

INFORMATIVO



NR Contábil

EDIÇÃO: 153

DICAS PARA SUA EMPRESA

Como vencer a Concorrência

É muito comum vermos em uma cidade ou um grande bairro uma oficina que se destaca e está sempre cheia de aparelhos, enquanto os concorrentes nunca recebem uma quantidade satisfatória de aparelhos.

Uma vez eu estava na oficina de um amigo concorrente, o qual reclamava muito da falta de serviço.

Dizia que recebia poucos televisores para conserto e que o aluguel e outras contas estavam sempre atrasados.

Segundo ele, não era possível compreender como a oficina de seu concorrente vivia sempre cheia de televisores.

Enquanto conversávamos, chegou um cliente com um aparelho de telefone sem fio e travou com ele o seguinte diálogo:

Cliente: Boa tarde, o senhor conserta telefone sem fio?

Técnico: Desculpe, conserto apenas televisores e aparelhos de som.

Cliente: Nossa, mas como é difícil encontrar um técnico para consertar telefone sem fio e fax, não é mesmo?

Técnico: Recomendo o amigo procurar uma oficina autorizada.

Diante disso o cliente virou as costas e saiu triste.

Perguntei a meu amigo porque ele não aproveitava aquela fatia do mercado e ele me disse que na verdade não estava preparado para consertar aquele tipo de aparelho.

Ainda ouvi da boca dele:

- Se você soubesse a quantidade de aparelhos de FAX e telefone sem fio que eu dispenso todos os dias ! É pepino, disse ele, não tem conserto!

Na verdade, o que faltava para o nosso amigo era treinamento especializado nessa área.

O problema é que muitos técnicos querem consertar televisores, sendo assim, sobram técnicos em televisores mas faltam técnicos em outros aparelhos.

Então, se o nosso amigo, ao invés de ficar reclamando o dia todo, soubesse aproveitar essa fatia, com certeza conseguiria pagar suas despesas e ainda sobraria um bom dinheiro todos os meses.

Sem falar que esse cliente do aparelho de telefone ou FAX ficaria satisfeito e lhe traria outros aparelhos, pois cliente bem servido é cliente garantido sempre.

Cuidado para não fazer como nosso amigo. Veja a fatia que você está deixando de aproveitar.

NOVEMBRO/2006

COMUNICADOS A CLIENTES:

☞ Neste mês, estaremos apresentando aos clientes guias pagas no período de 07/2005 a 06/2006.

☞ Dia 20 de novembro é FERIADO MUNICIPAL (Aniversário da Morte de Zumbi dos Palmares).

☞ Dia 08 de dezembro é FERIADO MUNICIPAL. Porém, as empresas do comércio geralmente trabalham neste dia e compensam posteriormente.

☞ No mês de dezembro de 2006, como em todos os anos, o escritório permanecerá fechado em virtude de férias coletivas no período de 21/12/2006 a 31/12/2006. Será mantido atendimento emergencial, utilizando-se secretária eletrônica para contatos.

☞ Os comprovantes de pagamento: Água, Luz, Telefone, Guias de Impostos, Rescisão de Contrato, Recibo de Férias devem ser enviados ao Escritório sem falta.

☞ As Encadernações de livros fiscais referentes ao exercício anterior serão cobradas no próximo recibo (Dezembro/2006).

☞ Cliente, toda venda que efetua através de cartão de crédito é automaticamente informada à Secretaria da Fazenda do Estado.

CLIENTE, CONTE COM O ESCRITÓRIO. SEMPRE!

☎ (19) 3425-1488

Site: www.nrecontabil.com.br

E-mail: nr.contabil@terra.com.br

**HORÁRIO DE ATENDIMENTO DO ESCRITÓRIO:
DE SEGUNDA A SEXTA – FEIRA
DAS 08:00 ÀS 11:30 E DAS 13:00 ÀS 17:30 Hs**



NR Contábil

**Serviço com qualidade
é o nosso Objetivo**