



## **Origem de Cliente: confira a nova funcionalidade do Agendor**

**Cadastre a origem de seus clientes e saiba como direcionar seus investimentos de divulgação e prospecção**

Você provavelmente já se perguntou sobre quais canais trazem mais clientes para sua empresa, certo?

Sabemos que essa informação é extremamente estratégica para a área comercial. Por isso, desenvolvemos no [Agendor](#) a funcionalidade **Origem de Cliente**, que vai ajudá-lo a analisar

todos os canais utilizados pela empresa a partir de informações como taxa de retorno dos canais, quantidade de clientes e volume de vendas.



## Nova funcionalidade do Agendor: Origem de Cliente

A nova funcionalidade permite que o vendedor registre a origem de cada cliente cadastrado no Agendor e, assim, extraia as análises necessárias pela exportação de empresas, pessoas e negócios.

Os clientes Agendor já estão levantando informações importantes com esse tipo de registro. A empresa **Savas Serviços**, por exemplo, sentiu que a funcionalidade deu um norte às ações comerciais.

*A partir dos resultados da pesquisa sobre origens, conseguimos direcionar nossos esforços comerciais. Neste momento, por exemplo, estou cadastrando todos meus contatos no Agendor para definir a melhor ação por localização e tipo de produto. **Eduardo Savvas – Savas Serviços***

A empresa **Garantia Consultoria e Serviços** notou diferença em seu processo de prospecção.

*Depois que passamos a utilizar o Agendor, nosso trabalho de prospecção ficou mais organizado. Os relatórios são importantes para o melhor controle e gerenciamento da área comercial. Trabalhamos forte na prospecção de novos clientes e é importante saber de onde o cliente veio. A nova funcionalidade nos permite uma visão mais clara de qual ação de prospecção está funcionando melhor. **Fábio Carvalho – Garantia Consultoria e Serviços***

Já a [Escola Pró-Arte](#) acredita que a funcionalidade Origem de Cliente vem complementar as métricas necessárias para geração de novos leads e que possibilitará um melhor direcionamento aos investimentos para cada tipo de divulgação. Com isso, intensificou o trabalho de Marketing Digital para identificação exata de todos os canais de origem.

*O Agendor transformou a maneira como nossa equipe de vendas enxerga o cliente, pois agora todos conseguem ver o quanto esse cliente está interessado e qual é o melhor produto para ele. Nossa equipe trabalha os retornos de forma muito mais efetiva, o que proporciona um volume de vendas maior. Usando o Agendor, estamos trabalhando um volume três vezes maior de clientes que buscavam nossos produtos e, muitas vezes, ficavam sem um retorno. Com tudo isso, ainda podemos avaliar o desempenho de cada vendedor. **Vanderlei Garcia – Escola Pró-Arte***

Para a [Web Pesados](#), a funcionalidade também foi extremamente estratégica por permitir segmentar os canais e analisar aqueles que mais recebem demanda.

*Os ganhos em termos de organização da informação e consequente facilidade de uso foram imediatos e são visíveis nas nossas operações diárias. O Agendor é simples, intuitivo e flexível. **Fábio Branca – Web Pesados***

Em breve, ainda teremos novidades como a possibilidade de extrair relatórios sobre os principais canais de origem e definir a origem de clientes pelos apps [Android](#) e [iOS](#).



Conheça tudo o que o Agendor pode fazer por sua gestão comercial e comece a impulsionar resultados já! [Clique aqui para saber como.](#)