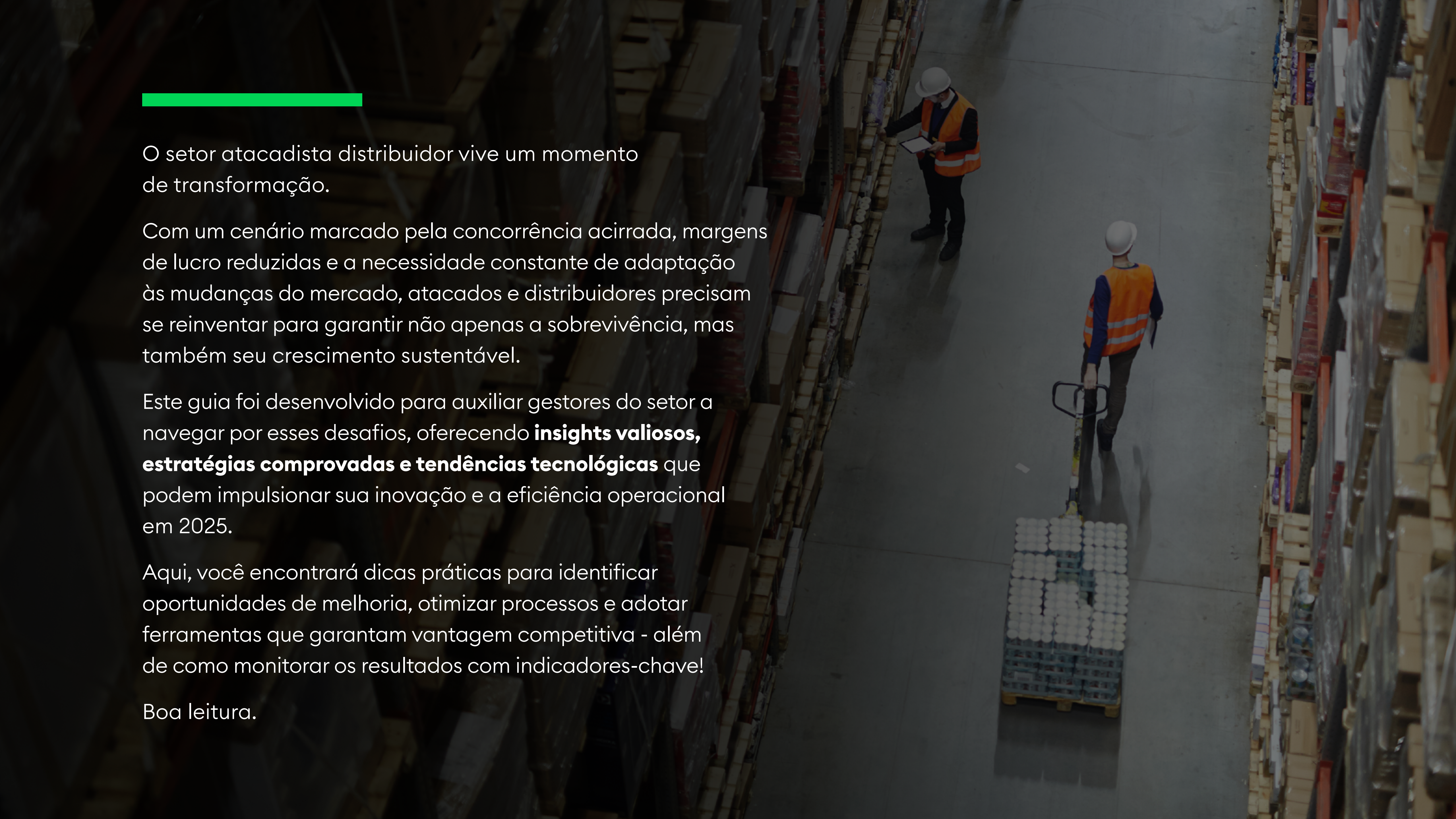


**MAXIMA** TECH

# **Guia do atacadista distribuidor 2025: como crescer e inovar no setor?**





O setor atacadista distribuidor vive um momento de transformação.

Com um cenário marcado pela concorrência acirrada, margens de lucro reduzidas e a necessidade constante de adaptação às mudanças do mercado, atacados e distribuidores precisam se reinventar para garantir não apenas a sobrevivência, mas também seu crescimento sustentável.

Este guia foi desenvolvido para auxiliar gestores do setor a navegar por esses desafios, oferecendo **insights valiosos, estratégias comprovadas e tendências tecnológicas** que podem impulsionar sua inovação e a eficiência operacional em 2025.

Aqui, você encontrará dicas práticas para identificar oportunidades de melhoria, otimizar processos e adotar ferramentas que garantam vantagem competitiva - além de como monitorar os resultados com indicadores-chave!

Boa leitura.

# Qual é o cenário atual do atacado distribuidor?

Atualmente, o setor atacadista distribuidor enfrenta desafios crescentes devido à intensa concorrência e às margens de lucro reduzidas. Por isso, para se destacar, as empresas precisam **adotar uma gestão estratégica**, além de se adaptar rapidamente às mudanças do mercado.

