

Vvindi

Reduzindo a inadimplência:

o poder da régua
de cobrança

E-mail



SMS

Whatsapp



Introdução à régua de cobrança

Uma régua de cobrança é um conjunto de ações programadas para lembrar os clientes sobre pagamentos pendentes ou em atraso. Essa ferramenta visa garantir uma cobrança mais assertiva e melhorar a adimplência dos clientes.

Vantagens da Régua de Cobrança:

- ✓ **Melhora na Adimplência:** ao lembrar periodicamente os clientes, você reduz significativamente a taxa de inadimplência.
- ✓ **Cobrança Assertiva:** mensagens claras e no momento certo evitam constrangimentos e melhoram o relacionamento com o cliente.
- ✓ **Economia de Tempo:** automação das comunicações permite focar em outras áreas do negócio.

Neste guia, você verá as vantagens da régua de cobrança, como estruturar de forma eficiente, exemplos de mensagens para diferentes etapas do processo, integração e automação da régua de cobrança, ferramentas e técnicas para automatizar as comunicações, e como medir resultados e ajustar a estratégia.

Boa leitura!

1

Estruturando sua régua de cobrança

Para criar uma régua de cobrança eficiente, é essencial seguir algumas práticas que garantam a clareza das comunicações e o alcance desejado.

A seguir, apresentamos algumas dicas práticas para montar uma régua de cobrança eficaz que ajudará a manter seus clientes informados e reduzir a inadimplência.

✓ **Defina as Etapas:** estabeleça pontos de contato antes e após o vencimento.

✓ **Personalize as Mensagens:** cada cliente é único; use a tecnologia para combinar automação e personalização ao criar o tom e o conteúdo das mensagens.

✓ **Escolha os Canais Certos:** utilize diferentes canais para maximizar o alcance.

Confira agora algumas particularidades dos principais canais de comunicação.



WhatsApp: o canal de comunicação mais utilizado

O [WhatsApp](#) tem se tornado uma ferramenta poderosa para comunicação com clientes, especialmente em estratégias de cobrança.

Segundo pesquisa da Statista, **85% dos consumidores preferem enviar mensagens diretamente às marcas**. Dados da Meta apontam que cerca de 5 milhões de PMEs já possuem contas ativas no WhatsApp Business, o que faz do canal a plataforma de mensagens mais popular do mundo.

De acordo com dados da We Are Social e Meltwater de 2023, **93,4% dos usuários de internet brasileiros**, de 16 a 64 anos, usam o WhatsApp, o que equivale a 169 milhões de usuários. Além disso, conforme dados da Opinion Box, **79% dos brasileiros** utilizam o WhatsApp como canal de comunicação com as marcas.

Vantagens de usar o WhatsApp como canal de cobrança:

- ✓ **Alta taxa de abertura:** Conforme dados do próprio WhatsApp Business, a taxa de abertura das mensagens do aplicativo é de 98%, em média, tornando o alcance deste canal superior a outros meios de comunicação.
- ✓ **Resposta rápida:** Os usuários do WhatsApp costumam responder rapidamente às mensagens, tornando-o ideal para comunicações urgentes como lembretes de pagamento.

Como performar bem neste canal:

- ✓ **Escolha o momento certo para enviar mensagens:** Enviar mensagens em horários apropriados pode aumentar a taxa de abertura e de engajamento. Evite horários muito cedo ou muito tarde e prefira programar os disparos para períodos em que os clientes estejam mais propensos a checar suas mensagens, como durante o horário comercial.
- ✓ **Consistência na frequência de envio:** Manter uma frequência consistente na sua régua de comunicação ajuda a garantir que suas notificações sejam notadas. Portanto, crie uma jornada de cobrança que faça sentido para programar as mensagens dentro da sua régua.



E-mail: tradicional e efetivo

O e-mail continua sendo um dos canais mais utilizados para comunicação empresarial. Com **67% da população mundial conectada**, totalizando 5,4 bilhões de pessoas, é impressionante notar que aproximadamente metade da população global possui e-mail. Embora muitas pessoas tenham mais de um endereço de e-mail, o número de usuários ainda é significativamente alto.

