



COMO ESCOLHER UM SOFTWARE DE CRM



POR PAULO ARAÚJO



Sua empresa está procurando um **Software de CRM** mas não sabe como nem por onde começar?

Fique tranquilo, pois a ajuda chegou!

A partir de agora, você terá acesso a várias dicas que lhe ajudarão a escolher o **Software de CRM** ideal para a sua empresa.



Vamos lá?

Começo do Processo

Primeiramente, você tem que lembrar que um **Software de CRM** serve para auxiliar a gerenciar o relacionamento com o cliente e definir sua estratégia de negócios, fator que posteriormente acarretará no aumento do lucro da sua empresa.

Portanto, antes de contratar esse serviço você deve levar em consideração alguns fatores importantes:



1) Minha empresa é pequena. Preciso de um CRM?

Com o avanço da tecnologia, já faz tempo que soluções tecnológicas como um **software de CRM** deixaram de ser apenas um sonho distante para as PMEs.

Mais do que o tamanho da sua empresa, a análise que deve ser feita é quanto ao método de vendas que a sua equipe comercial deve adotar para avaliar e melhorar o seu desempenho.

Existem softwares de CRM para todos os bolsos, o que vale mesmo é o quanto a sua empresa pensa grande em relação a excelência no relacionamento com o seu cliente. O tamanho da sua organização, com certeza, não será um problema.



2) Usabilidade

Lembre-se, o CRM é o software para uso do vendedor! Ele é o usuário e quem utilizará frequentemente esse sistema. Sendo assim, verifique se a plataforma possui um design amigável e simples. Assim seu vendedor encontrará facilidades em utilizar o programa.

Dica: Plataformas no estilo de planilhas é algo que já faz parte do dia a dia do vendedor e facilita o uso.



3) Relatórios que ajudam a criar estratégias de ação

É extremamente importante que o vendedor não veja o CRM só como um registro de informação, pois, além disso, ele precisará analisar relatórios que levem a tomada de decisão e elaboração de estratégias de vendas.

Mas aí vem a **questão**

Por que devo dar uma atenção especial para esse caso?

E a resposta é simples, vocês pretendem aumentar as vendas da empresa, não é mesmo?

Portanto, seu vendedor só utilizará o programa se ele perceber que pode aumentar a sua renda com isso. Em cada treinamento mostre como ele pode aumentar as vendas e suas comissões por meio da organização das informação e foco constante.

4) Plataforma Online

Atualmente vivemos na era da conectividade e agilidade, se o software de vendas não se encaixar nessas categorias... Xii, pode descartar, pois também é de extrema importância que o usuário consiga acessar todas as informações necessárias através dos dispositivos mobiles, como smartphones e tablets.

Informação em tempo real e confiável é extremamente importante para quem atua na área comercial.

Em vendas, agilidade é tudo!



5) Suporte do fornecedor do CRM

Dúvidas sempre surgirão, não é mesmo? Portanto, você deve escolher um **Software de CRM** que além de atender suas necessidades, também possua uma equipe especializada que possa te auxiliar via telefone ou e-mail.

Dica: Dê preferência as empresas que tenham pessoas que atendam pessoas. Claro, tutoriais em vídeos, FAQs e outras ferramentas em muito auxiliam, mas nada melhor do que o contato humano e rápido.



6) Conteúdos Extras

Verifique se o sistema possui conteúdos que possam aumentar o conhecimento do seu vendedor, desde vídeos com técnicas e dicas de vendas até vídeos explicativos, aqueles que são voltados à utilização adequada do **software de CRM**.

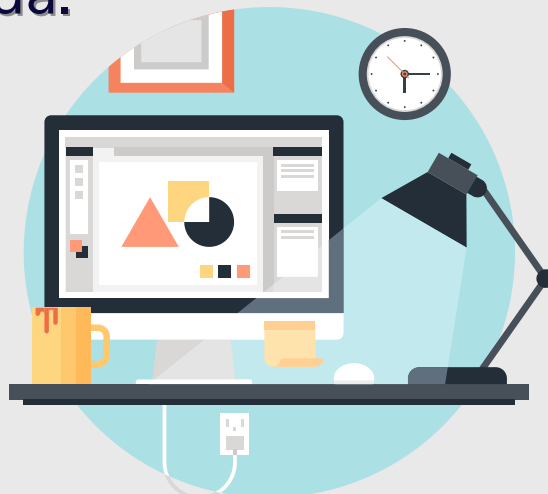
Lembre-se que um **Software de CRM** desenvolve e contribui para a profissionalização da sua equipe de vendas!



7) Adequação do Software de CRM

Outro ponto que precisa ser analisado é a possibilidade de adequar o máximo possível o **Software de CRM** a cultura, ambiente e processos do seu negócio. Portanto, você tem que escolher uma ferramenta de CRM que possa ser customizada e parametrizada de acordo com a realidade da sua empresa, para que você possa maximizar seus resultados.

Contratar uma empresa que possa vir a customizar formulários específicos para o seu negócio e de extrema importância para a sua empresa. Todo negócio tem a sua particularidade e se encontrar um fornecedor de CRM que ajude nisso, melhor ainda.



8) Cuidado com as Cobranças

Antes de contratar um **Software de CRM** analise com cuidado o contrato à respeito das cobranças.

Preste atenção nos seguintes tópicos:

- Haverá cobranças por licença de uso?
- Existem cobranças na atualização do sistema?
- Existem cobranças pela quantidade de informação lançada?
- Há cobrança quanto ao uso do suporte ou como instalar o **Software de CRM**?



Antes de tudo, analise se o **sistema de CRM** cabe no seu bolso, ou seja, se ele é acessível para a sua empresa em termos financeiros e se poder vir a trazer melhores resultados de vendas, além do registro de informação e principalmente se ele ajudará a empresa a traçar novas estratégias de ação e dar um up em suas vendas.

Ao fechar o contrato tenha certeza absoluta do valor do investimento para não se arrepender depois e gastar mais do que o necessário.



9) Sua empresa merece uma equipe de vendas profissionalizada

Na última dica fica o alerta: na maioria das PMEs (Pequenas e Médias Empresas) brasileiras a equipe de vendas nem sempre tem a formação adequada. Ainda vigora aquele pensamento que para ser um bom vendedor é preciso ter carisma, um dom especial e até mesmo um quê de malandragem.

Esqueça tudo isso! Entenda que um bom **Software de CRM** ajudará o seu negócio a criar um método de vendas. Cabe a equipe de vendas se adaptar a este método e não o seu contrário.

Lembre-se que uma equipe de vendas profissional faz bom uso e não consegue viver sem um **bom Software de CRM**, afinal quem tem que ter um bom método de vendas é a empresa e não um vendedor iluminado.

Seguindo essas dicas pode ter certeza que você aumenta em muito as chances de ter um **Software de CRM** que realmente agregue valor à sua empresa e aos seus negócios!



CONHEÇA NOSSO

SOFTWARE DE CRM E GESTÃO DE VENDAS



 **lientar**
CRM



clientarcrm.com.br

SUCESSO E BOAS VENDAS!