

**HOW WIALON
HELPS BUSINESS**

**ESTRATÉGIA DE VENDAS
EM IOT: CONCEITOS
BÁSICOS E MELHORES
PRÁTICAS COM WIALON**

Estratégia de vendas em IoT

O mercado de telemática e IoT apresenta um cenário complexo para os prestadores de serviços. As soluções estão sendo produzidas e os clientes baseiam suas decisões apenas no preço. Isso resulta em uma concorrência acirrada por preços, dificultando que fornecedores de produtos e serviços personalizados, que custam mais, se destaquem.

Após anos de experiência no setor, entendemos que soluções prontas para uso podem custar menos no início, mas geralmente não se traduzem em uma vantagem competitiva no longo prazo. Muitas vezes elas abordam apenas preocupações básicas e não possuem as funcionalidades necessárias para uma gestão eficiente da frota, resultando em custos operacionais mais elevados no futuro. Para resolver isto, os prestadores de serviços telemáticos têm de reconhecer as tarefas e desafios únicos de cada cliente e mapear as funcionalidades do Wialon para cada caso individual. Ao mesmo tempo, também é preciso educar os clientes para adotarem uma abordagem personalizada — fazê-los olhar para os milhares de reais que essa abordagem personalizada pode ajudá-los a economizar, e não para as centenas que essas soluções vão custar. **Então, como comunicar essa ideia de forma eficaz aos clientes, para que eles possam compreender o valor agregado da solução que você oferece?**

Este material busca responder a esta questão e também compartilha dicas e truques sobre como comunicar o valor de uma abordagem personalizada e promover o Wialon com mais sucesso no ambiente competitivo que vivemos.

Desafios enfrentados por um provedor de serviços

- Concorrência
- Nenhum reconhecimento de valor da tecnologia
- Clientes que abordam fornecedores diretamente
- Diminuição dos preços

Necessidades buscadas por um cliente

- Clientes fiéis
- Processos bem estabelecidos
- Equilíbrio entre custo e lucro
- Funcionários de confiança e motivados

COMO ENFRENTAR OS DESAFIOS

O princípio fundamental é mostrar o impacto que o Wialon tem nos negócios de seus clientes. Com a perspectiva de resultados tangíveis e garantidos, os clientes optarão pela solução que você oferece, **mesmo que ela custe 2 a 3 vezes mais do que as opções mais baratas do mercado.**

Por que não optar por uma solução padrão? Porque ela te faz perder a vantagem competitiva – exceto no preço – e te torna facilmente substituível por qualquer outro fornecedor. Às vezes pode parecer que a única forma de ganhar espaço no mercado é diminuindo o preço, e conseqüentemente reduzir as funcionalidades da solução oferecida, mas a realidade é diferente disso. Na verdade, quanto mais players encararem o mercado dessa forma, menos chances você terá de se manter firme e manter seus clientes.

Abaixo estão alguns passos que podem ajudá-lo a reter seus clientes e fidelizá-los, fazendo-os entender que o sucesso dos negócios deles depende - e muito - de seus serviços.

Estratégia de vendas em IoT

Passo 1. Descubra o potencial do Wialon

De acordo com pesquisas internas, a comunidade de parceiros utiliza apenas 20% da capacidade total do Wialon. Isso significa que seus clientes aumentam a lucratividade em 20%, enquanto você recebe apenas 20% da receita que poderia estar recebendo.

É aqui que você tem a oportunidade de desenvolver relacionamentos com seus clientes. Embarque em uma jornada para aumentar o conhecimento e a confiança no Wialon, enfatizando o valor agregado dos serviços que você presta. **Além de um conjunto padrão de recursos, como rastreamento de localização, relatórios e alertas, o Wialon pode ser ajustado a uma variedade de cenários de negócios, entre eles:**

Gestão de combustível

- Controle de nível de combustível
- Monitoramento do consumo de combustível
- Detecção e prevenção de furtos

Efeito nos negócios: redução de furtos de combustível, otimização da eficiência da frota, diminuição dos custos de combustível

