Agendor | Runrun.it

Eficiência na gestão de projetos de software

Um guia estratégico para empresas de TI assumirem uma gestão de projetos mais produtiva, integrada e automatizada



Sumário

Introdução 3

Produtividade na gestão de projetos de software 6

Do processo de vendas ao desenvolvimento de projetos 13

Como integrar vendas e gestão de projetos com o Agendor e o Runrun.it 18

Atalhos para executar a estratégia de vendas de forma eficiente e produtiva 23

Conclusão 29

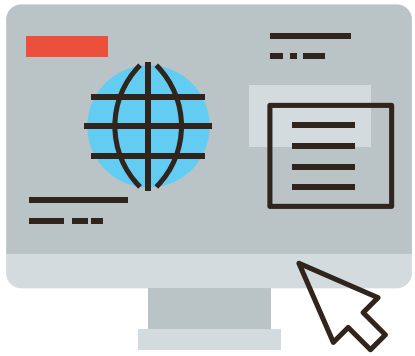
Materiais relacionados 32



Introdução



© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.



O mercado brasileiro de Tecnologia da Informação, que inclui hardware, software e serviços, é um dos setores que melhor se mantém no instável cenário econômico atual.

De acordo com o estudo Mercado Brasileiro de Software e Serviços 2016, produzido pela Associação Brasileira das Empresas de Software (ABES) em parceria com a International Data Corporation (IDC), somente no ano de 2015, o segmento movimentou 60 bilhões de dólares, o que representa 3,3% do PIB brasileiro e 2,7% do total de investimentos de TI no mundo, um resultado praticamente igual às participações apontadas no ano anterior.

Dos 60 bilhões, 12,3 bilhões vieram do mercado de software e 14,3 bilhões do mercado de serviços, sendo que a soma destes dois segmentos representou 44% do mercado total de TI, mantendo a tendência de passagem do país para o grupo de economias com maior grau de maturidade, que privilegiam o desenvolvimento de soluções e sistemas.

O estudo ainda aponta que o setor de software teve um crescimento de 30,2% sobre 2014 e que a utilização de programas de computador desenvolvidos no país (incluindo o software sob encomenda) representou 31,1% do investimento total, reforçando a tendência de crescimento da participação do software desenvolvido no país, que vem sendo apontada desde 2004.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Em 2016, a previsão é de que o mercado de TI brasileiro cresça 3%, um pouco mais que a média global, que será de 2,4%, conforme indica matéria do Estadão.

Diante de tais perspectivas positivas, é preciso estar preparado para atender a demanda que está por vir. E não importa se a sua empresa atua com desenvolvimento interno, se gerencia terceiros (outsourcing), se trabalha por projeto, com help desk ou correção de bugs. Também não importa o tamanho da organização, se usa metodologias convencionais ou os métodos ágeis para realizar seus projetos de desenvolvimento de software. Seu negócio precisa de planejamento, metodologia, ferramentas de automatização de processos, metas claras e dedicação do time de colaboradores.

Pensando nesses pré-requisitos para a eficiência na gestão de projetos de software, desenvolvemos este eBook com o objetivo de ajudar a exterminar os grandes vilões das empresas de desenvolvimento: a baixa produtividade das equipes, prazos e orçamentos estourados, a falta de sincronia e de comunicação entre a área de produto, vendas e outros departamentos estratégicos.

Esperamos que este eBook seja para sua empresa um grande aliado na organização de projetos, o que ajudará a aumentar a credibilidade perante os clientes e, claro, sua rentabilidade.

Boa leitura!

Equipes Agendor e Runrun.it

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Agendor | Runrun.it

Produtividade na gestão de projetos de software



© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

As empresas que desenvolvem software têm utilizado a gestão de projetos como uma das melhores práticas de implementação de seus produtos e serviços, já que ela possibilita realizar mais em menos tempo e garantir que o trabalho seja feito com a maior agilidade possível sem perder nada no quesito qualidade. Mas, ainda existem formas de tornar a gestão de projetos no desenvolvimento de software ainda mais eficiente. Bastando para isso que você tome alguns cuidados no momento de colocar o projeto para funcionar. Que tal conhecer esses cuidados agora mesmo?

ADOTE UM SOFTWARE DE GESTÃO DE PROJETOS INTEGRADO AO SEU SISTEMA PARA GESTÃO COMERCIAL



Quanto mais informações precisam ser gerenciadas em um projeto, igualmente maior se torna a complexidade para manter tudo sob controle. Se for um programa ou portfólio então, a dificuldade aumenta exponencialmente! Por isso, a adoção de um software de gestão de projetos se torna a melhor forma de colocar o planejamento em execução sem medo de falhas, riscos, atrasos ou qualquer outro tipo de problema.

