Agendor



Como usar o Agendor para aumentar a sua eficiência em vendas

A produtividade do vendedor é o impulso que movimenta mercados e empresas. Veja como aumentar seu desempenho com o Agendor.

No mundo das vendas, produtividade significa dinheiro, receita e lucratividade. Quanto melhor vendedor fizer seu trabalho, maiores serão os resultados e a comissão que ele receberá.

Por isso, o vendedor precisa ter um bom controle sobre o seu tempo. Quanto mais ele exerce esse controle, mais ele produz.

Vendedores profissionais planejam o seu dia com antecedência justamente por isso. Eles sabem que todo o planejamento torna a execução mais fácil e o aproxima dos resultados.

O tempo do vendedor é precioso. Se ele queimar cartucho com oportunidades erradas, ele está perdendo tempo. Se ele perde muito tempo durante a negociação e não aproveita o *timing* para entrar no fechamento, ele acaba perdendo a venda.

Ou seja, tudo depende do planejamento, de interpretar os sinais dos clientes e usar isso juntamente com todo o seu conhecimento.

O vendedor não é apenas o elo entre uma empresa e o cliente. Ele não é apenas o porta-voz do cliente dentro da empresa, nem da empresa, dentro do cliente.

Ele precisa funcionar como uma máquina: equilibrada e bem regulada, porque cada detalhe pode ajudar, ou atrapalhar no resultado final – e isso ninguém quer.



© 2014 Agendor | Todos os direitos reservados.

Um vendedor produtivo é composto de diversos componentes que precisam estar alinhados e que juntos, produzem os resultados esperados. Os principais conjuntos da engenharia do vendedor são:

- Comportamento proativo.
- Empatia e carisma.
- Conhecimento e aperfeiçoamento constante.
- Ferramentas tecnológicas.

Nesse guia nós vamos mostrar na prática como a adoção de ferramentas tecnológicas podem auxiliar no desempenho, unindo conhecimento à pro-atividade nas vendas.

Aprimorando sua rotina

Nós acreditamos demais no potencial do nosso cérebro de nos lembrar de tudo. Mas, se perguntarmos a você agora, o endereço completo e o telefone de seus 10 principais clientes, dificilmente você acertará 100%.

Você precisará consultar em algum lugar.

Se essa informação – até então corriqueira - não pode ser lembrada com exatidão, quem dirá então informações detalhadas sobre uma conversa com o cliente, ou suas exigências e necessidades antes de uma proposta.

Nós não conseguimos assimilar 100% dos detalhes. Há estudos de psicologia que provam que conseguimos assimilar somente 10% do que acontece ao nosso redor. Nossa mente trabalha assim para manter nossa consciência.

© 2014 Agendor | Todos os direitos reservados.

Significa que estamos perdendo muitas coisas importantes para o cliente, e que podemos ter deixado escapar justamente o que ele quer e espera de nós.

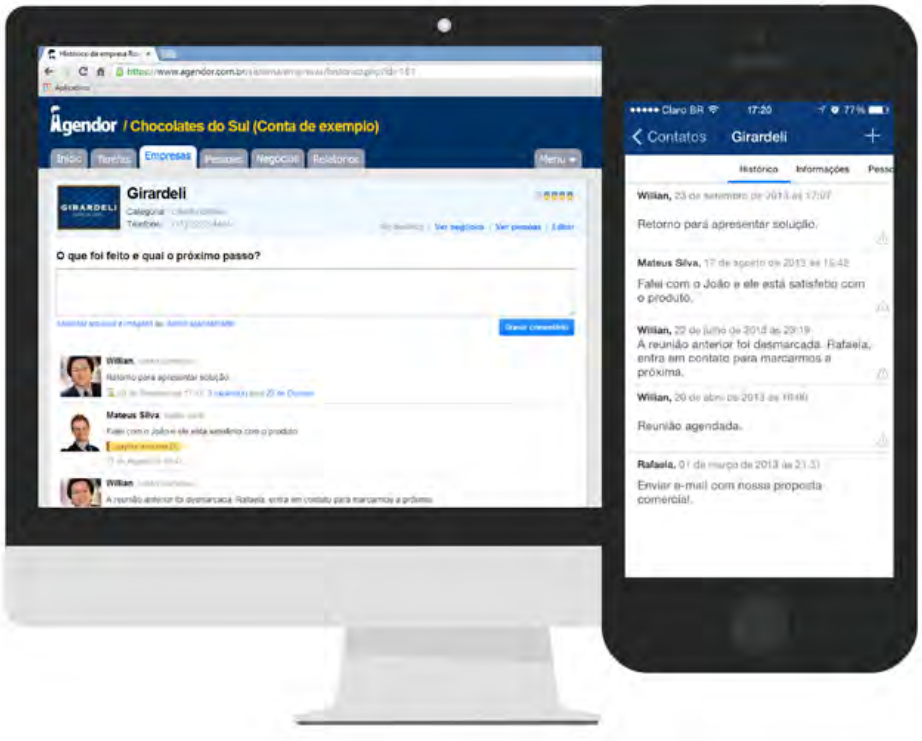
Por isso as ferramentas de tecnologia são importantes: elas servem como um *backup* do que acontece no nosso relacionamento com o cliente.

