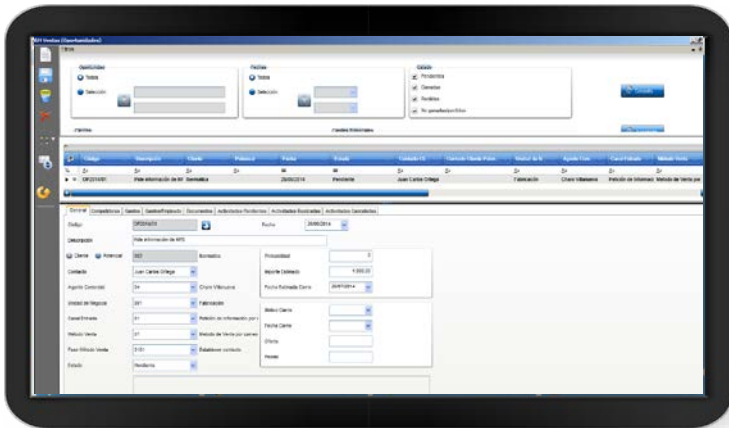


CRM e Orçamentação



O módulo de CRM fornece funcionalidades integradas com as restantes áreas para otimizar a eficiência e melhorar a gestão das oportunidades de negócio em andamento.

Permite apurar a probabilidade e o potencial da carteira de negócios assim como o seu estado e evolução, pode gerir as agendas, atividades e custos dos agentes facilitando uma visão global e planeamento de ações. É possível definir processos e fluxos comerciais indicando estados e atividades a serem realizados na gestão de oportunidades. A gestão comercial pode ser feita sobre clientes já existentes ou clientes potenciais, mantendo o histórico e rastreabilidade entre elas. A orçamentação é simplificada por um compositor de propostas no qual podem ser escolhidas diferentes opções e versões a apresentar ao cliente.

Benefícios:

- Gestão de clientes potenciais
- Definição das etapas e conjunto de atividades a serem executadas para converter oportunidades em vendas
- Gestão de oportunidades de negócio e análise de probabilidades de fecho
- Análise dos concorrentes associados às oportunidades de negócio
- Gestão de custos e atividades comerciais
- Processo de orçamentação com gestão de estados e versões
- Realização de cotações de vendas para apurar P.V.P considerando margens sobre as estruturas de fabrico e recursos produtivos
- Histórico comercial dos clientes e responsáveis comerciais

