



5 dicas de como escolher um software de vendas

Veja depoimentos de quem usou e aprovou as funcionalidades de um software de vendas

Um histórico completo e detalhado; facilidade de implementação; acesso remoto via dispositivos móveis; uso simples e descomplicado – dispensando treinamentos caros; avisos automáticos de follow-up via e-mail ou mensagens de texto e um pipeline de vendas completo são **algumas das facilidades que softwares para gerenciamento de vendas, como um [sistema de CRM](#), devem conter.**

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra

atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários □

Mas, para poder testá-lo adequadamente, nada como contar também com uma opção gratuita desse software de vendas.

Veja, a seguir, um pouco sobre cada uma dessas funcionalidade em depoimentos de quem as usa e, ao final, cadastre-se em um **plano de avaliação do software de vendas!**

5 funcionalidades indispensáveis para um software de vendas

Para que você possa entender com mais facilidade cada uma delas, nos baseamos nos depoimentos de pessoas que usam softwares para gerenciamento de vendas em suas empresas e estão muito satisfeitas com eles.

1- Histórico do relacionamento e motivo de perda de venda: CASE MB7 Engenharia

Muitas empresas acham que é perda de tempo registrar todo o histórico de relacionamento com os clientes. Outras, até acham importante, e fazem isso em planilhas, sem ajuda de um software para vendas.

Na verdade, sem analisar comportamentos passados para melhorar o atendimento futuro daquele cliente e gerar um aprendizado para lidar com situações semelhantes referentes a outros prospects, fica muito difícil aprimorar seu processo comercial.

Veja o que diz [Ricardo Arrias Machado](#), Diretor da MB7:

“Não tínhamos controle nenhum sobre os atendimentos comerciais, que ficavam em planilhas somente para mantermos registros nunca utilizados”

E complementa destacando uma funcionalidade que pode auxiliar muito as empresas a entenderem os [Motivos de Perda de Negócios](#) e como lidar com essa realidade:

“Hoje, dependendo do motivo de perda registrado, chegamos à conclusão de que nem sempre perdemos, mas deixamos de gastar energia em um negócio que não seria bom para a empresa”



Veja como é fácil usar esta funcionalidade

Veja mais detalhes sobre este benefício fundamental em um software para vendas: [Motivos de Perda de Negócio: confira a nova funcionalidade do Agendor](#)

Acesse também o case completo em nosso blog: [Case de sucesso com o Agendor: MB7 Engenharia](#)

2- Rapidez e facilidade de implementação: CASE Connect

Eduardo Dias, gestor de negócios da [Connect](#), tinha detectado o seguinte problema em sua empresa:

“Muitas oportunidades acabavam passando despercebidas, pois contávamos mais com a memória e controles avulsos do que com um sistema estruturado”

E ele aventava a possibilidade de adquirir um software de vendas, para solucionar isso, mas tinha um receio que, como você verá abaixo, mostrou-se injustificado:

“Meu receio inicial era de ser complicado e eu acabar perdendo mais tempo buscando me organizar com o Agendor do que buscando negócios. Após poucos dias de uso, esse receio se desfez e passei a utilizá-lo de maneira natural”

E isso não é tudo, veja as vantagens que Eduardo relata com o uso de um software de controle de vendas:

“O Agendor é uma solução de excelente custo-benefício, que se paga facilmente pelas oportunidades de negócio geradas com sua utilização. Estamos a cada dia aumentando nossa base de clientes e abrangência de atuação [...]. Além disso, O suporte é surpreendente sempre me atendendo com extrema rapidez e dedicação”

Se você quer ter o mesmo sucesso que a Connect, baixe nosso [Kit para o Sucesso com CRM](#) – Um guia completo, com diversos materiais, para sua empresa implantar o CRM sem dificuldades.

E se quiser ler o case completo: [Case de sucesso com o Agendor: Connect – Diálogo e Negociação](#)

3- Acesso remoto e facilidade de uso: Case TWT Equipamentos

Nos dias de hoje, em que a [transformação digital](#) está trazendo cada vez mais produtividade para as empresas, seu software de vendas deve contar com a ajuda da nuvem e da conectividade via dispositivos mobile, facilitando muito o trabalho das equipes.

