



# 10 aplicativos para vendas externas que você precisa conhecer

Você utiliza aplicativos para vendas externas como seus aliados? Separamos algumas dicas para melhorar seus resultados

Hoje, grande parte dos vendedores estão equipados e prontos para vencer seus desafios com *tablets* e *smartphones*. Afinal, a [transformação digital nas empresas](#) está mudando o [futuro do trabalho](#) e a forma de executá-lo. Assim, cada vez mais a tecnologia estará ao seu lado, para te ajudar!

Por isso, nada mais justo do que tornar esses *gadgets* ainda mais potentes para os seus negócios decolarem ainda mais

rápido.

*Está sem tempo para ler o conteúdo sobre aplicativo para vendedor externo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários ☐*

## **Por que usar aplicativo para vendedor externo?**

Você utiliza *smartphones* e *tablets* para vencer seus desafios de vendas e conseguir entregar melhores resultados? Se a sua resposta foi não, você deveria repensar suas escolhas.

Afinal de contas, a tecnologia é uma grande aliada dos **vendedores de sucesso**, e permite que eles consigam aumentar seu potencial de resultados.

Unindo *smartphones* e *tablets* o vendedor pode conseguir impulsionar seus resultados, através de aplicativos que ajudam no seu dia-a-dia de vendas.

Como nós sabemos a grande importância que a tecnologia tem para os processos de vendas, nós fizemos um apanhado dos **aplicativos que vão ajudar qualquer vendedor** a melhorar seu desempenho nas ruas.



Confira, agora, nossas dicas de aplicativos para representante comercial e vendedores externos agilizarem seu trabalho e se tornarem mais produtivos.

## 10 aplicativos para vendas externas

Dividimos os aplicativos por categorias. Assim, você pode conhecer nossas sugestões em diversas áreas da gestão de vendas.

### Aplicativos para vendedor externo organizar visitas e rotas

#### 1. Reserve

O [Reserve](#) não é exatamente um aplicativo, mas um sistema de gestão de viagens e despesas, que pode ser integrado com taxis, passagens aéreas, hospedagens e outras despesas presentes na vida de qualquer vendedor externo.

Todo mundo sabe que nenhum vendedor gosta de ficar relatando suas despesas, e que muitas vezes isso acaba causando transtornos na hora do reembolso.

O Reserve é a solução que entra no meio do problema. O vendedor pode simplesmente incluir suas despesas no sistema, sem precisar ficar fazendo relatórios extensos e juntando recibos.

Para facilitar ainda mais, ele é um sistema com integração fácil com diversos outros serviços úteis, como o 99Taxis.

Dê uma olhada nesta tela do aplicativo para vendas externas que te ajuda a gerenciar viagens:



## 2. 99

O [99](#) é o maior **aplicativo de taxis do Brasil**. E, todo vendedor que viaja muito, precisa usar taxi para se locomover.

O aplicativo permite que você controle seus gastos, que você tenha todas as informações do taxi na tela do seu celular, bem como dados do veículo e motorista, para aumentar a sua segurança.

Além disso, você ainda recebe automaticamente um recibo após a corrida, facilitando a sua gestão de despesas de taxi.

Nada de acumular papel, ou pegar taxi desconhecido em cidades desconhecidas.

Confira este vídeo que mostra algumas iniciativas inovadoras da 99:

## 3. Waze

Da mesma maneira que o 99Taxis pode ser muito útil em suas viagens, o [Waze](#) pode ser muito útil para visitar clientes em locais que você não conhece muito bem.

O Waze é um GPS 100% gratuito, em que você ainda pode interagir com os seus amigos e outros motoristas, melhorando a

navegação, através de avisos, reportando trânsito e outras informações relevantes.

Normalmente o Waze ainda ajuda você a escolher o caminho com menos trânsito para não se atrasar para os seus compromissos. Por isso, pode ser uma boa sempre deixá-lo ligado do seu lado, mesmo que você conheça o caminho.