Em 2022, a população mundial atingiu 8 bilhões de pessoas e, de acordo com dados da Statista, existem mais de **4,1 bilhões de usuários de e-mail** em todo o mundo. Só o Gmail conta com mais de 1,8 bilhão de usuários ativos, sendo os **Millennials o público que mais utiliza este canal**.



Vantagens de usar o e-mail como canal de cobrança:

✓ **Mensagens mais longas e detalhadas:** Diferentemente de outros canais, o e-mail permite enviar informações mais detalhadas e complexas, que podem incluir anexos, gráficos e links adicionais.

✓ **Facilidade de arquivamento:** E-mails podem ser armazenados e consultados facilmente no futuro, tanto pelo remetente quanto pelo destinatário.

Como performar bem neste canal:

✓ **Crie assuntos atrativos:** Um bom assunto pode aumentar significativamente a taxa de abertura do e-mail. Seja criativo e direto.

✓ **Mantenha o conteúdo claro e objetivo:** Embora o canal permita, evite textos muito longos e complexos. Foque na mensagem principal e inclua um call-to-action claro.

SMS: simples e eficiente

O SMS é um canal tradicional, mas ainda extremamente eficaz. Segundo dados divulgados pela Sinch, o Brasil é o 5º país com a maior quantidade de usuários de smartphones no mundo e atualmente possui mais de **118 milhões de usuários ativos**.

Considerando esse volume de usuários, a pesquisa TIC Domicílios também aponta que 62% dos brasileiros utilizam a internet apenas

através do celular. Dados da Slick Text, por sua vez, apontam que a **taxa de abertura dos SMS fica em torno de 98%** o que torna este um canal de alta entregabilidade.

Vantagens de usar o SMS como canal de cobrança:

✓ **Recurso nativo:** Por se tratar de um recurso nativo do smartphone, o SMS aparece diretamente na barra de notificações, sem necessidade de internet ou aplicativos instalados.

✓ **Ideal para informações urgentes:** A natureza imediata do SMS o torna perfeito para transmitir mensagens urgentes que necessitam de visualização rápida.

Como performar bem neste canal:

✓ **Seja breve e direto ao ponto:** Considere o limite de caracteres das mensagens SMS e foque na clareza.

✓ **Inclua informações essenciais:** Informe o valor devido, a data de vencimento e, se possível, um link para facilitar o pagamento.

Esses canais de comunicação, quando utilizados de forma integrada e estratégica, podem **umentar a eficácia da sua régua de cobrança**, melhorando a adimplência dos seus clientes e otimizando o processo de cobrança da sua empresa.

Com a Vindi, você não precisa estruturar a régua manualmente, pois a plataforma automatiza todas as comunicações.



Modelos de mensagens para diferentes etapas

A personalização e a escolha do momento certo para enviar mensagens de cobrança são fundamentais para o sucesso da régua de cobrança. Cada etapa do processo de cobrança exige um **tipo específico de comunicação**, que deve ser adaptada ao perfil e ao comportamento do cliente.

A seguir, apresentamos alguns modelos de mensagens para diferentes etapas da régua de cobrança, que podem ser ajustados conforme necessário para atender às necessidades específicas da sua empresa.



Antes do vencimento

WhatsApp

Olá [Nome],

Passamos para lembrar que seu pagamento de [Valor] vence em [Data].

Evite atrasos!

Se quiser efetuar o pagamento agora acesse o link: [inserir link de pagamento]

Qualquer dúvida, estamos à disposição!

E-mail

Assunto: Lembrete de pagamento próximo

Olá [Nome],

Este é um lembrete amigável de que seu pagamento de [Valor] está próximo. A data de vencimento é [Data].

Se quiser efetuar o pagamento agora acesse o link: [inserir link de pagamento]

Evite atrasos!

Atenciosamente,

[Seu Nome]

SMS

Lembrete: [Nome], seu pagamento de [Valor] vence em [Data]. Evite atrasos! Pague agora: [link de pagamento]



No dia do vencimento

WhatsApp

Olá [Nome],
Seu pagamento de [Valor] vence hoje.
Não deixe de efetuar o pagamento para evitar juros.
Pague agora: [link de pagamento]
Estamos à disposição!

