



## **CRM na gestão do relacionamento com o cliente: ágil e eficiente**

Cadastro centralizado, acesso remoto, funil de vendas, dados gerenciais: use um [app de CRM](#) para gestão do relacionamento com o cliente

O gerenciamento do relacionamento com o cliente com CRM é uma

prática de extrema importância para qualquer empresa que deseje acrescentar uma vantagem competitiva sustentável sobre seus concorrentes.

O **CRM** tem o objetivo de focar as iniciativas da empresa em atender às necessidades dos clientes, fortalecendo o relacionamento com eles de forma que percebam que **são ouvidos**, que sua **opinião é valorizada** e que a empresa está sempre em busca das **melhores formas de atender às suas necessidades e desejos**, resolvendo seus problemas, suas “dores de cliente”, da melhor forma possível.

*Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários ☐*

Neste contexto, informações completas sobre o cliente, fáceis de localizar, atualizadas e confiáveis, além de uma comunicação ágil, tanto entre os membros da equipe como como o próprio cliente, são condições indispensáveis para que o CRM, a gestão do relacionamento com o cliente, funcione adequadamente.

Portanto, além de uma postura voltada para o cliente, as empresas que fazem o gerenciamento do relacionamento com o cliente com CRM precisam de um apoio tecnológico para tornar esse trabalho tão importante mais ágil e assertivo.

Planilhas compartilhadas, softwares colaborativos, treinamento e um [gerenciamento de equipes](#) eficaz ajudam bastante.

Mas, por que não usar um [software específico para CRM](#) para a gestão do relacionamento com o cliente? Um software **especialmente criado para isso?**

Se a sua resposta para essa pergunta é o preço, saiba que os bons softwares de CRM costumam contar com um “test drive” por tempo limitado, ou mesmo uma [versão Freemium](#) (gratuita), mas que pode ser usada por tempo ilimitado.

Esse é o caso do Agendor, uma interessante solução para organizar e aumentar suas vendas, na forma de um aplicativo em seus computadores, laptops, tablets e smartphones.

Vamos conhecer mais sobre ele?



Feche mais vendas com um app de CRM

Além de um app para se organizar e aumentar vendas, veja mais dicas baixando nosso e-book gratuito: [Guia: como ser mais produtivo e eficiente nas vendas](#)

## **Cinco vantagens de usar um aplicativo de CRM para gestão do relacionamento com o cliente**

Para começar, ao usar um **aplicativo para a gestão comercial (gestão de relacionamento)**, você irá [simplificar processos](#) que demandam muito tempo de sua equipe, como preencher planilhas para cadastrar clientes, enviar e-mails ou organizar o follow-up em uma agenda de papel ou mesmo eletrônica.

Tudo isso (e muito mais) fica bem mais rápido e confiável, aumentando os acertos da equipe e dando mais tempo para ela prospectar clientes e fechar vendas, em vez de se dedicar a tarefas burocráticas e repetitivas.

### **1- Cadastro centralizado de clientes**

Como você faz o cadastro de seus clientes atualmente? O mais comum é que se use uma planilha Excel. Mas quem é o dono dessa planilha? Existem planilhas duplicadas?

Além desses complicadores citados acima, é provável que nunca ninguém tenha certeza, realmente, se aquela é a última versão da planilha. Você pede para um colega enviar a dele, por e-mail, salva em seu computador e assim por diante, de forma lenta e pouco confiável.

Com um app para gestão comercial, gestão de relacionamento com o cliente, esse tipo de problema não existe. [O cadastro fica centralizado](#), e pode ser atualizado de onde a pessoa estiver, até por celular, e todos têm acesso a mesma informação na hora, sem perda de tempo.



Informações completas,  
padronizadas e confiáveis

## 2- Fazendo o follow-up perfeito

Vendedores e gestores de vendas têm um dia a dia corrido, cheio de compromissos, visitas, e-mails para enviar e telefonemas para fazer.

Por mais que isso seja corrido, não se pode simplesmente olhar na agenda e sair correndo para uma reunião importante sem ter [preparado uma boa argumentação](#) antes.

Além disso, esquecer de responder a um e-mail ou telefonema na data combinada, é o tipo de coisa que **pode arruinar o relacionamento com o cliente**.

E se todas estas ações de [follow-up pudessem ser agendadas e lembradas diretamente pelo seu CRM](#)? E mais: receber **avisos e lembretes por e-mail** de todos os compromissos, todos os dias pela manhã e também uma hora antes da tarefa?



Nunca mais sua equipe vai

esquecer um compromisso

Confira como fazer isso em sua empresa lendo mais este e-book gratuito: [Como usar o Agendor para fazer follow-up com clientes](#)

### **3- Acompanhar o funil de vendas de forma visual e intuitiva**

Da mesma forma que comentamos anteriormente sobre o cadastro de clientes, acompanhar as [etapas de vendas](#) por meio de uma planilha pode ser pouco [produtivo](#) e nada eficiente.

O gerenciamento de seus negócios pelo [funil de vendas do CRM](#) é muito mais fácil e assertivo. Todas as informações ficam disponíveis para ser atualizadas e consultadas a qualquer hora, assim que o vendedor fecha uma venda, envia uma proposta “quente” ou marca uma reunião com um cliente.



Seu funil de vendas sempre organizado

Para dominar este assunto, baixe nosso e-book: [0 Funil de Vendas na Prática](#)

### **4- Acesso remoto por qualquer dispositivo**

Seu vendedor está em um cliente e precisa de informações atualizadas sobre um detalhe de uma solicitação dele que necessita de esclarecimentos urgentes.

Nada de ficar ligando na frente do cliente, chamando essa ou aquela pessoa e fazendo a reunião mais longa do que o cliente esperava.

O vendedor simplesmente saca seu smartphone ou tablet e tem **acesso a tudo na hora**, em um **histórico do relacionamento** onde consta tudo que ele precisa saber.



Históricos completos na palma da mão

## **5- Dados completos para o gerenciamento da equipe**

Qual membro da equipe vendeu mais, qual será sua comissão? Quem é o mais dedicado, faz mais telefonemas ou visitas, responde e-mails, agenda mais reuniões e envia propostas?

Tudo isso ao alcance do gestor de vendas em segundos, com ajuda de gráficos e informações confiáveis e [indicadores de desempenho](#) da equipe.

Para conhecer mais detalhes sobre como encontrar todas essas respostas no app para gestão comercial, acesse: [Como usar o Agendor na gestão da equipe de vendas](#)

Assista este vídeo de nossa [Websérie](#) e constate, na prática, como um sistema CRM pode ser a solução de diversos problemas em sua empresa: