

Pendências de Clientes

Financieiro

R\$ 2.183.217,50 Parcelas em Atraso 3216	R\$ 19.382,66 Parcelas a Pagar 49	R\$ 394,50 Colab. c/ Parcelas a Pagar 5
R\$ 5.775,47 Débito em Conta Corrente 13	R\$ 1.490,19 Crédito em Conta Corrente 18	R\$ 0,00 Produtos Vendidos 0

Operacional

Aniversariantes do dia	115
Aniversariantes Colaboradores	1
BV Pendente	3759
Cadastro Incompleto (Cliente)	179
Cadastro Incompleto (Visitante)	5549
Sem Assinatura Digital	1443
Sem Reconhecimento Facial	4624
Sem Foto	3111
Sem Geolocalização	2065
Sem Produtos	4620
Trancamento Vencido	15



Grupo de Risco

43,34% em ALTO risco de não renovar
99,78% não receberam contato de risco nos últimos 15 dias

CLIENTES EM RISCO MUITO ALTO

Preço R	Preço T	Preço R
204	1326	22

Índice Renovação Mês12

PREVISÃO do início ao fim do mês

Previsão 5,84% dos ativos	211	100,00%
Renovados da Previsão	46	21,80%
Não Renovados da Previsão	165	78,20%

RENOVADOS

Do Mês	49	100,00%
De Meses Passados	13	26,53%
Da Previsão do Mês	36	73,47%
De Meses Futuros	0	0,00%
Alunos com mais de um professor	0	



Gestão estratégica para crescer com propósito



Para atingir os maiores objetivos de negócio, o primeiro passo começa por aqui.

O **módulo ADM** é o principal pilar para estruturar a empresa e deixar o gestor livre para focar em outras áreas gerenciais que demandam mais atenção.

Ele reúne os processos essenciais que fazem a empresa funcionar, desde cadastro de alunos, vendas, lançamento de contratos até o acompanhamento detalhado de indicadores que mostram a saúde do negócio.

É o módulo que traz segurança nas operações diárias e contribui para que os gestores tenham uma perspectiva abrangente de todos os processos, garantindo uma visão estratégica que minimiza que minimiza riscos e traz clareza sobre as decisões.

The screenshot displays the Adm dashboard interface. At the top, there is a search bar labeled 'Explorar' and a date filter for '15/12/2023'. The main content is divided into three panels:

- Pendências de Clientes:** A summary of financial and operational metrics.

Financeiro		
R\$ 2.183.217,50 Parcelas em Atraso 3216	R\$ 19.382,66 Parcelas a Pagar 49	R\$ 394,50 Colab. c/ Parcelas a Pagar 5
R\$ 5.775,47 Débito em Conta Corrente 13	R\$ 1.490,19 Crédito em Conta Corrente 18	R\$ 0,00 Produtos Vencidos 0

Operacional	
Aniversariantes do dia	115
Aniversariantes Colaboradores	1
BV Pendente	3759
Cadastro Incompleto (Cliente)	179
Cadastro Incompleto (Visitante)	5549
Sem Assinatura Digital	1443
Sem Reconhecimento Facial	4624
Sem Foto	3111
Sem Geolocalização	2065
Sem Produtos	4620
Trancamento Vencido	15
- Grupo de Risco:** A red alert box indicating high risk for non-renewal.

Entre em contato urgente com esses alunos!
43.34% em ALTO risco de não renovar
98.78% não receberam contato de risco nos últimos 15 dias

CLIENTES EM RISCO MUITO ALTO

Peso 6	Peso 7
204	1326
- Índice Renovação Mês12:** A table showing renewal statistics.

PREVISÃO do início ao fim do mês	
Previsão 5,84% dos ativos	211
Renovados da Previsão	46
Não Renovados da Previsão	165

RENOVADOS	
Do Mês	49
De Meses Passados	13
Da Previsão do Mês	36
De Meses Futuros	0
Alunos com mais de um professor	0

Principais recursos do módulo:

- Controle de acesso online e offline;
- Blindagem antifraude;
- Metas financeiras com comissionamentos;
- Assinatura digital de contratos;
- Clube de vantagens;
- Venda rápida;
- Negociação de contratos com Inteligência Artificial;
- Gestão de Personal.

Indicadores que aumentam a eficiência operacional e impulsionam o seu negócio para um crescimento sustentável.



Gestão de grupo de risco

Mostra os alunos que estão mais propensos a abandonar o negócio.



Ticket Médio

Avalia o desempenho das vendas e ajuda o gestor a criar estratégias para aumentar o valor.



Movimentação de contratos

Mostra os status de todos os contratos: novas matrículas, renovações e cancelamentos.



LTV, CAC e Churn

Indicadores-chave que avaliam o tempo médio que os alunos permanecem no negócio, o custo para adquiri-los e o volume de cancelamentos.

O braço direito para gestão de redes

- **Acesso multiempresa**

Padronização de acesso para empresas com várias unidades.

- **Gestão de negativação (SPC)**

Consulta do aluno automática junto ao sistema SPC; envio de negativação e retirada da negativação após o pagamento.

- **Replicação de cadastro**

Perfil de acesso, planos, colaboradores, usuários, feriados, configurações do módulo treino.

- **Plano com dependentes**

Ideal para planos recorrentes. É possível definir quantos dependentes podem ter em cada plano e vincular com o titular no ato da venda, sem precisar criar planos secundários.

- **Direito de uso de planos**

O aluno pode transferir todos os benefícios do plano para outro aluno sem a necessidade de cancelar o contrato.

- **Gestão RH para colaboradores**

As principais informações de seus colaboradores ficam registradas no perfil para consultas futuras, como: cargo, salário, documentos pessoais, entre outros.

