



**Universidade Smart!**  
Turbine ainda mais seus  
conhecimentos com os nossos  
treinamentos.

# checkmob

**Aplicativo de  
Gerenciamento de Visitas**



*Rafael Neumann  
Gerente de Vendas Técnicas*

# DNA Smart

## Simplicidade e Inovação

- Se algo está complicado, logo está errado;
- Ser ousado e criativo;
- Não ter medo de errar – erre rápido, corrija e aprenda!
- Tomar decisão orientada a dados.

## Mão na massa

- **S = V x A** (sucesso = vontade x ação);
- Trabalho duro;
- Promove e vivência os pilares da cultura da empresa;
- Ombro no ombro: faz junto com a equipe;
- Gasta sola do sapato

**#VEMPRARUA**

## Amor de dono

- Toma decisões pensando no que é melhor para empresa;
- Sobe a barra: Tem alto nível de exigências para si e para os demais;
- Pratica e valoriza a meritocracia.

## Cliente em primeiro lugar

- Colocar o interesse do cliente final à frente em suas ações e decisões;
- Seja rápido e surpreenda.

## Gente que gosta de gente

- Trabalha com energia positiva e comemora resultado;
- Olha no olho constantemente;
- Dá e procura receber feedbacks construtivos com clareza e honestidade;
- Comprometido com a sustentabilidade.





checkmob

*O que é a Checkmob?*

## O que é?

Aplicativo para Smartphones que têm o objetivo de programação e registro de visitas externas.

O foco desse app é para os vendedores SMART que têm atividade externa, e para os gestores de loja.

**O gerenciamento das visitas fará as lojas venderem mais!**

## O porquê de um aplicativo de visitas?

**Registro Fácil:** dispensa uso de caderno para anotar sobre a visita. Não se perde informação até que seja feito o registro.

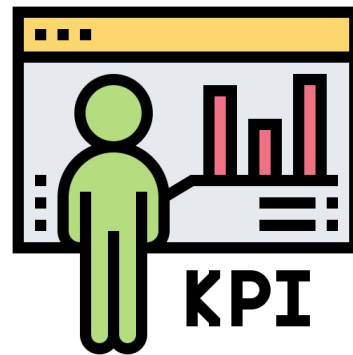
**Link com Bitrix:** não é necessário gerar a mesma informação no Bitrix e no app Checkmob. Pode-se agendar uma visita direto no Bitrix, ou criar um novo lead diretamente pelo checkmob.

**Planejamento e Controle:** Minhas visitas estão sendo efetivas? Eu vou lembrar de tudo o que o cliente se interessar? O gerente de loja está conseguindo olhar para cada visita do vendedor externo?

**Link com Etapas da Venda:** existe um tipo de checklist de etapas de venda para cada tipo de visita - (Visita de Apresentação de Orçamento, Visita de Pós Venda, Visita de Negociação e Fechamento);

## O que gerenciar no aplicativo?

- N° de Visitas Realizadas
  - N° de Visitas Agendadas através do Bitrix
  - N° de Visitas Não Realizadas
  - % de visitas realizadas x n° de meta de visitas
  - Tempo Gasto Durante a Visita
  - Geração de "NOVOS LEADS"
  - Regiões Visitadas - Mapa de Calor
- etc...



## Porque a Checkmob existe?

“Para valorizar o poder do **trabalho** e dos **relacionamentos** presenciais”

“**Eliminando** a ineficiência em **operações de campo** ao redor do mundo”

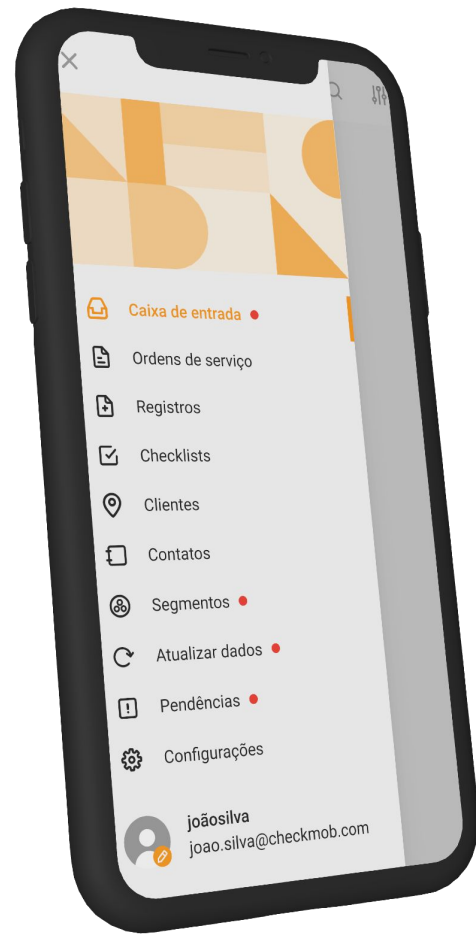


**Tem coisas que precisam ser presenciais e a gente entende muito bem disso!**

## Quem é a Checkmob?

A **Checkmob** é uma **startup de tecnologia**, com mais de **9 anos de mercado**, já atendemos **mais de 500 empresas**. Com os nossos clientes estamos **presentes em mais de 5 países**.

