



CONTEÚDO
TRADE



10 Ferramentas

de automação e gestão de vendas



Apresentação

O objetivo das empresas é gerar lucro, e é através das vendas e prospecção de novos clientes que elas devem percorrer, porém este não é um caminho fácil. Com o grande avanço tecnológico onde o mercado se atualiza diariamente e surgem novos produtos/serviços é um grande desafio para as organizações e colaboradores manterem-se atualizados para estarem em constante crescimento no mercado.

Com este intuito buscamos 10 ferramentas de automação para facilitar sua vida e aumentar suas vendas. Veja a seguir!

- | | | | |
|----------|----------------------|-----------|----------------------|
| 1 | Exact Spotter | 6 | Ramper |
| 2 | Pipedrive | 7 | SalesForce |
| 3 | Hubspot CRM | 8 | Vtiger |
| 4 | Agendor | 9 | RD Station |
| 5 | Cortex | 10 | AgilePromoter |

#1

Exact Spotter by exact.^{sales}

exactsales.com.br

O Exact Spotter é o melhor software de gestão de leads (LRM) para aumentar o poder de persuasão da sua força de vendas. Com ele o time de pré-vendas extrai informações ricas para uma qualificação profunda de leads.

Descubra os critérios técnicos e situacionais que influenciam a compra. Use as dores latentes para vender mais!



Comunicação otimizada:
abordagem infalível

O software guia e monitora interações com o lead para você aumentar a geração de oportunidades, sugerindo ações com base em dados.



Segmentação assertiva:
leads qualificados

Verifica a maturidade do lead e identifica potenciais objeções para o vendedor ganhar autoridade e fechar mais negócios.



Funil sob controle: dados
em um só lugar

Informações confiáveis e em tempo real. O Exact Spotter faz integração com softwares de geração de leads, automação de marketing e CRM para total controle da jornada do cliente.



Decisões assertivas:
tática e estratégica

Análises rápidas ou aprofundadas dos resultados de vendas, desempenho da equipe e qualidade dos leads gerados. Com Dashboard por nível de usuário, gráficos personalizáveis e relatórios automáticos.



Produtividade máxima:
performance comercial

Gestão de equipe facilitada para você ter maior controle sobre processos e times e aumentar seu ROI. Como automatização de playbooks e gamificação da operação.

#2

Pipedrive

pipedrive.com

O Pipedrive é um software que condensa todas as suas informações em um funil de vendas virtual, que permite a visualização rápida de toda a sua estratégia. Ele ainda organiza seus clientes e contatos em potencial e prevê vendas para evitar surpresas.

Veja ao lado os recursos que constam no Pipedrive

A ferramenta de gerenciamento de vendas líder construída por vendedores para vendedores.



Gestão de funil – Este recurso oferece clareza onde você mais precisa, é totalmente personalizável em todos os níveis, permite encontrar facilmente as estatísticas que você precisa, é fácil de usar.



Relatórios – O software oferece vários relatórios para ajudar você a tomar decisões mais assertivas, facilitam as negociações, tem lembretes e notificações incorporados.



Integração de e-mail – Conectada automaticamente seu e-mail com contatos e negócios, assim você economiza tempo e também aumenta sua produtividade nas vendas

#3

Hubspot CRM

hubspot.com

Automatiza a plataforma de marketing e fornece diversas informações sobre leads e clientes da empresa, além de facilitar o contato com todas elas.

Automatiza tarefas – O software atualiza diversas tarefas como por exemplo o envio de e-mail. O que aumenta a eficiência dos vendedores.

Métricas – Produz gráficos e planilhas das visitas e vendas.

Informações – Armazena e disponibiliza informações sobre clientes e leads.



