

The background is a dark navy blue. In the top-left corner, there are two overlapping geometric shapes: a blue parallelogram and a light green parallelogram. In the bottom-left corner, there is a circular inset showing a detailed, grayscale image of a circuit board. In the top-right corner, there is a faint, grayscale image of a circuit board. The text 'CRM' is centered in the middle of the image.

# CRM

# Conceito

A Gestão de Relacionamento com o Cliente, como o termo é conhecido em português, vai muito além de uma plataforma ou um software: é todo o processo utilizado por startups, pequenas, médias e grandes empresas 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.

As plataformas de CRM estão na lista das tecnologias corporativas mais importantes e inovadoras disponíveis para as empresas. A Gestão de Relacionamento com o Cliente, como o termo é conhecido em português, vai muito além de uma plataforma ou um software: é todo o processo utilizado por startups, pequenas, médias e grandes empresas 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

Em vez de ficar preso a lembretes em notas adesivas amarelas ou imerso em planilhas, você passa leads para sua equipe de vendas de forma rápida e fácil: cada membro da equipe, independentemente de onde esteja e o que esteja fazendo, está sempre trabalhando com informações atualizadas sobre os clientes e suas interações com a empresa.

É fundamental para fazer o gerenciamento dessa relação com o cliente. Ele funciona como uma base de dados que contém todas as informações dos seus contatos e registra todas as suas interações com eles. Além disso, através de um sistema CRM você pode armazenar todas as necessidades e problemas dele, assim você saberá qual o momento certo de oferecer seu produto, além de possibilitar que você estabeleça uma relação mais amigável com todos os contatos da sua base.



# Exemplo

1- Agendor é um CRM 100% brasileiro que está sempre se renovando e 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 vender mais para os atuais.

Para isso, oferece as seguintes soluções:

- Listas de segmentação de clientes
- Automação de campanhas
- Recuperação de vendas
- Campanhas multicanal
- Personalização de mensagens
- Ligações pela nuvem
- Relatórios analíticos