Com um software de gestão de projetos você passa a ter a capacidade de planejar com cuidado cada fase dos trabalhos, controlando o que vem sendo realizado e monitorando os resultados para que não existam discrepâncias entre o previsto e o efetivamente feito. Com a ajuda desta ferramenta, você pode ainda manter a equipe focada em suas respectivas atividades, de forma a prever a alocação de recursos com mais precisão, sem eventualmente precisar lidar com novas contratações emergenciais.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Ao acompanhar de perto o desempenho da equipe, é possível determinar o tempo médio gasto em cada atividade, monitorando assim o caminho crítico do projeto para que não aconteçam atrasos durante sua execução. Com essa tática, se houver qualquer tipo de problema com um membro da equipe — como uma ausência temporária, uma falta injustificada ou situações do tipo —, você pode rapidamente rever o planejamento de atividades a fim de priorizar aquilo que realmente é mais importante.

>> Leitura recomendada:

Guia para escolher um software de gestão

Com os relatórios emitidos pelo software de gestão de projetos você passa a ter todos os aspectos mais relevantes do trabalho monitorados e controlados em tempo real, podendo tomar decisões a qualquer momento para ajustar não só o planejamento como sua própria execução, de modo a não perder a produtividade que a equipe vem tendo.

Ao fazer o link de tais informações com seu aplicativo ou sistema para gestão comercial, você mantém o histórico do cliente (aquilo que ele já havia solicitado e foi desenvolvido ou o que já foi solicitado, mas ainda não entrou em produção, entre outras observações) disponível para todos os profissionais envolvidos no projeto, do vendedor técnico ao engenheiro de produto.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Esse registro é extremamente importante para a coleta de briefings, referências e outras necessidades do cliente inerentes à elaboração de projetos. Quando a equipe comercial mantém atualizado o histórico das interações, fica mais fácil criar ou aprimorar etapas dos projetos, estudar propostas e até levantar informações mais antigas de contratos específicos, o que facilita o trabalho dos diferentes times de sua organização.

>> Leitura recomendada:
Checklist: Como escolher um sistema de cadastro de clientes

Além disso, com a implementação desse recurso você pode identificar muito mais facilmente riscos que possam vir a impactar de forma negativa o projeto, além de reconhecer falhas que não foram tratadas, padronizar o timesheet para que não ocorram discordâncias e ainda avaliar os processos utilizados até o momento para otimizá-los e, assim, garantir uma maior produtividade da equipe de desenvolvimento, bem como das outras áreas envolvidas em cada projeto, especialmente, vendas.

DEFINA UMA METODOLOGIA DE TRABALHO

Definir uma metodologia de trabalho ajuda a criar um bom alinhamento entre os membros da equipe, colocando todos para trabalhar em conjunto pelos mesmos objetivos. Padronizar processos, documentos e fluxos de comunicação confere mais agilidade à execução das atividades, uma vez que todos passam a estar devidamente familiarizados com a rotina, deixando de gastar tempo na tentativa de desvendar o que deve ou não deve ser feito. Aliás, leia o artigo sobre gestão de tempo para desenvolvedores.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Adotar uma metodologia ágil — como o Scrum ou a Aidala, por exemplo — pode ser uma boa ideia para colocar sua equipe trabalhando com foco em melhores práticas de gerenciamento de projetos. Acredite: quando todos estiverem afinados com os preceitos da metodologia ágil adotada, poderão compartilhar aprendizados, trocar percepções e, assim, construir uma maneira única de desenvolver projetos com mais agilidade.

>> Leitura recomendada:

Como usamos o Scrum no Runrun.it

Mas atenção: para que a metodologia de trabalho adotada funcione perfeitamente, é preciso que os fluxos de comunicação estejam bem estabelecidos e em pleno funcionamento, além de ser necessário que as pessoas saibam onde e como buscar as informações de que necessitam, podendo consultar rapidamente outros membros da equipe para sanar dúvidas e trocar ideias sempre que necessário.

Também nesse sentido bons softwares de **gestão de projetos e gestão comercial** podem ajudar – e muito! –, pois suas funcionalidades auxiliam no compartilhamento de informações e conhecimentos adquiridos ao longo do projeto (da venda à implementação) e permite que se crie níveis diferentes de acesso para cada membro da equipe, garantindo assim a segurança da informação sem comprometer a produtividade da equipe de desenvolvimento.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

MEÇA A PRODUTIVIDADE SEMPRE



Para saber como anda a produtividade da sua equipe não basta simplesmente sair perguntando por aí se está tudo dentro do planejado. Para fazer tudo como manda o figurino, é preciso mensurar indicadores de produtividade diários, semanais e mensais para saber se a equipe está realmente desempenhando suas atividades dentro do esperado ou se é preciso melhorar o comprometimento para que o projeto não seja impactado. Mas como fazer isso?

A primeira etapa a ser cumprida consiste em desmembrar os objetivos da equipe em **metas e indicadores de produtividade**. Quando cada pessoa sabe exatamente o que é esperado dela, natural e automaticamente desenvolve um maior senso de comprometimento com suas obrigações, pois sabe direitinho das consequências de qualquer deslize de sua parte.