*Gere leads, feche negócios
e gerencie seu pipeline com a
plataforma de crescimento Hubspot*

#4

Agendor

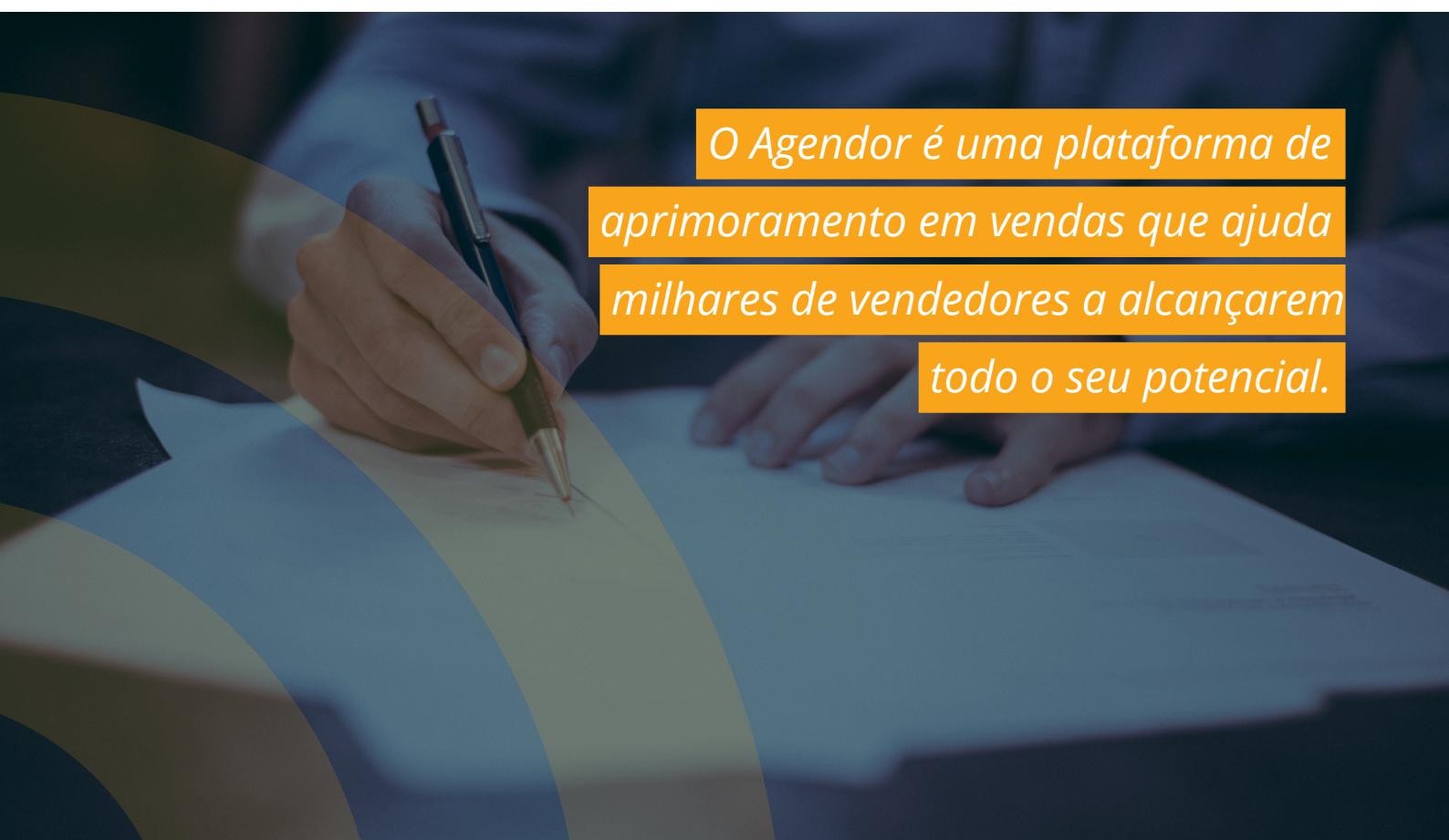
agendor.com.br

O Agendor facilita muito a vida de times de vendas. Além de organizar os contatos e leads, ele permite acompanhar o trabalho da sua equipe, fazer follow-ups e consultar históricos dos clientes. Tudo de forma simples e rápida!

Notificações de visitas e tarefas – Tanto por e-mail, como por notificações no app.

Painel com Funil e Pipeline de Vendas visual – Acompanhe suas vendas em tempo real.

Aplicativos para Android e iPhone – Funcionam mesmo sem conexão com a internet.

