

Ordens de Serviços



Uma Ordem de Serviço é um documento que tem como finalidade especificar e documentar um trabalho que será contratado por um cliente a sua empresa.

Geralmente, a Ordem de Serviço é emitida no momento em que se recebe o produto que necessita de uma revisão ou reparo.

Nela constam informações passadas pelo cliente para que o técnico possa avaliar o que deverá ser feito, que no final serão adicionadas as informações

referentes ao serviço executado, com os materiais, peças, informações estas necessárias para a composição do preço a ser cobrado do cliente.

A Ordem de Serviço pode também se prestar para documentar a contratação de um serviço externo a ser prestado a um cliente em seu domicílio ou para outras empresas.

Através da Ordem de Serviço, a sua empresa mantém o histórico dos serviços executados que poderão ser visualizados a qualquer momento por todos os envolvidos neste processo em sua empresa, tais como:

- Registro interno de atividades da empresa;
- Controle de produtividade;
- Subsídio para o controle contábil;
- Histórico dos serviços por cliente;
- Informações estatísticas dos serviços realizados;
- Entre outros.

Este documento não serve apenas para autorizar a realização de um serviço. A partir das descrições contidas em uma Ordem de Serviço, é possível que o gestor tenha ciência dos materiais que estão sendo utilizados ([controle de estoque](#)), bem como o tipo e a quantidade de mão de obra aplicada e os prazos estipulados. Isso será fundamental para a composição do preço a ser cobrado e um bom [planejamento financeiro](#) da sua empresa. Neste processo é importante contar com um bom software para ajudar na otimização de sua gestão financeira, a [Splan Manager](#) tem uma solução com baixo custo para atender este seguimento.

Como montar uma loja



Abrir uma loja não é uma tarefa fácil, mas é viável, desde que você seja determinado.

Primeiramente deve-se decidir qual deverá ser o ramo de negócio que queira atuar, dentro do capital disponível. Encontrar um bom ponto comercial é essencial. Tem ainda a parte fiscal, saber lidar com o que é necessário, tais como: documentação, contratação de funcionários, alvarás e outros,

Vejamos a
seguir detalhar um pouco mais estes itens:

Plano de negócios

Para
começar crie uma marca. A sua loja precisa ter um nome
relevante, com um
logotipo chamativo. Se não se sente capaz de fazer isto,
contrate um designer
gráfico para criar algo profissional. Divulgue a sua marca em
sacolas e
camisetas. As pessoas precisam ser capazes de reconhecer a sua
loja e a sua
marca.

Monte um
plano de negócios detalhado. Imagine uma margem de lucro
média, a renda
total das vendas, as despesas operacionais e pergunte-se se
isso é suficiente
para seu negócio prosperar. Evite fazer cálculos pouco
realistas.

O seu plano
negócio deve incluir a divulgação. Quanto você vai gastar em
publicidade e qual
o retorno esperado?

Capital

Avalie o capital que você tem para começar o negócio. É importante ter capital para se manter de seis a nove meses, até que o lucro comece a aparecer.

Planeje-se para que isto aconteça antes de investir suas economias ou pegar um empréstimo.

Local

Escolha um local adequado para instalar a sua nova loja dentro do seu orçamento. Defina bem qual a clientela a ser atingida. As épocas do ano vão influenciar suas [vendas](#), conhecer bem o processo da [sazonalidade](#) também é de suma importância. Isto vai lhe ajudar e muito nas épocas de vendas mais fracas.

Procure um lugar não muito maior do que o necessário, mas nem tão menor. Considere que você precisará de um espaço razoável que acomode as instalações básicas e necessárias. A menos que queira realmente expandir no futuro, um espaço maior só vai gerar custos desnecessários.

A localização ideal depende muito do tipo de loja que deseja

abrir. É importante
levar em conta o tráfego de pedestres para maximizar as
oportunidades de venda.
Mais pessoas passando pela sua loja representam mais vendas.

A adequação
geográfica é uma questão de custo x benefício a ser avaliada.

Se for
alugar um espaço existente de uma loja desativada, verifique
se tem todas as
instalações necessárias para o seu ramo de negócio. Se espera
que os clientes
passem um bom tempo na loja, pode ser preciso disponibilizar
um banheiro. Verifique
se as instalações hidrossanitárias e elétricas estão em boas
condições.

Produtos

Pesquise na
sua cidade e tente descobrir quais os produtos as pessoas
sentem falta. Dê
algumas voltas pela região, visitando lojas e fazendo
perguntas sobre o mercado
local.

Confie na
sua intuição, pois ela é tão importante quanto os resultados
do estudo de
mercado.

Tome

cuidado para não basear todo o seu negócio em um único produto, ou você pode quebrar as pernas quando a demanda acabar.

