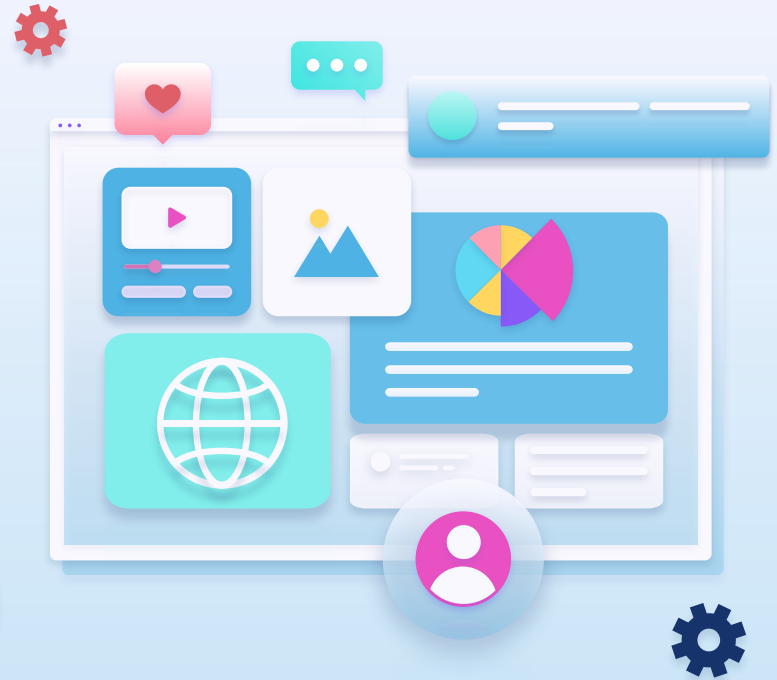


Pipedrive CRM

Sistemas de Informação 1

Grupo:

Daniel Silva, Guilherme Martins
Rafael Oliveira , Rodrigo Martins





Índice

01 Sobre Pipedrive

02 Funcionalidades

03 Vantagens

04 Exemplos de Empresas



Sobre Pipedrive

É um CRM de vendas, criado por vendedores e para vendedores.

Foca-se na simplicidade, numa visualização clara dos processos comerciais e na automatização de tarefas.

É utilizado por pequenas e médias empresas que procuram uma solução intuitiva para gerir vendas de forma eficaz.





Funcionalidades

Gestão Visual de Pipeline

Acompanha oportunidades de venda com funil intuitivo.

Automatização de Tarefas

Automatiza e-mails, atividades e segmentos.

Gestão de Contactos e Leads

Organizar clientes, históricos e comunicações.

Integração com E-mail

Envia e recebe e-mails diretamente no CRM.

Personalização Total

Adapta campos, processos e etapas ao negócio.

Aplicação Móvel

Gestão de vendas em qualquer lugar.

Segurança e RGPD

Protege os dados dos clientes com normas internacionais.


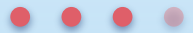
Relatórios e Dashboards

Analisa resultados e prevê receitas de vendas.





Vantagens

- 
- **Interface Intuitiva e Visual**
 - **Automatização de Tarefas**
 - **Relatórios e Dashboards Personalizados**
 - **Integrações com Diversas Ferramentas**
 - **Aplicação Móvel Funcional**
- 



Exemplos de Empresas

Big Dog Solar

(EUA – Energia Solar)

Aumentou a receita em 40% ao otimizar processos de vendas e instalação com o Pipedrive.

HoorayHR

(Holanda – Recursos Humanos)

Reduziu pela metade o tempo de fecho de negócios ao centralizar dados e automatizar tarefas com o Pipedrive.

Pro Arts Management

(EUA – Entretenimento)

Melhorou a personalização do atendimento ao cliente e acelerou o ciclo de vendas utilizando campos personalizados e integração de e-mail no Pipedrive.





Demonstração do Software

Prática

Conclusão

- **Foco na simplicidade e na eficiência** do processo de vendas.
- **Automatização de tarefas** para ganhar tempo e aumentar produtividade.
- **Resultados comprovados** por empresas de vários setores e dimensões.
- **Elevada personalização e integração** com outras ferramentas.
- **Facilita a organização**, o acompanhamento e o fecho de negócios.