**CRM**

O CRM significa “Customer Relationship Management”, que traduzindo para o português resulta em “gestão de relacionamento com os clientes”. Tem como objetivo principal alinhar a empresa, com seus leads e clientes ou alunos.

Ela gira entorno de todo o marketing, vendas e atendimento guardando dados de contatos, candidatos, de maneira acessível. Trazendo maior atratividade, e resultados mais eficazes com menor custo e em menores tempos.

Ainda que haja uma definição generalizada de CRM, há diversas variantes influenciadas e geradas por diversas empresas, dentre delas temos:

Wikipédia que envolta o CRM como um estratégia de antecipar e entender as necessidades dos clientes, coletando e utilizando dados dos clientes.

Para a Microsoft o CRM é a solução de gerenciamento e relacionamento com o cliente, logo ampliando as vendas tornando o marketing mais eficaz, em local físico, business intelligence, insights sociais ou uma combinação híbrida reduzindo os custos, aumentando a lucratividade juntamente com a automação dos processos.