Nesse contexto, a otimização dos processos logísticos e a implementação de tecnologias avançadas são essenciais para antecipar tendências, melhorar a tomada de decisões e garantir competitividade.

Além disso, é fundamental estar atento às regulamentações do setor, pois a conformidade evita riscos legais e fortalece a reputação da empresa.

Portanto, para crescer de forma sustentável, os atacadistas distribuidores devem investir continuamente em **inovação, eficiência operacional e excelência no atendimento ao cliente**.

Afinal, essas práticas não só impulsionam a lucratividade no curto prazo, mas também pavimentam o caminho para o sucesso a longo prazo.

Te explicamos mais sobre o cenário do atacado no vídeo:

#VÍDEO: TIPOS DE VENDEDORES E O IMPACTO NA IMAGEM DO ATACADO DISTRIBUIDOR



[ASSISTA AO VÍDEO](#)

# Mas como identificar oportunidades de melhorias no atacado?

---

Para se destacar no mercado, atacadistas distribuidores devem identificar e corrigir ineficiências em suas operações. Algumas estratégias essenciais incluem:

- ★ **Análise de dados:** monitorar desempenho de vendas, custos operacionais e padrões de consumo ajuda a detectar áreas de otimização e ajustar estratégias para maior lucratividade.
- ★ **Feedback dos clientes:** coletar e analisar opiniões dos consumidores permite aprimorar produtos, serviços e a experiência do cliente, aumentando a fidelização e inovação.

- ★ **Benchmarking da concorrência:** observar práticas bem-sucedidas do mercado possibilita ajustes estratégicos para otimizar processos e melhorar a competitividade.
- ★ **Avaliação da cadeia de suprimentos:** identificar gargalos operacionais ajuda a reduzir custos, melhorar prazos de entrega e elevar a eficiência logística.
- ★ **Alinhamento com fornecedores:** parcerias estratégicas garantem melhores condições de compra, flexibilidade operacional e maior capacidade de adaptação ao mercado.
- ★ **Tecnologia e inovação:** a adoção de ferramentas como automação e análise de dados em tempo real melhora a produtividade, o controle de estoque e a gestão do negócio.

Mas de que vale identificar oportunidades sem aplicá-las? Use nossa checklist para aproveitar as tendências do mercado e conquistar vantagem competitiva no atacado distribuidor!



# Checklist: 7 dicas para conquistar vantagem competitiva no atacado distribuidor

---

## Análise do mercado

Avalie fatores macroeconômicos, concorrência e nichos inexplorados.

Utilize processos estruturados de dimensionamento de mercado.

Baseie-se em grandes volumes de dados internos e externos.

## Definição do perfil de cliente ideal

Revise o perfil de cliente que sua empresa pode atender com excelência.

Analise dados filmográficos, comportamentais e jornada de compra.

Foque na abertura de carteira alinhada ao seu negócio.

## Identificação de oportunidades

Busque demandas reprimidas e tendências emergentes.

Faça benchmarking competitivo e pesquisas de mercado.

Encontre oportunidades para adequação de produtos e serviços.

## Estratégias de precificação

Defina preços baseados no mercado e no valor percebido.

Não foque apenas em preços mais baixos, mas sim em diferenciação.

Entenda o impacto da logística na composição dos seus preços.

## Eficiência operacional e logística

Identifique gargalos nos processos internos.

Cheque o índice de avarias e devoluções.

Verifique custos com reentregas e perdas no processo.

## Construção de relacionamentos estratégicos

Estabeleça parcerias com fornecedores, prestadores de serviço e financiadores.

Foque em uma relação ganha-ganha, com trocas estratégicas e operacionais.

Verifique se existe uma grande dependência de um único fornecedor no mix. Isso pode ser um risco.

## Inovação e tecnologia

- Implemente inovações constantes em produtos, serviços e operações.

Invista em tecnologia para inteligência de dados e planejamento estratégico.

Garanta que sua operação central está automatizada e conecta a sistemas seguros.



[DICA EXTRA]

# Ofereça eficiência e segurança nas transações financeiras e diferencie-se da concorrência!

---

Como mostramos, a vantagem competitiva no atacado distribuidor é crucial para o sucesso a longo prazo. Neste contexto, o maxPag se apresenta como uma solução para controle de inadimplência no atacado, proporcionando funcionalidades avançadas que simplificam processos e garantem a transparência e agilidade necessárias para operar em um mercado competitivo.

Alguns dos diferenciais incluem:

- **Criação de links de pagamento para pedidos:** elimine processos manuais demorados, permitindo que as cobranças sejam enviadas diretamente aos clientes de forma rápida e organizada. Após criar o link, ele pode ser compartilhado facilmente por e-mail, SMS, QR Code ou WhatsApp, otimizando o fluxo de comunicação. Além de acelerar as transações, essa funcionalidade melhora a experiência do cliente, oferecendo um processo mais moderno e prático.
- **Compartilhamento seguro de links:** a plataforma implementa uma camada adicional de proteção, garantindo que os dados sejam transmitidos de forma segura e protegidos contra acessos não autorizados ou tentativas de fraude. Essa atenção à segurança é essencial para estabelecer confiança com os clientes e evitar problemas que possam comprometer as transações financeiras, sem a necessidade de coletar e armazenar dados do cliente, como os de cartão de crédito.