E-mail

Assunto: Sua fatura vence hoje. Pague agora!
Olá [Nome],
Este é um lembrete de que seu pagamento de [Valor] vence hoje.
Evite juros efetuando o pagamento até o final do dia.
Pague agora: [link de pagamento]
Atenciosamente,
[Seu Nome]

SMS

Olá [Nome], seu pagamento de [Valor] vence hoje. Evite juros! Pague agora: [link de pagamento]



Imediatamente após o vencimento

WhatsApp

Olá [Nome],

Informamos que seu pagamento de [Valor] não foi identificado.

Regularize sua situação para evitar juros adicionais.

Pague agora: [link de pagamento]

Qualquer dúvida, conte conosco.

E-mail

Assunto: Não identificamos seu pagamento

Olá [Nome],

Nosso sistema indicou que seu pagamento de [Valor] ainda não foi identificado.

Por favor, regularize o quanto antes para evitar juros adicionais e a interrupção do serviço.

Pague agora: [link de pagamento]

Atenciosamente,

[Seu Nome]

SMS

Olá [Nome], seu pagamento de [Valor] está em atraso. Regularize agora mesmo: [link de pagamento]



30 dias após o vencimento

WhatsApp

Olá [Nome],

Verificamos que seu pagamento de [Valor] está atrasado há 30 dias.

Evite a interrupção do serviço regularizando o quanto antes.

Pague agora: [link de pagamento]

Estamos aqui para ajudar.

E-mail

Olá [Nome],

Seu pagamento de [Valor] está atrasado há 30 dias.

Pedimos que regularize imediatamente para evitar a interrupção do serviço e medidas adicionais.

Pague agora: [link de pagamento]

Atenciosamente,

[Seu Nome]

SMS

Olá [Nome], seu pagamento de [Valor] está atrasado há 30 dias. Evite transtornos e pague agora: [link de pagamento]



Veja mais exemplos e dicas de mensagens de cobrança

[Acesse nosso blog](#) →



Veja como a régua de cobrança da Vindi ajudou a Petlove a recuperar 10% do faturamento em um único mês!

[Acesse o case de sucesso](#) →



A woman with glasses and a blue lanyard is looking at a laptop in an office setting. The background is blurred, showing office equipment and lights.

3

Integração e automação

Manter uma régua de cobrança eficiente é essencial para a saúde financeira de qualquer empresa. No entanto, **gerenciar manualmente** cada etapa desse processo pode ser **demorado e propenso a erros**.

Por isso, integrar uma solução automatizada que cuide das notificações de cobrança pode trazer inúmeros benefícios.



Por que integrar:

Uma integração eficaz permite que todas as informações de faturamento e pagamento sejam sincronizadas automaticamente, reduzindo a necessidade de intervenção manual e garantindo que os dados estejam sempre atualizados.

Com uma boa integração, como a oferecida pela Vindi, você pode automatizar desde o envio do primeiro aviso de vencimento até o acompanhamento de atrasos de pagamento, proporcionando uma experiência mais fluida tanto para a empresa quanto para o cliente.

Por que automatizar:

- ✓ **Reduz erros:** a automação minimiza a chance de falhas humanas, como esquecimentos ou cálculos incorretos, assegurando que todas as mensagens de cobrança sejam enviadas corretamente e no momento adequado.
- ✓ **Otimiza tempo:** automatizar o processo de cobrança libera sua equipe para focar em tarefas estratégicas que realmente agregam valor ao negócio, em vez de gastar tempo com atividades repetitivas e operacionais.
- ✓ **Aprimora a cobrança:** com a automação, todas as etapas da régua de cobrança são cumpridas sem falhas. Isso significa que os clientes recebem lembretes de pagamento de forma consistente e pontual, aumentando a probabilidade de adimplência e melhorando o fluxo de caixa da empresa.

Uma plataforma que faz todo o trabalho por você

A integração com a Vindi é simples e eficaz. A plataforma é **projetada para facilitar a automação de todo o processo de cobrança**, oferecendo ferramentas que garantem que cada etapa seja executada com precisão.

Além de cuidar de todo o processo de cobrança, a plataforma ainda disponibiliza um **Menu de Recuperação de Vendas**, com diversos recursos que ajudam a manter os pagamentos em dia e tudo sem você precisar fazer intervenções manuais e perder tempo.