Se perguntarmos a você porque um determinado cliente não fechou – ou como você abordou um outro cliente – certamente essas informações não serão lembradas a contento.

O Agendor nesse caso, funciona como um repositório online e *on the go* que permite ter em suas mãos todas as informações essenciais sobre um cliente.

Mas, para isso, você precisa interagir com a ferramenta. Precisa inserir as informações, precisa armazenar e manter atualizado o histórico do cliente, precisa utilizá-la na sua rotina diária.

Veja a seguir, as características do Agendor que ajudam a aprimorar sua produtividade.



Tenha as informações do cliente acessível de qualquer dispositivo.

© 2014 Agendor | Todos os direitos reservados.

Cadastro completo de clientes

Você pode conversar com diferentes envolvidos e decisores, quando estiver falando com seus clientes. Diferentes pessoas, com expectativas diferentes e necessidades únicas.

Mas, como você vai guardar tudo isso? Nesse momento que entra em cena o cadastro de clientes do Agendor.

Um cadastro de cliente permite que você inclua todos os decisores, e-mails, telefones e outras informações pertinentes, para que você acesse com poucos cliques.

Assim, você não precisar trocar e-mails com pessoas erradas, nem confunde o nome delas durante uma reunião.

Tarefas e lembretes

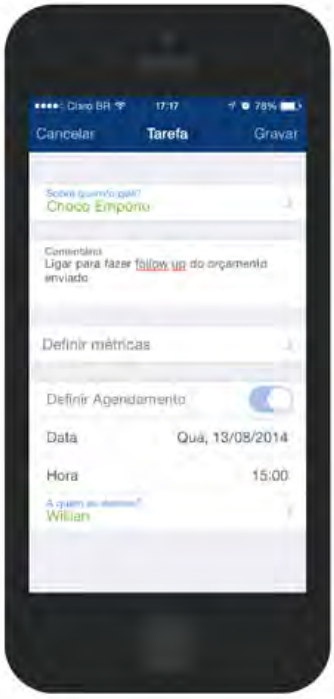
Mas, o cadastro completo do cliente não termina por aí. Ele só estará completo quando você usa agendamentos e lembretes de tarefas.

O seu *prospect* pediu para que você retorne a ligação daqui a 20 dias porque estão no meio de um processo orçamentário? Coloque essa informação no histórico do cliente (ela pode ajudar nas negociações) e agende uma tarefa para daqui a 20 dias.

© 2014 Agendor | Todos os direitos reservados.



Crie tarefas do seu celular. Basta clicar no ícone + na barra de navegação do aplicativo.



Adicione o nome da empresa e comentário. Defina a data e hora que essa tarefa deve ser realizada para receber um lembrete por email e celular.



Ao gravar a sua tarefa você verá que está foi adicionada ao topo da lista de tarefas pendentes.

Você será lembrado por e-mail e por notificações nos celulares, através dos aplicativos para Androids e iPhones. E além disso, você tem uma agenda de tarefas para a sua rotina diária dentro dos aplicativos e na web também.

Dessa maneira, a ferramenta serve como um auxílio à memória do vendedor, só que sem falhas e/ou acidentes de percurso.



Agende tarefas e receba notificações em seu e-mail e celular.

© 2014 Agendor | Todos os direitos reservados.