>> Leituras recomendadas:

Dicas para sua equipe de TI produzir mais

KPI: o guia completo para medir os indicadores de desempenho de sua equipe de vendas

Os indicadores de produtividade devem dar uma visão geral não só sobre a performance de cada membro da equipe como do time como um todo, pois só assim o gerente de projetos terá condições de avaliar como anda a execução dos trabalhos.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Para facilitar esse controle, é possível investir em um sistema de gestão de projetos que tenha um módulo para o monitoramento e o controle da produtividade da equipe. Assim, por meio de relatórios analíticos fica mais simples saber como cada pessoa está desempenhando suas atividades, se os objetivos serão atingidos ou se é preciso ter uma conversa com a equipe para que haja maior comprometimento.

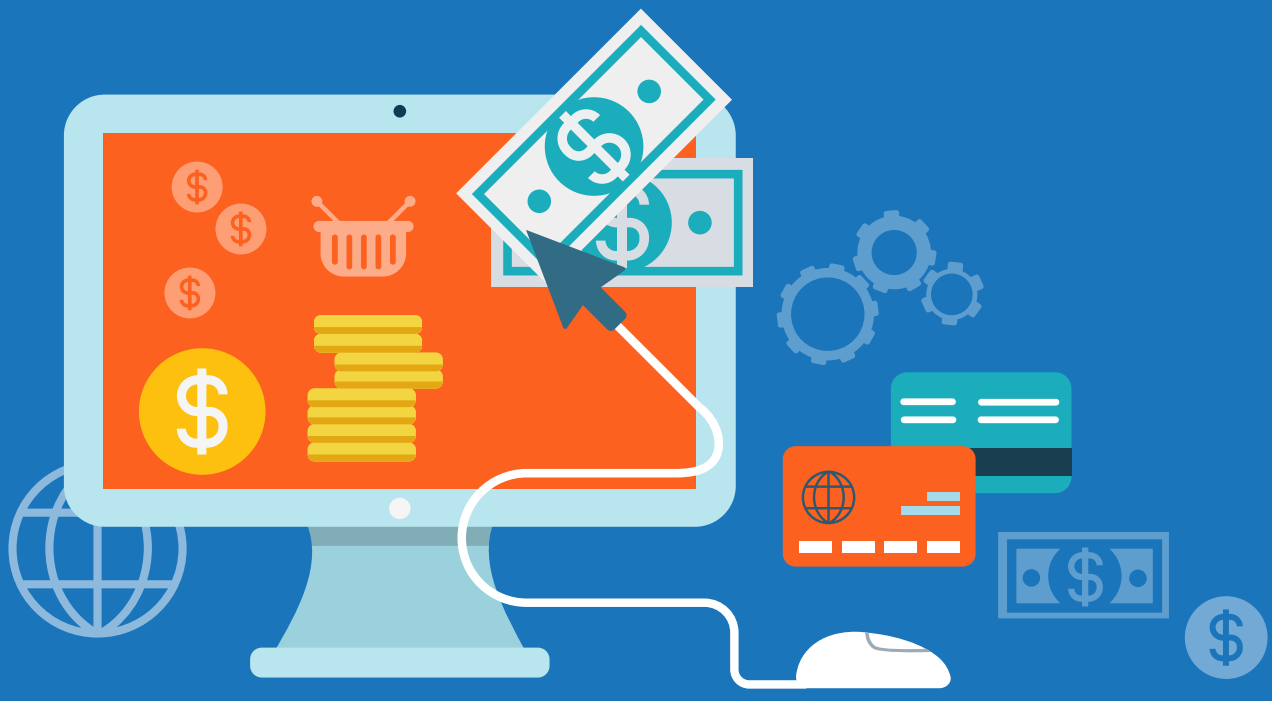
Com essa ferramenta você ainda terá condições de saber como o tempo de cada membro da equipe vem sendo empregado, quantas horas são gastas em cada atividade e como classificar as atividades para que as mais importantes sejam executadas sempre em primeiro lugar. Isso significa nada mais nada menos que você praticamente terá a produtividade da equipe em suas mãos, podendo agir rapidamente para corrigir desvios e garantir a entrega do projeto dentro do prazo previsto.

Essas competências, aliadas a uma equipe de projeto bem preparada, compõem a receita do sucesso de um projeto de implementação de software e garantem a produtividade do negócio do cliente e do prestador de serviço.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Agendor | Runrun.it

Do processo de vendas ao desenvolvimento de projetos



© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.



Vendas e Gestão de Projetos: o que elas têm em comum? De imediato, talvez você não saiba dizer. Mas, a partir de hoje, vai entender que, se existe uma gestão estratégica na sua empresa, também existirá uma forte relação entre essas áreas.

