

18 problemas que um
BOM CRM
não deixará você gerar

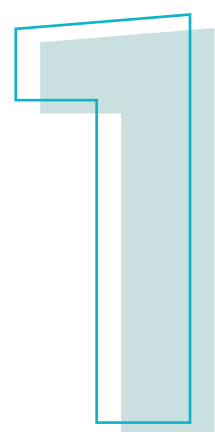




Como idealizador do ELEVE CRM procurei sintetizar em alguns pontos, quais dores nossa solução pode resolver para nossos clientes. Todos esses pontos eu senti na prática ao gerir negócios e equipes comerciais, principalmente nos ditos Produtos de Venda Complexa.

Marciel de Amorim - CEO FACE Digital

Veja se faz sentido para você também:



O meu cadastro de contas/suspects está uma bagunça.

- A maioria dos sistemas de gestão comercial, deixa uma porta aberta para a indisciplina na entrada de dados. Dessa forma, o resultado normalmente é um monte de dados junk, que geram discrepâncias no relacionamento e má qualidade da informação existente;
- Com o ELEVE todos os suspects são incentivados a serem incluídos de maneira formal, a partir do CNPJ da empresa. Para facilitar esse registro é possível inserir o dado de CNPJ e integrar diretamente com a base da RFB, buscando o dado oficial daquela empresa;
- Lembre-se: Com pesquisas simples no GOOGLE é possível identificar o CNPJ da grande maioria das empresas;

2

Vivo perdendo os contatos que vem pelo meu SITE ou outras formas de relacionamento.

- Com a gestão de LEADS do ELEVE você poderá integrar todos os formulários existentes nas suas iniciativas digitais. Exemplo: Landing Pages, Sites, Hotsites, Atendimento Online, etc. O lead converterá automaticamente, registrando a sua origem e a possível linha de negócio de interesse;
- Além disso, você poderá incluir manualmente o LEAD e registrar todos os dados existentes do mesmo;

<https://app.elevecrm.com.br/contatos/atendimento/575/analise>

AÇÕES
 INATIVAR EXCLUIR

ENCAMINHAR
 NUTRIÇÃO PROSPECÇÃO REMOVER FLUXO

OPORTUNIDADES
 ADICIONAR

Dados do lead

Nome
Marciel de Amorim ✓
E-mail
marciel@servmaster.com.br ✓
Telefone
(47) 3425-8228 ✓
Celular
(47) 9960-9523 ✓
Cargo
Diretor ✓

Movimentos

Análise

07/11/2017 | 16:15:01

Nova interação do Lead através de CADASTRO SITE ELEVE
Os dados abaixo estão diferentes:

CAMPO	ATUAL	INFORMADO	AÇÃO
Nome	Marciel de Amorim	Marciel de Amorim	C
Email	marciel@servmaster.com.br	marciel@servmaster.com.br	C

Empresa: Servmaster Inteligência

Marciel de Amorim

Análise

18/09/2017 | 08:19:06

E-mail enviado para Marciel de Amorim (marciel@servmaster.com.br): Teste de Formulario

2

3

Tenho casos de mais de um Vendedor atacando a mesma conta.

- Com o Eleve a gestão de oportunidades é baseada no CNPJ/CPF do Suspect Alvo, podendo inserir diversos CNPJs na mesma oportunidade. Assim evita que vendedores diferentes atuem em empresas do mesmo grupo empresarial para oferecer a mesma coisa;



Às vezes perco o “time” do negócio pela demora no desenvolvimento das propostas comerciais.

- No ELEVE é possível criar padrões de propostas pré-formatadas. Estas apenas serão complementadas no ato da negociação e formalização da proposta;

← → ↻ <https://app.elevecrm.com.br/oportunidades/novo-movimento/141> 🔍 ☆ 🗨️ 📄 📱 🌐



Menu

- Painel
- Cadastros
- Gestão de Leads
- Oportunidades
- Gestão de Entregas
- Relatórios
- Ferramentas
- Configurações
- Suporte

Notas da versão

Comentário do movimento

☒  Comunicar por email

TEMPLATE

PROPOSTA DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS WEB ESPECÍFICO

VERSÕES DO TEMPLATE

VERSÃO 1

CONTATO

LUIZ MEIER

ASSUNTO

Proposta DESENVOLVIMENTO - NOVO RELATÓRIO PREVISÃO DE COMPRAS

ENVIAR PARA

[SELECIONE UM CONTATO]

MENSAGEM

Código-Fonte                   

PROPOSTA COMERCIAL – Serviço de DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS WEB ESPECÍFICO

NÚMERO DA PROPOSTA: {nr_oportunidade} **DE** {data_hora_hoje}

{descricao_oportunidade}

1. OBJETIVO

O objetivo desta proposta é apresentar as condições para o Desenvolvimento de uma solução WEB que permita a {nome_fantasia_empresa}, relativos a melhorias no sistema PORTAL DRAWBACK.