Funil de vendas

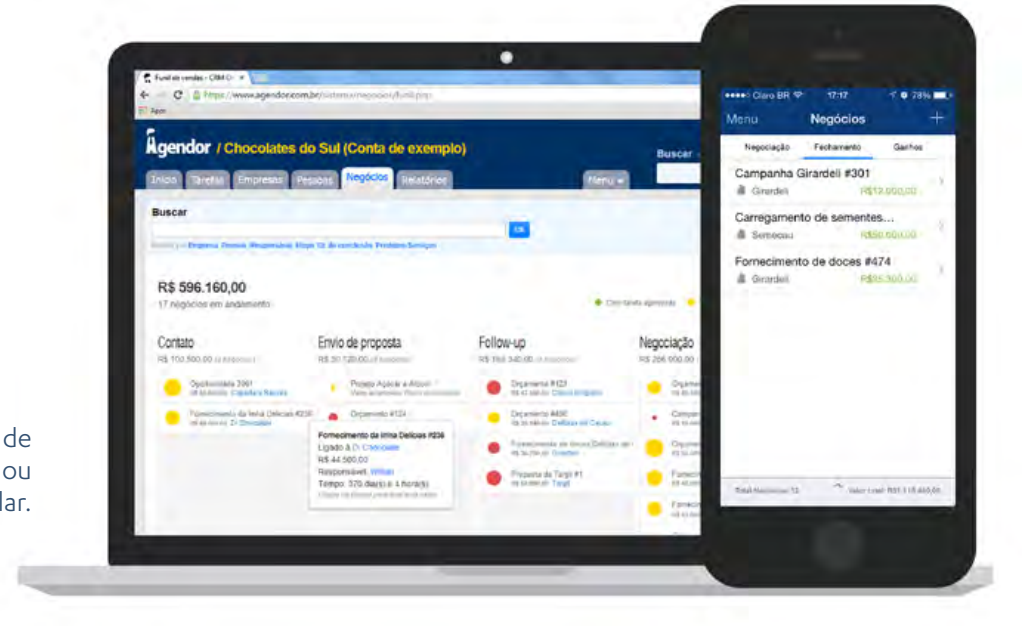
Quantos clientes em etapa de negociação você tem nesse exato momento? Quantos clientes estão analisando a sua proposta? E na etapa de fechamento? Quantos *leads* e quantos *prospects* você tem hoje?

Certamente, só é possível responder essa pergunta se todas oportunidades e vendas estiverem registradas em alguma ferramenta. E isso pode ser resolvido com o Agendor também, enxergando onde cada contato comercial se encontra no processo de vendas da empresa.

E com isso, você consegue também estudar as ações que pode tomar para fazer seus clientes avançarem no processo de vendas.

Como é possível?

Estudando o histórico dos clientes que já passaram por essa fase. Está na prospecção? Saiba o que você precisa fazer para levar o seu *prospect* até a etapa de apresentação, estudando os clientes que estão na etapa de apresentação.



Visualize o Funil de Vendas na web ou em seu celular.

© 2014 Agendor | Todos os direitos reservados.

Está na etapa de apresentação? Saiba o que fazer para levar seu cliente até a etapa de negociação, estudando os clientes que estão nessa etapa.

Dessa forma, você consegue entender quais são as melhores práticas para movimentar seus clientes ao longo do Funil de Vendas.

O foco é a sua produtividade

Diz o ditado que nós somos o que produzimos. Mesmo que essa afirmação esteja errada, ela é especialmente verdadeira para o vendedor.

Afinal, as empresas dependem do desempenho de seus vendedores para crescerem. Portanto, a produtividade de um vendedor e da equipe de vendas como um todo, carrega o crescimento do mercado.

Bons vendedores sabem disso e são ávidos por construírem novos caminhos de liderança, pois querem levar as boas novas até o mercado e resolverem as necessidades de seus clientes.

A tecnologia é imprescindível nessa jornada. Ela transforma uma pessoa normal em uma super pessoa, que tem todas as informações, detalhes e conhecimento necessários para fechar vendas, ao alcance de suas mãos.

© 2014 Agendor | Todos os direitos reservados.

AUMENTE SUA EFICIÊNCIA COM O AGENDOR

Agora que você já sabe como aumentar sua eficiência e ter maiores resultados, não perca mais tempo e experimente gratuitamente o Agendor! Certamente, você verá os resultados logo no primeiro dia de uso.

Com o Agendor, você organiza e centraliza as informações de clientes, acompanha as vendas e analisa o resultado dos negócios.



Agendor

Experimente gratuitamente

www.agendor.com.br/planos-precos/