



Integrando CRM e ERP em um único sistema

Segundo um estudo da RD Station, 54% das empresas no Brasil não usam uma ferramenta de CRM para as vendas. Entre as que não usam, 30% ainda fazem a gestão em planilhas de Excel, 14% utilizam outros meios (como sistemas de gestão – ERPs) e 10% não utilizam nenhuma ferramenta. O mercado de CRM foi estimado em cerca de US\$58 milhões em 2022, podendo ultrapassar US\$65 milhões em 2023. Em um cenário a longo prazo, considerando os números até 2030, o mercado deve apresentar um crescimento anual de 13,9%, chegando aos US\$163,16 bilhões. As principais empresas que dominam o mercado de CRM no Brasil são Salesforce, Microsoft e Oracle. Essas empresas oferecem soluções de CRM que podem melhorar o relacionamento com os clientes, aumentar a produtividade, facilitar a colaboração entre equipes e gerar relatórios analíticos.



by ASantos



Mercado de CRM no Brasil

1

Tamanho Estimado

O tamanho estimado do mercado de CRM no Brasil é de cerca de US\$ 58 milhões em 2022, podendo ultrapassar US\$ 65 milhões em 2023. Esse mercado deve apresentar um crescimento anual de 13,9% até 2030, chegando aos US\$ 163,16 bilhões. As principais empresas que dominam o mercado de CRM no Brasil são Salesforce, Microsoft e Oracle.

2

Principais Fontes

Algumas fontes adicionais que podem ser úteis para sua pesquisa são:

- Mercado de CRM: crescimento e perspectivas - Meets CRM Online
- Como será o mercado de CRM entre 2024 e 2030
- Mercado de CRM deve dobrar de tamanho e girar US\$ 47 bi

Plataformas de CRM em 2023

Zoho CRM

Melhor para recursos e valor geral

Salesforce

Melhor para relatórios e análises

monday.com

Melhor para gestão de projetos e vendas

Custo Médio de um CRM no Brasil

Variação de Preços

De acordo com alguns sites especializados, o valor da licença de um CRM pode variar de R\$ 50 a R\$ 900 por usuário por mês. Além disso, pode haver custos adicionais de implantação, integração, treinamento e manutenção.

Avaliação de Opções

Portanto, antes de escolher um CRM, é importante avaliar as necessidades da sua empresa, o retorno sobre o investimento e o nível de satisfação dos clientes. Você pode comparar as opções disponíveis no mercado e solicitar demonstrações gratuitas para testar as funcionalidades e o desempenho de cada plataforma.

Implementação de um CRM

2-6 meses Benefícios e Desafios

Tempo de Implementação

Um CRM de software livre ou de código aberto pode levar de 2 a 6 meses para ser instalado, um CRM on-demand ou SaaS pode levar de 1 a 3 meses e um CRM projetado pode levar de 6 a 12 meses.

Benefícios e Desafios

Implementar um CRM em uma empresa pode trazer muitos benefícios, como otimizar o tempo, monitorar a equipe de vendas, personalizar o atendimento, aumentar as vendas e reduzir os custos. No entanto, também existem alguns desafios e desvantagens que devem ser considerados.

Software ERP para Pequenas Empresas

iDempiere

Um ERP de código aberto e gratuito que oferece recursos de recursos de contabilidade, estoque, vendas, compras, produção, recursos humanos e humanos e muito mais.

Bling

Um ERP voltado para pequenas empresas que integra plataformas de e-commerce e marketplaces de forma fácil e rápida.

Microsoft Dynamics 365 Business Central

Um ERP da Microsoft que oferece uma plataforma integrada que permite uma visão holística dos negócios.

