

## MOBILIDADE PARA A EQUIPA COMERCIAL



A demanda por acesso à informação e softwares de gestão através de tecnologias móveis, cresce à medida que as preferências e o comportamento do consumidor proliferam na força de trabalho do negócio. Com a propagação de equipamentos móveis e com a respetiva integração dos seus sistemas operativos nos softwares de gestão existentes no mercado, conseguiu-se “popularizar” o acesso às soluções de mobilidade.

O impulso para a mobilidade faz parte da agenda de tecnologia empresarial da maioria das organizações nos dias de hoje. O crescimento maciço da adoção destas tecnologias de forma global provocou a questão a muitos gestores sobre como e qual a melhor forma de posicionar de forma efetiva as suas empresas para beneficiar desta necessidade tecnológica. No contexto empresarial e não pessoal, são necessários mais tipos de informação, assim como informação mais complexa, desde o acesso a documentos e apresentações, até ao conhecimento do *status* de processos, e para necessidades específicas para executar funções associadas ao negócio.

Face a esta realidade, é lógico que ter acesso apenas ao e-mail é profundamente insuficiente para aumentar a produtividade e garantir aos funcionários acesso à informação. A integração de dispositivos móveis, como laptops, tablets, PDAs e smartphones, juntamente com as suas diversas aplicações e software, facilitam a colaboração e as empresas para comunicarem com funcionários, clientes e fornecedores. A tecnologia móvel permite que os profissionais usem dados e recursos da empresa sem estar ligados apenas a um único local.

Dentro das empresas a mobilidade também pode ser utilizada, por exemplo, nos processos de inventariação e *picking* com a utilização de dispositivos móveis, possibilitando que a ação do colaborador seja cada vez mais célere e eficiente. A diminuição do fator humano nestas tarefas diminui consideravelmente erros, recontagens e repetições de verificações, conseqüente da automatização de processos, permitindo poupanças anuais consideráveis e gerando informação, em tempo real, crucial para quem toma decisões.

Fora das empresas, com especial enfoque para as equipas comerciais, pode-se enunciar as seguintes vantagens no uso de softwares de mobilidade para pré-venda ou auto venda:

### **Acesso à informação de forma rápida, eficaz e em qualquer local**

Munir a equipa comercial com toda a oferta da empresa de uma forma inovadora, atrativa, atualizada e personalizada (cliente, vendedor, promoções, etc.) num dispositivo móvel com interface intuitivo e

apelativo, de fácil aprendizagem pelos profissionais e que privilegia as principais funcionalidades do seu negócio. Desta forma, os representantes de vendas podem aceder a toda a informação do cliente, agilizando as suas vendas sem depender muito de um suporte no escritório. Na reunião com o seu cliente, o comercial pode consultar o histórico de compras para ter mais argumentos e fazer vendas relacionadas; fazer demonstrações no catálogo digital; pode aceder à conta corrente do seu cliente e ao histórico de documentos relacionados. Isto representa um aumento significativo na produtividade e também mostra ao cliente organização e modernidade, melhorando a imagem corporativa e cativando a atenção do cliente no ato da venda.

### **Aumento da produtividade**

Com estes softwares o trabalho dos profissionais é facilitado, pois contam com inúmeras funcionalidades que agregam valor à sua função e otimizam o seu tempo. Com a utilização de aplicativos móveis com um software instalado e destinado para a área das vendas, existe uma redução substancial do uso de papéis que comprometem a sua função e podiam dar origem a enganos, assim como a agilidade proporcionada com o registo e faturação na hora de encomendas e/ou a agilização de cobranças, eliminando trabalho redundante no escritório. Caso o profissional precise de ir ao escritório para inserir os dados no sistema, além do tempo perdido, pode dar ao cliente a vontade de ir buscar uma alternativa na concorrência. Este ganho de tempo pode originar mais vendas ao profissional, facilitando o atingimento de objetivos, criando mais motivação no seu trabalho.

### **Aumento da precisão**

Estas ferramentas permitem também o acompanhamento dos pedidos em tempo real e a verificação da disponibilidade em stock, que pode ser feita a qualquer momento e em qualquer lugar pelo comercial. Este último, em muitos casos, impede o pedido de um produto indisponível e proporciona o oferecimento de outro, ou seja, a concretização efetiva de uma venda e sem os percalços que possam deixar o cliente insatisfeito.

Centralizar as informações numa única plataforma tem a capacidade de garantir que a sua empresa obtenha informações fiáveis, garantindo a integridade dos dados de todos os envolvidos no processo.

### **Georreferenciação**

É possível traçar as rotas que o comercial fará para visitar os seus clientes. Com isto, fazemos com que ele otimize o seu dia a dia, pois é fornecido um planeamento de visitas por região, cálculo do trajeto e podem, até, ser fornecidos trajetos mais fáceis para fugir de condições adversas como o trânsito.

Além disso, também pode dar outro tipo de informações úteis como a visão global da localização dos clientes visitados e não visitados não só para o responsável do departamento comercial ter um maior controlo da atividade dos comerciais fora da empresa, mas também para o próprio profissional ter noção que já não visita um cliente há algum tempo por exemplo.

As aplicações móveis de TI podem mudar a forma como as empresas fazem negócios - as novas tecnologias levam a novas formas de trabalhar e novos produtos e serviços que podem ser oferecidos aos nossos clientes. Elas podem tornar as equipas mais eficientes, mais criativas e mais valiosas. As organizações que contem com equipas de comerciais na rua, passam a ter a capacidade de perceber como está a correr o dia, quantas vendas houve, em que locais é necessário melhorar as ações comerciais, entre um conjunto vasto de outros cenários que se podem criar.

**Milene Amaral Oliveira Account Manager na INFOS**