Veja este vídeo que mostra como o aplicativo Waze faz para encontrar as melhores rotas para você:

## **Aplicativo de pagamentos**

### **4. Pagseguro**

Quer receber do seu cliente após fechar a venda? O aplicativo do [Pagseguro](#) resolve esse problema.

O aplicativo funciona como uma **máquina de cartão online**. Você abre o aplicativo, escolhe a forma de pagamento e pode:

- Enviar a requisição de pagamento para o seu cliente por e-mail.
- Utilizar o leitor P2 para realizar a transação com o cartão do seu cliente diretamente no seu celular.
- Utilizar a máquina Bluetooth junto ao aplicativo e realizar operações diretamente com cartão.

Feito isso, você pode enviar o comprovante para o e-mail, ou até mesmo por SMS para seu cliente. Além de economizar papel, tudo é feito de maneira simples e dinâmica.

Veja um pouco mais sobre o PagSeguro, neste vídeo:

## **Gestão de equipe e comunicação**

### **5. Trello**

O [Trello](#) é um organizador de tarefas que permite que você

organize fluxos de trabalho e troque informações com outros vendedores e profissionais.

Ele pode ser muito útil ajudando vendedores a **manter tarefas sob controle** sem necessidade de post-its, planilhas complexas, e milhares de e-mails para as mesmas coisas, muito menos sistemas caros e complicados.

Quer entender ainda melhor como funciona o Trello? Então, confira mais este vídeo:

## 6. Google Drive

Sua empresa acumula papeis e relatórios em pastas e arquivos físicos bagunçados? Além de prejudicial à natureza, **usar arquivos em papel é extremamente improdutivo**.

São difíceis e caros de guardar, achar e de pesquisar o que se necessita. Além disso, se deterioram e perdem com facilidade. Já pensou: alguém leva para casa, se esquece deles e nunca mais são achados, entre outros problemas.

Por isso, usar um drive na nuvem, compartilhado, como o [Google Drive](#), é uma excelente solução para vendedores externos.

Assim, planilhas, relatórios, apresentações e diversos outros documentos estarão sempre disponíveis, quando e onde o vendedor externo estiver.

Dessa forma, ele **não precisa levar um monte de papeladas para visitar um cliente**. Tudo está ali em seu *smartphone*, *tablet* ou *laptop*.

Além disso, caso o cliente peça uma informação que não estava nos planos do vendedor, basta procurar rapidamente no Drive. Que, aliás, tem um busca bastante eficiente.

Este vídeo também pode ajudar você:

## 7. Slack

[Slack](#) é um aplicativo de comunicação interna extremamente eficiente e usado por grandes empresas. Entre elas nomes como Nextel, Lyft e Shopify.

O Slack pode ser classificado como um chat corporativo, mas cheio de funcionalidades extras que o tornam único.

Além de fechado e mais seguro, só entra quem for autorizado, ele permite, por exemplo, **criar salas exclusivas por áreas ou departamentos e até por projetos**. Assim, assuntos específicos podem ser tratados em grupo. Dessa forma, a comunicação é muito mais ágil e transparente.

Ele também permite trocar arquivos com facilidade, marcar pessoas que você quer notificar em uma conversa e guarda o histórico de tudo que foi discutido.

Realmente é bastante útil para coordenar equipes de vendedores externos. Assim, sempre que precisarem de informações, podem contar com a ajuda dos colegas. **Por exemplo:** pedir um orçamento ou para analisar um desconto que o cliente está pedindo.

Assista a este vídeo criado pela Pluga, cheio de dicas sobre o Slack:

## 8. Evernote

Um pouco diferente do Trello, o [Evernote](#) pode ser definido como uma extensão do seu cérebro. É um local onde você pode guardar todas as suas anotações, links, ideias e favoritos.

Ao invés de você guardar cada coisa em um local, você pode guardar tudo no Evernote, e escolher tags e categorias para localizar suas informações no meio de todas as outras.

