



**TREINAMENTO  
AHREAS ADM**

**MÓDULO 3**

## Módulo 3: Checar sua rota

Com seus dados dentro da solução Ahreas, já podemos iniciar o uso da aplicação de fato. Até agora você encheu o tanque do sistema de dados e informações importantes, agora vamos colocar a máquina pra rodar (ou voar). Tem várias formas de fazer isso, por exemplo, você pode pilotar alguns prédios antes de virar a chave de toda a carteira, ou fazer de um grupo de condomínios, ou, ainda, fazer tudo de uma única vez. Quem determina é a sua empresa e as suas necessidades. Já fizemos com clientes as três formas e todas dão certo!

É importante que a virada de chave ocorra de modo pensado, por exemplo, imagina passar a usar a nova aplicação em pleno quinto dia útil ou dia 10? O pessoal do financeiro vai querer abandonar o voo (sem paraquedas!). Não faça isso com a equipe!

### Como saber se está na hora do Kick off financeiro?

Simples, cumpriu os passos dos treinamentos anteriores? Parâmetros, cadastros, testes e contratações bancárias? Se sua resposta foi não, volte uma casa! Agora, se você respondeu tudo sim, vamos determinar a melhor data para a virada de chave.

### O que precisa estar pronto para darmos a partida?

Para montar seu cronograma, você deve se atentar às datas e sempre começar pelo “A Receber”, ou seja, pela emissão dos boletos dos condomínios. Por exemplo, se está tudo cadastrado em 10/junho, vamos então virar a chave em julho. Isso significa que os boletos que vencem em 01/07 já sairiam pela nova solução, ou seja, lá pra meados de 15/junho sua equipe já deve estar com rateio pronto para enviar ao banco, afinal seus condôminos merecem receber com antecedência.

Se os boletos forem emitidos, por exemplo, no dia 20/junho, significa que o contas a pagar já deve cadastrar os compromissos que vencerão a partir de 01/julho na nova aplicação. Então vamos lá, tem aquela manutenção de elevador que chegou agora, dia 25/junho e vence no dia 01/julho, já cadastrá na nova aplicação. Se o carnê de IPTU está na sua mão, já cadastrá também, e por aí vai!

### Envio de convites para seu Ahreas Condo e Ahreas Portal Condomínios

Agora que seu portal já está todo alimentado com os dados dos condomínios e condôminos, fotos, áreas para reservas, documentos como Regulamento Interno e Convenção, mande os convites e comece a fomentar o autoatendimento. Obviamente que você continua a querer seus clientes perto de você, mas não



para emitir segundas vias ou reservar áreas, para isso você pode usar a tecnologia a seu favor.

Envie o convite uma semana antes de enviar os boletos, então naquele nosso exemplo de virar a chave em julho, teríamos o disparo dos convites entre os dias 10 e 15/junho. Assim, quando você enviar os boletos por e-mail, dá pra ir trazendo cada vez mais o pessoal dos condomínios para o portal.

É muito importante que sempre fomente e acompanhe o engajamento dos seus clientes dentro do seu portal. Quanto mais autoatendimento e dinamismo conseguir, melhor para sua equipe, que pode se dedicar a outros afazeres e melhor para a empresa, que consegue atender com excelência utilizando tecnologia.

Se você se perguntou: tá, mas como? É porque não assistiu aos vídeos do material de apoio! Lá tem o passo a passo! 😊