Manutenção de frota

- Intervalos de manutenção
- Relatórios
- Notificações

Efeito nos negócios: controle de custos operacionais, redução de tempo em oficina

Rastreamento de localização de frota

- Detecção de localização
- Histórico de rastreamento pesquisável
- Relatórios de viagem
- Notificações

Efeito nos negócios: melhor planejamento de rotas e segurança da frota

Monitoramento de temperatura

- Leituras de dados de sensores
- Relatórios
- Notificações

Efeito nos negócios: segurança e qualidade preservada de produtos perecíveis ou sensíveis

Controle de segurança de carga

- Rastreamento de carga
- Leituras de dados de sensores de porta
- Notificações

Efeito nos negócios: prevenção de perdas financeiras relacionadas a cargas danificadas

Controle de carga por eixo

- Leituras de dados de sensores
- Relatórios
- Notificações

Efeito nos negócios: diminuição de perdas financeiras causadas por multas por excesso de carga por eixo

Controle de comportamento do motorista

- Configurações flexíveis de condução ecológica
- Relatórios
- Notificações
- Pontuação de motoristas

Efeito nos negócios: identificação e abordagem de hábitos de condução inseguros, redução do consumo de combustível

Eficiência de processos de negócios

- Logística
- Monitoramento de motoristas
- Leituras de dados de iButton e tags RFID

Efeito nos negócios: otimização da eficiência da frota, ganho de visibilidade total da frota

Monitoramento por vídeo

- Transmissão ao vivo
- Gravações baseadas em eventos

Efeito nos negócios: garantia da segurança do condutor e prevenção de acidentes rodoviários

Soluções únicas

- Relatórios personalizados
- Integração ERP
- Aplicativos personalizados

Efeito nos negócios: soluções adaptadas às necessidades de um determinado nicho de negócio

Estratégia de vendas em IoT

Passo 2. Mapeie o que o Wialon tem para oferecer a cada caso de negócio específico

Os clientes muitas vezes pensam que softwares como o Wialon só servem para controlar, digamos, o combustível focando em reduzir os custos associados, o que é uma tarefa bastante trivial para quase todas as soluções existentes. É importante educar seus clientes sobre outras oportunidades e desafios de redução de custos que podem custar caro diariamente, incluindo:

- Má gestão da frota
- Uso indevido de ativos
- Comportamento arriscado de motoristas
- Furtos

É aqui que o Wialon entra como uma solução.

Passo 3. Venda mais

O Wialon oferece uma gama de ferramentas para enfrentar os desafios diários e melhorar a gestão geral da frota. Destacar essas ferramentas – rastreamento em tempo real, relatórios detalhados, alertas – e os benefícios tangíveis que elas oferecem, como maior eficiência, economia de custos e maior segurança, permite que você comercialize o Wialon de maneira eficaz.

- Eficiência
- Diminuição de custos
- Segurança

Passo 4. Ofereça serviços personalizados

Considere várias opções para cooperar com seus clientes. Você pode, por exemplo, oferecer pacotes de serviços individuais com base nas tarefas e necessidades específicas de cada cliente. Isso inclui o fornecimento de pacotes personalizados, treinamento e suporte. Outra opção é a terceirização, onde você assume controle total sobre a implementação ponta a ponta do Wialon e sua operação.

- Formatos individuais
- Gestão de frota de ponta a ponta
- Sua opção

Ao trabalhar de perto com seus clientes e entender suas necessidades individuais, você pode ajustar uma solução que atenda aos requisitos específicos de cada um deles. Essa abordagem não só ajuda a construir a confiança e a fidelidade do cliente, mas também mostra o seu comprometimento com o negócio.

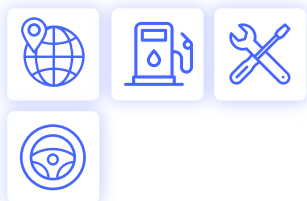
Passo 5. Ofereça opções flexíveis de faturamento

O faturamento flexível permite que você ofereça diversas opções de pacotes com preços diferentes, todos utilizando a mesma tecnologia. Os clientes podem escolher não apenas com base na funcionalidade, mas também no preço, semelhante a muitos produtos SaaS (*software as a service*, ou *software como serviço*, em português). Essa abordagem permite que você expanda para clientes menores e faça vendas adicionais depois de ter comprovado seu valor para clientes maiores, criando fluxos de receita adicionais e adaptando seu modelo de preços ao feedback do cliente.