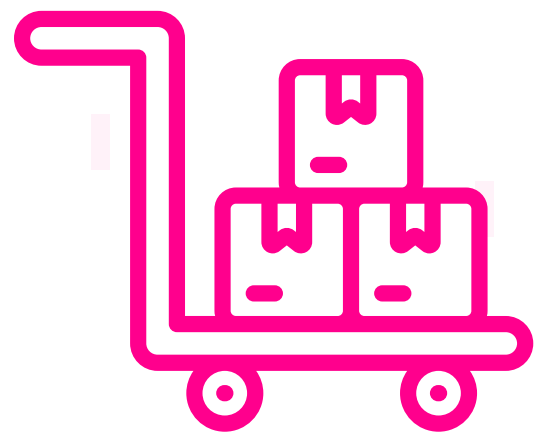
- **Acompanhamento em tempo real:** monitore o status de pagamentos em tempo real diretamente no back office plataforma, atualizando também vendedores no maxPedido, e motoristas no maxMotorista. Essa funcionalidade oferece uma visão clara e imediata de todas as transações, ajudando a identificar rapidamente pagamentos pendentes, autorizados ou inconsistentes. Essa agilidade permite que a equipe financeira tome decisões rápidas e resolva atrasos antes que eles causem maiores problemas, contribuindo para uma gestão mais eficiente e segura.

Entenda sobre os diferentes tipos de pagamento neste vídeo:

#VÍDEO: ORGANIZANDO E POTENCIALIZANDO A AGENDA DE VISITAS DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS



[ASSISTA AO VÍDEO](#)



# A tecnologia no atacado distribuidor

---

O atacado distribuidor está passando por uma verdadeira revolução tecnológica. Com investimentos crescentes em inovação, o setor vem aprimorando processos, reduzindo custos e elevando a produtividade para atender seus clientes com mais eficiência.

O setor fechou 2024 com crescimento acumulado de 8,7% em relação a 2023, de acordo com o Termômetro ABAD NielsenIQ. Segundo dados do último Ranking realizado pela Associação Brasileira dos Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados, o canal indireto contribuiu com um total de R\$ 403,9 bilhões no mercado de consumo brasileiro.

O que antes era visto como um setor conservador agora se **reinventa com inteligência de dados e transformação digital**, mostrando que inovação também é um diferencial competitivo no atacado.

## Então vale a pena utilizar a tecnologia no atacado distribuidor?

A adoção de tecnologia se tornou essencial para o setor se destacar frente à concorrência. Com as novas exigências dos compradores, que buscam soluções ágeis e práticas, as empresas precisam **investir em ferramentas tecnológicas** que facilitam as compras, agilizam as entregas e garantem um atendimento eficiente.

Além disso, a adesão de comitês de compras B2B às plataformas digitais de negociação tem crescido significativamente, com transações B2B no Brasil movimentando impressionantes R\$ 24 bilhões anualmente. Isso demonstra a importância da digitalização para acompanhar o ritmo acelerado do mercado e atender às demandas cada vez mais exigentes dos clientes.

## Como se manter atualizado sobre as tendências tecnológicas?

Agora, é bem verdade que as novidades em termos de tendências tecnológicas úteis no atacado distribuidor surgem em um ritmo acelerado. Neste movimento, fica difícil para os gestores do setor se manterem atualizados. E mais: a sensação de que sempre se está atrasado pode ser bastante palpável.

Diante disso, alguns conselhos que vêm a calhar:

→ **Acompanhe portais do setor:** de sites de entidades de classe como a ABAD e a Fecomercio a veículos jornalísticos (Exame, New Trade, etc.). Vale a pena passar periodicamente os olhos nas notícias e artigos de opinião sobre o setor, pois eles trazem sempre destaques para a tecnologia.

- **Ouçá podcasts:** em crescimento, os programas distribuídos por plataformas de áudio como Spotify também são fonte de informações contínuas – um exemplo é o MáximaCast, produzido pela MáximaTech, no qual especialistas da empresa e convidados debatem o tema.
- **Siga blogs:** opções como o da MáximaTech também voltados para a tecnologia no mercado atacadista costumam sempre listar as tendências tecnológicas. E o mais importante, esse tipo de publicação normalmente articula o dia a dia das empresas do setor com práticas e soluções de tecnologia.
- **Siga os líderes de opinião do setor:** por fim, acompanhar articuladores do mercado atacadista e de indústrias principalmente no LinkedIn também é uma maneira de se manter em constante atualização.

Confira o que os especialistas apontam como tendências tecnológicas para o segmento atacadista e de distribuição, no Brasil e no mundo.



## 6 tendências tecnológicas para o atacado distribuidor

### ★ **Transparência de inventário e gerenciamento de pedidos**

O uso de tecnologias de gerenciamento de inventário tem se tornado essencial para os atacadistas, permitindo decisões baseadas em dados e centralizando as operações. Investir em sistemas integráveis, como soluções em cloud computing, é crucial para melhorar a cadeia de suprimentos e a experiência do cliente, com e-commerce crescendo exponencialmente.

