



Exemplos de empresas que usam CRM: confira 7 cases de sucesso do Agendor

Com o crescimento de uma empresa e, conseqüentemente, da sua equipe comercial, há sempre a chance de que o [processo comercial](#) se torne mais complexo.

Com essa demanda, adotar plataformas e softwares que tornam esse dia a dia mais prático e inteligente pode ajudar (e muito!) nas atividades de gestores e vendedores.

Uma melhoria que pode ser facilmente implementada para tornar essa rotina comercial mais simples e prática é a adoção de um [sistema de CRM](#) de vendas.

Afinal, esse tipo de sistema, além de automatizar processos operacionais da rotina, ainda traz dados confiáveis para avaliação estratégica e podem atuar como um assistente do vendedor, já que o ajuda a organizar suas atividades diárias e

manter seus negócios “quentes”.

Mas você pode estar se perguntando “será que minha empresa pode se beneficiar do uso de um CRM de vendas?”

Neste artigo, nós mostramos:

- As vantagens que um sistema de CRM podem trazer para a rotina do time de vendas
- Exemplos de empresas que usam o Agendor e já tornaram seu processo comercial mais inteligente

Acompanhe:

CRM de vendas = mais praticidade e inteligência na rotina comercial

Sejamos honestos: muito do que se faz dentro do sistema de CRM pode ser feito fora dele, em [planilhas de Excel](#) ou agendas físicas.

Mas nada disso torna os processos tão práticos ou necessariamente facilitam a visão estratégica que um gestor de vendas deve ter sobre o processo comercial ou auxiliam os vendedores a canalizarem seus esforços ao que interessa de fato: fechar negócios.

Por outro lado, sistemas de CRM tornam a parte operacional mais automatizada, criando tempo para que vendedores e gestores possam se dedicar à atividades mais estratégicas.

Além disso, fornecem insumos para avaliações de desempenho mais ricas e informações chave para que o gestor possa entender os porquês do seu processo comercial, mapeando gargalos e ajudando-o a prever resultados e contornar possíveis desafios que podem surgir no contato entre vendedores e clientes.

Com o uso de um CRM de vendas, o gestor obtém benefícios como:

- Monitoramento mais preciso de todas as etapas do [funil de vendas](#)
- Maior visibilidade de métricas e indicadores estratégicos para a operação comercial
- Mais assertividade nas decisões estratégicas, com o auxílio de relatórios online
- Acompanhamento mais próximo da rotina dos vendedores, sem a necessidade de microgerenciar sua equipe

Já os vendedores podem ter:

- Maior autonomia no dia a dia, principalmente para vendedores externos, quando o CRM conta com a versão mobile
- Acesso fácil a cadastro de clientes, bem como seu histórico de interação com eles
- Melhor [gestão das oportunidades](#) de negócio
- Melhor controle da sua agenda diária, com o agendamento e [notificações automáticas de atividades](#).

Cases de sucesso: 7 exemplos de empresas que usam o CRM Agendor

Confira abaixo alguns exemplos de empresas que usam o Agendor, e veja como a plataforma tem ajudado diferentes segmentos de mercado a otimizarem sua operação comercial.

1. Indústrias e fábricas: Zanardo Válvulas Industriais

Antes do Agendor, tínhamos dificuldades com o nosso controle de vendas. Usávamos planilhas de Excel e as informações ficavam desatualizadas e incompletas.

Com o Agendor, colocamos todas as propostas, dados dos clientes, cadastros, e temos acesso às informações quando necessário. A ferramenta trouxe mais segurança e

comprometimento para atender o cliente, porque os vendedores conseguem se lembrar de todas as tarefas, contato com o cliente e o que foi conversado.

Pudemos ver melhorias como diminuição no prazo de respostas e envio de propostas, além do aumento do controle e da qualidade do atendimento. (Celso Vilas Boas, Consultor de Negócios)

2. Segmento de Saúde: Unimed

Não tínhamos a área de vendas de saúde ocupacional nessa unidade da Unimed, somos um departamento novo. Então, por orientação da nossa matriz, usamos o Agendor desde o início da nossa operação, principalmente para o controle de vendedores, clientes e a gestão da parte de vendas.

O controle que nós temos da rotina nos auxilia muito. Além disso, usamos os relatórios para apresentar dados para a diretoria – obtemos dados de negócios fechados e em andamento, número de ligações e visitas feitas. É um fator muito facilitador para nós.