Pacote básico

- Localização
- Rastreamento de consumo de combustível



Pacote padrão

- Localização
- Rastreamento de consumo de combustível
- Gestão de manutenção de frota
- Comportamento do motorista



Pacote avançado

- Localização
- Rastreamento de consumo de combustível
- Gestão de manutenção de frota
- Comportamento do motorista
- Integração ERP
- Otimização de processos de negócios

Estratégia de vendas em IoT

Passo 6. Consultar os recursos disponíveis para se inspirar

Reunimos uma coleção de casos de uso do Wialon para você encontrar novas ideias. Confira os artigos da [biblioteca de casos de uso](#) e de [Projeto IoT Do Ano](#) em nosso site. Nós também organizamos conferências de parceiros e eventos de networking onde especialistas em telemática, juntamente com a equipe Wialon, exploram os casos de uso de IoT mais interessantes, analisam desafios comuns do setor e fornecem dicas e recomendações. Materiais exclusivos desses eventos estão disponíveis no [my.wialon.com](#). Além disso, não se esqueça de dar uma olhada nos bate-papos da comunidade ou pedir conselhos à [equipe Project Implementation](#).



Onde começar

Considere três pilares para começar: um sistema de CRM completo para acompanhar o progresso e a comunicação com os clientes, um plano de implementação e vendas extras e funcionários motivados que entendem as necessidades do cliente e podem apresentar suas ofertas de maneira profissional.

- CRM
- Plano de implementação
- Motivação

PADRONIZAR OU CUSTOMIZAR?

Agora que exploramos a importância de uma abordagem personalizada e dos meios para comunicar o valor agregado da solução, vamos examinar mais de perto as implementações padronizadas e personalizadas. Entenda os prós e os contras das duas opções para decidir o que melhor se adapta a você e aos seus clientes.

Estratégia de vendas em IoT

Solução padronizada



- Simples
- Facilmente escalável
- Barato



- Facilmente replicado
- Nenhum diferencial
- Margem baixa
- Perda de clientes
- Sem valor agregado
- Sem exclusividade
- Sem reconhecimento da marca
- Sem hardware adicional
- Sem expertise única
- Base de clientes ampliada

Solução personalizada



- Exclusivo
- Difícil de copiar
- Margem alta
- Hardware adicional
- Clientes B2B de médio/grande porte
- Reputação
- Conscientização da marca
- Referências
- Experiência inestimável
- Clientes fiéis
- Funcionários experientes



- Demorado
- Maior consumo de recursos
- Ciclo de vendas mais longo

OBSERVAÇÕES FINAIS

No mundo competitivo de hoje, ser um fornecedor de soluções significa mais oportunidades de sucesso e maior rentabilidade. Para alcançar esse sucesso, você deve entender que:

- Soluções personalizadas são mais econômicas no longo prazo.

- Os desafios dos clientes e as consequências da má gestão da frota são pontos fundamentais para criar uma proposta com valor agregado único que se destaca dos concorrentes.

- Apresentar adequadamente a solução proposta é importante para comunicar seus benefícios: melhor desempenho da frota, processos de negócios simplificados, custos reduzidos e maior lucratividade.

Você está pronto para elevar sua empresa para o próximo nível? Você quer ir pelo caminho mais seguro e ser um revendedor de soluções prontas ou dar um salto à frente e se tornar um fornecedor de soluções IoT personalizadas?

O Wialon é uma plataforma abrangente para você construir seu futuro e estamos prontos para apoiá-lo em sua jornada. Seja ousado, seja criativo, seja eficaz, dê vida às suas ideias e veja seus lucros dispararem.

Se você tiver dúvidas, envie-as para partners@gurtam.com.

Ficaremos felizes em ajudar!