O pessoal do comercial está focado em levar para o mercado o software desenvolvido, conquistando novos clientes e mantendo as vendas em alta. Por isso, o time de vendas de uma empresa de software deve estar muito alinhado ao time de produto. Lembrando que o time comercial está em contato direto com as necessidades e expectativas dos clientes.

>> Leituras recomendadas:

O papel do CRM na transformação de clientes em entusiastas

Técnicas de pós-vendas para atrair clientes fiéis

Quando existe uma estratégia de alinhamento dessas duas equipes, as chances de sucesso são potencializadas. Já que a equipe responsável pelo desenvolvimento do produto consegue informações valiosas direto da fonte – algo fundamental, principalmente, quando pensamos na estratégia comercial de um produto com demanda sensível como a de um software.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Além disso, em muitos momentos o comercial é o cliente da área de projetos, que, por sua vez, pode aprender com o pessoal de vendas para apresentar melhor suas ideias para conquistar a aprovação de orçamentos, por exemplo.

As empresas que não trabalham com equipes integradas possuem muitas falhas na comunicação interna. Com esse telefone sem fio, quem sai perdendo é a organização.

Como funciona a integração ideal entre as áreas

Para que essa integração ocorra, as áreas necessitam ter conhecimento de todas as etapas, desde as ações realizadas para despertar o interesse do cliente, atraindo-o para o funil de vendas, até o desenvolvimento e a entrega do produto final.

A utilização de ferramentas integradas torna o processo otimizado e a troca de informações eficiente e sem ruídos. Com as tarefas burocráticas e repetitivas automatizadas, suas equipes podem demandar mais energia e foco ao que realmente importa: o cliente.

O ideal é que seu sistema para gestão comercial ou CRM contenha, além das informações do setor de vendas, observações relacionadas ao setor de implantação dos projetos. Assim, em futuras propostas a esse cliente, a empresa terá um documento completo com suas necessidades e registro do que já foi realizado pelo time de desenvolvimento, munindo a equipe comercial de informações relevantes para embasar novas vendas.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Confira quais são os pilares fundamentais para uma boa integração entre as áreas de vendas e projetos:

Use ferramentas específicas

Abandone planilhas e blocos de anotação. Existem ferramentas específicas para as áreas de vendas e software 100% voltadas para gestão e automatização de projetos e processos. Como elas são específicas, possuem funcionalidades, etapas, tecnologia e tudo que você precisa para ter mais resultado. Tentar resistir só aumenta seu custo e diminui as possibilidades de sucesso.

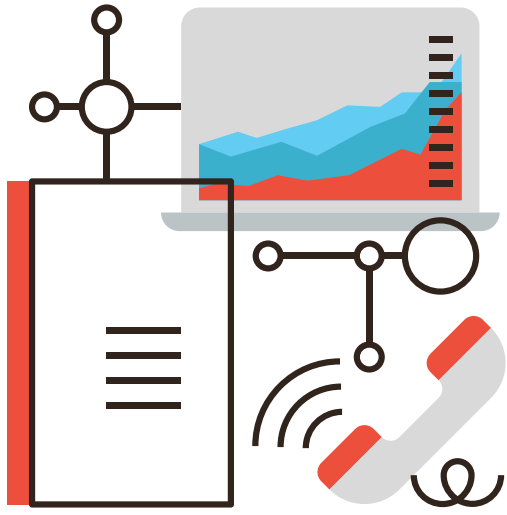
Use ferramentas integradas

Melhor que ter ferramentas específicas é ter plataformas que conversam entre si. Com a utilização de ferramentas integradas, as empresas conseguem otimizar o tempo e realizar uma troca de informações eficiente e sem ruídos. A comunicação flui com mais naturalidade entre as equipes.

Os protagonistas das vendas/projetos

Softwares de gestão comercial e de gestão de projetos dão uma visão administrativa geral da equipe/empresa. Se a equipe de vendas quiser saber sobre o andamento dos projetos, o ideal é que procure o "gestor" da ferramenta de projetos, pois ele terá controle de todas as etapas, tarefas e tempo médio para finalização e entrega.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.



O mesmo serve para a situação inversa. Se uma pessoa da execução quiser saber "quantas oportunidades de novos clientes quentes há na última etapa do processo de vendas", pode contar com o administrador do sistema para gestão comercial ou CRM, que terá controle sobre tudo que está acontecendo na área comercial – propostas enviadas, histórico de ligações e emails trocados, descontos concedidos, contatos mais ativos no cliente, reclamações, projetos já realizados, negociações em andamento, entre outras iniciativas.

