

COMO USAR SEU CRM PARA REVENDAS



Seis ideias para usar dados que você já tem sobre seus torradores, melhorar a retenção, diversificar seus compradores e aquecer leads que esfriaram.

A Algrano te dá um monte de dados sobre os torradores que já compraram de você e sobre quem pediu amostras no passado. Explorar essas informações te ajuda a montar um plano de comunicação para você começar a nova safra com o pé direito.

É na fidelidade que o direct trade se paga

O maior valor de usar a plataforma é conquistar compradores que voltam todo ano. Converter um torrador pela segunda vez é sempre mais fácil do que pela primeira.

Os produtores e exportadores com a melhor retenção na Algrano são os que conversam ativamente com os clientes. Tem relacionamento tão firme que a gente nem

recebe mais amostra. Não acontece sempre, mas pode virar rotina se você e a Algrano trabalharem juntos.

Por isso a gente preparou algumas ideias pra você tirar o máximo dos dados do seu CRM (a ferramenta de Customer Relationship Management, em inglês, ou Gestão de Relacionamento com o Cliente).



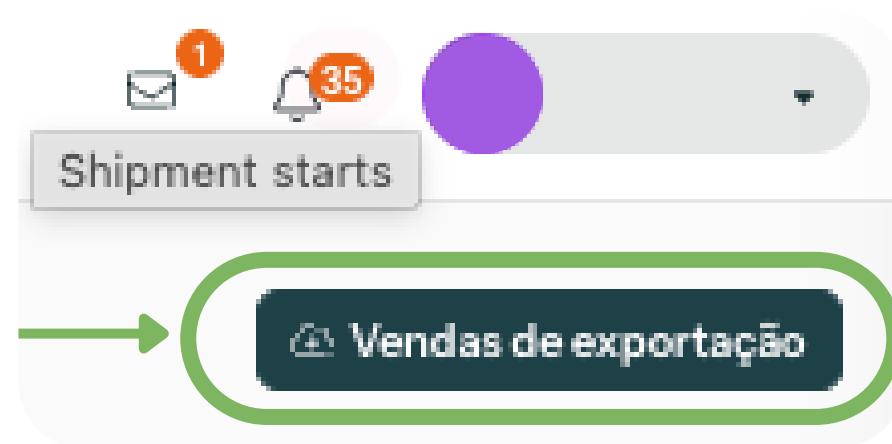
O que o seu CRM te conta

Seu CRM disponibiliza informações sobre clientes e leads que você pode para planejar suas ofertas, calcular custos, priorizar o contato com os torradores, engajar leads quentes e mais. Com o CRM, você consegue responder perguntas como:

- Quem são meus compradores de volume?
- Quem são meus torradores mais fiéis?
- Qual é o meu volume médio por pedido?
- Perdi algum cliente importante no ano passado?
- Os torradores compram sempre os mesmos cafés?
- Eles compram só um café ou vários?
- O torrador já pediu amostra (quando tem café em oferta)?
- Quem disse que tinha interesse num café mas não comprou?

Exporte os seus dados de vendas

Aqui você vai ver o que a gente recomenda para a próxima vez que você abrir a sua conta. Pra começar, exporte os dados das suas vendas. Você não consegue editar as tabelas no próprio CRM, então o jeito mais fácil de extrair informação da sua conta é exportar as vendas em CSV e subir numa planilha, onde você pode ordenar e filtrar as colunas.



Compradores prioritários: pré-contratos, diversificação e ofertas em *diff*

Depois de exportar as vendas, fica fácil ver quem são os seus compradores de volume. É só organizar a planilha ordenando a coluna de volume do maior para o menor.

Esses são os seus compradores mais importantes, e todos devem receber uma mensagem pessoal, se é que ainda não receberam.

Se um(a) torrador(a) comprou mais de 100 sacas de uma das suas ofertas públicas, vale falar com ele ou ela cedo no ciclo de vendas, antes mesmo das amostras estarem disponíveis, porque a chance de fechar um pré-contrato é maior.

Se um(a) torrador(a) comprou um container completo, ele(a) pode estar aberto a ofertas em diferencial. O nosso time pode te ajudar com isso.

Se você precifica as suas ofertas públicas pensando em volumes menores, já que não dá para saber qual vai ser o volume final de vendas, esses(as) torradores(as) são bons(as) candidatos(as) para uma oferta privada com um preço melhor. Eles(as) também são ótimos(as) candidatos(as) para diversificação, então você pode preparar ofertas exclusivas para esse grupo.