Através do nosso **software e aplicativo** e em conjunto com o **Programa de Aceleração de Resultado** melhoramos a **produtividade** de equipes de vendas externas.



INOVATIVA  
BRASIL



FbStart  
from facebook

qi CENTRO  
INTERNACIONAL  
DE INOVAÇÃO

## Alguns dos principais clientes Checkmob

**PHILIPS**  
Healthcare

 **Grupo Fleury**

 **OMO**  
lavanderia

 **CAPEMISA**  
SEGURADORA

  
**REUNIDAS**

  
**coamo**

**Fujioka**

 **BANCO RCI**  
BRASIL

  
CTEEP

 **Awattech**

 **eletromidia**

 **CONSÓRCIO**  
**SERVOPA**

PROFISSIONAL  
**PROBELLE**

  
**Smurfit Kappa**

**imex**  
medical group

  
**DANA**

## Resultados

Em **3 meses de uso** do Checkmob os clientes melhoram em média:



**Planejamento**

▶ **34%**



**Execução**

▶ **48%**



**Automatização  
das informações**

▶ **60%**



**Análise dos dados**

▶ **80%**



**40%+**  
**produtividade em  
apenas 3 meses**

**Fonte:** Pesquisa trimestral realizada com clientes Checkmob.

## A quem será destinado o app?

- Vendedores Externos SMART  
*Vendedor Tipo III (Técnico) e Vendedor Tipo IV (Externo)*
- Gerente da Filial SMART
- Gerentes Operacionais
- Especialistas de Produtos
- Marketing
- Diretoria SMART



checkmob

*Uso do aplicativo*

## Baixando o app - Smartphone



- Disponível nas lojas de aplicativos para IOS e para Android;
- Acessos serão enviados por email através do TI.

# Instalação - Smartphone

## Termos e Condições de Uso

Para continuar, é importante que você concorde com nossos Termos de Uso e Política de Privacidade.



Eu concordo com os Termos de Uso e a Política de Privacidade.

Para saber mais sobre como o Checkmob coleta, utiliza, compartilha e protege seus dados pessoais, leia a nossa [Política de Privacidade](#).

CONTINUAR



The image shows a login form for Checkmob. At the top is the Checkmob logo. Below it is a label 'Usuário' followed by a text input field. Underneath is a label 'Senha' followed by a text input field and a 'MOSTRAR' link. Below the password field is a checkbox labeled 'Lembrar usuário'. At the bottom is a large orange button labeled 'ENTRAR'. At the very bottom is a link with a key icon and the text 'Entrar com SSO'.

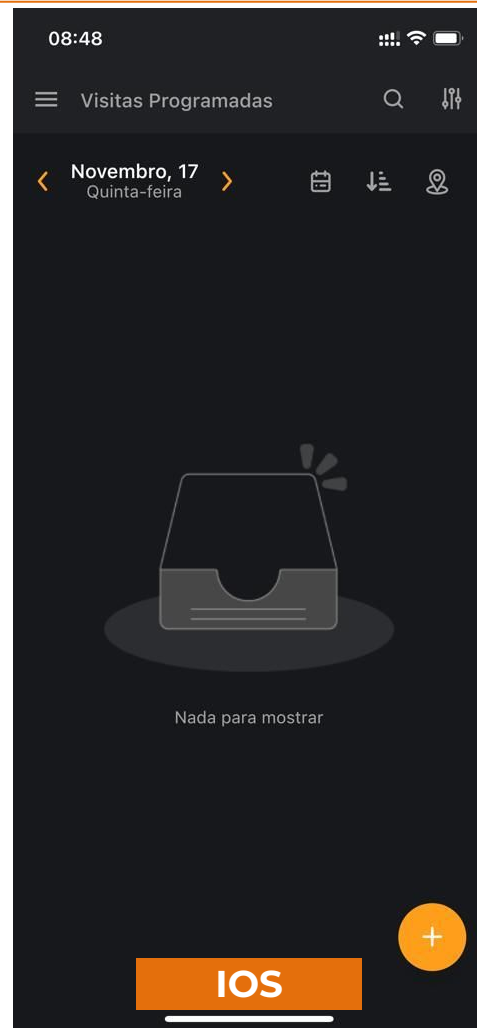
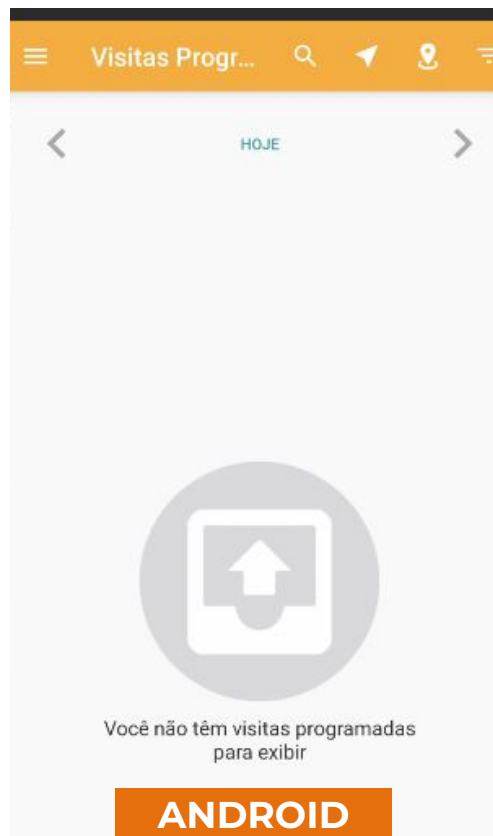
- Fazer o login com as credenciais enviadas pelo TI SMART;
- Aceitar os Termos e Condições de Uso.