A régua de cobrança é apenas um desses recursos, que permite a **personalização de toda a cadência**, desde o primeiro aviso de vencimento até o acompanhamento de atrasos, a Vindi permite que você mantenha o controle total sobre suas cobranças, sem complicações.

The screenshot shows the Vindi dashboard interface. At the top, there's a search bar labeled 'Pesquisar clientes'. The sidebar menu on the left includes options like Dashboard, Clientes, Arquivos, Relatórios, Recuperação de vendas, Configurações (highlighted), Suporte, and Minhas faturas. The main content area is titled 'Configurações / Régua de cobrança' and features a 'Nova notificação' button. Below this is a section for 'Lista de notificações' containing a table with the following data:

Nome	Tipo	Dia do disparo	Status	
Cobrança rejeitada				
Primeira notificação	WhatsApp	Exatamente no dia do(a) cobrança rejeitada	Ativo	
Cobrança pendente				
Notificação	WhatsApp	Exatamente no dia do(a) pagamento da cobrança	Ativo	
Vencimento da cobrança pendente				
Segunda notificação	WhatsApp	Exatamente no dia do(a) pagamento da cobrança	Ativo	
Terceira notificação	WhatsApp	Exatamente no dia do(a) pagamento da cobrança	Ativo	



Automatizar a régua de cobranças não só **melhora a eficiência operacional**, mas também contribui para um relacionamento mais profissional e transparente com seus clientes. Ao adotar soluções como a Vindi, você está investindo em tecnologia que promove a sustentabilidade financeira e o crescimento contínuo do seu negócio.



Veja o passo a passo para criar notificações de cobrança na plataforma da Vindi!

[Acesse nossa base de conhecimento](#) →





4

Ferramentas e técnicas para automatizar a régua de cobrança

Como você viu até aqui, automatizar a régua de cobrança é uma prática essencial para empresas que desejam manter um fluxo de caixa saudável e reduzir a inadimplência. A automação não só otimiza o processo de cobrança, mas também melhora a eficiência operacional e a experiência do cliente.

A seguir, exploramos algumas estratégias, ferramentas e técnicas para automatizar a régua de cobrança de forma eficaz.



6 ferramentas e técnicas de automação

Para implementar uma régua de cobrança automatizada, considere as seguintes ferramentas e técnicas:



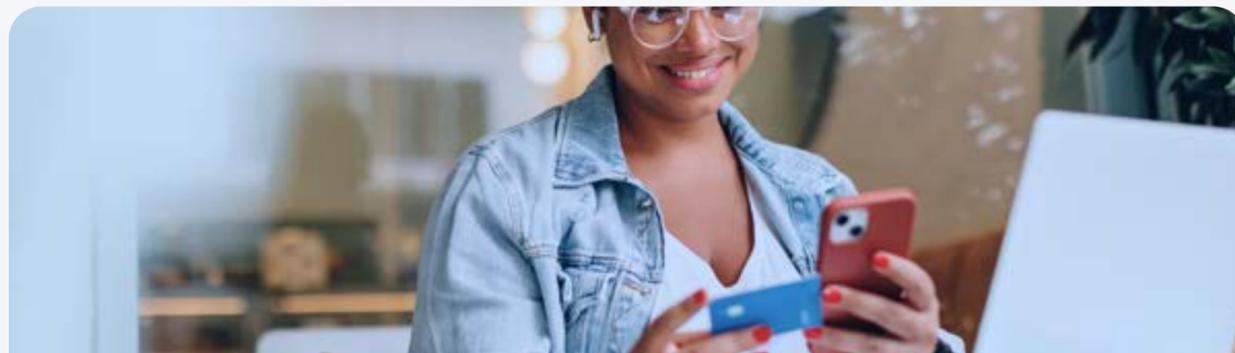
1 Plataformas de gestão de cobrança

Utilize plataformas especializadas que oferecem soluções completas para a gestão de cobranças. Essas plataformas permitem configurar e automatizar todo o processo, desde o envio de lembretes até o acompanhamento de pagamentos atrasados.



2 Integração com sistemas de pagamento

Garanta que sua plataforma de cobrança esteja integrada com sistemas de pagamento. Isso facilita a atualização automática do status dos pagamentos e evita a necessidade de intervenção manual.