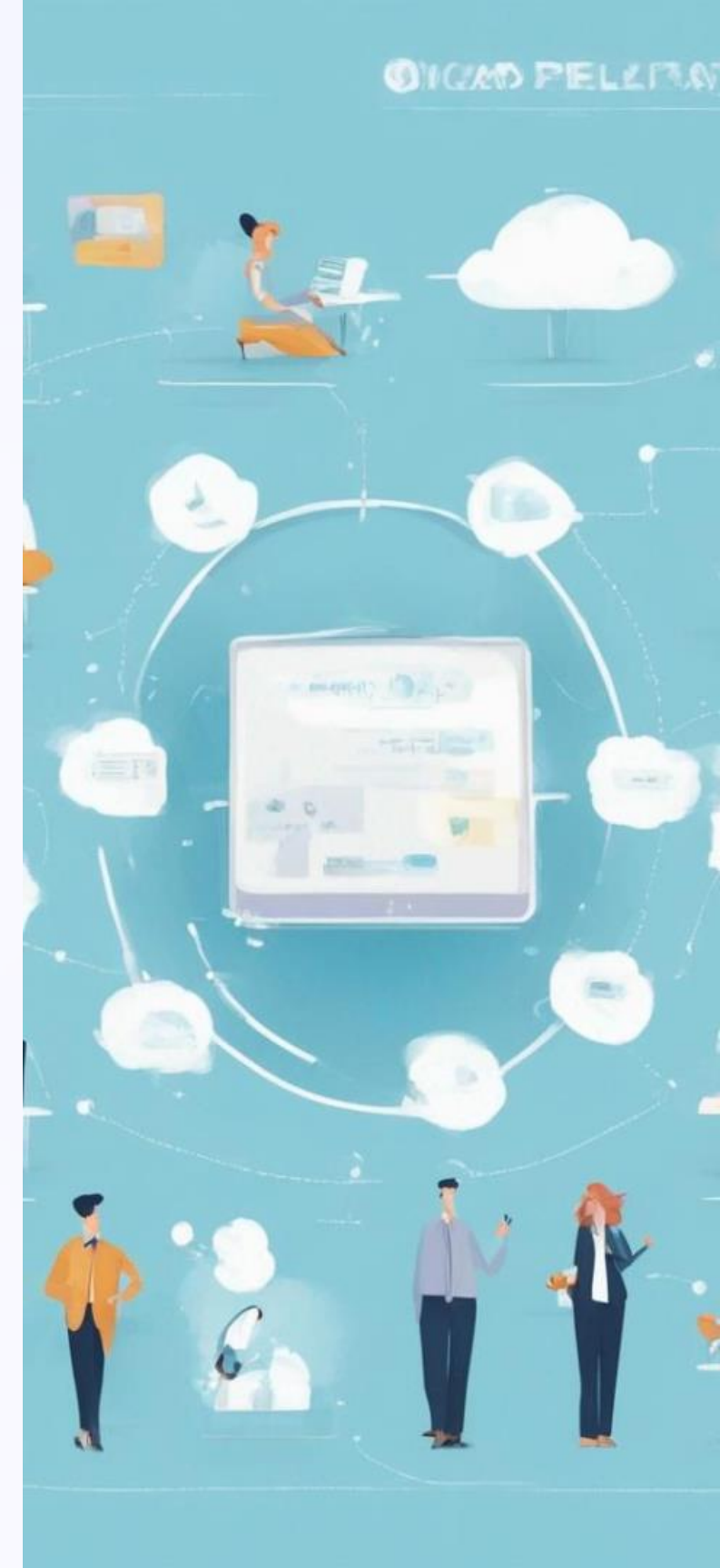
Considerações sobre Implantação de ERP

1 Tempo de Implementação

O tempo de implementação de um ERP varia conforme fatores como personalização e envolvimento da equipe.

2 Desafios e Benefícios

Ao implementar um ERP, é importante reconhecer desafios como manutenção, treinamento e custos iniciais. No entanto, os benefícios, como eficiência, controle e competitividade, tornam o investimento estratégico para a gestão empresarial.



Estratégia de Abordagem e Vendas

