

The logo for Act! 365, featuring the word "act!" in white lowercase letters with a trademark symbol, set against a bright orange circular background.

Act! 365 – o componente crucial para o sucesso das vendas em uma empresa.

Quando os novos proprietários de um distribuidor de componentes para casas pré-fabricadas há muito tempo estabelecido no mercado, implantou o Act! 365, o impacto sobre as vendas foi extraordinário.



Nos Estados Unidos, mais 20 milhões de americanos vivem em casas pré-fabricadas. Elas são regidas por códigos de construção específicos, por isso, qualquer reparo ou instalação exige produtos especiais.

“The company was solid and sound, but it had been doing the same things for too long and its systems just weren't as effective as they should be. Customer contact details were just kept on a basic Excel® spreadsheet. Things like that were holding the company back.”

Lou Braun
CEO

Como frequentemente estes componentes e materiais não estão disponíveis em lojas de materiais de construção comuns, empreiteiros e proprietários de casas pré-fabricadas precisam comprá-los em fornecedores especializados, como a Westland Distributing.

Com depósitos no Arizona, Califórnia e Colorado, a Westland lidera o mercado nos estados do sudoeste americano. Mas os seus processos mudaram muito pouco em quatro décadas.

Por isso, quando os novos proprietários assumiram a empresa no verão de 2017, foram necessárias algumas modificações para dar agilidade ao sistema.

Para uma avaliação gratuita, visite www.act365.com/pt

As velhas práticas estavam travando a empresa

“A empresa era sólida”, diz Lou Braun, o novo CEO da companhia. “Mas ela fazia as mesmas coisas havia muito tempo e seus sistemas não eram tão eficazes como deveriam. As informações de contato do cliente eram mantidas em uma planilha de Excel®. Coisas deste tipo atrasavam a empresa.”

Então, quando Lou e sua equipe decidiram implantar uma solução CRM, eles precisavam de um sistema onde funcionários com pouca experiência em software de negócios pudessem começar a utilizá-lo rapidamente.

“Escolhemos o Act! 365 porque ele não só apresenta uma excelente relação custo-benefício”, diz Lou, “mas também é uma plataforma fácil de usar.” Sabíamos que a equipe se sentiria confortável e conseguiria usar o software imediatamente.”

No início, estávamos preocupados de que haveria uma certa resistência para usar o novo sistema, mas isso não aconteceu. Na verdade, os funcionários adotaram o Act! 365 rapidamente e com muito entusiasmo.

“A equipe ficou animada e ansiosa para aprender a usar o Act! porque viram como ele ajudaria a impulsionar as vendas e aumentar suas comissões”, diz Lou.

Nível sem precedentes de vendas

Depois do treinamento inicial dos funcionários, a primeira tarefa foi migrar as informações dos clientes da planilha do Excel® para o Act! 365.

“Usamos um campo personalizado para identificar aqueles que não tinham comprado de nós nos últimos 6 meses”, diz Lou. “Então dividimos estes clientes entre os representantes de vendas, que ligavam para eles quando tinham um tempo ocioso. Eles nunca tinham feito isso antes.”

Usando o Act! Para dar mais foco aos seus esforços de vendas, a equipe da Westland rapidamente começou a ver resultados positivos. Não só eles conquistaram novos clientes e aumentaram as vendas com os clientes atuais, mas também recuperaram contas “perdidas”.

“Nós nos esforçamos ao máximo para fechar algumas vendas rápidas e as usamos para provar o que poderia acontecer se usássemos o Act! 365 de forma eficaz”, diz Lou.

“Logo nossos dez vendedores se transformaram em usuários avançados que adicionaram centenas de milhares de dólares em vendas desde que começaram a usar o Act!”, diz Lou. “Isso é um aumento impressionante que a empresa nunca tinha visto antes.”

Os vendedores em campo da Westland também notaram os benefícios do Act! 365, pois ele permitiu que planejassem seu dia de modo mais efetivo e realizassem mais tarefas.

“Nossos vendedores se transformaram em usuários avançados que adicionaram centenas de milhares de dólares em vendas desde que começaram a usar o Act! 365, um aumento impressionante que a empresa nunca tinha visto antes.”

Lou Braun
CEO



Telefone e email trabalhando juntos

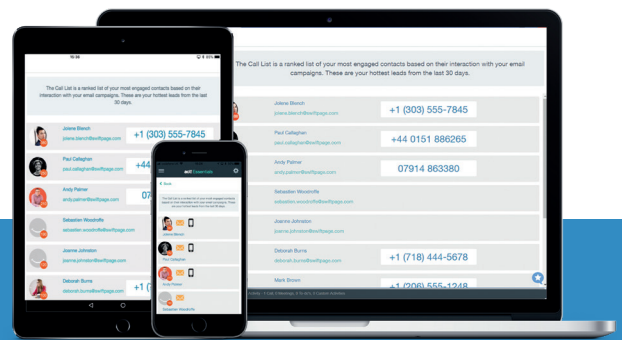
Lou também apreciou muito a funcionalidade de email marketing do Act! 365. “Conseguimos um excelente retorno usando email”, diz Lou, “mas o nosso ramo é bem tradicional, por isso o contato por telefone é muito importante para nós. É quando combinamos os dois que realmente aproveitamos ao máximo o sistema.”

A funcionalidade Lista de Chamadas do Act! 365 ajudou muito neste caso – sempre que a Westland faz uma campanha por email, ela gera automaticamente uma lista dos números de telefone daqueles que receberam um email, tornando o acompanhamento muito mais fácil.

O Act! 365 também facilita o trabalho da gerência. “Como podemos monitorar melhor a equipe de vendas, agora temos uma compreensão atualizada da nossa posição de vendas”, diz Lou.

A história da Westland Distributing demonstra a real diferença que o CRM adequado pode fazer para as vendas, e o Act! 365 é particularmente adequado para empresas que ainda não tenham adotado sistemas de tecnologia mais avançada.

Ele também mostra que a introdução de um novo sistema não precisa ser um processo difícil nem que a equipe irá resistir em usá-lo. Na verdade, um software CRM como o Act! 365 pode ser recebido com entusiasmo por uma força de trabalho mais velha que imediatamente ganha recursos para realizar melhor suas tarefas.



OS RESULTADOS

- Algumas “vendas rápidas” demonstraram à equipe como o uso do Act! 365 irá beneficiá-la com um maior volume de vendas e comissões.
- Os vendedores adicionaram centenas de milhares de dólares em vendas desde que o Act! 365 foi introduzido.
- Segmentar de modo efetivo os contatos em grupos permite que a equipe de vendas conquiste novos clientes, aumente as vendas dos clientes atuais e recupere contas perdidas.
- Usando a funcionalidade de email do Act! 365 e então fazendo o acompanhamento por telefone, a equipe de vendas do Westland aproveita ao máximo o sistema.
- Um pipeline de vendas visual permite que a gerência veja a posição atual de vendas e monitore todo o processo.
- Os vendedores em campo se beneficiam da acessibilidade do sistema, que permite que eles planejem seus dias com mais eficiência e sejam mais produtivos.

Para uma avaliação gratuita,
visite www.act365.com/pt

act!TM