Estamos muito satisfeitos com o que o sistema fornece. A partir dele, conseguimos acompanhar bem de perto tanto a equipe quanto o processo de vendas. (Gleison Ramos, Consultor de Vendas)

3. Associações: ABNT

Antes do Agendor, tínhamos problemas com controle de atividades e do contato com clientes. A medida que nossa quantidade de clientes passou a aumentar, os vendedores não conseguiam controlar o acompanhamento desses negócios e, às vezes, até se esqueciam de entrar em contato com os clientes para renovação de planos, por exemplo.

Como usávamos planilhas do Excel, nem sempre tínhamos dados atualizados e isso também dificultava na hora de gerar relatórios, tanto pelo trabalho que tínhamos para levantar todas as informações, quanto para alinhar esses dados.

Com o Agendor, tivemos melhora no acompanhamento de clientes e temos conseguido extrair relatórios. A plataforma compila as informações de forma mais rápida e assertiva.

Estamos, inclusive, querendo montar um novo treinamento para nossos vendedores sobre a plataforma, para que todos possam utilizá-la da melhor forma e ampliar ainda mais os resultados. (José Cláudio Sanches, Analista de Negócios)

4. Transportadoras e Logística: Conlog

Uma ferramenta prática que auxilia no monitoramento, organização e controle das ações comerciais.

O que mais nos chamou a atenção foi a sua facilidade de acesso e manuseio da ferramenta, bem como a simplicidade dos processos e a clareza das informações.

Conquistamos diversos resultados positivos com o Agendor como a centralização dos contatos comerciais, relação de clientes atuais e prospects, mas o principal foi a estruturação do nosso pipeline de vendas.

O Agendor é um sistema interativo sem nenhuma complicação que permite em um simples acesso via internet ou smartphone o controle das ações comerciais e das perspectivas de novos negócios. (André Stern, Diretor Comercial)

5. Telecomunicações: Vegascom

Quando ainda não usávamos o Agendor, não éramos capazes de acompanhar as atividades dos analistas, o funil de vendas não retratava a realidade e não tínhamos controle sobre

atividades, agendamentos e clientes.

Ao contratarmos a plataforma, fizemos uma ação para mudar a cultura dos vendedores, para incentivá-los a alimentar o Agendor. Após essa ação, os resultados foram imediatos, vieram logo nos primeiros dias.

Hoje, temos um funil refletindo melhor a nossa realidade e uma visão clara das visitas e agendamentos realizados pelo time. Além disso, com os relatórios e a possibilidade de podermos identificar os motivos de perda de cada negócio, conseguimos verificar as falhas na nossa operação e corrigi-las. (Charles Lopes, gerente comercial)

6. Locadoras de equipamentos: Empresas Maggi

A questão do acesso à informação em tempo real era algo complicado pra nós. Antes, tínhamos tudo armazenado em e-mail, o que é seguro, mas não é nada prático.

No Agendor, temos tudo detalhado. Além disso, tínhamos informações que só eram acessadas quando estávamos na matriz e agora está disponível em qualquer lugar, graças à ferramenta.

A mudança basicamente se deu na agilidade do acesso à informação, que contribui no desempenho de outras funções. Com a clareza desses dados, conseguimos criar uma proximidade maior entre franquias, o que para nós é muito importante. (Danielle Faccioli, Gerente de Contas)

7. Segurança e Vigilância: Grupo Esquadra

Antes do Agendor, tínhamos uma certa dificuldade em centralizar informações como cadastros de clientes, negócios em andamento, visitas realizadas e precisávamos de um

mapeamento dos resultados e produtividade dos vendedores. Como não tinha nenhum CRM, operava tudo com planilhas do Excel e era difícil trabalhar esses dados.

Com o Agendor, passamos a ter informações mais rápidas sobre os clientes trabalhados, em que estágio do processo de vendas cada negócio se encontrava e pude ter mais controle sobre as atividades de cada vendedor, as propostas sendo enviadas, reuniões feitas, além de poder obter relatórios imediatos de performance e resultados.

Com isso, tivemos uma evolução no nosso processo de vendas, maior foco em negócios que eram mais interessantes para a empresa, o que aumentou nossa captação de clientes e também de fechamento de negócios. (Alexandre Ferreira)

Se mesmo depois de ler esses exemplos de empresas que usam CRM, você ainda tiver dúvidas se o Agendor pode trazer melhorias para a sua rotina comercial, por que não conhecer a plataforma na prática?

Teste o Agendor por 14 dias e entenda como as funcionalidades do sistema podem otimizar a operação de vendas da sua empresa. [Começar a testar agora!](#)