## Instalação - Smartphone



- Permissão para o aplicativo acessar sua localização.  
*(Durante o uso do app)*

## Tela Inicial - app



# Clientes - Visualização




ANDROID



IMPERMAXX



IOS



## Clientes - Integração Construshow

Pessoa..... 4835 WILSON LOURENCO BENTO 

CNPJ/CPF..... 009.045.339-56 ☒ Vendedor ☐ Transportador ☒ Cobrador ☒ Comissicionado ☒ **Cliente** ☒ Fornecedor ☒



Principal | Info Complementares | Endereços | Contatos | Info Cliente | Crédito | Fornecedores | Autorizados | Imagens/Documentos | Colaborador | Co

RG..... 81882053 Data Emissão.....   Orgão Emissor....

Data Nascimento.....   Cód. Estrangeiro.....

Email..... gestao.suporte@espacosmart.com.br

Email para NFe..... gestao.suporte@espacosmart.com.br

Data de Cadastro..... 11/04/2017  

Dados da Empresa

Fantasia..... WILSON BENTO

Insc Estadual..... ISENT0 ☒ Isento

Indicador da IE Destinatário... 9-Não Contribuinte

Insc Municipal.....

Insc Suframa.....

Insc Produtor Rural.....

CNAE.....

**CAMPOS OBRIGATÓRIOS**

## Clientes - Integração Construshow

Pessoa..... 4.835 WILSON LOURENCO BENTO

CNPJ/CPF..... 009.045.339-56 ☒ Vendedor ☐ Transportador ☒ Cobrador ☒ Comissior

Principal Info Complementares Endereços Contatos Info Cliente Crédito Fornecedores Autorizados Ima

Tipo Pessoa..... CONSUMIDOR FINAL 4

Parcelamento Padrão..

Grupo..... FUNCIONARIOS 6

Frete Padrão.....

Cam... a I GPD a Botão Imprimir Não

**CAMPOS OBRIGATÓRIOS**

## Clientes - Integração Construshow

Endereço Principal			
Cep.....	84015782	Bairro.....	JARDIM CARVALHO 12
Cidade.....	Ponta Grossa	03907	UF... PR
Endereço...	RUA FIORAVANTE FOGGIATO	Nro.....	270

Endereço Correto

Cobrador.....	
Vendedor do Cliente...	LUCIANO DE SOUZA 11164
	AUT CERCENIA

Vendedor Correto

**CAMPOS OBRIGATÓRIOS**

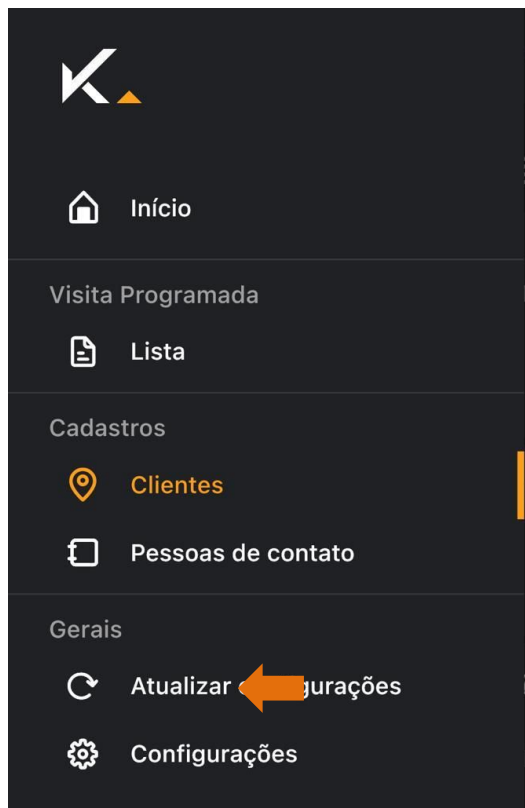
## Inativação de Clientes - Construshow

Esse cliente ficará na carteira do vendedor pelo prazo inicial de 90 dias a contar de uma das interações abaixo

1. **Cadastro do cliente** (construshow)
2. **Criação de um carrinho** (construshow)
3. **Emissão de uma nota** (construshow)
  - a. Independente do tipo e status da nota, se for nota de **venda, remessa, devolução**, ou qualquer outra nota emitida para o cliente.