2. ESCOPO

2.1. OBJETO DE DESENVOLVIMENTO:

5

Para produzir uma proposta, preciso submeter um questionário para o meu cliente e muitas vezes perco as respostas dadas.

- No ELEVE é possível criar formulários para preenchimento online ou em tempo de atendimento, sendo que as respostas ficam registradas junto a cada oportunidade;

6

Meus vendedores muitas vezes esquecem de informar questões básicas de uma negociação.

- Com o ELEVE não há oportunidade finalizada sem valor informado (exceto se os parâmetros da oferta permitirem), sem o contato principal da negociação informado ou sem o CNPJ da empresa devidamente identificado;
- Além disso é possível habilitar o booking de vendas. É uma espécie de checklist de documentos e dados que precisam ser complementados no final de cada negociação;



Minha empresa trabalha com algumas linhas de negócios que a remuneração pode ser variável.

- Com o ELEVE é possível definir o valor fixo negociado e o valor variável previsto na negociação/proposta;



Tenho dificuldade em disciplinar uma jornada comercial padrão para minha equipe.

- Com o ELEVE é possível definir a estrutura da jornada comercial padrão. Ou seja, com orientações de abordagem, documentos padrões a serem usados, formulários a serem preenchidos, para que a venda tenha qualidade em seu processo;

The screenshot displays the ELEVE CRM interface for a new movement of opportunity #127. The browser address bar shows the URL: <https://app.elevecrm.com.br/oportunidades/novo-movimento/127>. The user is logged in as Marciel de Amorim, FACE DIGITAL.

Processo de venda:

#127 - IMPLEMENTAÇÃO DO ELEVECRM NA EUROVALE BENEFÍCIOS

EUROVALE BENEFÍCIOS

ELEVECRM

Atendimento | Histórico | Empresas Associadas | Itens da oferta | Formulários Enviados

3.Qualificar Oportunidade > A empresa comercializa um produto de venda complexa? Ou seja, o produto ou serviço comercializado necessita de um procedimento de abordagem e convencimento que normalmente envolve um ciclo maior de venda?

