o pagamento se refere. As transações via PIX carregam informações mais detalhadas e chegam em tempo real, permitindo que a instituição tenha um acesso mais fácil de quem pagou e o que recebeu”, complementa.

Além disso, o PIX deverá ser mais barato do que as transações via boleto ou a realização de uma TED. Segundo Paulo, de um lado o custo junto ao Banco Central para fazer a transação é menor, se comparado aos modelos comuns e, do outro, reduz os intermediários entre a conta de origem e a conta de destino do dinheiro. “Com este novo sistema de transferência de valores haverá uma redução de custos

para as empresas realizarem cobranças e fazerem pagamentos”, ressalta.

Hoje, cerca de 50% das vendas do e-commerce são feitas via boleto. Nestes casos, o vendedor demora alguns dias para saber que a compra foi paga, para mobilizar estoque e transferir para o cliente. A disponibilização imediata dos recursos vai possibilitar uma melhora no fluxo de caixa de algumas empresas e reduzir os custos financeiros delas.

“Varejistas, principalmente os que vendem online, passam a receber a confirmação imediata do pagamento e isso pode reduzir o prazo de entrega de produtos. Já para aqueles que possuem lojas físicas, não é preciso aguardar o prazo dos cartões para receber as vendas e nem para pagar as taxas da maquininha”, finaliza David. Fonte: (<https://www.grafeno.digital/#intro>).

## Eventos podem melhorar a saúde emocional das pessoas

Florian Scheibmayr (\*)

2020 foi atípico.

Muitas sequelas foram espalhadas para todos. Muitos momentos difíceis, alguns até de compartilhar

Mas a vida continua. Como? Com o que se chamou de distanciamento social, que na verdade é um distanciamento físico, pois o perigo são as aglomerações. De repente viramos home office, ficamos longe das pessoas, do trabalho, do passeio, do carro, da moto, da bicicleta, dos esportes, enfim, nos enjaulamos em casa.

E para muitos veio o desequilíbrio da saúde emocional, pois todos somos pessoas, temos temperaturas, somos quentes, tanto que os nossos óculos sofrem desgaste além do natural, pois estão em contato com superfícies com 36 graus durante todo o tempo, funcionando como um “banho maria”.

Mas essas distancias foram sendo encurtadas com as tecnologias, com internet, com câmeras e outras

ferramentas, mas são todas frias, não substituem um abraço, um sorriso ao lado, uma boa conversa, um drink, um tin-tin.

E para compensar tudo isto iremos precisar de uma carga intensa de contatos, de presenças das pessoas que estimamos, das que admiramos, das novas oportunidades e tudo vai no caminho inverso de tudo que aconteceu, florescendo novamente o nosso “eu” interior.

E essa renovação acontecerá nos eventos, nos encontros, nos relacionamentos com muitos de vários lugares, nos dando mais vivacidade, harmonia, curiosidade e equilíbrio.

Temos que incentivar o convívio de todos com todos. Temos que procurar as portas dos eventos e entrar, criar, curtir, relacionar, compartilhar e novamente reconstruir tudo que ficou adormecido neste triste período.

Tudo voltará, mas temos que dar um passo além, acelerando o processo, que será bom para todos nós.

(\*) - Administrador de empresas, promotor de eventos, CEO da proma Feiras e vice-presidente da ADVB.

## Como turbinar o atendimento das empresas para ampliar vendas

“Estamos sempre apurando conteúdo relevante. Listamos cinco dicas práticas que ajudam a atender ao cliente de uma forma mais positiva e que torne até mesmo o dia a dia de seus colaboradores ainda mais leve”, indica Luana Menegat, CEO da Razonet.

Apesar da digitalização que a startup oferece, o atendimento é relevante no processo interno da Razonet, desde o processo de vendas até os serviços recorrentes.

“O que irá definir se o seu cliente fará a compra do seu produto ou

serviço é o atendimento do seu vendedor, é a simpatia, o conhecimento do serviço/produto oferecido. Esse é o ponto fundamental para que seu cliente compre da sua empresa e não do seu concorrente”, enfatiza Luana. A Razonet listou cinco dicas para investir no atendimento:

**1) Atendimento humanizado** - ninguém quer ser atendido por um robô e ser apenas mais um na fila de vendas. Os clientes querem se sentir únicos, querem receber a solução que procuram para

os seus problemas. Crie uma relação com o seu cliente, conheça os seus medos, as suas necessidades, deixe ele à vontade e assim vocês terão uma interação.

**2) Atendimento consultivo** - Esse formato permite que, ao conversar com o cliente, você identifique pontos de necessidade, identifique qual é o produto/serviço que trará a solução para o problema dele. É importante destacar que talvez você não seja ca-

paz de solucionar tudo o que o cliente precisa, não tem problema. Isso é solucionado no momento da conversa e ao agir com transparência você evita futuras insatisfações.

**3) Agregue valor ao seu atendimento** - treine a sua equipe: conheça seu público, seu produto, fique de olho nas técnicas e estratégias do seu concorrente. Atenda o seu cliente como se ele fosse único!

**4) Atendimento precisa sobreviver às mudanças** - à

medida que a empresa cresce, as coisas vão mudando, pessoas novas estão falando sobre seu produto/serviço. Fique atento(a) e não deixe de atender bem ao seu cliente!

**5) Surpreenda seu cliente** - entregue um serviço diferenciado e apresente o seu melhor, todos os dias. Uma boa experiência fará com que o seu cliente volte a comprar com você e divulgue a sua empresa. Fonte: ([www.razonet.com.br](http://www.razonet.com.br)).

### PORTAL

Mais de 32 mil\* oportunidades de fazer negócios. Esta é a visibilidade que seu produto ou serviço têm em nosso portal.

Acesse:

<https://jornalempresasenegocios.com.br/contato/>

ou

Telefone

(11) 3106-4171 / 2369-7611

\*Levantamento por meio do Google Analytics no período de 01/01/2021 a 01/02/2021

