**Módulo CRM:** Efetue a prospecção de clientes através da elaboração de propostas e envios em massa de e-mails já pré-configurados. Registre novas tarefas para facilitar o controle das atividades pendentes e visualizar as informações sobre as que já foram executadas.

**Agenda de Leads:** Efetue o controle de suas atividades ao registrar no sistema as tarefas a serem executadas e consulte os eventos já registrados, podendo inserir novos dados para atualizar o status da tarefa desejada.

**Email em Massa:** Evite o trabalho maçante e garanta que as contas a receber da empresa estejam em dia, diminuindo os riscos de inadimplência ao contar com a funcionalidade de e-mails em massa. Dessa forma é possível enviar seus boletos para um grande número de clientes, sem maiores complicações.

**Adicionar Proposta:** Conte com possibilidade de elaborar propostas de orçamentos para auxiliar na prospecção de clientes e registrar no sistema se houve aceite ou não pelo cliente.

**Consulta de Proposta:** Confira quais foram as propostas elaboradas por seus vendedores, visualizando as que estão em negociação, as que foram negadas e aquelas que foram aceitas, transformando-se em pedidos de vendas.

**Tipo de Agenda:** Registre todas as agendas que serão utilizadas no sistema, podendo, para uma melhor organização, elaborar uma para cada centro de trabalho, definindo uma cor para ajudar na identificação durante as consultas.

**Modelos de Emails:** Evite perder tempo no envio de e-mails! Crie modelos personalizados para aplicar como padrão no sistema sempre que precisar, alternando conforme sua necessidade.