



# Relatórios em CRM: tornando sua rotina comercial mais inteligente

Qualquer estratégia comercial de sucesso passa pelo processo de estudar a realidade atual de uma empresa, observar aquilo que funciona bem e descobrir gargalos que podem estar atrapalhando a operação dos vendedores.

Gestores comerciais dependem de relatórios frequentes para analisar como os vendedores estão performando, se o [funil de vendas](#) apresenta gargalos em alguma etapa e se a estratégia comercial definida tem trazido o potencial de vendas esperado.

Já vendedores conseguem extrair de relatórios dados como volume de vendas feitas, se o valor dessas vendas é suficiente para bater uma meta, se há alguma etapa do funil tomando mais

tempo do que o previsto e quais negócios em aberto tem maior potencial.

Muitas equipes comerciais ainda utilizam [planilhas](#) para compilar os dados necessários para montar os relatórios destinados à diretoria, mas talvez essa não seja a melhor maneira de fazer essa tarefa.

Um [sistema de CRM](#) pode solucionar obstáculos oferecidos pelos relatórios feitos em planilhas, como maior possibilidade de erros em cálculos, dificuldade de compilar todas as informações necessárias e uma análise de dados mais rasa e menos acessível ao gestor.

Neste artigo, explicamos como relatórios em CRM podem tornar a análise da sua estratégia comercial mais qualificada e como os relatórios do Agendor deixam essa avaliação ainda mais completa.

## **Relatórios em CRM: levando a análise a um outro nível**

Vamos ser honestos: todo o operacional e tempo gasto para elaborar um relatório pode ser desgastante. Afinal, o processo inclui:

- recolher e compilar informações
- deixá-las bem apresentáveis para o gestor ou diretoria
- analisar se cada métrica presente no relatório é de fato relevante
- fazer todos os cálculos necessários para apresentar resultados
- tornar o relatório denso em informações, mas simples e claro para análise.

Resumindo: sem uma ferramenta que facilite e automatize esses processos, fazer um relatório demanda tempo e energia que poderiam ser usados em ações mais estratégicas, como uma

[rotina de follow-up](#) ou um [treinamento de vendas](#), por exemplo.

Por isso, relatórios em CRM levam essa atividade a um nível mais estratégico e analítico, além do ganho operacional. Com essa funcionalidade dentro da plataforma, é possível evitar problemas como:

- Erros e discrepâncias em cálculos de indicadores;
- Dificuldade para atualizar os dados;
- Risco de perda de informações-chave
- entre outros.

Resumindo: relatórios em CRM livram gestores e vendedores do operacional, deixando-os a cargo da parte analítica e estratégica do processo, além de garantir:

- Mais confiabilidade nas informações
- Rapidez na compilação de dados
- Maior assertividade na leitura das métricas.

**Leia também:** [Metas em CRM: monitore e avalie as suas com o Agendor](#)

## **Painel de relatórios Agendor: como extrair o melhor dele**

O Agendor conta com uma seção de relatórios que permite ao gestor acompanhar todos os indicadores considerados importantes em sua estratégia.

Por meio de métricas pré-configuradas e personalizáveis e sumários de indicadores enviados periodicamente ao gestor, a análise de métricas se torna mais clara e otimizada.

### **Métricas**

Independente de que [métrica](#) seja mais importante para a realidade da sua empresa, nosso painel permite uma análise

quantitativa completa.

Os indicadores pré-configurados disponíveis no painel de relatórios do Agendor foram pensados para abranger os pontos mais comuns e estratégicos da operação comercial.

Algumas dessas métricas incluem:

## 1. Sobre oportunidades de vendas

- número de negócios ganhos e perdidos;
- valor em vendas;
- ciclo médio de vendas;
- ticket médio;
- negócios iniciados no período escolhido;
- produtos mais vendidos;
- motivos de perda de negócios;
- entre outros.

## 2. Sobre desempenho de atividades

- Que vendedor está esquecendo dos clientes
- Quais vendedores estão esquecendo de agendar follow-ups em negociações
- Quem finalizou mais tarefas
- Comparativo de atividades finalizadas/agendadas.

Caso você utilize métricas que não estejam disponíveis nos relatórios do Agendor (como [custo de viagens](#), por exemplo), é possível também personalizá-las, de acordo com sua necessidade.

Alguns exemplos de métricas que podem ser adicionadas ao relatório, são:

- [Comissão de vendas](#)
- Km rodados em visitas a clientes
- Número de demonstração de produto realizadas
- Contatos sem sucesso
- Número de contatos via whatsapp

- entre inúmeras outras, todas personalizáveis no sistema.

Para aprender a criar métricas personalizadas, acompanhe as instruções no vídeo abaixo:

Nesta seção, ainda é possível definir qual será a dimensão do relatório. Ou seja, se as métricas escolhidas serão analisadas apenas dentro de um time, de apenas um responsável ou de um departamento inteiro.

Confira o que disse Alexandre Lobo, proprietário da ALF Soluções, cliente do Agendor, sobre a parametrização de métricas:

*“A facilidade em parametrização e montagem de relatórios fazem do Agendor uma ferramenta imprescindível no departamento comercial.”*

**Para conferir mais depoimentos sobre essa e outras funcionalidades do Agendor, [clique aqui](#).**

## Sumário Mensal/Semanal

Além do painel de relatórios, o Agendor também conta com os sumários mensal e semanal.

Esses sumários são um compilado dos resultados da operação comercial, incluindo vários dos indicadores já disponibilizados pelo painel. Mas com uma vantagem: os sumários trazem ainda mais praticidade para a rotina do gestor, pois chegam direto na sua caixa de entrada do e-mail periodicamente.

Alguns dos indicadores dos sumários são:

- Negócios ganhos, em andamento e perdidos
- Taxa de conversão
- Funil por vendedor, ou seja, o desempenho individual de cada um dentro das métricas analisadas

- Origens que mais trazem receita à empresa
- Principais motivos de perda
- entre outros.

Além de mostrar uma análise completa do desempenho obtido pelo time de vendas, o sumário semanal ainda traz um [forecast de vendas](#), ou seja, uma previsão de fechamento de negócios para a próxima semana, baseadas no ciclo de vendas do seu negócio.

## **Visão estratégica de indicadores = operação comercial aprimorada**

Com os relatórios em CRM, a análise de dados e indicadores de performance torna-se mais inteligente e confiável.

Afinal, com um sistema que realiza todos os cálculos necessários e apresenta resultados de maneira automatizada, o gestor tem acesso a uma visão mais clara e completa da realidade da sua equipe à distância de um clique.

Com essa riqueza de informações, o gestor tem material para gerar insights qualitativos em relação à sua estratégia comercial e alinhar os pontos que não estejam funcionando tão bem para gerar melhores resultados.

O [Agendor](#) é um importante aliado quando o assunto é garantir que os relatórios estejam disponíveis de forma simples e prática, permitindo uma análise mais qualificada dos indicadores de performance da equipe.

**Aproveite para testar essa e outras funcionalidades do Agendor por 14 dias e aprimore sua operação comercial: [começar o teste agora!](#)**