



CRM: um app no celular vale a pena? Veja todas as vantagens que ele oferece!

Customer Relationship Management, este é o significado da sigla CRM. Em português, significa gestão do relacionamento com o cliente.

Ao contrário do que muitos pensam, CRM não é um software. O que é CRM, então? **CRM é uma estratégia de relacionamento com o cliente.**

Segundo essa estratégia, a empresa deve conhecer seus clientes profundamente para saber exatamente quais são suas necessidades, desejos e problemas. Assim, poderá definir as ofertas perfeitas para atender a essas necessidades e desejos, e resolver seus problemas.

Uma boa estratégia de CRM oferece o produto ou serviço certo, na hora certa, pelo preço certo, para o cliente certo. Dessa forma, supera suas expectativas, [gerando fidelidade](#).

Hoje, com todas as possibilidades abertas pela [transformação digital](#), a tecnologia permite gerenciar todas essas informações de maneira ágil e assertiva, o que traz excelentes resultados.

É com esse objetivo que foram criados os [sistemas de CRM online](#). Mas e se além de contar com essas [ferramentas de vendas](#) em seu desktop, os vendedores pudessem utilizá-las diretamente de seus celulares?

Um app de CRM no celular não seria ainda melhor?

Neste post, você vai entender as vantagens de um CRM com app para celular, e como o aplicativo de CRM do Agendor pode ajudar uma equipe comercial a fechar mais e melhores negócios mais rapidamente.

Leia também: [7 motivos para baixar um app de controle de vendas no celular](#)

CRM: um app de vendas no celular pode revolucionar seu negócio!

Imagine um vendedor em um almoço de negócios com um cliente importante. Antes de pedir o cafezinho, o cliente comenta:

– Olha, Eduardo, então está fechado o pedido conforme o e-mail que te mandei mês passado. 12% de desconto pela quantidade e não se fala mais nisso!

O vendedor coca a cabeça e se pergunta mentalmente: **12%? Não era 10% o combinado?**

Em meio a dezenas de e-mails que trocou com esse cliente durante o mês para fechar uma negociação difícil (que estão, inclusive, celebrando nesse almoço), como achar o e-mail certo para mostrar ao cliente que ele se enganou?

Puxar um laptop no meio do restaurante e ficar procurando na caixa de entrada esse e-mail vai ser bem complicado...

Mas com um app no celular com as funcionalidades que o Agendor disponibiliza, é possível achar esse e-mail rapidamente no histórico do cliente. De forma discreta, ao consultar seu smartphone.

Assim, o vendedor pode, com tranquilidade e certeza de que não está cometendo um erro, avisar sutilmente o cliente de que o combinado era 10%.

Essa é apenas uma das muitas vantagens de dispor de um CRM com app no smartphone.

Confira mais algumas funcionalidades do Agendor CRM app para celular.

Veja em nosso blog: [Funcionalidades essenciais em um aplicativo de vendas para celular](#)

Mapa de clientes

É muito comum que antes de iniciar suas visitas do dia ou da semana, o vendedor tente organizar uma rota ótima. Isto é: um caminho para visitar seus clientes que percorra a menor distância entre eles.

Agora, imagine o trabalho que dá isso!

Pegar o endereço de cada cliente (se a empresa realmente tiver esses dados organizados em um cadastro atualizado), digitar um por um no Google Maps, abrir diversas janelas de seu navegador, uma com o endereço de cada cliente, e tentar traçar as melhores rotas.

Com o app de CRM do Agendor, tudo isso é muito mais fácil. Ele já mostra no próprio app a localização dos clientes próximos ao que será visitado. Assim, o vendedor pode traçar as rotas com muito mais agilidade.

Veja mais detalhes: [Mapa de clientes: suas visitas no rumo certo](#)

Fluxo inteligente de tarefas

Todo vendedor tem uma série de atividades para cumprir em seu dia a dia.

Não são apenas visitas, mas muitas outras coisas, tais como:

- Criar propostas comerciais
- Marcar reuniões
- Responder e-mails
- Enviar orçamentos
- Fazer ligações e apresentações
- entre outros.

Com o assistente pessoal de vendas do app de CRM do Agendor, assim que termina de realizar uma tarefa, o vendedor recebe uma sugestão do próximo passo a seguir.

Assim, o fluxo de vendas se torna mais ágil e alinhado com a [jornada do cliente](#).

Este vídeo explica como usar essa funcionalidade no nosso app para CRM:

Confira este post de nosso CMO, Julio Paulillo, para o TD: [Vendas na era dos assistentes virtuais: o que muda em sua empresa?](#)

Sincronização e acesso offline

Está em uma área sem sinal de celular? E agora, como utilizar

o app de CRM do Agendor?

Sem problemas! Alimente seu CRM e faça as atualizações que precisa. Todos esses dados serão guardados pelo aplicativo e, assim que conseguir acesso à internet, é só clicar no botão de sincronização que tudo que você colocou no aplicativo será atualizado automaticamente no sistema CRM online.

Veja neste vídeo como funciona o acesso offline ao app de CRM do Agendor:

Reconhecimento de ligação

Nada mais satisfatório para um cliente que perceber que é conhecido pelos vendedores que o atendem.

E o app de CRM do Agendor disponibiliza essa funcionalidade para você. Sempre que um cliente ligar, ele identifica imediatamente quem está falando, para que você possa tratá-lo pelo nome antes mesmo dele dizer quem é.

Além disso, esta chamada será salva no histórico de seu cliente, automaticamente!

O que acha de usar um CRM com um app online com todas essas funcionalidades?

Quer saber mais sobre o sistema de CRM online com app do Agendor? Então, confira este vídeo:

E se você deseja mais informações de como usar o Agendor para atingir os melhores resultados em seu negócio, baixe nosso e-book gratuito: [GUIA RÁPIDO – Como usar o Agendor para criar um processo de vendas e vender mais](#)