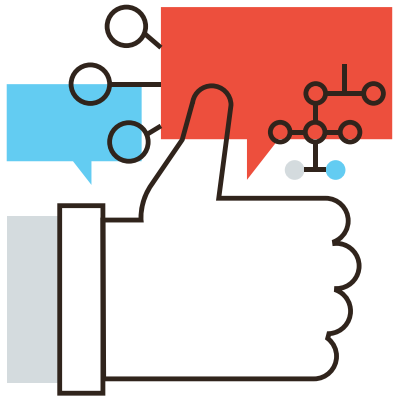
© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Agendor | Runrun.it

Como integrar vendas e gestão de projetos com o Agendor e o Runrun.it



© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.



Em grande parte das vezes, uma venda é um novo projeto em uma empresa de software. Antes de vender, a empresa precisa apresentar soluções estratégicas pensadas 100% para atingir as necessidades dos seus clientes.

Por outro lado, esses projetos precisam ser implantados após o fechamento comercial e, ainda, devem ser acompanhados de perto para não se perderem.

Da mesma maneira que o controle comercial é controverso e precisa de ferramentas para poder se realizado de maneira efetiva, o gerenciamento de projetos é um bicho de 7 cabeças para muitos gestores.

Afinal, como fazer um projeto andar? E como fazer a equipe de vendas acompanhar esse desenvolvimento? Como não permitir que ele fique centralizado em uma única pessoa e seja liberado por todos (quem cria e quem vende)? Como acompanhar o seu andamento e desenvolvimento?

Essas são as dúvidas de todos os gestores de projetos, gestores comerciais e empreendedores. Mas, existe uma maneira de aumentar o controle sobre os projetos e integrar o acompanhamento de projetos juntamente com o acompanhamento das vendas.

E, justamente pensando em integrar vendas e gestão de projetos é que nós selecionamos algumas dicas para você usar o Agendor e o Runrun.it para aumentar sua produtividade na gestão de projetos de software.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

#1. Mantenha o histórico das interações com clientes atualizado

O Agendor ajuda a equipe de vendas a criar, alimentar e manter um histórico atualizado de seus clientes. O que facilita o levantamento de informações e o relacionamento com o cliente.

Dessa maneira as chances de uma equipe de vendas elaborar projetos 100% voltados aos clientes são maiores e, por outro lado, fica mais fácil para a equipe de projetos saber o que foi prometido pela equipe de vendas e entregar o melhor para o cliente.

Ao aliar o histórico do cliente, bem como as suas necessidades, expectativas e desejos ao briefing dos projetos, fica mais simples para a equipe de projetos entregar o desejo de consumo de cada cliente.

#2. Utilize o Runrun.it para deixar clara as prioridades de cada projeto

Como uma empresa sabe o que é prioridade? Com um sistema de gerenciamento de projetos fica muito mais fácil destacar as prioridades de cada tarefa e projeto.

Além de deixar bem claro quais são as prioridades e informações, o Runrun.it pode ajudar as equipes a economizarem tempo na realização de tarefas cotidianas.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

As prioridades ficam explícitas no fluxo de trabalho de cada integrante da equipe evitando assim a excessiva troca de e-mails e as necessidades de diversas reuniões de alinhamento e acompanhamento.

Assim, as equipes de trabalho sabem o que precisa ser feito e qual o prazo, tendo a ordem de prioridade de suas tarefas bem claras para se concentrar nas etapas do projeto de sua responsabilidade.

#3. Mantenha o controle sobre as equipes de vendas e projetos

Com metas e objetivos claros e definidos, fica mais fácil e prático gerir o desempenho de profissionais e departamentos ou projetos. Com um sistema de gerenciamento de projetos como o Runrun.it e um sistema de gestão comercial como o Agendor, os gestores podem acompanhar o que cada membro de sua equipe está fazendo, em quais projetos estão envolvidos, quais são os responsáveis pelas tarefas, se estão dependendo do trabalho de terceiros, se alguma tarefa está atrasada ou se o cronograma está sendo mantido.

Em outras palavras, seja a equipe de vendas, seja a equipe de suporte técnico, pós-venda, implementação ou desenvolvimento, os gestores conseguem ver quem está fazendo o que e qual o panorama geral das atividades.

O Runrun.it permite estabelecer quem pode criar tarefas e quem deve recebê-las, para que o sistema respeite e hierarquia da sua empresa. Além de aprimorar a gestão sobre o andamento das tarefas (individuais e gerais), a ferramenta de gerenciamento de projetos elimina tarefas não oficiais e situações de duplo comando.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

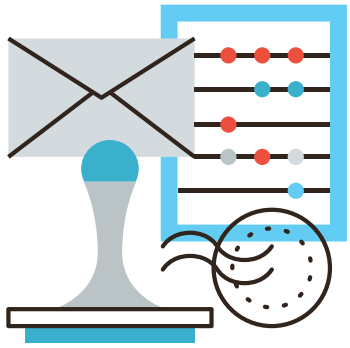
Já com o Agendor, os profissionais de vendas recebem um resumo de sua agenda diária às 7h da manhã; e dois outros alertas antes do prazo de cada tarefa (1 hora antes por e-mail e 15 minutos antes por mensagem via celular).

