

4 avanços tecnológicos que revolucionaram a gestão de vendas

Big data, aplicativos, comércio eletrônico e outras soluções: veja como os avanços tecnológicos facilitam a gestão de vendas das empresas

A era atual é das [inovações tecnológicas](#), caracterizada no âmbito empresarial pela maior agilidade na execução dos vários processos, eficiência otimizada e melhoria na produtividade.

Comunicações que só eram feitas por telefone, fax ou de forma presencial agora podem ser realizadas por pequenos dispositivos, de qualquer lugar e a qualquer hora.

E é sobre esse grande passo do mercado que tratamos no post de hoje. Confira os **quatro avanços tecnológicos que revolucionaram a gestão de vendas!**



Existem diferentes tipos de aplicativos que podem impulsionar suas vendas

Aplicativos

Existem atualmente diferentes aplicativos usados para impulsionar as vendas e esses recursos oferecem comodidade e praticidade aos usuários, facilitando a comunicação entre a própria empresa, os vendedores e os clientes.

Os aplicativos contam com diferentes funções, sendo que a mais importante é permitir o acompanhamento em tempo real das vendas efetivadas.

A evolução das telecomunicações tem como uma de suas características a redução no volume dos equipamentos aliada à maior integração entre os próprios meios de comunicação.

Já conhece nosso aplicativo de gestão de vendas? Com o Agendor, é possível fazer follow-ups, gerenciar o funil de vendas, centralizar o cadastro de clientes, visualizar seus clientes no mapa para traçar as melhores rotas, guardar todos os e-mails trocados com clientes, entre outras ações. [Confira mais funcionalidades clicando aqui.](#)



O Agendor é um sistema de CRM gratuito que ajuda dezenas de milhares de vendedores a organizar e aumentar as vendas diariamente.

[Veja como o aplicativo Agendor pode ajudá-lo](#)

ERPs

São os famosos sistemas automatizados de gestão. [Eles permitem integração com diferentes aplicativos](#) e favorecem o fluxo de informações entre os muitos setores de uma empresa. Também possibilitam um panorama geral e detalhado do processo de venda, a mensuração de resultados através de indicadores, a elaboração de gráficos e relatórios que ajudam a traçar estratégias mais eficientes.

Os ERPs podem ser adquiridos integralmente ou por módulos e já existem aqueles que nem precisam ser instalados: os ERPs [na nuvem!](#)

Comércio/pagamento eletrônico

Antes, era preciso se deslocar até as lojas físicas para efetuar compras. Hoje, a maior parte das lojas físicas tem sua versão digital e há lojas que só existem eletronicamente. O que mais impressiona é que, entre jovens, a maior parte das compras é feita de forma virtual, por meio de aparelhos móveis e computadores.

Com o e-commerce, surgiu o pagamento digital, efetuado através de recursos como internet banking e empresas mediadoras, como Paypal. O consumidor pode fazer uma transferência bancária apertando algumas teclas e efetuar um pagamento no cartão em segundos. Se preferir, também pode imprimir seu boleto.

Os caixas de autoatendimento permitem que as pessoas realizem pagamentos de forma rápida. Em certas empresas, é possível usar esses caixas para escolher o produto e efetuar seu pagamento.

O surgimento da [bitcoin](#), aceita por diferentes empresas, é outra inovação: uma nova forma de substituição do dinheiro (como o cartão), mas de natureza totalmente digital.

Com o comércio/pagamento eletrônico, a necessidade de deslocamento, os gastos com transporte e a longa espera nas filas tornaram-se preocupações menores para o consumidor. E as empresas só têm a ganhar com isso.



Até 2020, haverá mais de 44 trilhões de gigabytes de dados disponíveis no mundo

Big Data

O [Big Data](#) pode impulsionar as vendas através da análise de grande volume de dados que permitem conhecer as preferências

dos clientes e as tendências do mercado, de modo que seja possível elaborar campanhas de marketing mais bem orientadas, melhorar o atendimento, inovar o negócio com consciência, precificar da forma mais adequada e assim por diante.

Convém lembrar que, entre as fontes de consulta usadas pelo Big Data, estão outras grandes inovações tecnológicas nas telecomunicações: redes sociais e blogs.

[Veja mais informações sobre esse TED Talk clicando aqui.](#)

É preciso fazer um alto investimento?

Nem sempre é preciso investir alto para usar tecnologia avançada e impulsionar suas vendas. Como a tendência é o uso generalizado desses recursos, fornecedores de softwares e aplicativos já oferecem preços competitivos, boas opções de pagamento ou até a modalidade [Freemium](#) – versão gratuita não somente para teste, mas para **uso sem data de expiração**.

Muitos desses recursos podem ser usados sem custo nenhum (ou custos muito baixos): você pode abrir sua loja virtual com pouco capital ou receber pagamentos online sem nenhum ônus. Divulgar em redes sociais e criar um blog é relativamente fácil e o custo é zero. Assim, investir em [marketing digital](#) pode sair bem mais barato do que usar as mídias tradicionais, como jornal, rádio, carros de som e televisão.

E você? O que pensa sobre os avanços tecnológicos? Suas vendas têm aumentado? Deixe um comentário sobre o assunto!