Encontre

lojas que provavelmente competiriam com o seu negócio e aprenda o máximo possível com elas.

Vá para

outra região, encontre lojas parecidas e converse com os proprietários. Seja sincero quanto às suas intenções e algumas pessoas certamente conversarão com você sobre as experiências e os erros que cometeram, inclusive sobre os lucros.

Para obter uma resposta positiva informe que você não vai montar sua loja na mesma região.

Estoque

Estabeleça seu estoque inicial. Você precisará de fornecedores para os itens que planeja vender e de funcionários capazes de atender a clientela. Encontrar o fornecedor ideal pode ser difícil, procure uma empresa honesta e precisa na hora da entrega e dos pagamentos, isso afetará a [gestão financeira](#) do seu negócio. Tenha em mente que o maior lucro está em [comprar bem](#), mais do que na venda.

Defina os preços

de venda, considerando os praticados no mercado. Pesquise os produtos na internet e descubra qual o valor apropriado para eles. Compare os seus preços com os de lojas similares do que pretende vender, defina as quantidades iniciais do estoque, em função da demanda estimada e do tamanho da loja.

Etiquete os produtos. Você pode comprar um etiquetador ou criar suas próprias etiquetas. É importante que todos os produtos em exposição na loja tenham preços visíveis e estejam devidamente cadastrados, para isto acontecer é importante contratar um software gestor, a [Splan Manager](#) poderá lhe ajudar neste quesito.

Colaboradores

Contrate as pessoas certas para trabalhar. Se a loja é pequena, talvez seja possível cuidar dela por conta própria por algum tempo. Quando o negócio engrenar, você provavelmente precisará de funcionários. Procure pessoas inteligentes e esforçadas para treinar.

Caso a papelada o assuste um pouco, contrate uma firma de contabilidade. Por mais que você gaste um pouco, o processo será mais tranquilo e você não deixará nada passar.

É bom contratar pessoas com experiência e que sejam confiáveis, honestas, que saibam vender e sejam organizadas. Um bom [controle de estoque](#) é fundamental para prevenir furtos, evitar este tipo de problemas. Tenha paciência para lidar com os conflitos que isto poderá gerar.

Com o tempo, você terá o negócio que sempre sonhou.

Montagem da loja

Depois de definir os custos de instalação, equipamentos e pessoal, é hora de colocar tudo em prática de acordo com o que foi planejado. Dê bastante atenção às necessidades básicas que manterão a loja em funcionamento: água, energia elétrica, internet, telefone, segurança, sistema contra incêndios, climatização, etc. Você pode contratar um engenheiro ou um empreiteiro para fazer o serviço se julgar necessário.

Adquira e monte as instalações necessárias para a loja. Obviamente, tudo depende do tipo de produto ou serviço que você oferecerá. Ainda assim, você provavelmente precisará de: prateleiras para dispor os produtos; balcão de atendimento; caixa para cobrar, espaço para embalagem; escritório administrativo; estoque;

provadores (caso vá vender roupas); mesas (caso vá vender alimentos);
banheiros...

O layout da loja deve ser pensando no cliente. Ponha-se no local deles para decidir a forma mais correta.

Pense nos mínimos detalhes, isto vai fazer toda a diferença.

Divulgação

Divulgue os seus serviços e o seu horário de funcionamento. Comece com campanhas de baixo risco, deixando as propagandas maiores para quando o negócio estiver em expansão.

Use campanhas diretas, são mais econômicas. Faça cadastro de seus clientes com telefone e endereço de e-mail. Pergunte se eles gostariam de receber promoções e ofertas pelas redes sociais.

Faça um evento de inauguração, convidando todos os seus conhecidos e amigos, pedindo

para que eles levem outras pessoas junto. Você certamente assim atrairá a sua futura clientela.

Cumprimente

os presentes com sorrisos. Nesta ocasião é uma boa oferecer comes e bebes e amostras grátis do que será vendido na loja, se for o caso, e também algumas lembrancinhas customizadas. Acreditem, tais coisas ficam gravadas na mente dos clientes.

É importante que todos os funcionários e parceiros estejam presentes, prontos para cumprimentar os clientes.

Conclusão

Em suma você trabalhará muito nos primeiros dois anos após a abertura da loja, certamente passando por vários altos e baixos.

Não existe um jeito certo ou errado para organizar o seu negócio, tudo o dito acima é só uma idéia do trabalho como um todo, o seu bom senso e a sua vontade é que determinara o sucesso.

E quando a

coisa ficar feia, você vai precisar de mais ajuda do que nunca, principalmente pelo fato de que vai pensar no trabalho o tempo inteiro. O apoio de sua família é essencial. Boa sorte.