Comentário do movimento > EDIÇÕES RÁPIDAS

☐ Comunicar por email

TEMPERATURA

FRIO	MORNO	QUENTE
------	-------	--------

PROPABILIDADE

-	25%	50%	75%	100%
---	-----	-----	-----	------

CONTATO PRINCIPAL

DANIEL

VALOR NEGOCIADO

R\$ 0,00

VALOR PREVISTO

Jornada de Vendas – Orientações e Dados de uma Oportunidade



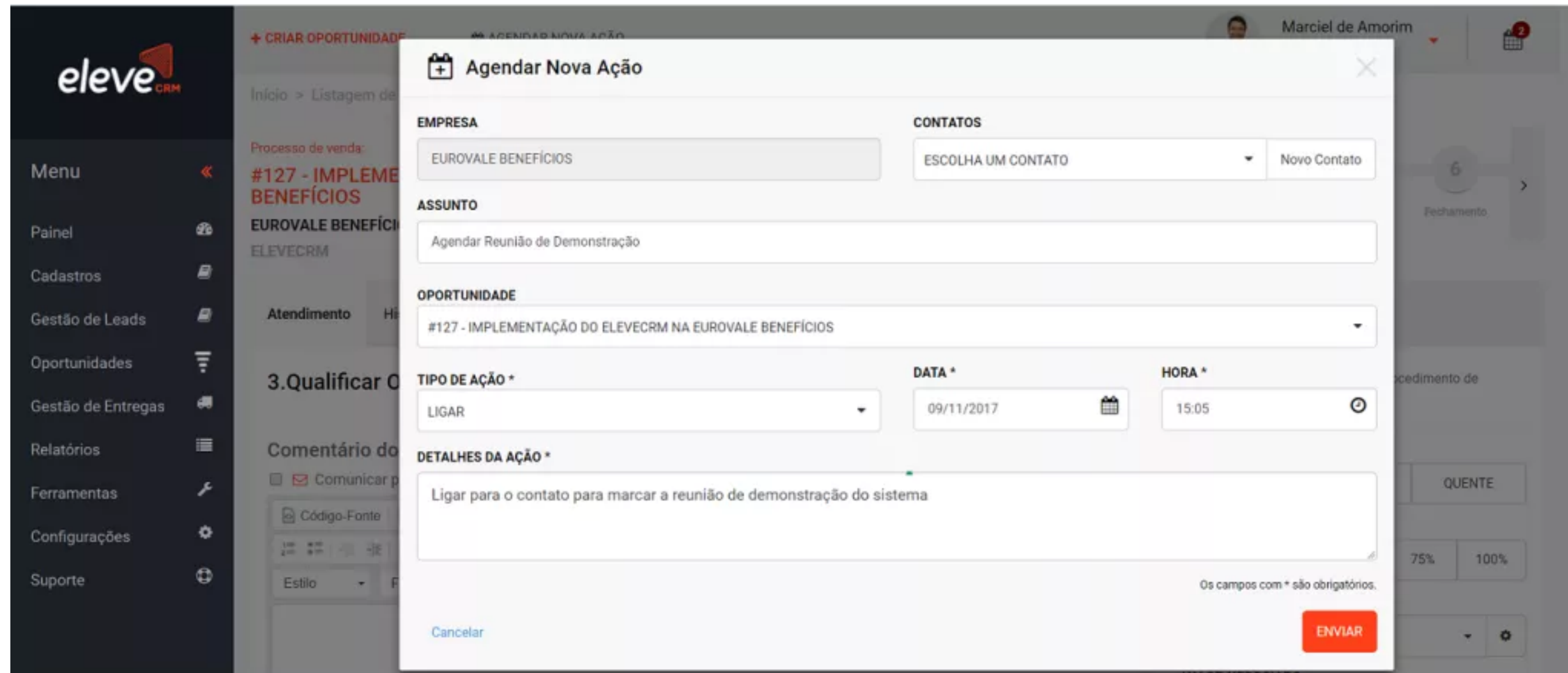
Não tenho Informações de Perda de Negócio.

- No ELEVE você pode criar uma etapa de registro de informações sobre motivos de um negócio não ser concretizado, através do uso de um formulário específico para as contas perdidas (pesquisas WIN/LOSS);
- Além disso, existe o registro padrão de Motivos que o próprio vendedor escolhe no ato da finalização da oportunidade como perda;

10

Algumas oportunidades necessitam de FUP agendado e minha equipe perde o timing.

- Com o ELEVE você pode registrar ações agendadas relacionando essa agenda a um SUSPECT, OPORTUNIDADE ou ENTREGA;
- A conclusão dessa agenda, gerará um registro nas movimentações de cada entidade acima listada, criando um histórico de relacionamento;
- A partir do APP do ELEVE, você terá um alerta de agenda a ser cumprida, sendo possível inclusive ligar para o contato relacionado, diretamente no aparelho ou registrar o histórico da movimentação, e a mesma automaticamente ser relacionada no sistema;



Agendar Nova Ação

EMPRESA
EUROVALE BENEFÍCIOS

CONTATOS
ESCOLHA UM CONTATO Novo Contato

ASSUNTO
Agendar Reunião de Demonstração

OPORTUNIDADE
#127 - IMPLEMENTAÇÃO DO ELEVECRM NA EUROVALE BENEFÍCIOS

TIPO DE AÇÃO *
LIGAR

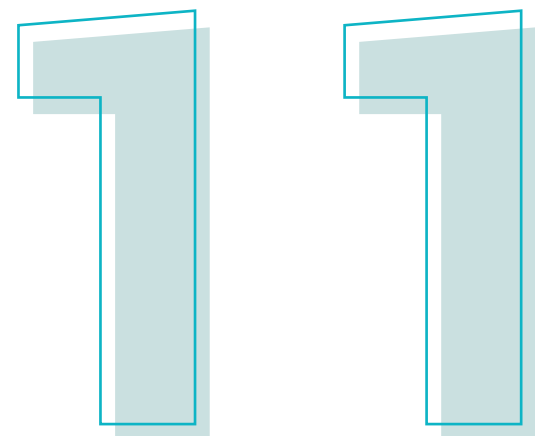
DATA *
09/11/2017

HORA *
15:05

DETALHES DA AÇÃO *
Ligar para o contato para marcar a reunião de demonstração do sistema

