



# Sistema CRM

*O que é e para que serve?*

---

**PAULO ARAÚJO**  
CEO CLIENTAR CRM

# INTRODUÇÃO

O software de CRM é essencial para que empresas saibam exatamente com que tipo de cliente está lidando, à medida que as operações e o negócio como um todo se expandem.

A plataforma de CRM, também conhecida como CRM de Vendas, aumenta a competitividade da sua empresa e aumenta a profissionalização da sua equipe comercial.



# O QUE É UM SISTEMA CRM?

O CRM é uma plataforma que permite gerenciar todas as interações com um prospect ou cliente da empresa.

Com isso é possível ter acesso a todo histórico de cada empresa ou pessoa e determinar suas preferências, hábitos e possíveis interesses em produtos e serviços do seu mix.

O software de CRM é uma ótima ferramenta de gestão comercial.



# ORIGEM

A onda do uso do software de CRM começou na década de 80, como uma estratégia de marketing de guerrilha e data base marketing.

A grande maioria das empresas considerava o CRM parte do trabalho da equipe de marketing e não de vendas.

Hoje, discutir o uso da ferramenta é praticamente perda de tempo.

A realidade é que não adotar seu uso significa ficar atrás dos seus concorrentes.



# PARA QUE SERVE O CRM?

O software CRM é um grande facilitador para o registro do relacionamento da empresa com o cliente.

Ao centralizar informações e automatizar alertas, ele permite que vendedores estejam sempre em posição de vantagem para realizar a oferta certa no timing de compra ideal.

Com isso, as chances de conversão são potencializadas ao máximo.



# COMO O CRM PODE AJUDAR?

## 1. Centralizar contatos

Uma ferramenta CRM funciona também como uma grande base de dados de contatos. Todas as informações ficam registradas em um só lugar, o que traz muitos benefícios.

## 2. Gerenciar informações estratégicas

Há informações que valem ouro para as empresas. Com dados precisos, ele sabe exatamente o momento da abordagem em vendas e qual oferta realizar.



# COMO O CRM PODE AJUDAR?

## 3. Tempo real

A utilização de um sistema CRM é fundamental também pelo fato de esse sistema ser online. Isso significa informação em tempo real.

## 4. Potencializar as vendas com o sistema CRM

A plataforma permite a entender as necessidades do cliente, o que eles esperam e em que fase da jornada de consumo estão, e por conta disso, ela colabora a gerar vendas.

Controle de propostas emitidas, quantas foram ganhas, perdidas ou por quais motivos.

# COMO O CRM PODE AJUDAR?

## 5. Melhorar a gestão da carteira de clientes

O aumento nas vendas é consequência de um trabalho bem feito, tendo como base o método de condução pelo funil de vendas. Uma carteira de clientes é composta de três categorias: prospects, clientes ativos e inativos.

Com um sistema CRM é possível fazer a gestão, considerando as categorias citadas:

- vender para quem nunca comprou, é o que chamamos de prospect.
- voltar a vender para quem parou de comprar, são os clientes inativos.
- vender mais para quem já compra, que são os clientes ativos.



# COMO O CRM PODE AJUDAR?

## 6. Antecipar os desejos do cliente

Com o CRM é possível também antecipar os desejos do seu cliente, via agendamento de follow up.

Caso a relação com ele já exista há algum tempo, certamente você terá registros dos pedidos já feitos.

Assim, é possível saber os volumes médios de compras, o dia em que elas são realizadas, além de outros detalhes.



# CONHEÇA O NOSSO SOFTWARE DE CRM

AGENDE UMA CALL DE  
APRESENTAÇÃO

---

 Clientar  
CRM

Sistema de gestão da  
carteira de clientes.



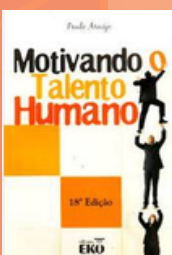
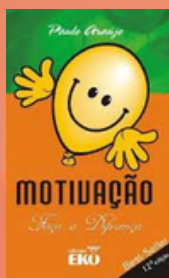
[clientarcrm.com.br](https://clientarcrm.com.br)

# CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM

Autor dos livros



[pauloaraujo.com.br](http://pauloaraujo.com.br)

**Clientar**  
CRM