Como pelo Agendor é possível separar a carteira de clientes por vendedor, o gestor comercial ainda consegue acompanhar o desempenho de cada um de seus profissionais, bem como as ações que mais resultam em vendas, por relatórios de acompanhamento de visitas realizadas, tarefas concluídas, propostas enviadas, negócios fechados, entre outras iniciativas.

#4. Avalie o andamento dos projetos dentro dos clientes

Como estão os projetos? Como saber se o que o cliente comprou está sendo entregue e, se isso estiver acontecendo, será que está dentro do prazo?

Quando os vendedores vendem um produto ao cliente, eles apresentam cronograma para realização dos serviços. Com isso, após a venda, inicia o prazo para execução e entrega do que o cliente comprou.



Mas o trabalho da área de vendas não acaba aí! Ao avaliar o andamento dos projetos dentro dos clientes, a empresa consegue ter uma gestão proativa de tudo que está no prazo para prevenir quaisquer atrasos e garantir que o cliente receberá o que contratou.

Isso acontece porque as informações dos projetos e tarefas são consolidadas em relatórios práticos. Assim, fica muito mais simples acompanhar os projetos em andamento para entregar aquilo que foi acertado com o cliente ou trabalhar ações corretivas enquanto há tempo.

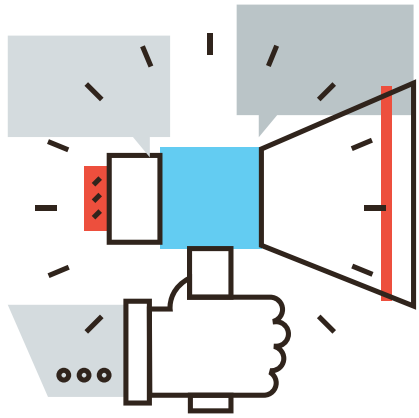
© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Agendor | Runrun.it

Atalhos para executar a estratégia de vendas de forma eficiente e produtiva



© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.



Sua equipe de vendas não é tão afiada quanto precisava ser? Sente que falta uma abordagem mais estratégica na hora de contatar prospects e clientes? Ou que seus consultores poderiam ser mais produtivos?

Pensando nessas necessidades e baseados em nossa experiência com times comerciais especializados em software, dedicamos este capítulo, para oferecer técnicas e metodologias para eficiência na estratégia de vendas e na produtividade dos profissionais da área.

Técnica de Vendas: SPIN Selling

A técnica de vender fazendo perguntas, desenvolvida por Neil Rackham, após anos estudando, com uma equipe enorme ao seu lado, mais de 35 mil ligações e contatos pessoais entre vendedores e seus clientes. Aliás, lançamos um ebook sobre o tema indicado para todos os gestores comerciais: "A técnica de vendas mais certeira de todas", que você pode baixar aqui.

>> Leitura recomendada:

Tudo sobre a master class com Neil Rackham e o resultado do concurso

Aprendizados dos nossos consultores especializados em software

Nossa equipe de Vendas se dispôs a compartilhar as lições mais importantes aprendidas ao longo de anos de experiência de vendas de software. Selecionamos as mais relevantes para você:

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

1. Fale pouco, mas fale com segurança.

2. Fale na língua da pessoa. Se preciso for, desenhe o cenário da pessoa.

3. Faça as perguntas certas para identificar os problemas-chave do cliente.

4. Entenda a fundo o que você vende, para se sentir seguro na hora de vender.

5. Não tenha medo de perguntar quais as prioridades da pessoa, para tornar a venda a mais personalizada possível.

6. Conheça a regra de negócio da pessoa e exemplifique como sua solução se aplica ao cenário dela.

7. Só é possível ensinar com segurança se você sabe como fazer primeiro.

8. Exponha sua situação para alguém te ajudar, inclusive, outro vendedor, se for o caso.

9. Não subestime nenhum cliente. Pode haver ali uma grande venda à espera.

10. Investigue até confirmar a maior dor do cliente. Uma dor que ele cita pode ser apenas a ponta do iceberg.

11. Saiba se posicionar para o cliente, para não se deixa constranger.

12. Entenda quem são os decisores e convide-os para participar de uma demonstração.

13. Entenda que, antes de mais nada, vendemos para pessoas, com necessidades reais, emoções reais, de carne e osso. Conheça seu cliente!

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Técnicas e metodologias – tornando você e sua equipe mais produtivos

Para ajudar nessa tarefa, reunimos as três técnicas de produtividade – utilizadas por nossas equipes – e que nunca saíram de moda, porque seus benefícios já foram amplamente comprovados:

#1 GTD (Getting Things Done)

A famosa técnica, criada por David Allen em seu best-seller, propõe simplificar o gerenciamento de tempo profissional e – por que não? – pessoal. O exercício começa assim: diante de você está uma coisa (página, documento, imagem, necessidade, objeto etc). Pergunte-se: **É uma tarefa?**

Não, mas preciso de mais tempo. Então, você pode:

I. jogar fora;
II. incubar (projeto de vida, talvez);
III. guardar para rever mais tarde (arquivo de referências).

Sim e dá para fazer em menos de 2 minutos. Faça imediatamente.