### ★ **Gestão orientada a dados**

A implementação de softwares integrados está crescendo, proporcionando acesso em tempo real às informações para facilitar decisões rápidas e eficazes. Esses sistemas ajudam a unificar dados e otimizar processos operacionais, melhorando a comunicação e a gestão estratégica.

### ★ **Automação de processos**

A automação, incluindo rastreamento e logística, é uma das principais tendências para aumentar a eficiência operacional. A adoção de Inteligência Artificial e aprendizado de máquina promete um futuro com gestão mais inteligente e redução de custos operacionais, além de melhorar o planejamento.

Conheça as ferramentas certas para otimizar os processos no vídeo:

#VÍDEO: MEIOS DE PAGAMENTOS NO ATACADO DISTRIBUIDOR



**ASSISTA AO VÍDEO**



### ★ Internet das Coisas (IoT)

A IoT se consolidou no setor atacadista, com dispositivos conectados proporcionando dados valiosos para prever falhas e melhorar a eficiência dos processos. Tecnologias como sensores, tablets e realidade aumentada estão transformando operações internas e o relacionamento com clientes.

### ★ Business Intelligence (BI)

O uso de plataformas de BI tem se expandido, permitindo aos atacadistas cruzar grandes volumes de dados para gerar insights valiosos. Isso facilita a tomada de decisões precisas e em tempo real, impactando positivamente a previsão de ações e a análise de desempenho.

### ★ Aplicações móveis e mobilidade

O uso de aplicativos móveis está consolidado no atacado distribuidor, especialmente para otimizar processos logísticos e operacionais. A integração com tecnologias como geolocalização, computação em nuvem e IA promete tornar o setor ainda mais ágil, produtivo e eficiente.

Mas a tecnologia não é tudo. Para realmente maximizar a lucratividade no atacado distribuidor, é preciso adotar uma abordagem multifacetada.

Além das ferramentas e inovações tecnológicas, existem **estratégias comprovadas que podem transformar a operação** e garantir o crescimento sustentável do negócio.

Vamos explorar 11 dessas estratégias essenciais que podem fazer toda a diferença no seu sucesso!

# 11 estratégias para aumentar a lucratividade no atacado distribuidor

---

**1. Otimização de processos:** melhorar a eficiência interna elimina redundâncias e reduz custos, além de permitir a automatização de tarefas manuais, liberando a equipe para funções mais estratégicas.

**2. Diversificação do mix de produtos:** ampliar o portfólio de produtos reduz riscos e aumenta as vendas, atendendo a uma gama maior de preferências e explorando novos mercados.

**3. Negociação com fornecedores:** melhorar as condições de compra com fornecedores, como preços melhores e prazos de pagamento flexíveis, fortalece a relação e reduz custos operacionais.

**4. Política de preços estratégica:** ajustar os preços de forma dinâmica e estratégica atrai mais clientes, maximiza lucros e fortalece a competitividade sem prejudicar as margens.

**5. Investimento em marketing e promoção:** investir em marketing digital, SEO e campanhas promocionais aumenta a visibilidade e atrai novos clientes, impactando diretamente nas vendas e no reconhecimento da marca.

**6. Gestão financeira estratégica:** monitorar as finanças de forma eficaz ajuda a identificar áreas de economia, otimizar investimentos e garantir um crescimento sustentável.

**7. Integração vertical:** controlar várias etapas da cadeia de produção e entrega reduz custos, melhora a qualidade e dá maior flexibilidade para reagir ao mercado.

**8. Expansão de mercado:** explorar novos mercados geográficos ou nichos de consumidores reduz a dependência de mercados locais e cria novas oportunidades de crescimento.

**9. Melhoria contínua:** adotar processos como Lean Six Sigma melhora a eficiência e qualidade, reduzindo desperdícios e aumentando a satisfação do cliente.

**10. Adoção de modelos de negócios inovadores:** modelos como e-commerce ou vendas diretas criam novas fontes de receita e fortalecem o relacionamento com o cliente, aumentando a lealdade.

**11. Otimização do inventário:** gerenciar o inventário com precisão, utilizando tecnologias de previsão de demanda, evita excessos ou faltas, reduzindo custos e melhorando a satisfação do cliente.

Mas como entender como monitorar os resultados dessas ações?

Para isso, os indicadores de performance desempenham um papel essencial. Afinal, eles não só fornecem dados objetivos sobre o desempenho das operações, mas também orientam os gestores em decisões estratégicas e ajustes necessários para o sucesso contínuo do negócio.

A seguir, vamos entender a importância dessa ferramenta.

# Qual é a importância dos indicadores de performance no atacado distribuidor?

---

No setor atacadista distribuidor, indicadores de performance são essenciais para a gestão eficaz, oferecendo uma visão clara e quantificável sobre a situação do negócio. Eles permitem:

→ **Tomada de decisões estratégicas:** gestores podem fazer escolhas baseadas em dados, como giro de estoque e pedidos completos, ajudando a evitar gargalos e melhorando a alocação de recursos.

→ **Aprimoramento de processos:** ao monitorar métricas como o tempo de entrega e retorno de mercadorias, é possível otimizar fluxos de trabalho e implementar melhorias rapidamente.

→ **Melhoria contínua:** acompanhar indicadores como a taxa de utilização de ativos e ocupação de espaço permite ajustes no planejamento de compras e na gestão de estoques, promovendo a evolução constante da operação.

