

DEBATE

As empresas devem considerar fatores como escalabilidade, opções de personalização e recursos de integração. É essencial avaliar a reputação do fornecedor, o suporte ao cliente e as medidas de segurança.

Empresa escolhida: EBENEZER TÊXTIL, LOCALIZADA EM BREJO DO CRUZ – PB.

Software escolhido: CRM Escolhido: **RD Station CRM** e ERP Escolhido: **TOTVS**

1. RD Station CRM

Função: Gerenciamento do relacionamento com o cliente, controle de leads, vendas e pós-venda.

Vantagens para a Loja Ebenezer:

- **Gestão de relacionamento com revendedores:** Cria e organiza um funil de vendas para clientes de atacado (lojistas e distribuidores).
- **Campanhas automatizadas:** Envia e-mails e mensagens automáticas para clientes recorrentes, promoções específicas e lançamentos.
- **Segmentação de clientes:** Diferencia o contato com clientes do varejo e atacado, permitindo ações mais eficazes.
- **Histórico de atendimento e follow-ups:** Facilita o acompanhamento de negociações com clientes importantes.
- **Insights de conversão:** Gera relatórios para entender quais canais trazem mais retorno (ex: WhatsApp, Instagram, Google).
- **De fácil utilização, bastante intuitivo.**

Negociações

Analises Marketing

Sidnei Schmidt Júnior Conta DEMO PRO

Quando negociação for movida então criar tarefa
Quando negociação for movida então enviar email
Quando negociação for criada então criar tarefa
Quando negociação for criada então enviar email

Adicionar automação

Quando negociação for movida então mudar responsável
Quando campo for atualizado então mover a negociação
Quando negociação não tiver contato realizado então mudar responsável
Quando negociação for movida então enviar mensagem de WhatsApp

Adicionar automação

Quando negociação for vendida então criar nova negociação em outro funil
Não encontrou o modelo de automação certo para o seu negócio?

Ir para funis de vendas Sugerir automação

Negociações

Analises Marketing

Fundos de vendas Fundo de Vendas TOM Período Mês Responsável Toda a empresa

FINALIZADAS EM ANDAMENTO

Quem mais criou negociações Mikaelly 13

Quem mais vendeu (un) Mikaelly 4

Quem mais vendeu (R\$) Francielli Meyer Jiacomelli

- R\$ 12.000,00
- R\$ 0,00

Negociações novas 31 Período anterior 51 Vendas no período (un) 9 Período anterior (un) 10 Vendas no período (R\$)

- R\$ 14.449,00
- R\$ 0,00

 Período anterior (R\$)

- R\$ 43.517,00
- R\$ 1.500,00

Conversão: (Criados no período / Vendas no período) 29.03%

Negociações Perdidas Periodo anterior 10 Role para ver detalhes

Top 3 motivos de perda

Negociações

Analises Marketing

Fundos de vendas Fundo Comercial S+ Responsável Moitas negociações Em andamento

1 filtro ativo

Validação das informações 25 negociações R\$ 150.338,00

Fundo renda fixa NPI Investimentos

Arquiteto Steve - Projeto 1 Arquitetos SA

Matheus Castro Matheus Castro

Matheus Castro Matheus Castro

STEFAN LUIS NATH STEFAN LUIS NATH

FELIPE MATEO ERHART FELIPE MATEO ERHART

JOAO CARLOS TURELLA JUNIOR

Realizar Contato 4 negociações R\$ 5.704,40

Thiago Thiago

Bruno Rodrigues Empresa do Bruno

Honda Transportadoras

Iuliz Ramos

Enviar Proposta 2 negociações R\$ 717,90

CÉZAR MESQUITA FX

Nova proposta Adilton TG Empreendimentos

Felippo Felippo Ltda

Proposta Enviada 2 negociações R\$ 3.004,89

Estevan Empreendedora digital

Leila Leila

Negociação 1 negociação R\$ 250,00

Marcos Cruz Neto Marcos Cruz

Fechamento 1 negociação R\$ 45.800,00

Role para ver detalhes

2:32 / 50:09

RD STATION CRM

Negociações Empresas Contatos Tarefas Análises Configurações Marketing

CÉZAR MESQUITA

HISTÓRICO E-MAIL TAREFAS CONTATOS PRODUTOS E SERVIÇOS ARQUIVOS

E-mail Enviar a proposta Dia 08/02/23 às 08:06

+ Ver Mais

CRIMANOTACAO CRIAR TAREFA

Digite sua anotação

criar anotação

HISTÓRICO DA NEGOCIAÇÃO HISTÓRICO DO MARKETING

Anotação Tarefa Alteração Email Proposta Resposta de email Ligações Mensageiro Limite de execuções da automação

Sidnei Schmidt Junior fez uma anotação na etapa Proposta enviada do funil Funil Comercial S 18 de Agosto de 2023 14:27

Gostou muito da proposta, mas quer entender outras formas de pagamento

Sidnei Schmidt Junior alterou a etapa para Proposta enviada a partir do funil Funil Comercial S 18 de Agosto de 2023 14:25

Saldo do telefone virtual: R\$ -----

Dados da Negociação

Dados do Contato

CÉZAR

Editar Abrir Remover

+ Adicionar contato

+

RD STATION CRM

Negociações Empresas Contatos Tarefas Análises Configurações Marketing

Metas

Configurações

Gerencie as metas da sua empresa, equipes ou individualmente de cada vendedor.