Se um cliente ficar por **mais de 90 dias sem nenhuma interação**, o vendedor perderá o acesso a este cliente e o mesmo estará disponível para que outro vendedor assuma.

## Sincronização - Aplicativo Smartphone



- Ao tentar procurar um cliente ou visita, caso não localize, é possível forçar a sincronização (atualização dos dados).

## Definições e USO

- **Login** - enviado no TI - por email;
- **Carteiras de Clientes** - cada loja terá uma carteira de clientes cadastrada, conforme região de atendimento;
- **Link** com cadastro de clientes - **Construshow**;
- Inativação de Clientes;
- **Visitas Programadas - Visitas Não Programadas - Prospecção Leads.**



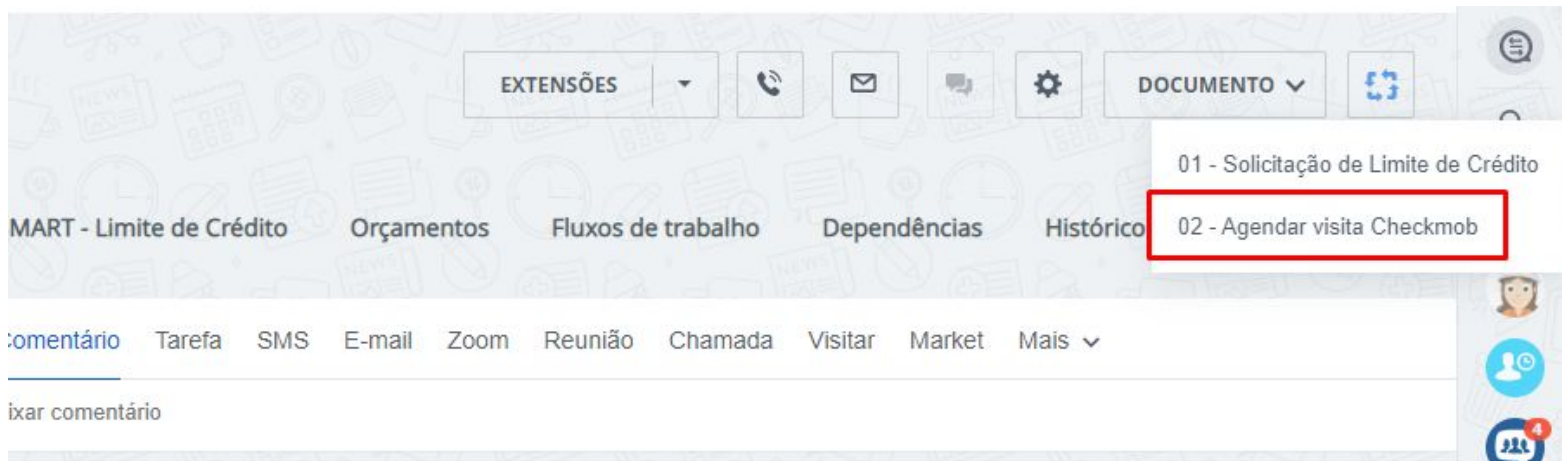
## Tipos de Visitas

- **Visitas Programadas** - IDEAL - Planejamento através dos clientes cadastrados. Ação é executada através do Bitrix.
- **Visitas Não Programadas** - o cliente já faz parte da carteira da Espaço SMART, mas não há visita programada dele. Necessário gerar a visita pelo próprio aplicativo.
- **Prospecção Leads** - não há registro do cliente no Bitrix/Construshow. O lead gerado é direcionado ao Bitrix, na Seção *“LEADS - Em Contato”*.

# Definições e USO

## VISITAS PROGRAMADAS

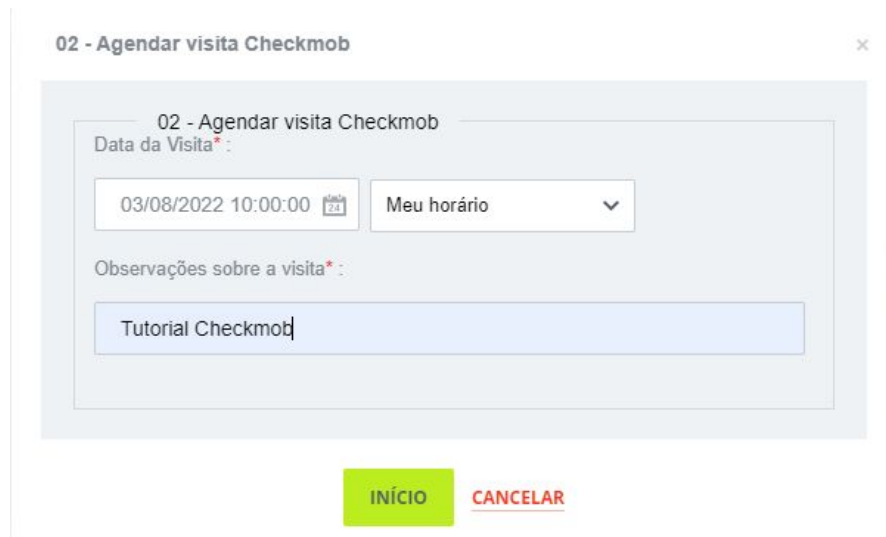
- A visita é programada diretamente no Bitrix.



