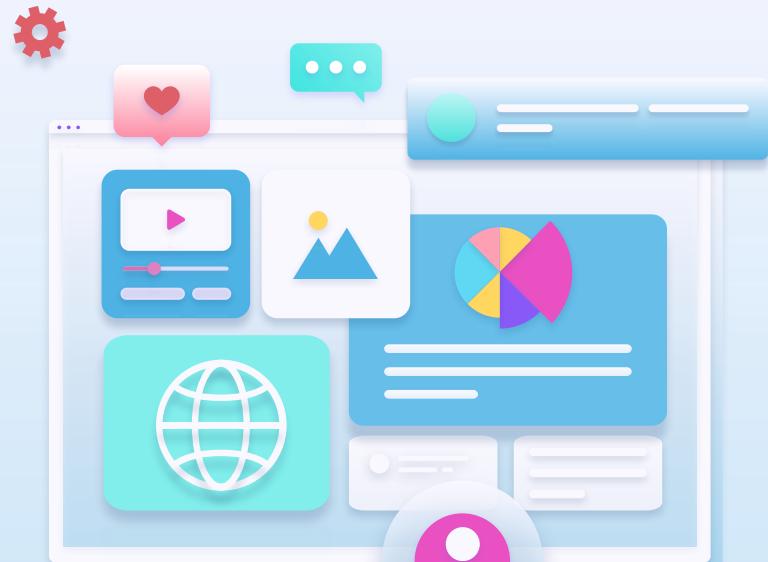


# Pipedrive CRM

Sistemas de Informação 1

Grupo:

Daniel Silva, Guilherme Martins  
Rafael Oliveira , Rodrigo Martins





## 01 Sobre Pipedrive



## 02 Funcionalidades

## 03 Vantagens

## 04 Exemplos de Empresas



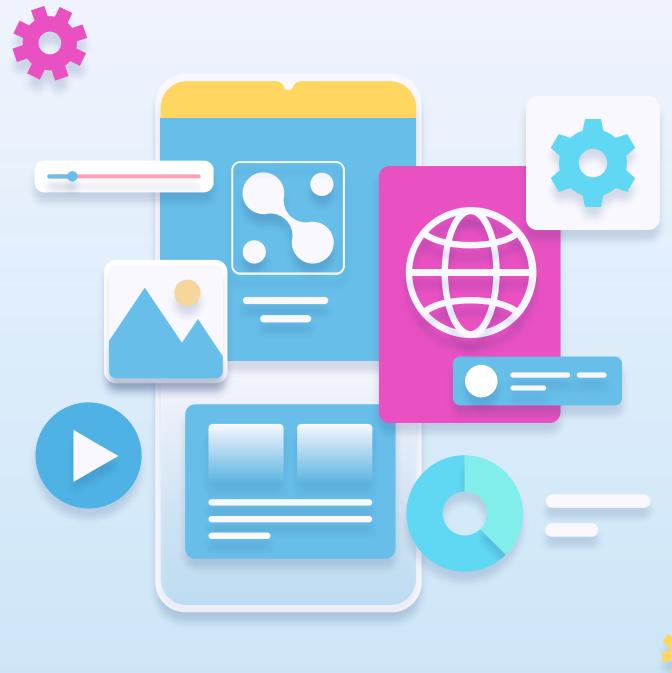


# Sobre Pipedrive

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.

