

Como o google pode ajudar a sua revenda?¹

*Matheus Alberto Consoli

*Lucas Sciencia do Prado

*Rodrigo Alvim Afonso

Ao ver esse título você pode ter estranhado e se perguntado o que será que isso tem haver com o meu negócio. As repostas positivas são várias e nesse artigo vamos tentar enumerar algumas das principais ferramentas disponíveis que podem auxiliar no desenvolvimento das atividades da sua revenda. Apesar de existirem várias outras ferramentas disponíveis no mercado, vamos abordar as principais e mais conhecidas: Pesquisa; Gmail®; Google Agenda®; Google Docs®; Google Maps/Earth® e Google Alerts®.

Pesquisa: a já consagrada ferramenta de busca pode auxiliar a revenda em várias atividades. Fazer uma busca dos principais concorrentes, dados de potencial de mercado, novos produtos, eventos do setor entre vários outros temas que são interessantes... Invista um pouco do seu tempo e você vai achar muitas informações valiosas sobre o mercado, leituras, fóruns de discussões, entre outros.

E-mail: se você e sua equipe ainda não usam, já estão atrasados! Existe a opção de contas pessoais e assinaturas empresariais, com mais serviços e customizações. De qualquer maneira, ter uma conta gmail® dá a você acesso a uma série de serviços da empresa, além de espaço, acessibilidade e mobilidade. Facilitará sua comunicação com a equipe, envio de comunicados, materiais, arquivos e informações úteis para o dia a dia do negócio. Cobre também seus fornecedores para que lhes enviem materiais úteis, como folders e apresentações, e as compartilhe com sua equipe. Com esta ferramenta ficará mais fácil organizar arquivos e documentos, bem como resgatar conversas e negociações importantes.

Agenda (calendar): o controle de atividades internas e externas da revenda sempre foi um desafio. Com o uso dessa ferramenta, a revenda pode criar um calendário comum e compartilhar com todos os membros da equipe, onde todos terão acesso online, a dados de eventos, palestras técnicas, dias de campo, reuniões semanais e mensais para acompanhamento da equipe etc. Ademais, um uso diferente que pode ser realizado da ferramenta é o planejamento semanal de visitas que os vendedores farão. Isso pode facilitar a organização, controle e acompanhamento de toda a equipe, além de agilizar a elaboração dos relatórios, economizando tempo de envio de arquivos via email, ou impressos. Ademais, as informações podem ser facilmente sincronizadas com computadores, celulares, smartphones e tablets. Não ter agenda agora não é mais desculpa para não se organizar!

¹ Artigo publicado na Revista AgroRevenda na edição de Mar/Abr de 2012.

Docs: usuários google podem acessar a plataforma do google docs®, onde podem criar, fazer download e upload de planilhas, documentos e apresentações. Esses materiais ficam todos online. O gestor pode permitir acesso e definir quem pode ver modificar e mesmo salvar novas informações. Dessa forma, fica fácil compartilhar com toda equipe materiais de vendas, tabelas de preços de produtos, listas de clientes e quaisquer outras informações importantes que a equipe precisa acessar com frequência. A era das pastas e aquele monte de papel impresso está chegando ao fim!

Maps/Earth: por meio do google maps® e do google Earth® é possível visualizar fazendas e propriedades. Se a empresa tiver um GPS, é possível localizar por meio das coordenadas. Caso não tenha, não há problemas! É só investir um pouco de tempo e seguir o caminho que leva até o cliente. Com um pouco de paciência você conseguirá encontrar. Apesar de nem todas as imagens estarem atualizadas, dá para se ter uma boa idéia da propriedade. Alguns softwares dão a opção de selecionar uma região com o mouse e calcular a área de qualquer perímetro selecionado no mapa. Você sabe usar essas informações? Você também pode criar tags (etiquetas) marcadas em cada ponto desejado do mapa e inserir informações sobre o seu cliente, para que toda sua equipe possa acessar. E ainda escutamos que não dá para saber informações dos clientes!

Alerts: com o google alerts® é possível configurar palavras chave que você quer que o google pesquise todos os dias, o qual lhe envia um email com todos resultados das pesquisas e os links que direcionarão você a notícias, fóruns, sites entre outros domínios da internet. Assim, suponham que você quer acompanhar o mercado de pecuária de leite. Por exemplo, você pode configurar o sistema para lhe informar diariamente o que saiu na internet sobre “pecuária de leite”, “rebanho leiteiro”, “preço do leite” etc. Basta checar seu email todo dia cedo, investir alguns minutos e já estará atualizado com as informações. Convenhamos, ficou fácil, não!

Assim, exemplificamos nesse artigo como ferramentas simples, e na maioria das vezes, gratuitas, podem ajudar seu negócio. Obter informação, compartilhar com sua equipe agora ficou disponível para você e seus concorrentes. Aqueles que souberem a usar da melhor maneira é que se sairão melhor. Pense nisso e aproveite ao máximo as tecnologias que podem ajudar no desenvolvimento de nosso negócio, pois, este pode ser um diferencial competitivo para você.

Bons negócios na era digital!



* **Matheus Alberto Consoli** - Especialista em Estratégias de Negócios, Gestão de Cadeias de Suprimentos, Distribuição e Marketing, Vendas e Avaliação de Investimentos. Doutor pela EESC/USP. Mestre em Administração pela FEA/USP. Administrador de Empresas pela FEA-RP/USP.



* **Lucas Sciencia do Prado** - Especialista em Sustentabilidade Social no Varejo e Negociação Empresarial. Mestre em Administração de Empresas pela FEA-RP/USP. Administrador de Empresas também pela FEA-RP/USP



***Rodrigo Alvim Afonso** - Especialista em Planejamento de Redes de Empresas (Clusters). Mestrando em administração de Empresas pela FEARP/USP. Administrador de Empresas pela Faculdade COC.

