

Guia de Roteirizacao e Google Maps - Terceirizei

Documento interno - Equipe comercial Terceirizei

Versao 1.0 - Abril 2026

Introducao

Na Terceirizei, a roteirizacao e diferente de uma distribuidora. Voce visita menos clientes por dia, mas cada visita tem maior potencial de volume. O planejamento de rota precisa ser estrategico, priorizando clientes de alto impacto e otimizando o tempo em campo. Este guia ensina como usar o Google Maps para organizar suas rotas de forma eficiente.

1. Logica de Rota Industrial

A roteirizacao na industria segue principios diferentes do varejo pulverizado:

- Menos visitas por dia: entre 3 e 6 visitas, dependendo da distancia e complexidade da negociacao.
- Maior tempo por visita: reunioes industriais envolvem apresentacao de linha, negociacao de volume, discussao de marca propria e formalizacao.
- Foco em decisores: nao adianta visitar a loja se o comprador nao esta disponivel. Agende antes.
- Rotas regionais: organize por regioao geografica, nao por numero de clientes.
- Frequencia menor, porem regular: clientes grandes visitados quinzenalmente, medios mensalmente.

2. Configuracao do Google Maps

Antes de comecar a roteirizar:

- Instale o Google Maps atualizado no celular.
- Faça login com sua conta corporativa para salvar locais e listas.
- Ative a opcao de mapas offline para as regioes que voce atende (evita problemas de sinal).
- Configure o modo de navegacao para "Carro" como padrao.

3. Criando Listas de Clientes no Maps

Organize seus clientes em listas salvas:

- Lista "Clientes Ativos": todos os clientes com pedidos nos ultimos 90 dias.
- Lista "Prospects": empresas mapeadas para prospecao.
- Lista "Distribuidores": parceiros distribuidores.
- Lista "Clientes Inativos": clientes para reativacao.

Para adicionar: pesquise o endereco do cliente no Maps, clique em "Salvar" e escolha a lista correspondente. Adicione uma nota com o nome do contato e telefone.

4. Planejamento Semanal

O planejamento semanal e obrigatorio na Terceirizei:

Segunda-feira:

- Reserve a manhã para planejamento, ligações de confirmação e organização de materiais.
- Defina as regiões que serão visitadas em cada dia da semana.
- Confirme os agendamentos com os decisores.

Terça a quinta-feira:

- Dias de visitas em campo. Máximo de 2 regiões por dia.
- Organize a rota no Google Maps na noite anterior.
- Inclua margem de 30 minutos entre visitas para imprevistos.

Sexta-feira:

- Manhã: últimas visitas ou follow-ups presenciais próximos.
- Tarde: relatório semanal, atualização de pipeline e planejamento da próxima semana.

5. Planejamento Diário com Google Maps

Na véspera de cada dia de campo:

Passo 1 - Abra o Google Maps e clique em "Rotas". Passo 2 - Adicione como ponto de partida o local onde você vai iniciar (casa ou escritório). Passo 3 - Adicione os clientes do dia como paradas, na ordem lógica de proximidade. Passo 4 - O Maps permite até 10 paradas. Reorganize arrastando os pontos para otimizar a rota. Passo 5 - Verifique o tempo total estimado. Se passar de 8 horas (incluindo reuniões), reduza paradas. Passo 6 - Salve a rota ou tire um print para referência.

Dica: adicione 1 hora por visita para reuniões complexas e 30 minutos para visitas de manutenção.

6. Visitas Programadas com Agenda

Integre o Google Maps com o Google Agenda:

- Para cada visita confirmada, crie um evento na agenda com o endereço do cliente.
- No campo de notas do evento, inclua: objetivo da visita, produtos a apresentar, histórico resumido.
- Ative lembretes de 1 hora antes para iniciar o deslocamento com folga.
- Compartilhe sua agenda com o gestor comercial para visibilidade da equipe.

7. Mapeamento de Território

Use o Google Maps para mapear seu território:

- Identifique clusters (agrupamentos) de clientes e prospects em cada região.
- Mapeie concorrentes: onde estão as indústrias concorrentes e quais clientes elas atendem.
- Identifique "zonas brancas": regiões com potencial de mercado onde a Terceirizei ainda não atua.
- Marque feiras, eventos e centros de distribuição relevantes.

8. Roteirização em Dias de Chuva ou Trânsito

- Em dias críticos de trânsito, priorize os clientes de maior potencial e remarque os demais.
- Use a função de "horário de chegada" do Google Maps para planejar o melhor horário de saída.
- Tenha sempre um plano B: se uma reunião cancelar, qual cliente próximo você pode visitar sem agendamento.

9. Indicadores de Rota

Acompanhe semanalmente:

- Numero de visitas realizadas vs. planejadas.
 - Quilometragem rodada por semana.
 - Taxa de conversao por visita (visitas que geraram pedido ou avanco na negociacao).
 - Tempo medio por visita.
 - Custo de deslocamento por cliente visitado.
-

Como usar este material

Na sexta-feira, planeje a semana seguinte definindo regioes e confirmando agendamentos. Na vespera de cada dia de campo, monte a rota no Google Maps seguindo o passo a passo deste guia. Mantenha suas listas de clientes atualizadas no Maps e revise seu territorio mensalmente para identificar novas oportunidades. Leve este guia no celular para consulta rapida.