

Certificado digital



É importante para a sua empresa a escolha de um tipo de certificado digital seja ele A1 ou A3, para que possa validar os seus documentos, entre eles a emissão de Notas Fiscais Eletrônicas.

Certificado digital é um arquivo eletrônico que funciona como uma senha online para verificar a identidade de um usuário na sua empresa ou computador. Cria um canal seguro de comunicação, no nosso caso a emissão de **Notas Fiscais**, sendo ele uma declaração digital emitida por uma autoridade de certificadora que valida à identidade do portador e permite que as partes se comuniquem de maneira segura usando criptografia.

Há várias Autoridades Certificadoras que podem emitir ambos os certificados no Brasil. Todos os dois tipos fornecem o nível de segurança suficiente que garantem a inviolabilidade das suas operações.

Diferenças entre os certificados digitais A1 e A3:

Embora muito semelhantes, o certificado digital A1 possui características que o difere do A3 em pontos importantes a serem considerados.

Como ambos oferecem níveis altos de segurança, como definir qual dos dois é o melhor para você?

Não existe uma resposta definitiva, mas o fato é que o certificado digital A3 oferece um nível maior de segurança, pois é inviolável e está dentro de um token e não pode ser copiado.

Já quanto ao certificado digital A1, sua principal vantagem está no fato de não ser físico, sua instalação não fica dentro de seu computador e sua resposta é mais rápida. Se a sua empresa emite uma grande quantidade de notas fiscais por dia, é um ponto a ser considerado pela agilidade e tempo de resposta.

Se você tem preferência pela mobilidade, provavelmente o certificado digital A1 será a sua melhor opção, pois pode ser acessado de qualquer lugar.

A principal diferença entre o certificado digital A1 e A3 diz respeito a como acontece à emissão das chaves de codificação. No certificado A1, essa chave é gerada no próprio computador em que o certificado é utilizado. No certificado A3, por sua vez, a geração é feita em um hardware separado, o que faz com que haja mais proteção desses dados.

Isso impacta diretamente na segurança e faz com que o certificado A3 assegure de maneira mais efetiva a identidade da empresa que detém o certificado.

Além disso, deve-se considerar a validade do certificado, a do A1 é de um ano já a do A3 é de um a três anos, tendo este um custo final ligeiramente menor.

Instalação:

A instalação do certificado A1 é mais simples, podendo ser feita pelo próprio usuário, quanto ao A3 sua instalação dependendo do conhecimento do usuário pode vir necessitar da ajuda de um técnico em informática.

No momento da aquisição, uma senha é definida pelo titular do certificado, o que torna o certificado digital completamente seguro, não podendo ser utilizado por terceiros sem o conhecimento desta senha de acesso.

Em princípio é o que temos a lhe informar sobre os certificados digitais A1 e o A3.

Então logo que já tenha se decidido e adquirido o tipo que vai atender melhor as suas necessidades, acesse o site do [Splan Manager](#) e comesse a emitir as suas [Notas Fiscais Eletrônicas](#).

Você pode também acessas o site dos [Correios](#) para maiores informações.

Aumente suas vendas



– Aqui vão alguns conselhos que podem ajudar no seu processo de venda:

Fique atento para o tipo de produto que o seu cliente procura. Normalmente ele já sabe o que quer quando entra na sua loja, porem se você não tem exatamente o que ele quer, é ai que se inicia o processo de venda.

Tenha consciência de que a pessoa que acaba de entrar em sua loja é uma pessoa complexa, cujos valores e cultura na maioria das vezes são desconhecidos, então é preciso fornecer a ele um

atendimento personalizado.

Tenha em mente que as estratégias de abordagem dos clientes devem ser discutidas com a sua equipe de trabalho.

– Atenda o seu cliente sorrindo:

Sorrir é um sinal de boas vindas, coloca o seu cliente mais a vontade, até os mais tímidos. Mesmo que o cliente não retribua o seu sorriso, isto não deve abalar a sua disposição em atendê-lo. Nunca se esqueça da regra básica de educação: “Bom dia”, “Boa tarde”, “Em que posso ajudá-lo?”

– Demonstrar atenção não é sufocar o cliente:

De um tempo para o cliente avaliar o ambiente físico da loja e sentir-se a vontade. Se ele tocar algum produto, demonstrando o seu interesse por ele, é neste momento que você entra em ação dispondo-se a ajudá-lo.

Caso esse cliente lhe faça uma pergunta, ou estenda o seu “Bom dia” como o início de um diálogo, pode falar, esse cliente é receptivo e vai lhe dar atenção.

Se o cliente não falar nada e apenas observar os produtos, cuidado: você deve agir com paciência, esperar que ele lhe procure. Se você cercar o cliente insistindo em lhe vender alguma coisa muitas vezes ele vai sair de sua loja sem comprar nada. Lembre-se, assim como você esta querendo vender, o mais importante é que ele esta querendo comprar.

– Após o atendimento, tendo efetuado a venda ou não o convide a retornar:

Finalmente você deve procurar saber o que levou este cliente até sua loja. Após o atendimento e finalizado o processo de venda, tente inquirir o cliente se ele gostou do atendimento e se ele encontrou tudo que estava procurando, caso já não tenha conseguido estas informações durante a venda.

Informe ao seu cliente que você recebe constantemente novos produtos que podem ser adquiridos em sua próxima visita.

Nunca se esqueça de fornecer ao cliente um comprovante de sua compra, isto vai formalizar a sua venda, a [Splan Manager](#) disponibiliza um software que além de ajudá-lo na gestão financeira de sua empresa, emite as NF-e exigíveis para esta finalidade.