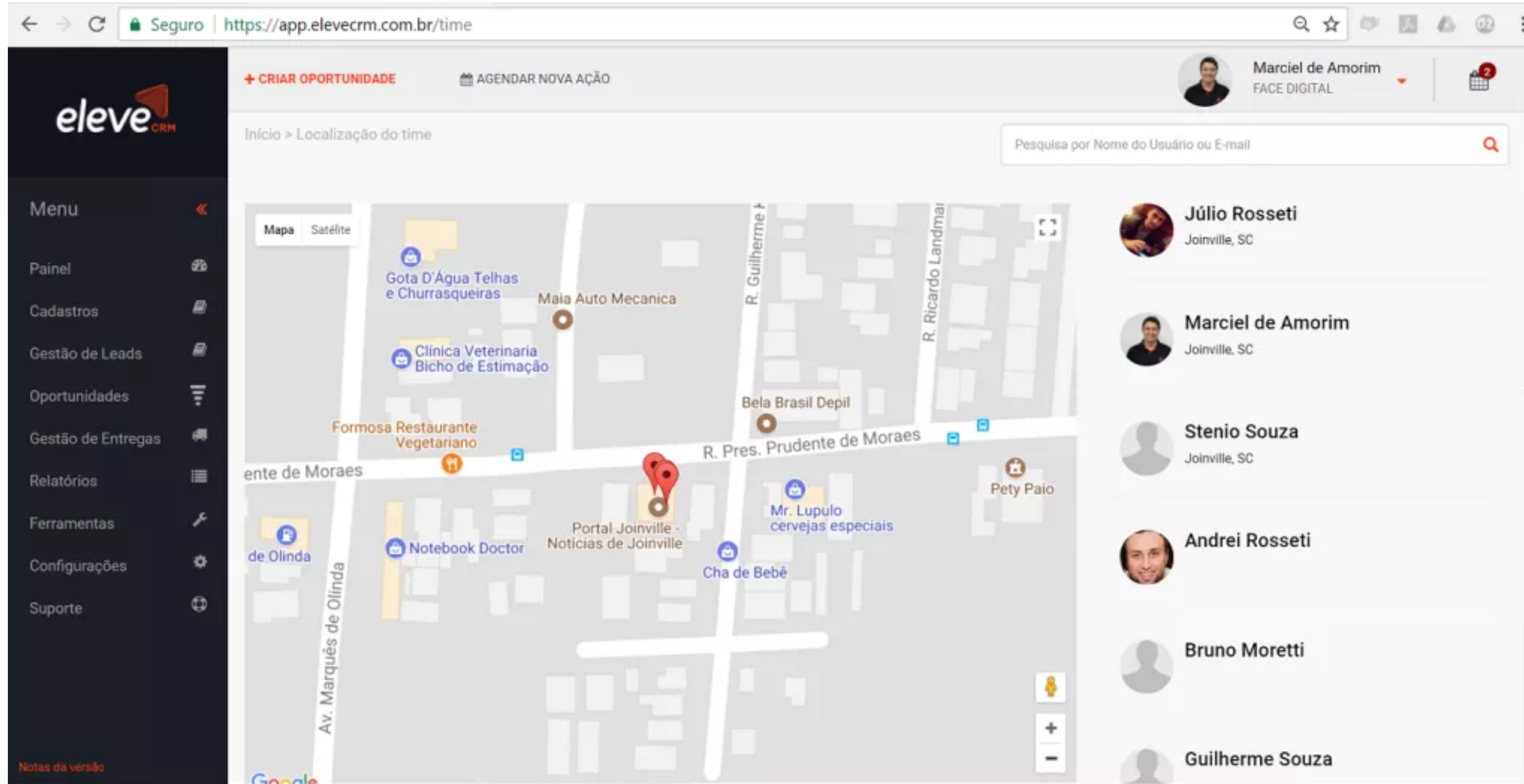
Os campos com * são obrigatórios.

Cancelar ENVIAR



Tenho uma equipe grande e muitas vezes não sei onde cada um se encontra.

- Com a habilitação do APP do ELEVE é possível localizar a cidade em que cada usuário se encontra;
- O usuário poderá fazer Check-in em locais que ele deseja formalizar a sua presença. Por exemplo, um hotel, um cliente ou unidade da cia;



Localização da Equipe

12

Minha equipe comercial vira e mexe utiliza um material desatualizado para apresentações.

