

## Modulo Gerencial - Análise de Clientes Sem Comprar

# Análise de Clientes Sem Comprar

## 1. Introdução

A **análise de clientes sem comprar** é uma ferramenta essencial que permite identificar clientes inativos, ou seja, aqueles que não realizam compras há um determinado tempo. Essa análise possibilita que a empresa tome ações proativas, como entrar em contato com esses clientes, entendendo o motivo do afastamento e buscando reativá-los.

O sistema permite o uso de filtros, como a busca por vendedor responsável, e oferece informações importantes como telefone, celular e o número de dias sem compra, facilitando a gestão de relacionamento com esses clientes.

## 2. Para que serve

A **análise de clientes sem comprar** tem como objetivo ajudar as empresas a identificar e reativar clientes inativos. A ferramenta oferece diversas utilidades:

- **Identificação de clientes inativos:** Facilita a visualização de quais clientes estão há muito tempo sem realizar compras, permitindo a criação de estratégias para reengajá-los.
- **Filtragem por vendedor:** A análise pode ser segmentada por vendedor responsável, ajudando a entender o desempenho de cada membro da equipe e direcionar esforços de forma personalizada.
- **Ações de relacionamento:** Com os dados de contato, como telefone e celular, a equipe de vendas pode entrar em contato diretamente com os clientes, oferecendo novos produtos, descontos ou apenas fortalecendo o relacionamento.
- **Acompanhamento de fidelidade:** A ferramenta auxilia no monitoramento da frequência de compra dos clientes, contribuindo para a criação de programas de fidelidade ou ações promocionais específicas para esses clientes.

## 3. Caso de uso

### Cenário:

Uma empresa de distribuição de produtos alimentícios percebe que alguns de seus clientes tradicionais pararam de comprar nos últimos meses. Para resolver isso, o gestor de vendas decide utilizar a **análise de clientes sem comprar** do modulo Gerencial do Gestores, com foco nos clientes que estão sem realizar compras há mais de 60 dias.

### Passos:

1. **Identificação de clientes inativos:** O sistema gera uma lista dos clientes que estão inativos há mais de dois meses. A análise permite filtrar por vendedor, e o gestor observa que alguns clientes atendidos pelo vendedor "João" estão há 90 dias ou mais sem comprar.
2. **Ação de reativação:** Ao visualizar o relatório, o gestor da equipe de vendas nota que o sistema exibe o nome do cliente, telefone, celular e os dias sem compra. O vendedor responsável, com esses dados, entra em contato com os clientes inativos para entender o motivo da ausência de compras. Ele aproveita para apresentar promoções exclusivas e novos produtos.
3. **Resultado:** Após a ação, o vendedor consegue reativar uma parcela significativa dos

clientes que estavam inativos, oferecendo condições especiais e ajustando o portfólio de produtos para atender melhor suas necessidades.

- 4. **Monitoramento contínuo:** O sistema continua sendo utilizado para o acompanhamento regular dos clientes, permitindo uma gestão ativa e eficiente do relacionamento com os consumidores, evitando que mais clientes se tornem inativos.

## 4. Sistema

Sistema bem simples de visualizar os clientes que não compraram por um periodo.

Arquivo Estoque Posto Serviços Transporte Movimento Financeiro Gerencial Produção Relatórios Indicadores Fiscal Segurança Parâmetros Utilitários Ajuda

Análise de clientes sem compras

Exportar F7 | Imprimir Grid

Vendedor padrão do cliente:

Clientes sem compras: Período maior que  dias

Código	Cliente	Telefone	Telefone	Celular	Dias sem compra
67	PRIMEIRA IGREJA BATISTA EM GUARAPARI	(27) 9 9946			43
99	VIOLETA		(27)3272		55
100	C MARQUES			27 99949-	273
146	COSENTINO			(27)99872-	47
207	ECO101				109
230	LUMINAR				223
237	COMPANHIA ESPIRITO SANTENSE DE SANEAMENTO CESAN		(27)2127-		215
240	FULL		(21)3601-		148
63	TICKET				44

[Voltar ao Modulo Gerencial](#)

ID de solução único: #1480

Autor:: MURILO

Última atualização: 07-03-25 15:32