



## **Combine ferramentas para automatizar o fechamento de vendas e eliminar burocracias**

Imagine esse cenário: o vendedor acaba de fazer uma venda, tem outros prospects interessados em fechar mais negócios. No entanto, precisa pausar o contato com os demais clientes em potencial para preencher a papelada relativa à venda recém feita.

Essa papelada inclui atividades como preenchimento de contrato, pedido de emissão de boletos para pagamento e notas fiscais. Nesse tipo de situação, o gestor ainda deve ficar atento ao controle de estoque e caixa, além de cobranças e pagamentos recorrentes.

Vocês já tem ferramentas (um software de CRM, por exemplo) que

realiza cada uma dessas etapas mas, como eles operam de forma separada um do outro, é necessário, por exemplo, preencher novamente os dados ou atualizar o estoque e do fluxo de caixa.

Essas atividades tomam tempo e foco de vendedores e gestores, por serem atividades operacionais que não influenciam em nada nos resultados de vendas e receita da empresa.

E é aqui que surge a solução: integração de softwares! Parece complicado, mas o conceito é simples: conectar duas ou mais ferramentas web para fazê-las “trabalhar juntas”, automatizando os processos.

Esse artigo vai abordar as maneiras como você pode automatizar seu processo de fechamento de venda através da integração, incluindo:

- Geração de um negócio fechado na plataforma;
- Controle de fluxo de caixa;
- Criação de contratos;
- Geração de cobranças recorrentes de forma automática, organizando a parte de “contas a receber”.

*Está sem tempo para ler o conteúdo? 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 ☐*

## **Integração e automatização para serviços financeiros**

Pensando em vendas, a automatização de processos evita retrabalho dos vendedores na hora de preencher cadastros em mais de uma ferramenta, bem como dados de contrato e boletos

de cobrança.

E não só isso: pagamentos recorrentes ficam devidamente registrados, mantendo o fluxo de caixa organizado em ambos os softwares, eliminando discrepâncias de valores, que podem trazer dor de cabeça ao gestor.

Hoje, o Agendor pode ser integrado a diversos softwares relacionados a serviços financeiros. Essas integrações podem ser feitas através da plataforma da Pluga.

Integrar ferramentas tem muitas vantagens:

- Os processos se tornam mais rápidos, pois os colaboradores se livram de trabalhos operacionais (que costumam ser repetitivos e tomar bastante tempo);
- A automatização de processos poupa tempo do funcionário, que pode focar sua atenção e energia nas suas reais funções;
- Evita falha humana nessas operações, causados por erros de digitação, cálculos incorretos e transações que incluem muitas pessoas (como em casos de empresas cujos processos como emissão de pedidos e notas fiscais são realizados por um departamento diferente do de vendas, por exemplo).

Acompanhe:

## **Pluga: um *hub* de ferramentas web**

A Pluga surgiu com a proposta de ser usada como um *hub* de ferramentas web. Ou seja, através dessa ferramenta, é possível unir os processos de vários softwares, automatizando fluxos de operação de diferentes áreas.

A plataforma é focada em softwares nacionais, e apresenta uma interface amigável e intuitiva para aqueles que não estão muito familiarizados com tecnologia.

Os níveis de automação vão desde configurações simples, como copiar dados de cadastro de um cliente, até mais complexas, como fazer controle de produtos disponíveis no estoque da empresa, a partir das vendas realizadas. Há também variáveis pré configuradas, para facilitar a experiência do usuário.

O Agendor é um dos softwares disponíveis para integração.

Nesse artigo, vamos apresentar alguns exemplos de integrações que poderão te ajudar a otimizar o seu processo de fechamento de uma venda. No entanto, é possível automatizar diversas tarefas ao longo de todo o processo comercial.

