

**🔹 Módulo 6: Implementação de CRM**

**1. O que é CRM e por que sua empresa precisa**

CRM (Customer Relationship Management) é uma ferramenta que organiza o relacionamento com seus leads e clientes.  
Com ele, você consegue **acompanhá-los desde o primeiro contato até o fechamento da venda**, mantendo tudo organizado e sem perder oportunidades.

📌 *Empresas que usam CRM vendem mais porque mantêm o controle sobre o funil e sabem exatamente onde cada cliente está.*

**2. Ferramentas gratuitas e pagas (Trello adaptado, RD Station, etc.)**

Você pode começar com soluções simples e gratuitas, como:

* **Trello:** adaptado com colunas como “Novo Lead”, “Contato Feito”, “Negociação”, “Fechado”
* **HubSpot CRM (gratuito)**: ideal para gestão mais profissional
* **RD Station, Pipedrive (pagas):** indicadas para times de vendas

🛠️ *Não é sobre a ferramenta mais cara, mas sobre a que você vai usar de verdade!*

**3. Construção de funil de vendas básico e organização de leads**

Um funil simples pode ter 4 etapas:

1. **Contato Inicial**
2. **Conversa/Apresentação**
3. **Proposta enviada**
4. **Cliente fechado**

🎯 *Organizar os leads por estágio ajuda a manter o foco e a eficiência comercial.*