A photograph showing a person's hands writing on a white document with a black pen. The background is dark, making the white paper stand out. The hands are positioned as if in the middle of filling out a form or taking notes.

*O Agendor é uma plataforma de
aprimoramento em vendas que ajuda
milhares de vendedores a alcançarem
todo o seu potencial.*

#5

Cortex

cortex-intelligence.com

A Cortex condensa todos os dados relevantes do seu negócio em uma plataforma, ajudando a otimizar o processo de venda, marketing, pontos de venda e muito mais. É possível criar diversos relatórios de rendimento e entender o que está realmente ajudando o seu negócio a crescer.

*Enxergue mais
longe unindo
todas as fontes
de informações
relevantes para o
seu negócio.*



Feeds de dados externos em poucos cliques – Integrado à Plataforma Cortex, os clientes dispõem de uma inovadora loja de feeds de dados, que podem ser assinados em poucos cliques.



Big Data – Com a Plataforma Cortex você construirá dashboards e análises que combinarão seus dados internos com dados externos do mercado, resultando em uma visão 360° da sua empresa.



Pesquise tudo, com um único clique – Facilidade de pesquisa dentro do software.

#6

Ramper

ramper.com.br

O Ramper é o software de outbound marketing que automatiza a prospecção de vendas B2B para que os vendedores tenham o volume de leads que precisam para baterem suas metas.

Capture contatos a partir do LinkedIn
Captura os contatos de possíveis clientes com o e-mail corporativo.

Aborde prospects da maneira correta
Envie mensagens personalizadas e autênticas de forma escalável, e aumente drasticamente suas taxas de leitura e de respostas.



Software de outbound marketing que automatiza a prospecção de vendas B2B para que os vendedores tenham o volume de leads que precisam para baterem suas metas

#7

SalesForce

salesforce.com

A plataforma automatiza tarefas, integra e apoia a gestão das áreas de vendas, marketing e atendimento ao cliente. Com o Sales Cloud você acompanha todas as informações de vendas e as interações com seus clientes em um só lugar de forma fácil e em relatórios customizáveis.

Gere leads, conquiste novos clientes, feche negócios mais rápido e tenha abordagens de vendas e serviços.



Insights – Acompanhe todas as informações e as interações dos seus clientes em um só lugar e de qualquer lugar. As práticas recomendadas e as informações de inteligência internas ajudam a acelerar as negociações.



Acelere a produtividade – Automatiza processos complexos de negócios para impulsionar a produtividade.

#8

Vtiger

vtiger.com

A ferramenta gera dados para suas tomadas de decisões mais estratégicas, aumentando assim a confiança, a assertividade e a produtividade da equipe de vendas.

Gerenciamento dos contatos – Oferece histórico completo dos contatos.

Produtos e serviços - Inventário com quantidades, descrições, fotos e preços

Acompanhamento dos pedidos - Acompanha conversão de vendas e status dos pedidos.



O CRM All in one que cria
experiências atraentes ao longo
de toda a viagem do cliente

