



# Trabalhando com o Pipeline de Vendas no Agendor

A sua empresa trabalha com o Pipeline de Vendas, organizando cada negociação em etapas como **Prospecção, Envio de Proposta, Follow-up e Fechamento**?

Essa é uma ferramenta poderosa para controlar, saber como está o andamento e projetar os resultados das vendas. Definindo as **etapas em formato de Pipeline comercial**, é possível ter uma ideia de qual venda precisa de um foco maior e estimar o resultado das vendas do mês.



## Como trabalhar um pipeline de vendas com o Agendor

O [Agendor](#) permite que você trabalhe o Pipeline de Vendas de sua empresa, controlando e visualizando facilmente as etapas de cada negociação. Por padrão, o Agendor já vem configurado com 4 etapas (Contato, Envio de Proposta, Follow-up e Fechamento), mas você pode **personalizar o Pipeline** especificamente para sua empresa!

A vantagem de personalizar o **Pipeline de Comercial para a sua empresa**, é que você pode usar os nomes mais adequados nas etapas e organizar o Pipeline de vendas em até 10 etapas.

Antes de conferir como é fácil usar o Agendor para controlar seu pipeline de vendas, que tal baixar um e-book que trata exatamente de como implantar o processo de vendas em seu negócio?

Baixe agora: [Guia: como elaborar e implementar o processo de vendas](#)

## 1- Definindo a etapa de uma negociação

Nós estabelecemos um objetivo para nós mesmos: a definição e alteração das etapas dos negócios no Agendor deve ser algo muito fácil e rápido de ser feito.

Como resultado, as **etapas do Pipeline de Vendas** podem ser definidas com um único clique.

## 2- Ordene por evolução do Pipeline Comercial

Precisa saber quais são as negociações que estão mais próximas do fechamento? Ou então, aquelas que precisam de uma atenção especial primeiro, pois estão no **início do Pipeline de Vendas**?



18 negócio(s) ordenados por

- Etapa maior - menor
- Ranking maior - menor
- Ranking menor - maior
- Etapa maior - menor**
- Etapa menor - maior
- Ordem alfabética
- Data de cadastro recente - antigo
- Data de cadastro antigo - recente
- Atualizado recentemente
- Data de conclusão distante - próxima
- Data de conclusão próxima - distante
- Valor maior - menor
- Valor menor - maior

chamento  
idefinido

chamento  
idefinido

chamento  
idefinido

\$ 51.000,00

Choco Empório

★★★★★

\$ 1.540,00

Use a ordenação por Etapa na aba Negócios: “Maior – Menor” mostrará as que estão mais próximas do fechamento em primeiro. “Menor – Maior” mostrará as que estão no início do Pipeline de Vendas.

### **3- Visualize os negócios por etapa**

Você pode visualizar somente os negócios que estão na etapa de “envio de proposta”, “prospecção”, ou qualquer outra etapa que você personalizou para a sua empresa.

Para isso, há o **filtro por Etapa na aba Negócios**. Usando-o, serão mostrados somente os negócios que estão na etapa que você selecionou.

*Certo, mas como eu faço para personalizar o Pipeline de Vendas para a minha empresa?*

### **4- Personalize o Pipeline de Vendas para a sua empresa**

Personalizar o Pipeline é tão simples quanto mudar as etapas de um negócio. Basta clicar em “Personalizar Etapas de Venda” na aba Negócios...

... ou acessar o Menu > [Configurações](#).

No campo que é mostrado, altere os nomes das etapas de seu pipeline comercial separando-os com vírgulas. Se já houverem negócios com etapas definidas, o Agendor lhe mostrará uma tela para que você faça a correspondência das etapas.

Quer ainda mais informações sobre como usar o Agendor?

**Confira alguns de nossos e-books:**

- [Como usar o Agendor para criar um processo de vendas e vender mais](#)
- [Como usar o Agendor para fazer follow-up com clientes](#)
- [Como o Agendor pode ajudar a vencer objeções durante](#)

suas negociações