Foi o que descobriu [Tiago Coralo](#), diretor comercial da TWT:

“O software que utilizávamos anteriormente era complexo e demandava muito de nossos representantes para alimentar o sistema. Ao investirmos no Agendor, percebemos rapidamente como a ferramenta é simples e funcional”

E complementa:

“Temos feito nossos follow-ups em dia e não perdemos mais o timing da negociação. Destacamos como pontos positivos do Agendor a praticidade e a facilidade de navegação em todas as telas e o [acesso por aplicativo para smartphone](#)”

Portanto, ao procurar um software de gestão de vendas para gerenciar seu negócio, não deixe de incluir entre os quesitos estes dois pontos importantes:

- Uso fácil e intuitivo, dispensando treinamentos demorados
- Acesso mobile via smartphones e outros dispositivos, para que sua força comercial possa usar o aplicativo para vendas de onde estiver.



O Agendor pode ser acessado por smartphone e tem uma interface simples e intuitiva

Veja este case na íntegra aqui: [Case de sucesso com o Agendor: TWT Equipamentos Industriais](#)

4- Avisos automáticos de follow-up: CASE Empicamp

Escrevemos alguns artigos interessantes sobre a quantidade de vendas perdidas devido a erros de [follow-up](#), principalmente esquecer de retornar ligações ou de enviar orçamentos e propostas, por exemplo.

Por isso, um software de vendas precisa contar com um sistema de avisos preenchidos pelo próprio vendedor e com ajuda, também, de alertas do próprio software, que avisa quando retornar ligações e-mail para os clientes, o assunto em pauta e outras informações. O ideal é que isso ocorra também via mensagens de texto.

Veja o que aconteceu na Empicamp, nas palavras de [Jean Robson Baptista](#), gestor de vendas da empresa, depois de adotar um software de gerenciamento de vendas com esta funcionalidade:

“A funcionalidade que mais gostamos são os envios de e-mails de avisos do sistema e os e-mails de acompanhamento. Partindo do princípio que toda a empresa precisa de um CRM, o Agendor

atinge as expectativas de um gestor com agilidade e simplicidade. Retiramos planilhas isoladas do processo com o Agendor. Antes, cada vendedor fazia uma planilha de acompanhamento e fazia muito mal. Hoje, com o Agendor em operação, isso é mais rápido e a gestão recebe a informação 'Just in time'. Mostra inclusive, em certos casos, a falta de acompanhamento”

Leia mais sobre este caso real de sucesso na aplicação de um software de vendas: [Case de sucesso com o Agendor: Empicamp](#)

5- Pipeline de vendas para acompanhamento dos negócios: CASE Celero

Com um pipeline de vendas em que estão registradas todas as oportunidades em andamento em seu funil, fica muito mais fácil para o gestor comercial fazer previsões e acompanhar a evolução dos negócios.

E outras áreas da empresa também podem se beneficiar disso, como conta o CEO da Celero, [João Henrique Tosin](#):

“O funil é vida! Por ele, a gente consegue prever como serão as entradas do próximo mês. Nosso time adora o Kanban para passar os processos, e a personalização também é muito interessante. Não é à toa que um dos meus usuários do Agendor é meu diretor de marketing. Ele acompanha diretamente as conversões”



Que tal fazer um teste grátis antes de escolher seu software de vendas?

Estes foram 5 critérios importantes que você deve procurar em um bom sistema para gerenciamento de vendas, todos eles testados e aprovados por empresas de diversas áreas do mercado.

Se você quiser fazer um teste, fique à vontade para usar o Agendor, temos uma versão do nosso software de gestão de vendas grátis e para sempre!

Faça sua avaliação e conheça outros planos neste link: [Planos Agendor](#).

Para conhecer ainda mais sobre este assunto e poder avaliar com mais informações em mãos, baixe também nosso e-book gratuito: CRM: [Atraia, Fidelize e Satisfaça mais Clientes](#)