## Definições e USO

### VISITAS PROGRAMADAS

- A visita é programada diretamente no Bitrix.

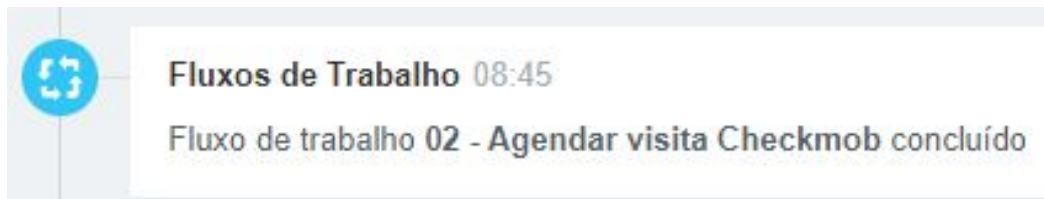


The screenshot shows a web form titled "02 - Agendar visita Checkmob" with a close button (X) in the top right corner. The form is divided into two main sections. The first section, titled "02 - Agendar visita Checkmob", contains a label "Data da Visita\*:" followed by a date and time input field showing "03/08/2022 10:00:00" and a dropdown menu labeled "Meu horário" with a downward arrow. The second section, labeled "Observações sobre a visita\*:", contains a text input field with the text "Tutorial Checkmob". At the bottom of the form, there are two buttons: a green button labeled "INÍCIO" and a red button labeled "CANCELAR".

## Definições e USO

### VISITAS PROGRAMADAS

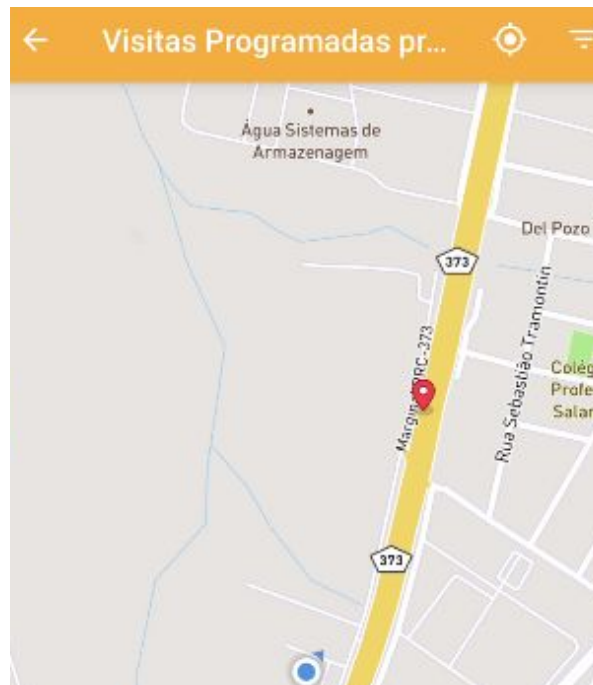
- A visita é programada diretamente no Bitrix.



## Definições e USO

### VISITAS PROGRAMADAS

- No app:



# Definições e USO

## VISITAS NÃO PROGRAMADAS

- A visita é programada pelo app Checkmob.

**Dados básicos**

Cliente \*


Carteira \*


Pessoa de contato

**Dados do(a) Visita Programada**

Título

Tipo de atividade

Data e hora 

Prioridade  
Nenhuma 

Observação

☐ Criar como Encerrada

**Finalizar**



## Definições e USO

### PROSPECÇÃO LEADS

- Prospecção pelo app Checkmob.



The screenshot shows a mobile application interface for creating a new record. The title bar is orange and contains a back arrow, the text 'Novo Registro', a share icon, and a menu icon. The form area is white and contains several input fields. The first section is titled 'Dados básicos' and includes a label 'Equipe \*'. Below this is a label 'Nova Lead' followed by a horizontal line. The next section is labeled 'Carteira \*' and includes a label 'Leads' followed by a horizontal line. The final section is labeled 'Cliente \*' and includes a label 'Nova Lead' followed by a horizontal line. A teal button labeled 'CHECK-IN' is located at the bottom right. A small teal circle with a white 'i' icon is positioned to the right of the 'Nova Lead' label in the 'Cliente \*' section.