COMPRADORES FIÉIS:

explore cafés novos para crescer juntos

Clientes que compram de você há muitos anos, mesmo que não sejam grandes, também merecem atenção especial. A gente já viu muito torrador começar pequeno e crescer com produtores. Essas costumam ser as relações mais fortes que a gente vê por aqui.

Se um(a) torrador(a) compra mais de um café seu, teste outros lotes que você ainda não ofereceu no marketplace. Tem potencial de venda casada e você também pode avaliar a demanda por métodos de processamento novos que você está testando.

Torradores que conhecem bem o seu menu também são uma ótima fonte de feedback, porque conseguem comparar cafés e te contar como os clientes deles reagem a perfis diferentes.

QUESTIONE SEU INVENTÁRIO DE OFERTAS

Analisar quais cafés estão vendendo pode te ajudar a melhorar seu inventário de ofertas. Tem algum café que ia bem e caiu nas vendas? Isso pode ser um sinal de que você precisa repensar seus lotes.

A Algrano pode te dar um panorama de como a qualidade dos seus cafés foi avaliada ao longo do tempo. Se o perfil de um café muda, os torradores podem migrar para outro lote ou trocar de produtor. A gente pode te ajudar a entender o que está por trás disso.

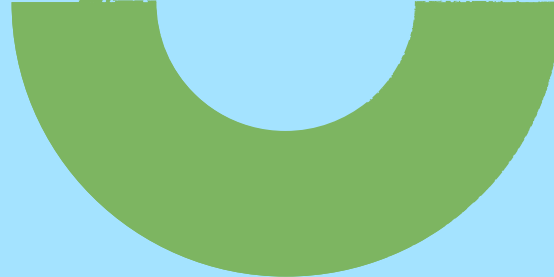
VEJA SE SEUS COMPRADORES JÁ PEDIRAM AMOSTRA

Quando você tem cafés listados, vale dar uma olhada na aba **Pedidos de Amostra** pelo menos uma vez por semana. Todo(a) cliente recebe um e-mail quando um café que ele(a) comprou no ano passado está disponível de novo. Eles(as) também recebem uma newsletter quinzenal com a lista de todos os cafés novos no marketplace.

Se seus compradores não pediram amostra 2 semanas depois que o café foi publicado, um empurrãozinho do seu lado pode ajudar. Mande uma mensagem com o link da oferta nova, lembrando da compra anterior e perguntando se eles(as) têm interesse em pegar o mesmo café.

A

<

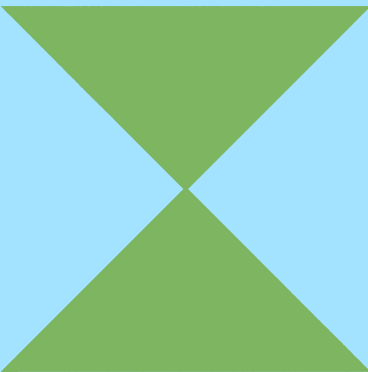


RESSUSCITE COMPRADORES PERDIDOS COM AMOSTRAS NOVAS

Amostras da safra nova te dão a oportunidade de reativar torradores(as) que pararam de comprar, explicando por que agora é um bom momento para provar o café novo.

Você vai precisar de um gancho. Talvez o preço do mercado local esteja mais baixo e eles(as) consigam um preço melhor. Talvez o clima esteja bom e você está confiante na qualidade do café.

Vale sempre lembrá-los(as) do café anterior (caso não lembrem) e dar uma atualização da safra. Quando a gente precisa recuperar um(a) torrador(a), recomendamos o mesmo café. Se ele não estiver mais disponível, a gente recomenda um café com perfil e faixa de preço parecidos.



PREPARE OFERTAS PARA PROSPECTOS QUE DERAM FEEDBACK

Escaneie a aba Pedidos de Amostra atrás de feedback. A coluna Status mostra quem marcou o café como “match” e “no match”.

Um(a) torrador(a) que marcou uma amostra como “**match**” é sempre mais fácil de engajar. E quem marcou como “**no match**” também pode ser mais responsivo, porque a pessoa dedicou tempo para dar feedback.

Nenhuma partida	Ver detalhes	Entre em contato
Enviado	Ver detalhes	Entre em contato

Colheita	
Torrador(a)	
Data do pedido	Junho 15, 2026
Status	Nenhuma partida
Revise	o perfil sensorial não é o que eu procuro.

Antes de escrever para o(a) torrador(a), veja por que o café não deu match. Clique no botão “**Ver detalhes**” para ver o motivo pelo qual não se interessaram pelo café. Essa informação é super relevante para puxar assunto com um possível comprador.