→ **Ganho de competitividade:** com dados precisos, o distribuidor pode se diferenciar da concorrência, melhorar a satisfação do cliente e aumentar a rentabilidade, gerando maior retorno sobre os investimentos.

# 12 indicadores de performance para o atacado distribuidor

## 1. GIRO DE ESTOQUE

Mede a **frequência de renovação do estoque**.

Exemplo: se você costumava comprar uma quantidade X de um produto a cada 15 dias, e agora compra 2X nesse período, o giro de estoque aumentou, indicando que as vendas estão crescendo.

No detalhe, o giro de estoque permite entender as variações para mais ou menos das compras dos seus produtos, e isso traz muitas informações relacionadas a indicadores de desempenho da loja, do mercado e, é claro, do atacado distribuidor.



## 2. INDICADOR DE AVARIAS

Mede o percentual de produtos danificados no armazenamento ou transporte. Monitorar esse indicador é muito importante no atacado distribuidor, pois **avarias impactam a margem de lucro e afetam a satisfação do cliente**.

Basicamente, um alto índice de avarias pode revelar falhas no manuseio ou na logística, indicando a necessidade de melhorias nos processos de embalagem, armazenamento e transporte.



### 3. INDICADOR DE TEMPO DE ENTREGA

Sinaliza o espaço temporal médio que a empresa leva para entregar os produtos desde o momento em que o pedido é recebido até sua chegada ao cliente.

Esse indicador ajuda a avaliar a **eficiência logística e a capacidade de atender às expectativas dos clientes**. Neste sentido, um tempo de entrega otimizado pode reduzir custos operacionais, como armazenamento e transporte.



### 4. TAXA DE DEVOLUÇÕES

Destaca a porcentagem de produtos que são retornados pelos clientes devido a defeitos, erros ou insatisfação. É um indicador de **performance da cadeia de suprimentos**, bem como da qualidade das mercadorias e até da comunicação com os compradores.

Quando há uma alta taxa de devoluções, é sinal de que é preciso revisar os processos de controle de qualidade, a precisão dos pedidos ou as descrições dos produtos.



## 5. TEMPO DE CICLO DO PEDIDO

É o período que abrange desde o recebimento do pedido até a sua conclusão, incluindo processamento, separação, embalagem e envio.

Basicamente, um tempo de ciclo longo pode **indicar ineficiências nos fluxos internos de trabalho**, resultando em atrasos. Por isso, monitorá-lo e otimizá-lo é essencial para atingir boa agilidade e capacidade de resposta da empresa, além de aumentar a satisfação do cliente e a competitividade mercadológica.



## 6. TEMPO DE ATRASO

Mede a diferença entre o prazo acordado para a entrega e o momento em que o pedido foi efetivamente entregue. Ele dimensiona a confiabilidade da cadeia logística e a capacidade do atacadista de cumprir seus compromissos com os clientes.

Atrasos frequentes podem resultar em **penalidades contratuais**, perda de vendas e danos à reputação da empresa. Por isso, deve-se ter esse indicador sempre bem monitorado, e trabalhar para garantir um alto nível de serviço.



## 7. OTIF (ON TIME AND IN FULL)

Demonstra a porcentagem de pedidos entregues no prazo e com a quantidade correta.

Se é alto, sua empresa está conseguindo atender os pedidos de forma consistente e conforme as expectativas dos clientes; se for baixo, é sinal de que **há problemas em várias etapas do processo**, desde a gestão de estoques até a entrega.



## 8. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Revela quanto a empresa ganha com cada produto vendido, após deduzir os custos diretos.

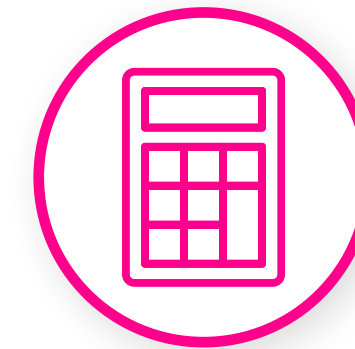
No setor atacadista distribuidor, onde as margens costumam ser apertadas, esse indicador **permite avaliar a rentabilidade de cada item no portfólio**. No detalhe, uma análise detalhada da margem de contribuição permite que a empresa identifique quais produtos são mais lucrativos e quais podem estar prejudicando a rentabilidade.



## 9. NÍVEL DE SERVIÇO AO CLIENTE

Mede a capacidade da empresa de atender às necessidades e expectativas dos compradores, englobando desde a precisão dos pedidos até a atenção pós-venda.

Monitorar esse indicador permite que a empresa identifique áreas onde pode **melhorar a experiência do cliente**, desde a rapidez no atendimento até a resolução de problemas.



## 10. CUSTO LOGÍSTICO POR PEDIDO

Mensura todas as despesas associadas ao processamento, armazenamento e entrega de um pedido.

Deve-se, portanto, fazer um acompanhamento rigoroso desse indicador, especialmente objetivando visualizar oportunidades para otimizar rotas de entrega, melhorar a eficiência do armazém ou renegociar contratos com transportadoras.