← Novo Registro

**Dados básicos**

Equipe \*

Nova Lead

Carteira \*

Leads

Cliente \*

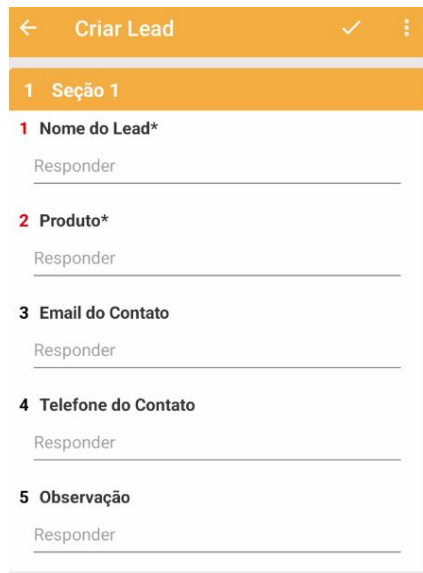
Nova Lead

CHECK-IN

# Definições e USO

## PROSPECÇÃO LEADS

- A visita é programada pelo app Checkmob.



← Criar Lead ✓ ⋮

**1 Seção 1**

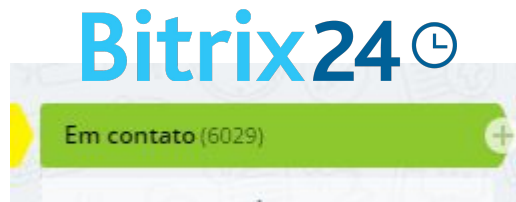
**1 Nome do Lead\***  
Responder

**2 Produto\***  
Responder

**3 Email do Contato**  
Responder

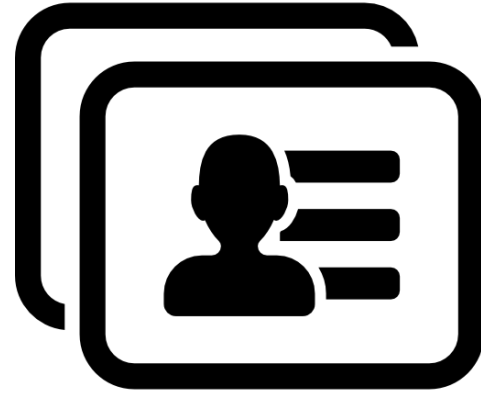
**4 Telefone do Contato**  
Responder

**5 Observação**  
Responder



## Tipos de Visitas

- Prospecção Leads
- Qualificação
- Apresentação Comercial
- Apresentação de Orçamento
- Negociação
- Fechamento
- Pós-Venda
- Relacionamento



## Tipos de Visitas

- ### Prospecção

Foco na abertura de um novo cliente potencial. É obrigatório a geração da Lead (Em contato) pelo checkmob (preenchendo o checklist).

- ### Qualificação

Visita com objetivo de qualificar quais soluções podem ser comercializadas com o respectivo cliente.

- ### Apresentação Comercial

Visita com objetivo de apresentar as soluções potenciais de compra pelo cliente.

- ### Apresentação de Orçamento

Visita com objetivo de apresentação de orçamento. Lembrar que todo orçamento acima de R\$ 20.000,00 deve ser apresentado pessoalmente.

## Tipos de Visitas

- **Negociação**

Visita com objetivo de negociar o orçamento previamente apresentado, onde busca-se resolver as objeções do cliente.

- **Fechamento**

Visita com objetivo de fechamento de negócio. Sempre deve-se observar junto do valor do negócio, a forma de pagamento e o prazo de entrega dos materiais. Busca-se ser o mais claro possível nestas informações.

- **Pós Venda**

Visita com objetivo de acompanhar o andamento da obra/instalação dos produtos comercializados, onde mede-se a satisfação do cliente em relação a compra realizada. Deve-se incentivar ao cliente preencher a pesquisa de NPS enviada no email.

- **Relacionamento**

Visita com objetivo de manter um relacionamento de compra e venda junto do cliente que já comprou da Espaço SMART. Pode-se apresentar mais produtos SMART para o mesmo cliente, para potencializar a venda para o mesmo.

