Foco em uma gestão em Vending & OCS, para evitar surpresas.

1- Capital técnico neste início é mais importante que dinheiro. Entenda os equipamentos, para uma pós venda rápido e seguro. Plano de negócios.
http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/guias_cartilhas/Como_elaborar_um_plano_de_negocios.pdf

2- Identifique os equipamentos disponíveis, aplicados ao seu plano de negócios. Custo de aquisição dos produtos, insumos e distribuição.

3- Identifique seus custos fixos. Em tempo, prepara-se para um crescimento de 100% ao mês para os próximos 6 meses.

4- Defina o real raio de atendimento neste seu início, tendo como centro sua base. Vai depender do número de colaboradores envolvidos em seu projeto. Pessoal em campo (corpo a corpo), SAC e Web site, prospectando e agendando visitas na sua área de atendimento, previamente definida. Cadastre por completo seus contatos. Crie já, roteiro para entrega de insumos e atendimento.

5- Levante, quais são seus possíveis concorrentes nesta área, quais equipamentos e insumos.

6- Cuidado! Indicações distantes de sua base podem se tornar inviáveis, rapidamente.

7- Defina o mais próximo da realidade, *o consumo de seus clientes,* antes de assinar contratos de prestação de serviços e insumos.

8- Defina qual será o preço de cada produto, seu conteúdo e base de reajuste.

9- Conheça o local de instalação dos equipamentos, antes de ofertar algo. Ponto de água, descarte, energia adequada e local que atenda às necessidades do equipamento para um funcionamento correto. Área mínima.

10- O mercado está muito bem recheado, com soluções e desenvolvedores de aplicativos para este segmento (venda institucional e varejo). Pesquise durante os três meses iniciais, o que ajuda no seu dia/dia e descarte o que engessa. Cuidado, ter o melhor centro dados e não atender seu negócio, frustra e não motiva. Metas sem real embasamento de mercado, refletem total desqualificação de seus gestores, que na maioria das unidades de vendas ou serviços, recebem o fracasso como resultado.

11- Conte com os seus fornecedores de equipamentos e insumos, são excelente parceiro para dividir sucesso.

12- Os importadores de equipamentos devem ser acreditados pelo INMETRO, para atuarem no Brasil.