## 11. ROTATIVIDADE DE FUNCIONÁRIOS (TURNOVER)

Avalia a frequência com que os empregados deixam a empresa e são substituídos.

No setor atacadista e distribuidor, uma alta rotatividade pode indicar **problemas com a cultura organizacional**, condições de trabalho ou remuneração. Além disso, invariavelmente gera custos adicionais relacionados à contratação e treinamento de novos colaboradores.



## 12. TEMPO MÉDIO DE ATENDIMENTO (TMA)

Dimensiona o tempo médio gasto para atender a um cliente desde o primeiro contato até a resolução completa da solicitação.

Um TMA baixo geralmente está associado a um **alto nível de satisfação do cliente**, enquanto um TMA elevado pode indicar a necessidade de melhorias nos processos de atendimento.

O recomendado, portanto, é reduzir o TMA, pois isso resultará em clientes mais satisfeitos e em uma maior fidelização, além de liberar recursos para outras atividades estratégicas.

Quer conhecer outros indicadores indispensáveis? Confira aqui:



[ASSISTA AO VÍDEO](#)

E para acompanhar outros indicadores focados em custo operacional e logístico, veja:



[ASSISTA AO VÍDEO](#)

## Como a tecnologia pode te ajudar a ter mais controle sobre os indicadores de performance para atacado?

A tecnologia é essencial para melhorar o controle sobre os indicadores de performance no atacado distribuidor. Em um mercado competitivo, soluções tecnológicas permitem o acesso rápido e preciso a dados, otimizando o acompanhamento de métricas e indicadores.

**Sistemas integrados** oferecem uma visão holística do negócio, automatizando processos como cálculo de giro de estoque e taxa de devoluções, economizando tempo e reduzindo erros humanos.

Com alertas automáticos configuráveis, gestores podem agir rapidamente diante de desvios e evitar crises. Além disso, a tecnologia garante acesso remoto a dados, permitindo monitoramento contínuo, mesmo à distância.

A integração entre sistemas centraliza as informações, facilita a análise comparativa e contribui para a melhoria contínua dos processos, fortalecendo a competitividade no mercado.

# Principais soluções para o atacado distribuidor

---

Mas em meio a tantas possibilidades tecnológicas, vamos nos deter às frentes de negócio nas quais soluções para o atacado entregam com mais agilidade bons retornos sobre os investimentos.

Confira, a seguir, um detalhamento delas!



# TECNOLOGIA PARA A FORÇA DE VENDAS

## maxPedido

É um aplicativo de força de vendas externa completo e com tecnologia em nuvem. Ele **simplicifica a jornada de trabalho dos seus vendedores externos** e representantes comerciais autônomos, RCA, dando agilidade para a criação de pedidos de venda.

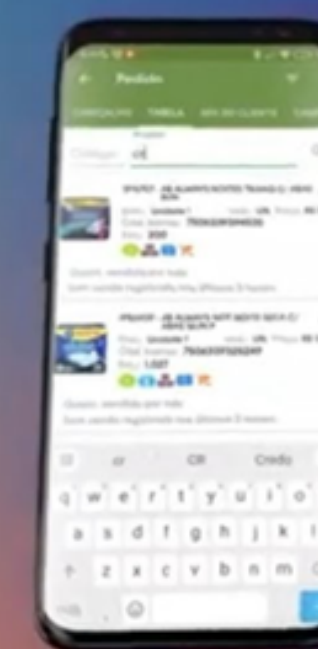
Todas as informações necessárias para a venda ficam disponíveis no aplicativo, permitindo uma rápida sincronização com seu sistema de gestão, além de backup das informações.

E mais: o maxPedido tem integração com os principais ERPs do segmento, como o WinThor, Protheus, Sankhya, SAP, Próton e muitos outros.

Dê o play neste vídeo para saber mais:

#VÍDEO: APLICATIVO DE FORÇA DE VENDAS PARA DISTRIBUIDORES

Negocie  
melhor  
e venda  
mais



ASSISTA AO VÍDEO

# TECNOLOGIA PARA A FORÇA DE VENDAS

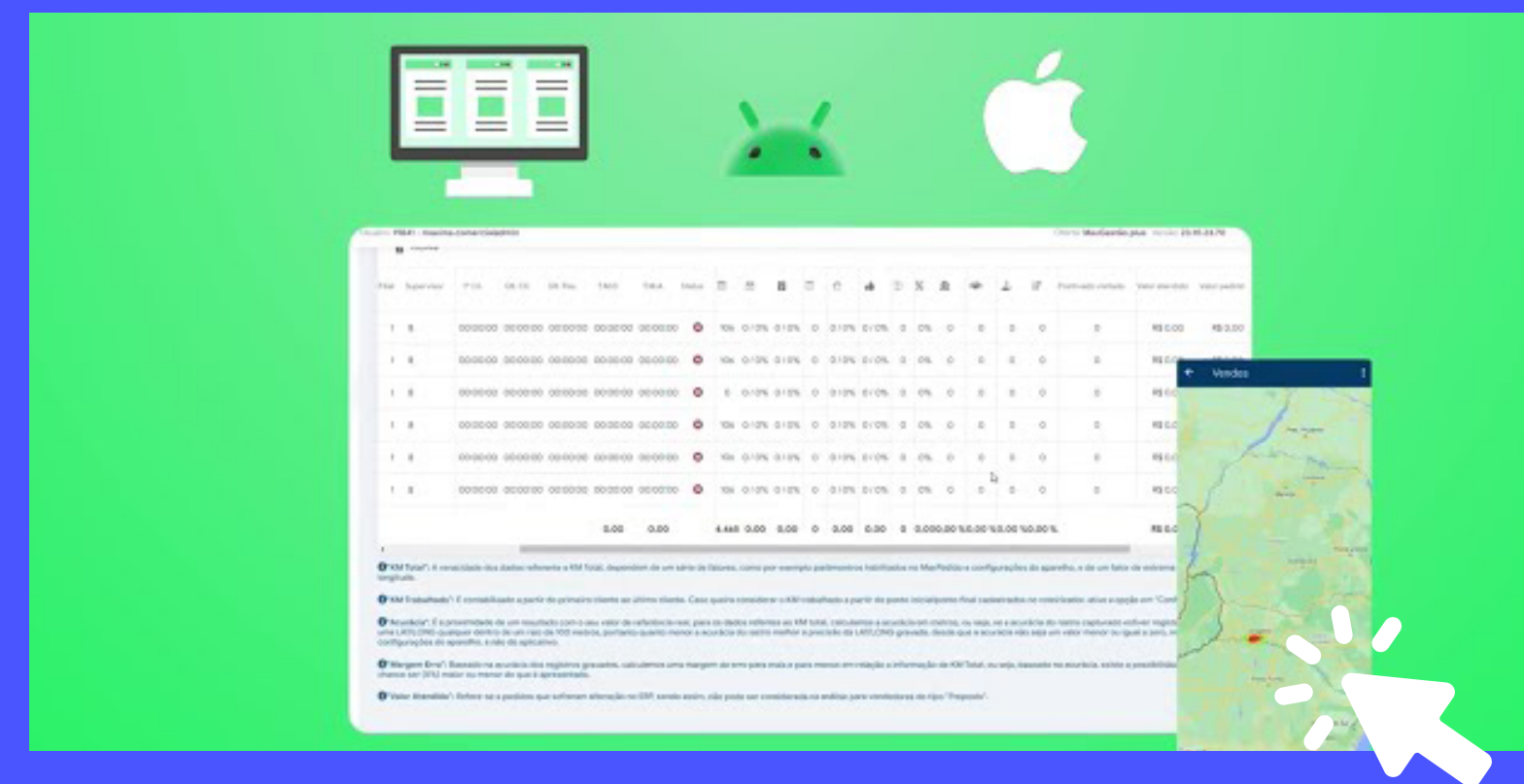
## maxGestão

É uma solução projetada para revolucionar a gestão de equipes externas de vendas. Ela permite o **gerenciamento eficaz de times comerciais a distância**, fornecendo um leque de recursos imprescindíveis para o sucesso.

Entre suas principais funcionalidades, destacam-se: acompanhamento em tempo real do desempenho das vendas, autorizações imediatas de descontos e ajustes de limites de crédito dos clientes, garantindo decisões rápidas e assertivas no campo.

Dê o play neste vídeo para saber mais:

#VÍDEO: SISTEMA DE GESTÃO DE REPRESENTANTES COMERCIAIS



ASSISTA AO VÍDEO

# TECNOLOGIA PARA A LOGÍSTICA DE ENTREGA

## maxRoteirizador

É um software que utiliza algoritmos avançados para **determinar a melhor rota para cada veículo**, levando em conta os pontos de entrega e as condições de trânsito. Com base nesses dados, o sistema calcula a rota mais eficiente, reduzindo o tempo de viagem e minimizando os custos com combustível e manutenção.

O maxRoteirizador também é capaz de lidar com restrições de peso e tamanho das mercadorias. Assim, ele pode selecionar o veículo mais adequado para cada entrega, evitando desperdícios e garantindo que as mercadorias cheguem ao destino em perfeito estado.

Dê o play neste vídeo para saber mais:

#VÍDEO: ROTEIRIZADOR DE ENTREGAS - SISTEMA PARA LOGÍSTICA



[ASSISTA AO VÍDEO](#)

# TECNOLOGIA PARA A LOGÍSTICA DE ENTREGA

## maxMotorista

É uma aplicação que oferece controle detalhado dos custos associados a cada viagem. Isso porque integra digitalmente aspectos como gestão de notas fiscais, controle de ponto, gerenciamento de tempo de espera, além de fornecer uma administração simplificada de avarias e devoluções.

Através de uma interface organizada e intuitiva, o maxMotorista possibilita uma gestão de entregas mais eficiente. Ele assegura que **cada aspecto da jornada do motorista seja acompanhado de perto**, desde a saída até a conclusão da entrega.

Dê o play neste vídeo para saber mais:

#VÍDEO: MAXMOTORISTA - SISTEMA DE GESTÃO DE ENTREGAS

A video thumbnail with a blue background. On the left, a white van with its rear door open is shown, with several cardboard boxes stacked inside. Above the van is a smartphone displaying the 'max MOTORISTA' app logo. To the right of the van, the text 'Mais entregas diárias, menos custo logístico.' is written in white and green. In the bottom right corner, there is a white play button icon with a mouse cursor pointing at it, and a small 'maxima' logo.