3 Envio de notificações multicanal

Adote uma abordagem multicanal para comunicar-se com os clientes. Utilize e-mail, SMS e WhatsApp de forma simultânea para enviar notificações de cobrança, aumentando as chances de que a mensagem seja vista e respondida rapidamente.



4 Segmentação de mensagens

Automatizar a régua de cobrança garante que as mensagens corretas cheguem aos clientes certos, evitando ruídos na comunicação. Ferramentas como a da Vindi permitem personalizar notificações conforme o plano e método de pagamento do cliente, assegurando consistência nos disparos.



5 Automação baseada em comportamento

Configure automações baseadas no comportamento dos clientes. Por exemplo, se um cliente paga sempre na última hora, envie lembretes adicionais. Se um cliente costuma atrasar, adicione lembretes logo após o vencimento.



6 Relatórios e análises

Utilize ferramentas de relatórios e análises para monitorar a eficácia da régua de cobrança. Acompanhe métricas como taxa de abertura de e-mails, taxa de resposta e tempo médio de pagamento. Esses dados ajudam a ajustar e melhorar a estratégia ao longo do tempo.

Veja mais dicas de como gerenciar e reduzir a inadimplência!

[Acesse nosso blog](#) →





5

Medindo resultados e ajustando a estratégia

Depois de implementar toda a régua de cobrança, o próximo passo é manter um acompanhamento rigoroso sobre a **efetividade dos pagamentos** através de todos os canais de comunicação.

A **coleta e análise de métricas** adequadas não só ajudam a entender o desempenho atual, como também permitem ajustes estratégicos que podem melhorar as taxas de adimplência e a satisfação do cliente.



6 métricas para acompanhar

Para monitorar a eficácia das suas estratégias de cobrança e identificar áreas de melhoria, é fundamental acompanhar algumas métricas-chave. Essas métricas fornecem insights valiosos sobre o comportamento dos destinatários e a performance das suas notificações de cobrança.

1 Taxa de abertura

A taxa de abertura mede a porcentagem de mensagens enviadas que foram abertas pelos destinatários. Essa métrica é essencial para avaliar a **eficácia dos canais de comunicação** escolhidos (e-mail, SMS, WhatsApp, etc.).

Uma alta taxa de abertura indica que suas mensagens estão sendo notadas, enquanto uma taxa baixa pode sugerir a necessidade de ajustar a linha de assunto ou a hora de envio.

2 Taxa de cliques

Para notificações que incluem links (como botões "Pagar Agora" em e-mails ou SMS), a taxa de cliques é uma métrica importante. Ela indica **quantas pessoas clicaram no link** fornecido na mensagem.

Uma alta taxa de cliques sugere que o conteúdo é relevante e acionável, enquanto uma baixa taxa pode requerer uma revisão do chamado à ação (CTA).

3 Taxa de entrega

A taxa de entrega mede a porcentagem de **mensagens que foram entregues com sucesso** aos destinatários. Esta métrica é importante para garantir que suas notificações estejam realmente chegando aos clientes.

Uma alta taxa de entrega indica que tanto o canal de comunicação eleito é eficaz, quanto a sua base de clientes está "limpa", isto é, com números ativos e corretos.

4 Tempo médio de pagamento

Essa métrica mede o tempo médio que os clientes levam para **pagar após receber uma notificação de cobrança**. Reduzir o tempo médio de pagamento é um objetivo-chave, pois melhora o fluxo de caixa da empresa.

Monitorar essa métrica ajuda a identificar quais etapas da régua de cobrança são mais eficazes para acelerar os pagamentos.

5 Taxa de inadimplência

A taxa de inadimplência indica a porcentagem de clientes que **não realizam o pagamento** mesmo após várias tentativas de cobrança. Manter essa taxa baixa é essencial para a sustentabilidade financeira da empresa.

Comparar a taxa de inadimplência antes e depois da implementação de automações pode ilustrar a eficácia dessas mudanças.



6 Taxa de cancelamento

Em alguns casos, clientes podem optar por **cancelar seus serviços ou contratos** por conta de cobranças frequentes ou mal gerenciadas.

