

# Zoho CRM

Nome: Janaína Coelho

O Zoho CRM é um software de gerenciamento de relacionamento com o cliente que permite que as empresas gerenciem suas interações com os clientes e melhorem seus processos de vendas em geral.

Com o Zoho CRM, as empresas podem acompanhar seus leads, contatos, contas e negócios em um local centralizado. O software fornece uma variedade de ferramentas para gerenciar a comunicação com o cliente, como modelos de e-mail, campanhas de e-mail em massa e integração com mídias sociais.

O Zoho CRM também oferece recursos avançados de análise e relatórios, permitindo que as empresas acompanhem seu desempenho de vendas e tomem decisões baseadas em dados. Além disso, o software pode ser personalizado para atender às necessidades específicas de cada empresa, com opções para criar campos personalizados, fluxos de trabalho e módulos.

O Zoho CRM dispõe de uma ampla gama de planos, incluindo um CRM mais simplificado para pequenas empresas denominado Bigin, que inclusive apresenta um plano gratuito sem limitação de tempo. Um dos atributos distintivos do Zoho CRM em relação aos seus concorrentes é a sua competitividade de preços, bem como a sua capacidade de gerar uma grande quantidade de dados e gráficos que servem como base para as tomadas de decisão da empresa.

Além disso, o Zoho CRM fornece múltiplos aplicativos integrados, o que permite às empresas gerenciar áreas como recursos humanos, marketing e segurança em um único lugar, preparando-as para o futuro

Finalmente, com a sua alta personalização, flexibilidade e por sua interface de usuário intuitiva, esse CRM é uma escolha ideal para empresas de pequeno porte que buscam relacionamentos com seus clientes como é o caso da empresa de omnichannel apresentada.