



LANSOLVER
PRODUTIVIDADE PARA EQUIPES DE CAMPO



COMO TRANSFORMAR SEUS AGENTES DE CAMPO

Em geradores de negócios

COMO TRANSFORMAR

seus agentes de campo em geradores de negócios

• INTRODUÇÃO



Empresas bem sucedidas reconhecem que os agentes de campo são muito mais que profissionais que estão nas ruas para fazer reparos, manutenções e instalações. Graças a digitalização e tecnologia, a função dos agentes de campo tem mudado bastante nos últimos anos e sendo eles, um dos principais canais de comunicação entre empresa e cliente, podem se tornar uma poderosa ferramenta para gerar novos negócios.



SOBRE A LAN SOLVER

www.lansolver.com

A Lan Solver é uma empresa com mais de 20 anos de atuação no desenvolvimento de soluções que aumentem a produtividade de equipe de campo e facilitem a gestão dessas equipes com agilidade e tecnologia.

#1 . DIGITALIZE SUA EMPRESA



Com a digitalização a sua empresa poderá retirar completamente o papel do dia a dia da sua equipe de campo, criando checklists de execução de tarefas e formulários digitais e dinâmicos que vão simplificar o trabalho de seus agentes, trazendo mais produtividade aos processos e permitindo que toda informação coletada em campo, seja enviada para a central em questão de minutos.

Além disso, a sua empresa terá em mãos poderosas informações coletadas por sua equipe de campo, permitindo a criação de novas soluções, modernização de processos, alterações de produtos e correção de métodos ineficientes, trazendo para sua empresa oportunidades de novos negócios, contratos e pioneirismo.

#2 ■ CRIE UMA BASE DE INFORMAÇÃO COMPARTILHADA

Seus agentes de campo são, como dito anteriormente, um dos principais canais de comunicação entre a empresa e o cliente. No dia a dia, eles precisam estar munidos de informações atualizadas para que possam atender as ordens de serviço com maestria, garantindo mais autonomia para lidar com situações de tomada de decisão e conseguir explicar as melhores soluções para os clientes. Além disso, uma rede de informação compartilhada com sua equipe de campo vai poder transformar esses agentes em representantes de vendas da sua empresa em questão de segundos, pois ao notar uma oportunidade de upselling ou crossselling, terão em mãos listas de verificação, procedimentos detalhados, bem como um conjunto de diretrizes específicas da ordem de serviço que permitirão uma proposta assertiva ao seu cliente.



#3 ■ ESCUTE A SUA EQUIPE DE CAMPO



Um bom gestor sabe o valor de sua equipe e não subestima a importância das informações coletadas pelos agentes de campo.

Esses profissionais estão imersos e com a mão na massa em um universo que possivelmente outros colaboradores da sua empresa não estejam. Trabalhando ativamente direto com o cliente, sua equipe de campo pode reunir informações valiosas para a criação de novos planos estratégicos e oportunidades de crescimento.

Baixe gratuitamente, nosso E-book
focado em redução de custo
[Clique Aqui](#)



#4 ■ INTEGRE SUA EQUIPE DE CAMPO COM A EQUIPE DE RETAGUARDA

Sinergia e integração entre equipes alocadas é extremamente importante para o bom funcionamento de uma empresa, não é mesmo? Essa regra também vale para equipes de campo. E toda empresa que almeja o sucesso, sabe disso.

A empresa que tem o agente de campo como um representante e facilitador de diálogo com o cliente, precisa ter informações em tempo real sobre o que está acontecendo na rua e o que está acontecendo em sua empresa. Essa conexão pode ser o ponto chave para a criação de novos negócios.

Por exemplo, se um agente de campo percebe que um cliente está utilizando um serviço de um concorrente ou mesmo precisando de um reparo, peças ou tem uma necessidade específica, poderá, através de um software de gestão enviar em questão de segundos, anotações e relatório para a equipe de retaguarda que conseqüentemente, terá a possibilidade de agilmente enviar para esse cliente opções corretas para sanar a necessidade.



#5 - INVISTA EM TECNOLOGIA

Se a sua empresa deseja revolucionar a competitividade e transformar a equipe de campo em geradores de negócios, poderá seguir as dicas acima, mas sem investir em soluções tecnológicas para melhorar a gestão, produtividade e comunicabilidade da sua equipe de campo, de nada adiantará.

Pesquisas recentes revelam que empresas que investem em tecnologia, tendem a ter receitas 70% mais altas que empresas que não investem, sendo possível reduzir custos em até 62% e aumentar a produtividade em até 85%.

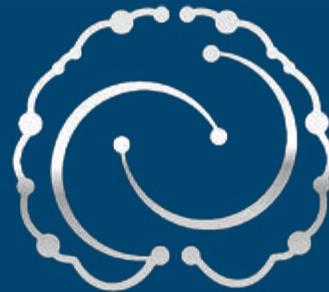
Além de impactar no planejamento estratégico da sua empresa para criar uma vantagem competitiva sustentável, a tecnologia pode ser uma grande aliada do desenvolvimento do seu negócio, com equipes de campo mais preparadas para atender e munidas de informações para aproveitar todas as oportunidades de alavancar novos negócios para sua empresa.

Conheça o aplicativo de gestão da Lan Solver e saiba como ele pode revolucionar o crescimento da sua empresa.

AGENDE UMA APRESENTAÇÃO GRATUITA

www.lansolver.com





LANSOLVER

PRODUTIVIDADE PARA EQUIPES DE CAMPO