Para um vendedor, que sempre está tomando notas, conversando com clientes e trocando cartões, não há nenhuma dúvida de que

ele é muito útil.

É claro, separamos também um vídeo do Evernote para você ficar ainda mais por dentro dos detalhes dessa ferramenta:

## **Aplicativo para conseguir clientes**

### **9. LinkedIn**

O LinkedIn é uma das redes sociais corporativas de maior sucesso. Inicialmente focada em [processos de Recursos Humanos](#) e recolocação profissional, o LinkedIn percebeu logo que também seria bastante útil na área de vendas. E realmente se comprovou seu enorme potencial para isso, com o tempo.

Por isso, começou a desenvolver soluções incríveis nessa área de prospecção de clientes. Com elas é possível encontrar leads, qualificá-los, entrar em contato diretamente com eles pela plataforma e até enviar e-mails segmentados.

Além disso, você pode **construir sua rede de contatos no LinkedIn**, fazendo publicações e participando de grupos de discussão. Dessa forma, você se torna conhecido e respeitado.

Pode, até mesmo, se tornar um influenciador digital. E isso é excelente para quem faz vendas consultivas B2B.

Quer algumas dicas de como usar o LinkedIn para turbinar suas vendas? Então, dê uma olhada em alguns dos posts de nosso blog sobre esse aplicativo social corporativo:

- [Saiba como usar LinkedIn para vender e descubra um ótimo caminho para chegar a seus clientes](#)
- [Como ser visto no LinkedIn gastando 5 minutos por dia](#)
- [Como prospectar clientes no LinkedIn: um bom perfil e engajamento relevante com seus contatos](#)
- [Como criar página de empresa no linkedIn e potencializar o relacionamento com clientes](#)



Veja mais esta dica do Thiago Reis para você usar no LinkedIn:

## Aplicativo organizador de vendas e CRM

### 10. Agendor

Você sabia que o [Agendor](#) possui versão para [iOS](#) e [Android](#)? E que você pode, além de manter o histórico de seus clientes em dia, e sempre atualizados, ainda otimizar as suas visitas?

O que isso significa? Significa que o Agendor cruza as informações de seus clientes e sua localização e permite que você leve isso em consideração na hora de traçar suas rotas e visitar clientes.

Dessa maneira, você pode otimizar suas visitas, visitando mais clientes, e tornando suas vendas mais produtivas.

Entenda:

Além disso, em nossa mais recente atualização, criamos a sincronização com a sua agenda telefônica, que permite que você importe todos os seus contatos para o Agendor de uma só vez, tudo isso para facilitar ainda mais seu trabalho.

Com essas facilidades, o Agendor é um aplicativo que pode ser muito útil para os vendedores conseguirem um melhor desempenho em suas vendas externas.

Além disso, ele conta também com [agenda para vendedor](#), maneiras de fazer o [monitoramento de vendedores](#) externos, relatório de visitas e muito mais. Assim, é um excelente app para equipe de vendas e para organizar clientes.

Isso sem falar em seu funil de vendas. Com ele você tem uma visão geral de todos os negócios que estão em andamento e pode direcionar os esforços da equipe de vendedores externos.

Bom, vale conferir agora o vídeo do Agendor, não é mesmo?

# Você já conhecia todos esses aplicativos para vendas externas?

E então, você já conhecia todos os aplicativos para vendas externas que listamos para você? Ou melhor, você acha que está faltando algum aplicativo em nossa lista? Compartilhe essas dicas com a sua equipe com a ajuda de nosso infográfico:



Se você acha que nós nos esquecemos de algum, ficaremos muito felizes com a sua contribuição, no campo de comentários. Afinal de contas, quanto mais aplicativos úteis, melhor o resultado de todos os vendedores.

E se você quer mais dicas de como usar um sistema CRM como aplicativo de vendas externas, então, baixe nosso e-book gratuito: [Como usar o Agendor para criar um processo de vendas e vender mais](#)