



Como um CRM para contabilidade pode fazer a diferença na hora de conquistar e fidelizar clientes para seu negócio

Contadores costumam ser pessoas muito organizadas. Além disso, têm um perfil bastante analítico. Isto é: recolhem dados sobre a contabilidade dos clientes, analisam a situação e tomam as providências para que a [saúde financeira da empresa](#) se mantenha em ordem.

Mas e na hora de [conquistar novos clientes](#)? Como um contador deve proceder para [aumentar suas vendas](#) e fazer sua empresa crescer?

Na verdade, o procedimento é bem parecido: coletar dados sobre o perfil das empresas que quer conquistar, analisar a situação e tomar as providências necessárias para encantar esses clientes.

Nesse contexto, um [software de CRM](#) para contabilidade pode ser de grande ajuda para esses profissionais.

Quer saber como pôr tudo isso em prática?

Então, acompanhe este post. Nele você vai aprender como escolher um CRM para contabilidade e gerenciar vendas com ele.

Vamos lá?

Antes de prosseguir, confira estas dicas de vendas:

[5 dicas de vendas para acelerar o crescimento da sua empresa](#)
from [Agendor](#)

Como gerenciar vendas com um CRM para contabilidade?

Um sistema CRM ajuda a organizar suas vendas e a conhecer melhor seus clientes.

Assim, sabendo o que eles precisam e desejam, você pode desenvolver os serviços ideais para cada um deles. Dessa forma, eles ficam satisfeitos.

Com o tempo, ao desenvolver um [relacionamento com seus clientes](#), você pode superar suas expectativas, o que fará com que se tornem fiéis à sua empresa. Isto é: usem seus serviços continuamente.

Mas, para isso, é preciso ser muito organizado e ter todos os dados dos clientes sempre à mão.

E é exatamente para isso que serve um CRM: ele tem todo o histórico do relacionamento com cada cliente, mostra todas as negociações para conquistar novos clientes que estão em andamento, ajuda a agendar compromissos e a analisar suas reais necessidades.

Mas como escolher um bom CRM para contabilidade?

Para ajudar você nessa tarefa, selecionamos 10 critérios que um bom CRM para contabilidade precisa ter para realmente te ajudar a organizar vendas e vender mais.

Leia também: [0 que é CRM?](#)

10 características que um CRM de contabilidade precisa ter

1. Baseado na nuvem

Hoje, com a facilidade de comunicação proporcionada pela internet e pela computação em nuvem, não faz o menor sentido usar um CRM instalado diretamente em sua máquina ou servidor e que não tem contato com a web.

Os melhores CRM são baseados na nuvem e acessados remotamente via login e senha. Assim, a hora que quiser e de onde você estiver, pode trabalhar a relação com seus cliente, organizar suas vendas e faturar mais.

2. SaaS

SaaS significa *Software as a Service*. Trata-se de um [modelo de negócios](#) em que o software disponibilizado na nuvem é fornecido para o cliente na forma de uma assinatura mensal.

Assim, dependendo do número de usuários e das funcionalidades que precisa, você escolhe um plano na mediada certa para sua empresa.

Esse é o formato ideal de um CRM para contabilidade. Dessa forma, conforme sua empresa for crescendo, você vai fazendo upgrades no plano escolhido.

3. Versão teste gratuita

Mas como saber se esse CRM entrega mesmo tudo que promete?

A grande maioria dos CRM disponibiliza uma [versão teste por 14 dias](#) para você usar as funcionalidades na prática e, se gostar dos resultados, mudar para um plano pago.

Assim você tem mais segurança na hora de escolher o CRM ideal para sua contabilidade!

4. Plano gratuito “freemium”

Às vezes não é possível investir no CRM dos seus sonhos porque sua empresa ainda não tem condições financeiras de arcar com um plano pago.

Nesse caso, opte pelo plano freemium, com menos funcionalidades, mas gratuito para sempre. Ele é oferecido por muitas empresas SaaS.

Depois, quando sua empresa crescer, migre para o plano completo.

Saiba mais: [Sistema de CRM gratuito de verdade](#)

5. Com app para celular

Mobilidade é tudo nos dias de hoje! Por isso, se seu CRM puder ser usado pelo smartphone, você ganhará muito tempo e, é claro, dinheiro ao gerenciar suas vendas.

6. Cadastro de clientes e histórico de

relacionamento

Essas são as duas funcionalidades básicas de um CRM. Com elas, você tem todos os dados de contato de seus clientes em um só lugar e sempre atualizados.

Além disso, o histórico de relacionamento registra todas as conversas com os clientes e tudo que foi decidido e acertado.

Assim, você os conhece cada vez melhor e nunca terá dúvidas sobre as condições de uma negociação, a data de um compromisso ou o preço de uma venda.

7. Funil de vendas

Quem está prospectando clientes tem muitas oportunidades em aberto sendo tratadas.

O funil de vendas é uma representação visual fácil de entender com uma olhada rápida e que mostra todos os negócios em aberto na empresa: os valores negociados, em que fase do processo de vendas se encontram, a probabilidade de sucesso e muito mais.

É fundamental para organizar suas vendas. Veja este exemplo:



Funil de Vendas do Agendor alimentado

8. Lembretes via SMS e e-mail

Não é fácil lembrar de todos os compromissos com os clientes. Por isso, receber lembretes via SMS ou e-mail facilita muito o [follow-up](#) de vendas. Assim, você nunca mais vai deixar de conquistar um cliente porque esqueceu de enviar aquele e-mail que ele pediu!

Quer mais dicas de follow-up? Então, confira este vídeo de [nosso canal no YouTube](#):

9. Motivo de perda de vendas

Outra funcionalidade que ajuda muito quem quer se tornar um vendedor cada vez melhor é saber o motivo da perda de uma venda. Assim, se uma situação semelhante ocorrer, o vendedor sabe que erros evitar.

10. Sugestão inteligente de próximos passos

Um bom CRM pode usar aprendizado de máquina e inteligência artificial para criar um tipo de [assistente de vendas virtual](#) que vai dar sugestões de que ações tomar sempre que o processo de vendas atingir determinada etapa.

Saiba mais: [Como captar clientes de contabilidade: os 7 segredos](#)

Agora que você já viu o que precisa ter um CRM para contabilidade, que tal conhecer um que te proporciona tudo isso? Então, baixe nosso e-book gratuito e descubra [Como usar o Agendor para fazer follow-up com clientes](#)