Mais entregas diárias, menos custo logístico.

maxima

ASSISTA AO VÍDEO

# TECNOLOGIA PARA TRADE MARKETING

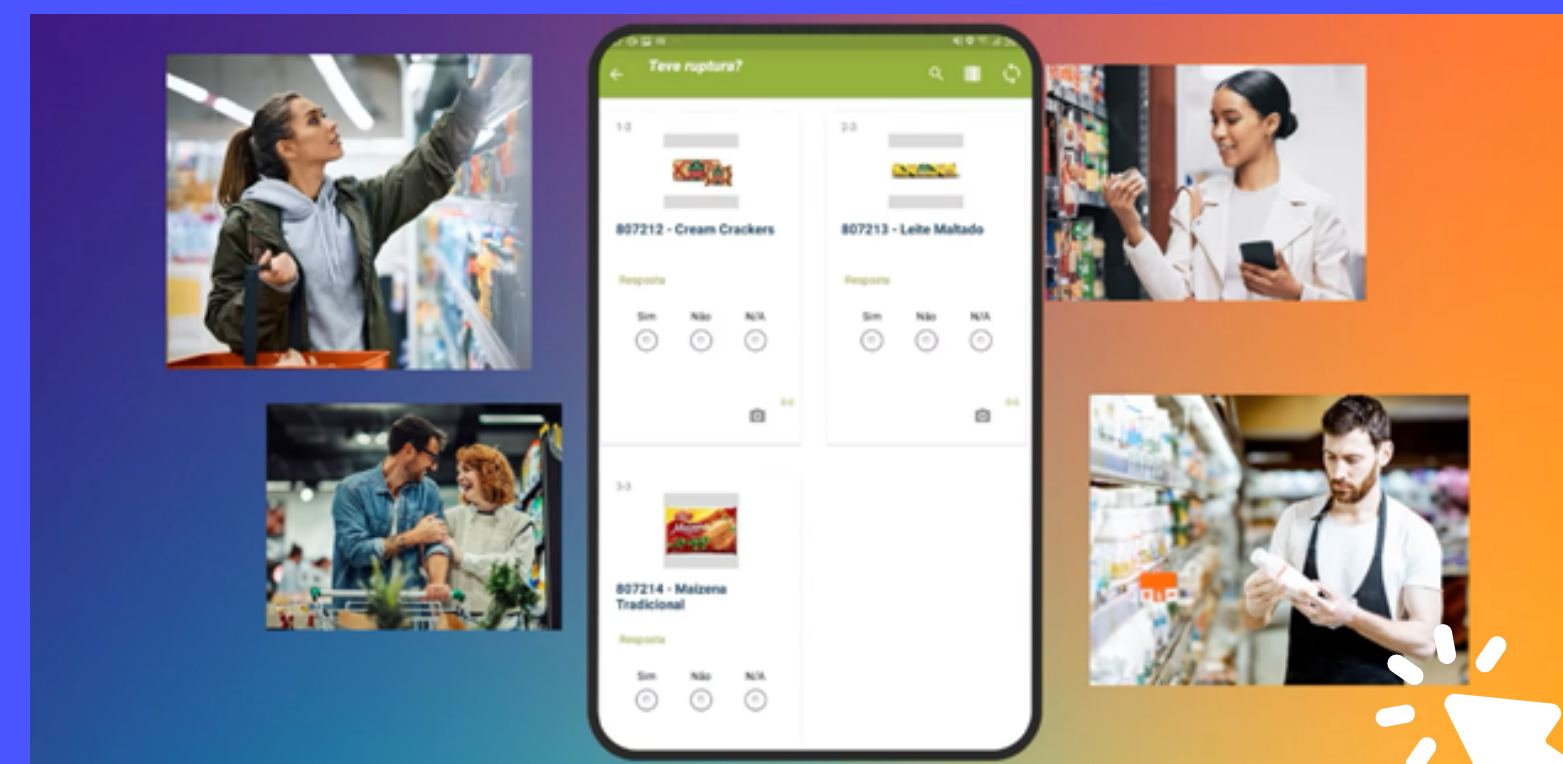
## maxPromotor

O maxPromotor é uma ferramenta poderosa que **centraliza todas as informações sobre as ações dos promotores de vendas**, tornando o acompanhamento mais eficiente e preciso.

Dentre os recursos do maxPromotor, podemos destacar o apoio para adequação ao modelo de loja perfeita, alerta de ruptura para área comercial e decisores quando cliente está necessitando de algum produto e pesquisa de preços de concorrentes.

Dê o play neste vídeo para saber mais:

#VÍDEO: SISTEMA DE GESTÃO DE PROMOTORES DE VENDAS



[ASSISTA AO VÍDEO](#)



# Soluções Máxima Tech: quem usa, confia!



**ASSISTA AO VÍDEO**

Conte conosco para transformar sua distribuidora em 2025. Acompanhe nossas redes para mais tendências e novidades:



**Solicite uma demonstração agora mesmo:**

 **FALAR PELO WHATSAPP**

**FALAR COM UM ESPECIALISTA**