## Quem visitar?

- Arquitetos
- Engenheiros
- Construtoras
- Obras Grande Porte
- Obras Pequeno Porte
- Cliente Final

*PS026 - Atendimento Comercial Loja*

- *Orçamentos/Obras gerados na visita, precisarão ser cadastrados no Bitrix Manualmente com a fonte Checkmob - Cliente deve estar integrado no negócio.*



# Quem visitar - exemplo

## Arquitetos

- Temos que através do telefone despertar o interesse do arquiteto. Sendo assim, é importante pesquisar um pouco sobre o mesmo, site, mídias sociais e obras.
- Despertar interesse por soluções mais atraentes e mais fáceis de entendimento, uma vez que boa parte das abordagens será realizadas por telefone:

**É IMPORTANTE LEMBRAR QUE A ESPAÇO SMART É MUITO MAIS QUE STEEL FRAMING.**

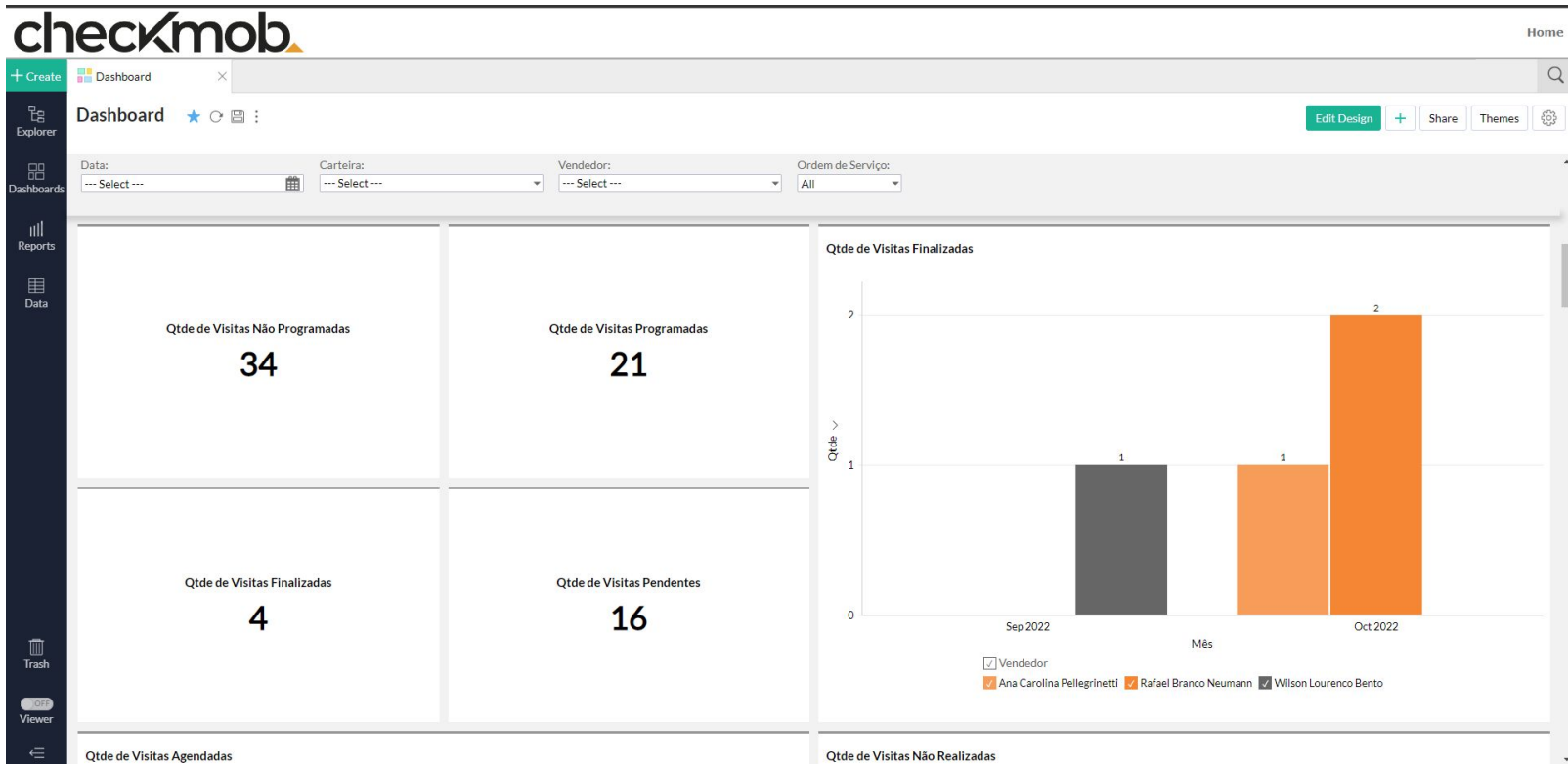
- Soluções iscas para arquitetos: Linha Revest - Texturise e Woodlines, Shingle, Energia Solar, Soluções Acústica para sala de home ou comerciais, forros, pisos, revestimentos - explicar os nossos diferenciais de atendimento e oportunidades de trabalharmos em conjunto.
- Na reunião de apresentação esteja bem vestido, com o uniforme da empresa e com crachá de identificação.
- Utilize apresentação visual. No primeiro contato o mais importante é despertar as oportunidades das soluções que oferecemos.
- Entre em conceitos mais técnicos somente se o arquiteto questionar.
- Elogiar o escritório e o trabalho do mesmo. Exercitar o ego do profissional.
- Perfil Arquiteto Residencial: Dica é apresentar a construção em LSF, junto das telhas SMART Shingle, SMART Esquadrias de PVC e revestimentos Revest..
- Perfil Arquiteto Interiores: Dica é apresentar os revestimentos Texturize, pisos vinílicos e revestimentos acústicos.
- Perfil Arquiteto Comercial: Dica é apresentar a expertise de especificação de paredes de drywall da Equipe SMART, pisos vinílicos, forros modulares e tratamento acústico, e o LSF para obras comerciais.

