CRM



CONCEITO

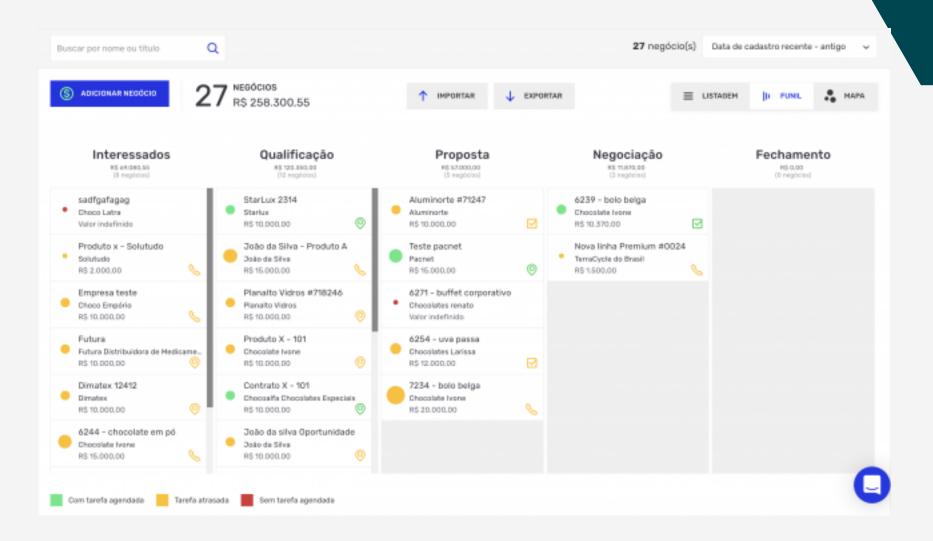
É o conjunto de práticas, estratégias de negócio e tecnologias focadas no relacionamento com o cliente que é usado para gerenciar e analisar as interações com clientes, antecipar necessidades e desejos, otimizar a rentabilidade, aumentar as vendas e personalizar campanhas de captação de novos clientes.

VANTAGENS

- Através de um sistema CRM você pode armazenar todas as necessidades e problemas de um cliente.
- Histórico completo do relacionamento com os clientes.
- Estatísticas e dados do desempenho da equipe.
- Possibilidade de segmentar grupos de clientes por características específicas.
- Capacidade de analisar dados para criar ofertas personalizadas.
- Informações sobre os clientes transparentes e acessíveis para todos.
- Personalizar as etapas do processo de vendas segundo as características de sua empresa.

EXEMPLO

- 1- Agendor é um CRM 100% brasileiro que está sempre se re<mark>novando e</mark> procurando oferecer novas soluções aos seus usuários.
- Conta com funcionalidades como:
- App para Android e iPhone
- Follow-up de clientes
- Cadastro centralizado de clientes
- Histórico de todos os e-mails
- Filtros de segmentação
- Traçar rotas de visitas
- Impressão de relatórios
- Analisar o desempenho da equipe



EXEMPLO

2- Jeenga promete ajudar você a conquistar clientes e vend<mark>er mais para os a</mark>

Para isso, oferece as seguintes soluções:

- Listas de segmentação de clientes
- Automação de campanhas
- Recuperação de vendas
- Campanhas multicanal

