

Por que integrar seu CRM com automação de marketing?

Já mostramos aqui no blog alguns bons motivos para te provar [por que é importante manter sua equipe de vendas alinhada à de marketing](#).

Porém, para ver isso acontecendo na prática, é preciso um pouco mais do que disposição e boa vontade.

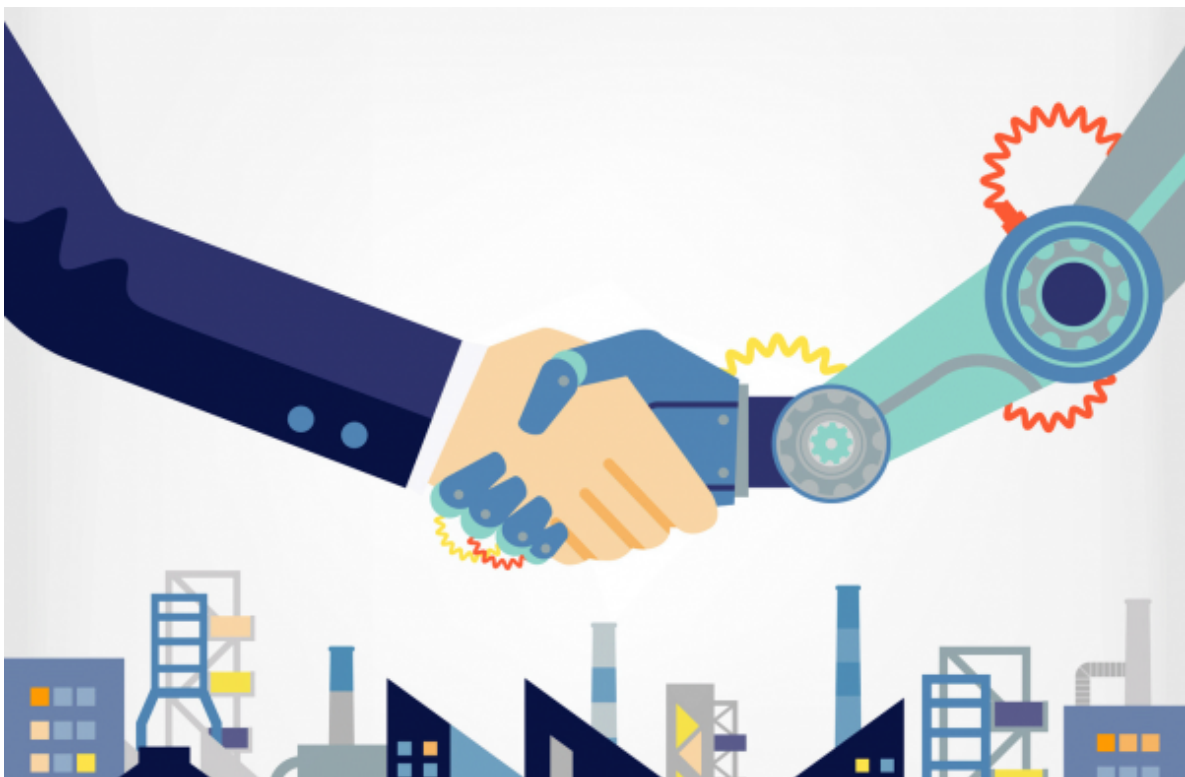
Muitas vezes, esse alinhamento das equipes acaba não acontecendo porque cada uma lida com um sistema ou ferramentas diferentes, deixando a outra equipe alheia aos seus processos, sejam de vendas ou de relacionamento com leads.

Nesse contexto, a **integração de um [sistema de CRM](#) com a automação de marketing** se apresenta como uma excelente alternativa.

Sistema de automação de marketing aliado ao CRM

Um CRM integrado com automação de marketing pode ser a melhor maneira de tornar as ações de ambas as equipes coesas e ágeis, e para garantir que os dois times estejam compartilhando as mesmas informações.

Entenda por que integrar seu CRM com automação de marketing é tão importante!



Por que integrar seu CRM com automação de marketing?

Antes de conferir todos estes bons motivos para integrar seu CRM com um sistema de automação de marketing, que tal baixar nosso kit completo de CRM? – [Kit para o Sucesso com CRM](#)

1- Acompanhamento do lead pelo funil de vendas

Ferramentas de [automação de processos](#) de marketing permitem que tanto a equipe de marketing quanto a de vendas acompanhem todos os passos de um lead pelo funil de vendas, fazendo que os resultados esperados pelo [plano de marketing da empresa](#)

possam ser acompanhados passo a passo.

Isso significa, na prática, que todas as fases do lead – desde a sua chegada à base de contatos até o momento em que ele já demonstrou interesse o suficiente para que a abordagem pela equipe de vendas seja assertiva –, poderá ser acompanhada por ambos os times.

Tendo seu CRM integrado à automação, sua equipe de vendedores poderá entender exatamente a hora certa de entrar em ação sem **desgastar ou irritar um cliente em potencial** por fazer contato antes da hora.

Da mesma forma, a cada nova venda realizada, a equipe de marketing estará a postos, com uma campanha já parametrizada no sistema para **fidelizar aquele novo cliente, usando [ferramentas de envio de e-mail marketing](#)**, por exemplo.

2- Prevenção contra ações duplicadas

E como a integração entre seu CRM e a [automação de marketing](#) garante que a **inserção de dados no sistema só ocorra uma vez**, elimina-se o risco de qualquer uma das equipes perderem tempo com ações duplicadas, como o envio de e-mails de boas-vindas ou mesmo uma ligação repetida da equipe de vendedores.

Veja também: [Como usar a automatização de tarefas e turbinar seu negócio](#)

3- Facilidade no compartilhamento de informações

Com a integração do CRM a um sistema de automação de marketing, o acesso aos dados cadastrais de um cliente, assim como as informações sobre seu perfil de consumo e interesses, tudo passa a ser compartilhado entre as equipes de venda e marketing. E, o melhor, sem que haja conflito de informações ou perda de tempo.

Se para a equipe de vendas isso auxilia para uma abordagem mais personalizada e certa, para a de marketing possibilita

um passo além no relacionamento com os clientes da empresa.

4- Praticidade no acompanhamento de resultados

Outra vantagem desse tipo de integração é a geração de relatórios precisos em cada ação.

Muitas vezes, por terem suas ações separadas, fica difícil calcular, por exemplo, o ROI (retorno sobre o investimento) de uma campanha de marketing, já que a equipe não consegue **acompanhar o número de novos clientes** provenientes daquela ação.

Com um CRM integrado ao sistema de automação de marketing, esse cálculo fica muito mais simples, já que os relatórios do sistema ficam acessíveis para ambas as equipes.

5- Aumento nas vendas

Como essa integração permite o compartilhamento de informações e torna os processos de marketing e vendas mais ágeis e produtivos, uma coisa é certa: **haverá um aumento nas vendas.**

Isso porque sua equipe de vendedores se dedicará apenas às possibilidades reais de venda, sem perder tempo com leads ainda não qualificados.

E você, está pronto pra começar? [Conheça o Agendor](#), um sistema de organização e gestão comercial simples, que possui diversas ferramentas de automação de marketing! E se você ficou com alguma dúvida deixe um comentário para nós!



O Agendor é um sistema de CRM gratuito que ajuda dezenas de milhares de vendedores a organizar e aumentar as vendas diariamente.

[Veja como o Agendor pode te ajudar](#)