## Quem visitar - exemplo

### Construtoras

- As Construtoras possuem 2 Departamentos distintos que deverão ser abordados pelos vendedores: Compras e Obras.
- Antes de visitar o Dpto de Compras o vendedor deverá passar em Obras para entender as oportunidades reais de vendas, entender a necessidade do engenheiro e da obra.
- Entender o mercado em que está inserido a construtora: residencial vertical, comercial vertical, cond. Residenciais horizontais, obras de grande porte como shopping e indústrias, obras de pequeno porte customizadas como residências em condomínios.
- Com essas informações, desenhar em conjunto com o gerente a melhor estratégia de o que e como apresentar as oportunidades para o Dpto de Compras.
- Utilizar sempre o conceito de linkar os produtos para a determinada obra, ou seja, uma construtora que se interessa pelo Drywall para forro num empreendimento comercial, podemos vender uma série de outras soluções como:
  - o Pisos para áreas comuns ou privativas
  - o Forros acústicos para áreas comuns como salão de festas e de jogos
  - o Tratamento e Isolamento Acústicos para áreas comuns, como: Garage Band, Brinquedoteca e outros
-

# BI - Mapeamento das visitas



## KPIs - Metas de Visitas

As Lojas deverão realizar visitas **DIARIAMENTE** no mercado. Lembre-se que um de nossos mandamentos é trabalhar com 80% de venda ativa e 20% de venda reativa. Este ponto está 100% alinhado com o nosso **DNA SMART - Gasta sola do sapato #VEMPRARUA**

- META **GERENTE** = **20 visitas** (acompanhar o time em no mínimo) \*\* vale ressaltar um dos pontos importantes do **DNA SMART - Ombro no ombro: Faz junto com a equipe**
- META **VENDEDOR TÉCNICO** = **40 visitas mês** - Público principal: Arquitetos, engenheiros e construtoras.
- META **VENDEDOR EXTERNO** = **60 visitas mês** - Público principal: é uma mistura de todos os outros vendedores, Arquitetos, Construtores, Construtoras, montadores, pequenas e médias revendas, obras de qualquer porte.

## KPIs - Metas de Visitas

- Valorize o tempo do cliente, **se prepare** para atingir os seus objetivos.
- Estude o cliente para entender **qual solução dará mais ênfase** na apresentação / reunião.
- Utilize as **Ferramentas de Vendas**, entendendo quais serão mais efetivas para a reunião - Base de Conhecimento BITRIX.
- Seja pontual e cordial.
- Deixe com o cliente o nosso jogo de **catálogos** e as **amostras** que mais interessa ao cliente.

# Tutorial - Base de Conhecimento



V01 28/07/2022	TUTORIAL CHECKMOB
-------------------	-------------------

<p>OBJETIVO: Orientar o uso do aplicativo</p> <p>APLICADO A:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Todos</li></ul> <p>COMPARTILHAMENTO:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Todos</li></ul>
---

## Dúvidas

- Funcionamento do App - [ti@espacosmart.com.br](mailto:ti@espacosmart.com.br)
- Conceito das Visitas  
Rafael Neumann - 42 99113-4461  
Rodrigo Brandão - 42 99132-9875

# DNA Smart

## Simplicidade e Inovação

- Se algo está complicado, logo está errado;
- Ser ousado e criativo;
- Não ter medo de errar – erre rápido, corrija e aprenda!
- Tomar decisão orientada a dados.

## Mão na massa

- **S = V x A** (sucesso = vontade x ação);
- Trabalho duro;
- Promove e vivência os pilares da cultura da empresa;
- Ombro no ombro: faz junto com a equipe;
- Gasta sola do sapato  
**#VEMPRARUA**

## Amor de dono

- Toma decisões pensando no que é melhor para empresa;
- Sobe a barra: Tem alto nível de exigências para si e para os demais;
- Pratica e valoriza a meritocracia.

## Cliente em primeiro lugar

- Colocar o interesse do cliente final à frente em suas ações e decisões;
- Seja rápido e surpreenda.

## Gente que gosta de gente

- Trabalha com energia positiva e comemora resultado;
- Olha no olho constantemente;
- Dá e procura receber feedbacks construtivos com clareza e honestidade;
- Comprometido com a sustentabilidade.



# VAMOS JUNTOS TRANSFORMAR A CONSTRUÇÃO CIVIL NO BRASIL

[rafael.neumann@espacosmart.com.br](mailto:rafael.neumann@espacosmart.com.br)

**(42) 99113-4461**

**Gerente de Vendas Técnicas**