A taxa de cancelamento ajuda a identificar se e quais etapas ou características da régua de cobrança estão impactando negativamente a retenção de clientes.

Ajustando a estratégia baseado nas métricas

Uma vez que você tenha coletado e analisado essas métricas, é hora de ajustar sua estratégia de cobrança. Aqui estão algumas ações que podem ser tomadas com base nos insights obtidos:

- ✓ **Melhorar linhas de assunto e mensagens:** se a taxa de abertura estiver baixa, experimente diferentes linhas de assunto e horários de envio para ver o que ressoa melhor com seu público.
- ✓ **Revisar CTAs:** se a taxa de cliques for baixa, revise a clareza e a atratividade dos chamados à ação. Certifique-se de que os links estão funcionais e os levam diretamente à página de pagamento.
- ✓ **Personalização:** use dados sobre comportamento do cliente para personalizar as mensagens de cobrança. Clientes diferentes podem responder melhor a diferentes abordagens.

- ✓ **Multicanalidade:** experimente usar múltiplos canais para ver qual combina melhor com o seu público. Por exemplo, você pode combinar e-mail e WhatsApp, ou WhatsApp e SMS para aumentar a taxa de resposta.

- ✓ **Feedback dos clientes:** coletar feedback dos clientes sobre o processo de cobrança pode oferecer insights valiosos que não aparecem nas métricas quantitativas. Isso pode incluir pesquisas de satisfação ou análises qualitativas de conversas via WhatsApp.

Relatórios detalhados e unificados

Com a Vindi você **não precisa se preocupar em captar métricas de forma manual**, a plataforma fornece relatórios sobre o desempenho das notificações enviadas, como recuperação por método, taxas de envio e entrega, além de pedidos de descadastro do número, o que te ajuda a acompanhar a efetividade da sua régua de cobrança.

Com esses relatórios, fica mais fácil ajustar a estratégia conforme necessário para alcançar melhores resultados. Nossa plataforma permite uma **análise profunda e prática**, proporcionando os insights necessários para otimizar cada etapa da régua de cobrança.



O que é e como funciona a régua de cobrança da Vindi

A régua de cobrança da Vindi é uma **solução completa e automatizada** que permite a configuração de notificações de cobrança de forma personalizada e eficiente. Com essa ferramenta, você pode definir a quantidade, a periodicidade, a segmentação, o canal de comunicação e a mensagem das notificações, garantindo que cada cliente receba lembretes apropriados e no momento certo.

Os **disparos são efetuados automaticamente** com base em gatilhos específicos, como a data de vencimento da cobrança, simplificando todo o processo e reduzindo a necessidade de intervenção manual.



Automação completa

Com a régua de cobrança da Vindi, os disparos de notificações são feitos automaticamente, baseados em **gatilhos definidos previamente**, como a data de vencimento da fatura. Isso elimina a necessidade de ações manuais, permitindo que sua equipe se concentre em tarefas mais estratégicas.

Flexibilidade

A solução oferece grande flexibilidade, permitindo que você configure as notificações de acordo com as regras do seu negócio. Você pode **definir quando e com que frequência** as mensagens serão enviadas, além de personalizá-las conforme necessário.

Diversidade de canais

A Vindi permite que você envie notificações de cobrança através do e-mail, SMS e WhatsApp. Cada canal tem suas características e vantagens, aumentando a probabilidade de que o cliente receba e veja as notificações.

Redução de inadimplência

Ao automatizar os lembretes de pagamento, a régua de cobrança **ajuda a evitar esquecimentos**, aumentando significativamente as chances de pagamento pontual e reduzindo a inadimplência.

 Vindi

A régua de cobrança já ajudou na recuperação de mais de R\$500 milhões em pagamentos!



[Contrate agora](#) →





Bônus: Menu de Recuperação de Vendas – Soluções centralizadas para reduzir a inadimplência

Dentro da plataforma da Vindi existe a funcionalidade **Menu de Recuperação de Vendas**. Esse menu funciona como um centralizador de soluções que facilita o acesso às funcionalidades voltadas para a recuperação de vendas e redução da inadimplência.