Atualmente, na Pluga, é possível unir atividades do Agendor à:

- Plataformas de gerenciamento de projetos e tarefas (como o Trello);
- Pacote de serviços Google (como Google Sheets e Gmail);
- Softwares de automatização de marketing digital (como MailChimp e Egoi);
- Ferramentas de serviços financeiros, incluindo fluxo de caixa, contas a receber, contratos e etc (como Pagar.me, Bling e ContaAzul);
- entre outros.

## **Automatizando o fechamento de vendas**

Quem é vendedor sabe que preencher papelada para organizar uma venda recém fechada pode demandar tempo e energia, que poderiam ser usados em atividades mais focadas no fechamento de novos negócios.

E, para gestores, além de gastos a mais, há sempre o risco de

erro humano nesse preenchimento. Essas atividades também costumam envolver mais tempo e pessoas, atrapalhando a produtividade do time comercial.

Toda a operação do Agendor já elimina boa parte disso: além do controle da operação comercial em uma só plataforma, gestão de follow-ups e registro de atividades, o Agendor também permite cadastros completos de clientes, notificação de fechamento de vendas e evolução do funil de vendas.

Mas, após o fechamento dessa venda, há outras etapas a serem cumpridas, que podem ser facilitadas por outras ferramentas disponíveis na Pluga.

## **1. Criar clientes existentes na base do Agendor dentro da plataforma de serviços financeiros**

Sem a integração, o vendedor precisa fazer o cadastro do cliente na plataforma que será usada para emitir a nota fiscal ou os boletos de cobrança, por exemplo.

Feita a integração, essa etapa do processo é feita de forma automática. Os dados do cliente que estão na base do Agendor são copiados para a plataforma utilizada para os serviços financeiros.

Hoje, todas as plataformas passíveis de integração com o Agendor na Pluga já realizam essa etapa.

## **2. Gerar pedidos de venda após dar o negócio como “ganho” no Agendor**

A integração com o ContaAzul (que é uma plataforma online para gestão e controle financeiro de pequenas empresas) e com o Bling (sistema de gestão empresarial que controla nota fiscal, estoques e integração) cria, de forma automática, um cadastro de venda fechada quando o vendedor colocar essa venda como

“ganha” no Agendor.

Isso permite que outros processos, como a criação de contratos e o controle de fluxo de caixa, por exemplo, sejam automatizados também.

### **3. Realizar controle do fluxo de caixa**

Enquanto CRM de vendas, o Agendor tem foco no gerenciamento de todo o processo da venda, mas não necessariamente em funcionalidades como controle de fluxo de caixa, por exemplo.

Dessa forma, é necessário utilizar outro software para organizar os pagamentos que foram ou não efetuados, ou fazer isso manualmente.

Na Pluga, é possível integrar o Agendor à ferramentas como Nibo, Granatum Financeiro (que fazem controle financeiro e gestão empresarial) e Bling para realizar esse controle. A relação de clientes que pagaram ou não é atualizada levando em conta todos os negócios fechados registrados.

### **4. Envio de cobranças para clientes**

Esse é outro serviço que não é feito dentro do Agendor.

Através da integração com ferramentas como o Iugu, o Pagar.me e o Mercado Pago, que são plataforma de automação de pagamentos online (todos disponíveis na Pluga), essa cobrança é feita de maneira automatizada, a partir do momento em que o vendedor definir o negócio como “ganho” na plataforma do Agendor.

## **Integrar para otimizar**

A integração entre ferramentas web otimiza o fechamento de venda, em especial, que se torna mais ágil e assertivo.

Qualquer vendedor vai concordar que seu principal objetivo é

vender. No entanto, isso não impede que muitos deles realizem tarefas administrativas que fujam um pouco do seu escopo de trabalho.

Esse cenário é mais comum do que parece, e pode acabar minando a produtividade do time comercial. É por isso que a automatização de tarefas tem conquistado cada vez mais espaço no segmento de vendas.

Avalie quais atividades burocráticas tem consumido o tempo do seu time comercial. Quem sabe você possa eliminá-las com as dicas que apresentamos neste artigo.

E sua empresa, já integra o Agendor com alguma ferramenta na Pluga?