Individuals

Objetivo	Meta *	Período *	Responsável *	Ações
Vendas	100	01/08/2023 à 31/08/2023	Aline	

Objetivo Meta Período Responsável Ações

Valor total vendido R\$ 150.000,00 01/01/2023 à 31/12/2023 Gabriele Martins

Vendas 2 01/08/2023 à 31/08/2023 Edauna Nardin

Valor total vendido R\$ 70.000,00 01/08/2023 à 31/08/2023 Francine Paredes

Equipes

EM ANDAMENTO ENCERRADAS

Objetivo	Meta	Período	Responsável	Ações
Valor total vendido	R\$ 500.000,00	01/01/2023 à 31/12/2023	Vendas	

+ Criar equipe

RD STATION CRM

Negociações Empresas Contatos Tarefas Análises Configurações Marketing

Negociações em andamento

1098

Valores em andamento

- R\$ 403.246,152,
- R\$ 982.302,

Feed de tarefas

- Elaboração da Proposta Comercial - Anibal, 18/08/2023 14:26
- WhatsApp 1 | Dia 1 - Anibal, 18/08/2023 14:18
- Ligação 1 - Anibal, 18/08/2023 14:18
- 1º contato - Cristian Rossi, 18/08/2023 11:12
- WhatsApp 1 | Dia 1 - Anibal, 17/08/2023 15:59

Funil de vendas Funil de Vendas TQM Período Toda a empresa

Lead do Mkt 450 • R\$ 1.327.366,53 • R\$ 334.298,01

Qualificação 463 • R\$ 725.762,58 • R\$ 60.574,00

Negociação 105 • R\$ 400.601.113,99 • R\$ 110.129,00

Fechamento 56 • R\$ 342.927,78 • R\$ 477.229,80

Fechamento 12 • R\$ 238.002,84 • R\$ 71,60

Elaboração da Proposta 8 • R\$ 4.552,79 • R\$ 0,00

Proposta Enviada 3 • R\$ 5.436,35 • R\$ 0,00

Retorno da proposta 1 • R\$ 0,00 • R\$ 0,00

844 47:53 / 50:09

12 44

Role para ver detalhes

45

TAXA DE CONVERSÃO 42,3%
11 vendidas de 26 negociações
↓ 8,7% do período anterior

TOTAL DE NEGOCIAÇÕES 26
↑ 8,3% do período anterior

NEGOCIAÇÕES VENDIDAS 11
↓ 0,0% do período anterior

VALOR TOTAL VENDIDO R\$ 15.599,39
↓ 88,5% do período anterior

Conversão de negociações no período

Agrupado por: Responsável | Volume | Porcentagem | LHD | E

Diego - Attributed: 2
CAC - Attributed: 1
Micaely - Attributed: 17
Tatiana Rodrigues - Attributed: 2

Negociação Detalhada

CÉZAR MESQUITA
FX

HISTÓRICO | E-MAIL | TAREFAS | CONTATOS | PRODUTOS E SERVIÇOS | ARQUIVOS

Funil e etapa de vendas: Funil Comercial 5 ✓ Qualificação: 5 estrelas Valores: R\$ 60.217,90 Data de criação: 05/10/22 às 10:05 Previsão de fechamento: 22/08/2023 Proposta enviada Od Fervendo

PRÓXIMAS TAREFAS

- Ligaçao: 1º contato Dia 13/12/22 às 08:15
- E-mail: Enviar a proposta Dia 08/02/23 às 08:06

Ver Mais

ANOTACAO | TAREFA

Digite sua anotação

Historico da Negociação | **Historico do Marketing**

Anotação | Tarefa | Alteração | Email | Proposta | Resposta de email | Ligações | Mensageiro | Limite de execuções da automação

Performance em vendas

Funil de Vendas TOM | Todos os responsáveis | Criadas em: Qualquer período | Fechadas em: 20/07/2023 - 18/08/2023

Conversão | Motivos de perda

TAXA DE CONVERSÃO 42,3%
11 vendidas de 26 negociações
↓ 8,7% do período anterior

TOTAL DE NEGOCIAÇÕES 26
↑ 8,3% do período anterior

NEGOCIAÇÕES VENDIDAS 11
↓ 0,0% do período anterior

VALOR TOTAL VENDIDO R\$ 15.599,39
↓ 88,5% do período anterior

Conversão de negociações no período

Agrupado por: Responsável | Volume | Porcentagem | LHD | E

BARBARA - Attributed: 1
Diego - Attributed: 2

Role para ver detalhes

2. ERP TOTVS

Função: Sistema de gestão integrada que controla finanças, estoque, vendas, compras, emissão de notas e PDV.

Vantagens para a Loja Ebenezer:

- **Gestão separada de atacado e varejo:** Permite configurar regras de preços, descontos e impostos distintos para cada modalidade.
- **Controle de estoque avançado:** Integra entradas e saídas com compras e vendas em tempo real, evitando rupturas ou excesso de produtos.
- **PDV integrado:** Vendas de balcão mais rápidas com emissão de NFC-e para o varejo.
- **Faturamento e NF-e para atacado:** Emissão de nota fiscal com condições de pagamento específicas para clientes corporativos.
- **Controle financeiro completo:** Fluxo de caixa, contas a pagar e a receber, conciliação bancária e controle de custos por centro de lucro.
- **Multiplataforma:** Permite integração futura com e-commerce ou marketplaces, se a empresa expandir online.

Conclusão:

A combinação entre o **RD Station CRM** e o **ERP TOTVS** oferece uma solução completa para a loja Ebenezer. Enquanto o CRM cuida da **prospecção e relacionamento com clientes atacadistas**, o ERP TOTVS assegura **controle operacional e financeiro robusto**, adequado tanto para o varejo quanto para o atacado. Essa integração permite maior eficiência, fidelização de clientes e escalabilidade do negócio.