#8

Vtiger

vtiger.com

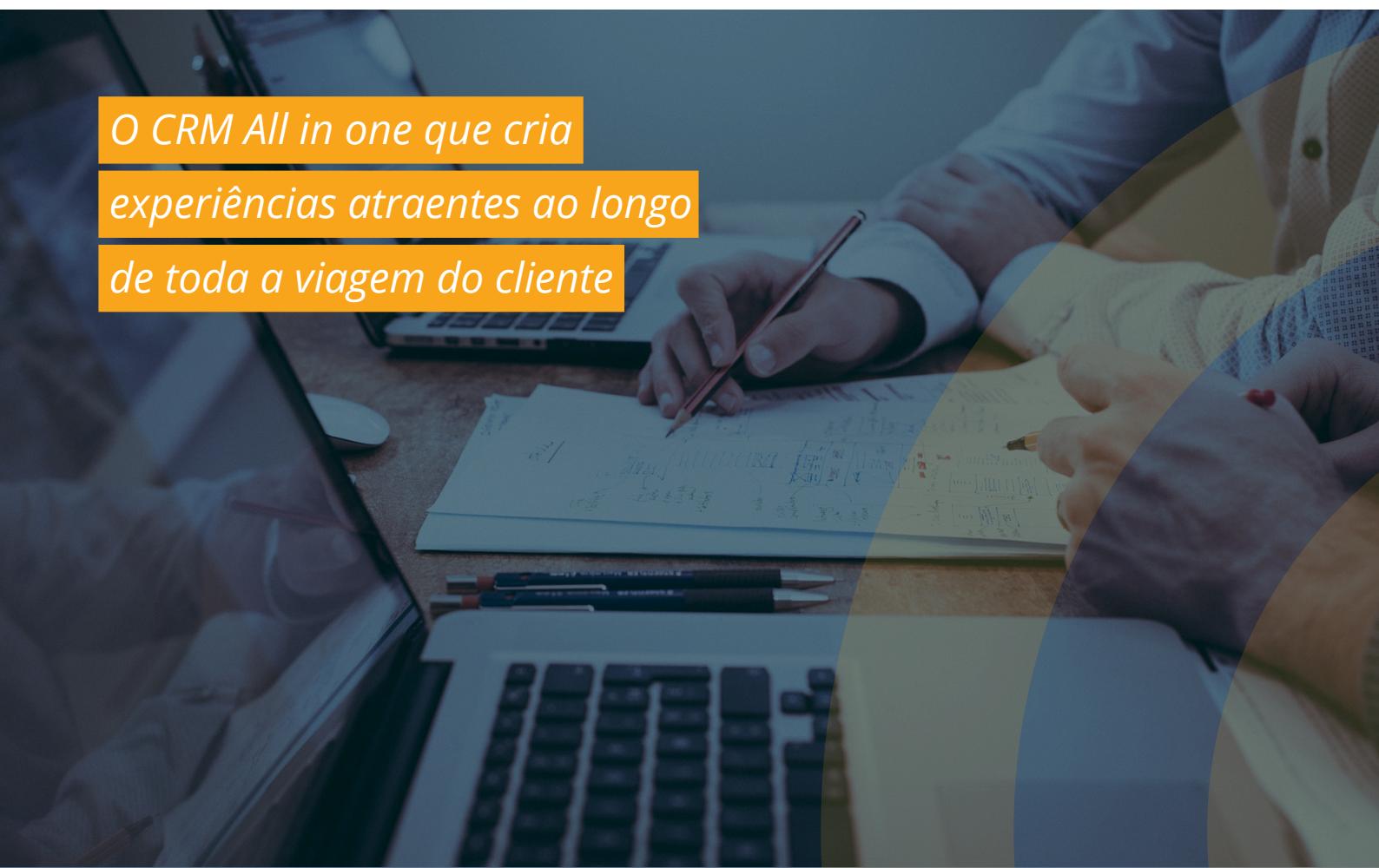
A ferramenta gera dados para suas tomadas de decisões mais estratégicas, aumentando assim a confiança, a assertividade e a produtividade da equipe de vendas.

Gerenciamento dos contatos – Oferece histórico completo dos contatos.

Produtos e serviços - Inventário com quantidades, descrições, fotos e preços

Acompanhamento dos pedidos - Acompanha conversão de vendas e status dos pedidos.

*O CRM All in one que cria
experiências atraentes ao longo
de toda a viagem do cliente*



#10

AgilePromoter

agilepromoter.com

Atua na elaboração do melhor roteiro para os promotores de venda ou profissionais em campo, diminuindo os custos com deslocamento, e o tempo em percurso.

Tempo de atendimento check-in e check-out – Mede o tempo das visitas

Formulários personalizados – Permite ao gestor fazer formulários para equipe de vendas a qualquer momento.

Relatórios – Gera relatórios completos a partir das informações implementadas.

Acompanhamento – É possível acompanhar a equipe de campo em tempo real.



O CRM All in one que cria
experiências atraentes ao longo
de toda a viagem do cliente

Para mais materiais, acesse nosso blog

www.conteudotrade.com



CONTEÚDO TRADE

Descomplicando o Trade Marketing