Sim, mas preciso de mais tempo. Então, você pode:

I. adicionar à sua lista de próximas ações;
II. adicionar à sua lista de projetos atuais;
III. delegar;
IV. marcar como compromisso no seu calendário.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

#2 Post-its

Olhe para sua semana ou até seu mês e anote suas entregas em uma página. Desmembre as grandes tarefas em menores. Se não cabe em um post-it, então não cabe no seu dia. E como você não vai conseguir trabalhar se tiver muitos deles espalhados por aí, é maior a chance de você listar só o urgente e o importante. Agora sim, passe para os post-its, categorizando suas tarefas com diferentes cores, ou pregando em diferentes espaços. Cada tarefa deve conter:

I. Tipo de tarefa (profissional ou pessoal);

II. Data de entrega (para hoje, amanhã, semana que vem);

III. Pessoas envolvidas (somente eu, minha equipe, toda a empresa).

Feito isso, hora de mobilizar os recursos, as atividades e as pessoas necessárias. Bom trabalho! Ah, e uma boa notícia. Realizada sua to-do list, agora sim você pode fazer sua wish-list.



© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

#3 Pomodoro



Cronômetro, lápis e papel. A técnica, criada em 1980 por Francesco Cirillo, ensina a dividir o trabalho em períodos de 25 minutos chamados de "pomodoros". O princípio por trás disso é de que pausas frequentes podem aumentar a agilidade mental e suavizar a ansiedade. Funciona assim:

I. Escolha a tarefa para trabalhar;

II. Ajuste o cronômetro para 25 minutos. Dê o play;

III. Recapitule. Trabalhe. Revise a tarefa até que o alarme toque. Anote um "x";

IV. Faça uma pausa de 5 minutos;

V. A cada 4 "pomodoros" (4 "x") faça uma pausa mais longa (15-30 min).

>> Leituras recomendadas:

Como aumentar minha produtividade: 3 segredos de eficiência

47 macetes para aumentar sua produtividade no trabalho em menos de 5 min

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Conclusão



© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.



Para conquistar novos clientes e fidelizar os já existentes, em um mercado competitivo como o de desenvolvimento de software, vale a máxima do Vale do Silício de que “informação é poder”.

Somente munido de todas as informações relevantes sobre os clientes, seus gostos, dúvidas e desejos, que você vai conseguir atingir em cheio suas expectativas e necessidades, solucionando seus problemas e criando novas demandas para o mercado.

Se a atuação de uma ferramenta sozinha já traz tantos benefícios, a integração de duas ou mais proporciona extrema harmonia entre as atividades de vários setores de sua empresa.

Esse tipo de integração irá lhe ajudar na condução das decisões e trará à equipe maior confiança na execução de suas atividades. O trabalho das equipes funcionará como um relógio suíço: com precisão absoluta e de superlativa qualidade.

Esperamos que esse e-Book tenha ajudado você a esclarecer todas as dúvidas sobre como trabalhar projetos de uma maneira mais eficiente e produtiva, unindo os esforços de diferentes áreas de sua organização, especialmente, Gestão de Projetos e Vendas.

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Reforçamos ainda que, para uma efetiva integração entre Vendas e Projetos, o uso de ferramentas compatíveis entre si é essencial. Como o Agendor é compatível com o Runrun.it, você tem a tranquilidade de utilizar essas duas tecnologias sem se preocupar com possíveis erros de transferência de dados e com áreas em sintonia.

Sucesso!

Times Agendor e Runrun.it

"A melhor forma de divulgar sua marca é atender muito bem os clientes atuais."

CARLOS MARTINS,
dono da rede de ensino Wizard

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Materiais relacionados



© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.



