

CRESCER DIGITAL

IMPULSIONANDO O SEU NEGÓCIO



GUIAS PRÁTICOS #CRESCERDIGITAL

#CrescerDigital ajuda-o passo a passo a reactivar a sua empresa e a descobrir novas formas de chegar aos seus clientes. Pomos à sua disposição 8 guias com conselhos práticos e ferramentas fáceis de implementar:

GUIA 1: Mantenha o seu negócio activo

GUIA 2: Faça gestão eficaz das encomendas e entregas

GUIA 3: Organize as suas finanças

GUIA 4: Mantenha a sua empresa organizada

GUIA 5: Como tirar partido das diferentes formas de pagamento

GUIA 6: Crie produtos e promoções atractivos para os seus clientes

GUIA 7: Boas Práticas Ambientais na sua empresa

GUIA 8: Contribua para a igualdade de género na sua empresa



Este ícone significa que tem à disposição ferramentas de apoio que lhe permitirão pôr em prática o guia. Encontram-se no final do documento.



GOVERNO DE
ANGOLA

mep.gov.ao
Ministério da Economia e Planeamento



PREI
PROGRAMA DE RECONVERSÃO
DA ECONOMIA INFORMAL



inapem



AFRICAN DEVELOPMENT BANK GROUP



PN
UD



GUIA 5:

COMO TIRAR PARTIDO DAS DIFERENTES FORMAS DE PAGAMENTO

Os clientes precisam de várias opções de pagamento, para além do dinheiro, para reduzir os riscos de transportar grandes quantidades de dinheiro e também para poderem pagar a crédito. Por isso, é importante estar ciente das opções disponíveis. Disponibilizamos aqui um guia para as opções mais comuns.



1

ANALISE AS OPÇÕES DE PAGAMENTO DISPONÍVEIS NO MERCADO

Para referência, os métodos de pagamento alternativos ao dinheiro mais frequentemente utilizados são:

- Transferência bancária
- Cartão de débito/crédito
- Porta-moedas electrónicos

Pergunte aos seus clientes quais as opções de pagamento que gostariam de encontrar na sua empresa.

2

IDENTIFIQUE OS NOVOS MÉTODOS DE PAGAMENTO QUE MELHOR SE ADEQUAM À SUA EMPRESA

A opção mais viável e mais fácil de implementar a curto prazo são as transferências bancárias e o serviço Multicaixa Express. Não implemente todas as opções ao mesmo tempo. É melhor dar um passo de cada vez, e ficar a conhecer as vantagens e desvantagens de cada opção de pagamento, bem como a aceitação dos seus clientes.

É importante ter opções de pagamento que evitem ou reduzam o contacto com dinheiro físico. Defina um montante mínimo de compra para aceitar outros meios de pagamento. Ter em conta os custos adicionais da utilização de outros meios de pagamento.

3

COMECE PELAS OPÇÕES MAIS SIMPLES: TRANSFERÊNCIAS BANCÁRIAS E CARTEIRAS ELECTRÓNICAS

Lembre-se que as transferências bancárias têm um custo adicional para o remetente se forem provenientes de outro banco.

Lembre-se que os seus clientes podem não ter uma conta bancária, por isso outra excelente opção para receber pagamentos electrónicos são as carteiras electrónicas.

Envie os detalhes da sua conta bancária e carteiras electrónicas através do WhatsApp aos seus clientes e diga-lhes que tem esta opção de pagamento. **Ver Anexo 1.**

Registe-se no sistema bancário virtual do seu banco para que possa aceder à sua conta online. Além disso, active o serviço Multicaixa Express, um novo canal que lhe permite efectuar pagamentos, consultas, levantamentos e transferências no seu telemóvel, sem ter de ter o seu cartão à mão. Aqui encontra o tutorial sobre como se registar neste serviço. Ver Anexo 2

Descarregue e active a aplicação do banco que utiliza no seu telemóvel, para que possa visualizar os seus pagamentos a partir do conforto do seu telemóvel.



4

VERIFIQUE SE O PAGAMENTO DOS SEUS CLIENTES FOI EFECTUADO ANTES DE ENVIAR OS PRODUTOS



Utilizando o seu telemóvel ou computador, verifique se o pagamento foi efectuado. Em alguns casos, as transferências podem demorar até 48 horas. Peça sempre ao cliente para lhe enviar uma prova da transferência.

É melhor que a transferência seja feita entre contas do mesmo banco ou entidade de crédito, uma vez que é creditada imediatamente e é gratuita para ambas as partes.

5

REGISTE AS TRANSFERÊNCIAS BANCÁRIAS OU OUTROS MEIOS DE PAGAMENTO ACTIVADOS



Mantenha um registo real dos seus rendimentos tendo em conta os métodos de pagamento que utiliza. Desta forma, saberá o que está a acontecer com as finanças da sua empresa.
Ver Guia 4. Organize as suas finanças.



6

PERMITA NOVAS OPÇÕES DE PAGAMENTO. POR EXEMPLO, PAGAMENTOS COM CARTÃO DE DÉBITO E CÓDIGO QR



Em Angola, os dataphones são tradicionalmente utilizados para receber pagamentos com cartão. Pode utilizar opções alternativas aos TPAs que se ligam directamente ao seu telemóvel e não requerem dispositivos adicionais, de modo a que o seu telemóvel se torne um TPA.

Ver Anexo 4 para um exemplo de uma alternativa disponível em Angola. Ver Anexo 4

O custo de implementação deste método de pagamento envolve uma compra única do leitor, uma taxa de ligação mensal e um valor sobre o montante da compra que varia entre 2% e 5%.

Considere estes custos antes de activar esta opção de pagamento. É importante que analise se é conveniente para si, tendo em conta o seu volume de vendas e despesas e, mais importante ainda, as preferências dos seus clientes.

7

FIQUE ATENTO A NOVOS MÉTODOS DE PAGAMENTO SOLICITADOS PELOS SEUS CLIENTES



Por exemplo, como no ponto 2, as carteiras móveis são uma opção crescente em Angola. Muitos bancos e não bancos, tais como empresas de telemóveis, oferecem porta-moedas electrónicos. Descubra se o seu banco ou empresa de telemóveis oferece esta opção e ofereça-a aos seus clientes. Não se esqueça de descobrir os custos por transacção.



FERRAMENTAS DE APOIO

Descarregue a ferramenta clicando no nome do anexo.

ANEXO 1: [Modelo com informações sobre a empresa.](#)

ANEXO 2: [Multicaixa Express Tutorial](#)

ANEXO 3: [Tutorial de carteiras electrónicas](#)

ANEXO 4: [Recepção de pagamentos móveis sem TPA](#)

ANEXO 5: [Como fazer e receber pagamentos com o código QR](#)

Aceda a todo o conteúdo e ferramentas editáveis na seguinte ligação: <https://ao.undp.org>

GUIA 5:

COMO TIRAR PARTIDO DAS DIFERENTES FORMAS DE PAGAMENTO

Passos a seguir