Método de recuperação	Transações aprovadas sem o método	Transações aprovadas com o método *	Aumento de transações aprovadas *
E-mail	9.000	10.500	12%

Através dele, é possível acessar, em um único lugar, todas as ferramentas essenciais para otimizar seu processo de cobrança e melhorar seus resultados financeiros.

Funcionalidades disponíveis no Menu de Recuperação de Vendas

As ferramentas do Menu de Recuperação de Vendas foram projetadas para automatizar e aprimorar o processo de cobrança. Esses recursos são essenciais para garantir que você mantenha um fluxo de caixa saudável e reduza a inadimplência de forma eficiente.

✓ Renova Cartões

A solução exclusiva **Renova Cartões** automatiza a atualização dos dados dos cartões de crédito dos clientes. Isso evita falhas de pagamento causadas por cartões expirados ou desatualizados, aumentando a taxa de conversão das cobranças.

Com essa funcionalidade, você garante que os pagamentos sejam processados de maneira contínua e eficiente, sem interrupções desnecessárias.

✓ Retentativas de Cobrança

As funcionalidades de **Retentativa de Cobrança** realizam novas tentativas automáticas para recuperar pagamentos recusados, sem necessidade de intervenção manual. Essa abordagem **garante maior eficiência e reduz a inadimplência**, pois maximiza as chances de sucesso nas cobranças ao tentar novamente em horários ou dias diferentes.



✓ Retentativa de cobrança simples

Essa funcionalidade realiza até 5 novas tentativas automáticas para recuperar pagamentos recusados, sem necessidade de intervenção manual. É uma abordagem básica, mas eficaz, para assegurar que nenhuma tentativa de cobrança seja desperdiçada.

✓ Retentativa Inteligente de Saldo

Quando um pagamento é negado por falta de saldo, esta solução exclusiva usa inteligência de dados para realizar novas cobranças em dias e horários mais assertivos até 8 tentativas automáticas. Clientes da Vindi quase dobraram a taxa média de sucesso das vendas com essa funcionalidade, pois maximiza as chances de sucesso ao tentar cobrar novamente quando é mais provável que o cliente tenha saldo disponível.

✓ Retentativa com Troca de Adquirente

Quando um pagamento é negado pelo primeiro adquirente, essa funcionalidade realiza a troca automática e retenta através de outras adquirentes habilitadas. Clientes da Vindi reverteram 15% mais o status de cobrança com essa funcionalidade, proporcionando uma maior flexibilidade e aumento na taxa de sucesso das transações.

✓ Retentativa com Troca de Perfil de Pagamento

Se o pagamento é cancelado em um cartão e o cliente possui outros cartões cadastrados, a funcionalidade realiza a cobrança automática nos demais cartões. Clientes da Vindi tiveram 18% mais sucesso nas transações com essa funcionalidade, assegurando que todas as opções de pagamento do cliente são utilizadas antes de desistir da cobrança.

✓ Régua de Cobrança

A régua de cobrança **automatiza e segmenta as notificações de cobrança**, permitindo uma comunicação mais direcionada e eficaz com os clientes. Com essa ferramenta, você pode configurar alertas personalizados e enviar lembretes através de diversos canais, como **e-mail, SMS e WhatsApp**. Isso otimiza a recuperação de vendas e garante que seus clientes estejam sempre informados sobre suas obrigações financeiras.

O Menu de Recuperação de Vendas e todos os outros recursos da Vindi foram projetados para simplificar e centralizar todas as ações necessárias para gerenciar e recuperar cobranças de forma eficiente.



Confira como as soluções do **Menu de Recuperação de Vendas** ajudaram a impulsionar diversos negócios!

[Confira nossos cases de sucesso](#) →



Entre em contato e descubra como a Vindi pode ajudar o seu negócio!

[Fale com um especialista](#) →

Referências

[Aproveitando melhor as mensagens no WhatsApp: edição de marketing](#)

[A diferença entre o WhatsApp e o WhatsApp para empresas](#)

[Ranking: as redes sociais mais usadas no Brasil e no mundo em 2023, com insights, ferramentas e materiais](#)

[Por que as empresas ainda usam SMS para Marketing?](#)

[A lista definitiva de estatísticas do Gmail para 2024](#)

[Um terço da população mundial continua sem acesso à Internet](#)