Guia: como ser mais produtivo e eficiente nas vendas

Acessar ebook

Agendor



O Guia para a Gestão Eficiente da Equipe de Vendas

Acessar ebook

Agendor



Dicas para sua equipe de TI produzir mais

Acessar ebook

Runrun.it



O Guia para a Gestão Eficiente da Equipe de Vendas

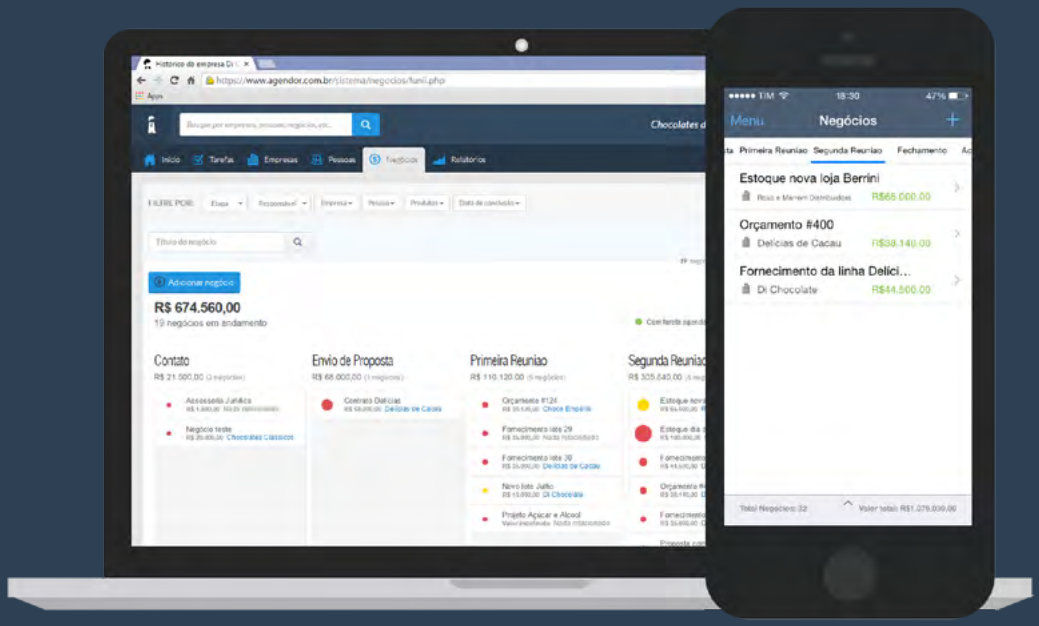
Acessar ebook

Runrun.it

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Agendor

O Agendor é um aplicativo para web e mobile, que ajuda milhares de equipes a organizar e aumentar as vendas diariamente. Com ele, você centraliza o cadastro de clientes, acompanha as vendas em andamento e extrai relatórios detalhados para analisar os resultados de seu negócio.

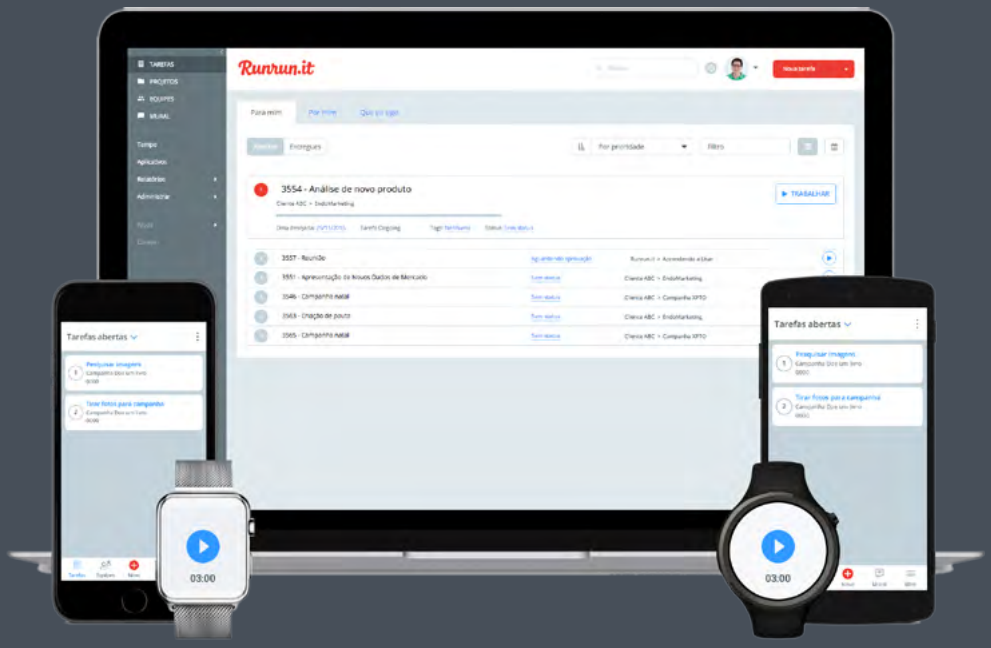


Teste gratuitamente

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.

Runrun.it

O Runrun.it é o software brasileiro de gestão de tarefas, projetos e desempenho utilizado em mais de 130 países no mundo. A ferramenta oferece relatórios de produtividade, organiza com transparência as tarefas delegadas à sua equipe e automatiza o que é repetitivo no seu dia (reuniões de follow up, e-mails, checagens e outras demandas). Os benefícios são melhora no fluxo de trabalho, melhora na priorização das tarefas, e, principalmente, mais entregas reais sendo feitas em um ambiente mais motivador.



CRIE SUA CONTA GRÁTIS NO RUNUN.IT

© 2016 Agendor • Runrun.it | Todos os direitos reservados.