

CRM(Customer Relationship Management)

Um CRM é como a memória inteligente da sua empresa. Ele sabe quem é cada cliente, o que ele precisa, quando falou com você pela última vez e qual é o próximo passo para manter esse relacionamento vivo

Exemplo:

Imagine que você tem uma loja que vende cursos online:

1. Um cliente se inscreve na sua newsletter → CRM registra isso.
2. Ele abre e clica em um e-mail sobre "Curso de Python" → CRM detecta o interesse.
3. Um vendedor recebe um alerta e entra em contato → CRM registra a conversa.
4. O cliente compra → CRM atualiza o status e envia automaticamente um e-mail de boas-vindas.
5. No futuro, o CRM sugere novos cursos com base nesse histórico.

ERP(Enterprise Resource Planning)

Um ERP é como o cérebro operacional da empresa. Ele integra os setores, automatiza tarefas e garante que todos trabalhem com as mesmas informações, em tempo real.

O que um ERP pode controlar?

Setor	O que o ERP faz
Financeiro	Controle de contas, fluxo de caixa, faturamento, cobranças
Estoque/Compras	Entrada e saída de produtos, controle de fornecedores
Vendas	Orçamentos, pedidos, emissão de nota fiscal
RH (Recursos Humanos)	Folha de pagamento, férias, ponto, benefícios
Produção (indústrias)	Controle de insumos, ordens de produção
Logística	Entregas, transportadoras, roteirização