

Guia de Roteirizacao com Google Maps

MSI Distribuidora - Documento Interno

Introducao

Planejar a rota do dia e tao importante quanto preparar a argumentacao de vendas. Um trajeto mal planejado desperdica tempo, combustivel e reduz o numero de visitas. Este guia ensina a usar o Google Maps como ferramenta profissional de roteirizacao para vendedores de campo.

1. Como planejar a rota do dia

O ideal e montar a rota na noite anterior ou logo cedo, antes de sair.

Passo a passo:

- Abra o Google Maps no celular.
- Toque no campo de busca e digite o endereco do primeiro cliente.
- Toque em "Rotas" (icone de seta azul).
- Seu ponto de partida sera detectado automaticamente (localizacao atual). Se preferir, altere para o endereco de saida (escritorio, casa, CD).
- Para adicionar mais paradas, toque nos tres pontos no canto superior direito e selecione "Adicionar parada".
- Adicione todos os clientes do dia (maximo 9 paradas intermediarias por rota no Google Maps).
- Depois de adicionar todas as paradas, toque e segure em qualquer parada para arrastar e reordenar conforme a sequencia logica.
- Toque em "Iniciar" quando estiver pronto para sair.

Dica: comece pelos clientes mais distantes e va retornando, ou organize por regio (zona norte primeiro, depois zona sul, por exemplo). Evite zigue-zagues.

2. Como otimizar o trajeto

O Google Maps calcula o melhor caminho automaticamente, mas voce pode melhorar o resultado.

Estrategias de otimizacao:

- Agrupe clientes por proximidade geografica. Visite todos os clientes de um bairro antes de ir para o proximo.
 - Considere horarios de pico. Se possivel, agende clientes em regioes de transito pesado para horarios fora do pico (antes das 7h30 ou depois das 9h30, e antes das 16h30 ou depois das 19h).
 - Use a funcao "Sair as" ou "Chegar ate" para estimar o tempo de deslocamento com base no horario real.
 - Toque em "Rotas" > toque nos tres pontos > "Definir hora de partida ou chegada".
 - Verifique se ha pedagios na rota. O Google Maps mostra rotas alternativas sem pedagio.
 - Toque nos tres pontos > "Opcoes de rota" > marque "Evitar pedagios" se necessario.
 - Antes de sair, verifique se ha alertas de transito (acidentes, obras, interdicoes). O Maps mostra em tempo real com cores no mapa: verde (livre), amarelo (lento), vermelho (congestionado).
-

3. Como salvar locais dos clientes

Salvar os endereços dos clientes evita digitar o mesmo endereço toda semana.

Passo a passo:

- Busque o endereço do cliente no Google Maps.
- Toque no nome do local ou endereço na parte inferior da tela.
- Toque em "Salvar".
- Crie uma lista chamada "Clientes MSI" (ou por região: "Clientes Zona Norte", "Clientes ABC", etc.).
- Adicione o cliente a lista correspondente.
- Para nomear o local com o nome do cliente: toque no local salvo > "Adicionar marcador" > digite o nome do cliente (exemplo: "Mercado Silva - Jd Paulista").

Dica: crie listas separadas por dia da semana se você tem rotas fixas. Exemplo: "Rota Segunda", "Rota Terça", etc. Assim basta abrir a lista do dia para ter todos os endereços prontos.

4. Como compartilhar localização

Compartilhar sua localização em tempo real é útil para a gestão saber onde você está e para coordenar entregas.

Compartilhar localização em tempo real:

- Abra o Google Maps.
- Toque na sua foto de perfil (canto superior direito).
- Selecione "Compartilhamento de localização".
- Toque em "Compartilhar localização".
- Defina o tempo (1 hora, até desativar, etc.).
- Selecione o contato (gestor, equipe de logística).
- A pessoa receberá um link e poderá acompanhar sua posição em tempo real.

Enviar localização pontual pelo WhatsApp:

- No WhatsApp, abra a conversa.
 - Toque no clipe (anexar) > "Localização".
 - Escolha "Enviar sua localização atual" ou "Compartilhar localização em tempo real".
 - Útil para informar ao cliente exatamente onde você está quando estiver próximo.
-

5. Como calcular tempo entre visitas

Saber quanto tempo leva de um cliente a outro ajuda a planejar a agenda e cumprir horários combinados.

Passo a passo:

- No Google Maps, busque o endereço do próximo cliente.
- Toque em "Rotas".
- O Maps mostrará o tempo estimado de deslocamento.
- Para ter uma estimativa mais precisa considerando o horário, toque nos três pontos > "Definir hora de partida".
- Informe o horário que pretende sair do cliente atual.
- O Maps calculará o tempo com base no trânsito previsto para aquele horário.

Regra prática para planejamento:

- Reserve pelo menos 30 minutos por visita curta (reposicao de cliente ativo).
 - Reserve 60 a 90 minutos para visitas de prospecao ou apresentacao completa.
 - Adicione 15 minutos de margem entre visitas para imprevistos (estacionamento, espera na recepcao).
 - Considere 30 minutos para almoco.
 - Meta realista: 6 a 8 visitas por dia em area urbana, 4 a 6 em area metropolitana com deslocamentos maiores.
-

6. Funcoes extras uteis

Baixar mapas offline:

- Util para regioes com sinal de internet fraco.
- No Maps, busque a regio desejada.
- Toque no seu perfil > "Mapas off-line" > "Selecionar seu mapa".
- Ajuste a area e toque em "Baixar".

Historico de locais:

- O Google Maps salva automaticamente seus deslocamentos (se ativado).
- Util para preencher relatorio de visitas no fim do dia ou comprovar deslocamentos.
- Acesse em: perfil > "Seus dados no Maps" > "Linha do tempo".

Medir distancias:

- Toque e segure em um ponto do mapa.
 - Toque em "Medir distancia" na ficha que aparece na parte inferior.
 - Toque em outro ponto para ver a distancia em linha reta.
-

7. Erros comuns a evitar

- Nao confie cegamente no GPS em areas rurais ou condominios industriais. Confirme o endereco com o cliente antes.
 - Nao comece a rota sem verificar o nivel de bateria do celular. GPS consome muita bateria.
 - Nao ignore alertas de transito. Uma rota 5 km mais longa pode ser 30 minutos mais rapida.
 - Nao faça rotas de mais de 10 paradas no mesmo dia sem considerar o tempo de visita em cada uma.
 - Nao esqueca de atualizar o aplicativo. Versoes desatualizadas podem ter mapas incorretos.
-

Como usar este material

Antes de usar este guia em campo, faça um teste: planeje a rota do proximo dia de visitas seguindo o passo a passo da secao 1, salve os enderecos dos seus principais clientes conforme a secao 3 e pratique a navegacao. No dia a dia, use este documento como referencia para as funcoes que utiliza com menos frequencia. A roteirizacao bem feita pode adicionar de 1 a 2 visitas extras por dia, o que ao longo do mes representa um ganho significativo em cobertura e faturamento.