








# CRM

## O que um CRM normalmente armazena?

-  Dados do cliente: nome, telefone, e-mail, endereço, redes sociais.
-  Histórico de compras: produtos comprados, datas, valores.
-  Interações: chamadas, e-mails, reuniões, mensagens
-  Oportunidades de venda (leads): em que estágio está cada possível venda
-  Atividades futuras: lembretes, tarefas, follow-ups.
-  Relatórios e métricas: performance de vendas, funil de vendas, etc.   
Exemplos de CRMs famosos:
  - Salesforce (grande, complexo)
  - HubSpot CRM (tem versão gratuita)
  - Pipedrive (bem visual)
  - RD Station CRM (brasileiro)
  - Zoho CRM, Agendor, entre outros

## Por que usar um CRM?

Centraliza tudo sobre o cliente em um só lugar. Facilita o trabalho em equipe (todo mundo vê o mesmo histórico).  
Melhora a comunicação e a personalização do atendimento.  
Aumenta as chances de fechar vendas.

## O que é um CRM?

É um sistema que ajuda empresas a organizar e analisar as interações com clientes e potenciais clientes. O objetivo é melhorar o relacionamento, aumentar a satisfação e, claro, vender mais.