- Com o ELEVE você pode incluir links ou subir materiais para o servidor, e associar esses materiais a jornada comercial da linha de negócio específica, abrindo a possibilidade do usuário baixar o material no momento certo;

13

Após a venda concretizada, tenho dificuldade e falhas na comunicação com os atores que precisarão ser envolvidos/comunicados.

- No ELEVE existe uma camada que emite uma comunicação das novas vendas para todos os líderes comerciais e administradores do sistema;
- A solução possui ainda o módulo de ENTREGA. Ou seja, permite ao líder do PMO/líder de serviços/Gerente de Entregas, receber a informação da nova venda, ter acesso a toda a documentação e fazer todas as ativações pós-venda necessárias. Tudo isso definindo uma jornada de entrega, baseado em Milestones principais. Por exemplo, Encaminhamento para o Financeiro; Reunião de Abertura de Projeto; Procedimentos de Execução/produção; Homologação da Entrega pelo Cliente e Encerramento do Processo de Entrega, com aplicação de formulários de pesquisa, análises de rentabilidade, lições aprendidas e repasse para SUSTENTAÇÃO).

14

Após a venda, durante todo o processo de ENTREGA, o Vendedor e os Gestores ficam sem informação.

- Com o ELEVE todos os milestones relacionados à entrega daquilo que foi vendido podem ser visualizados, com informações centralizadas, comunicação de datas, históricos de tratativas, consulta a documentações e estágio de atendimento/entrega.

← → ↻ Seguro | https://app.elevecrm.com.br/ appear.in screen sharing

Início > Funil de entregas

Pesquisa por ID, Descrição do entregável 🔍 2

ORDENAR POR ▾

4 Planejamento	11 Execução	3 Homologacao	3 Encerramento
RAÇON/RANDON # 63 - RENOVAÇÃO ANUNCIO PC-SC - A... ► Definir o Plano de Entrega - -	LINX # 62 - PORTAL DO CLIENTE - INTEGRAÇ... ► PROCEDIMENTOS FINANCEIROS - INICIAL Viviane Warmeling de Amorim 26/10/2017 17 dias	BECOMEX CONSULTING # 61 - GESTÃO TARIFARIA - INCLUSÃO ... ► HOMOLOGAÇÃO DO PROJETO PELO CLIEN... Andrei Rosseti 20/10/2017 23 dias	LINX # 60 - FUNCIONALIDADES HANDOVER ... ► RETORNAR HORAS PARA BANCO LINX SUP... Andrei Rosseti 31/10/2017 27 dias
FBDE NEXION # 56 - IMPLANTAÇÃO ESPECIAL ELEVE... ► REUNIÃO DE ABERTURA DO PROJETO Marciel de Amorim 01/11/2017 8 dias	LINX # 59 - PORTAL DO CLIENTE - FATURA DI... ► PROCEDIMENTOS FINANCEIROS - INICIAL Viviane Warmeling de Amorim 16/10/2017 24 dias	MICRODIGI INFORMATICA # 50 - Desenvolvimento SITE Microdigi ... ► HOMOLOGAÇÃO POR PARTE DO CLIENTE Marciel de Amorim 29/09/2017 73 dias	FUNCIONAL CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA # 8 - SUPORTE/MANUTENÇÃO - PLATA... ► FORMALIZAÇÕES E REGISTROS INTERNOS Marciel de Amorim 02/06/2017 286 dias
OPTIMIZE GESTAO CONTABIL # 54 - DESENVOLVIMENTO 2 SITES - CO... ► Analisar Requisitos da proposta - -	LINX # 58 - PORTAL DE CLIENTES - NOVO FO... ► DESENVOLVIMENTO DO PROJETO Andrei Rosseti 25/10/2017 27 dias	FUNCIONAL CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA # 29 - Suporte/Manutenção/Hospedage... ► REPASSE DAS ORIENTAÇÕES DE FUNCION... Marciel de Amorim 02/08/2017 136 dias	QUIRIUS SOLUCOES FISCAIS # 6 - Entrega #12 - Portal de Entregas B... ► PUBLICAR O SISTEMA E CONFIGURAR OS R... Andrei Rosseti 04/02/2017 301 dias
FUNCIONAL CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA # 31 - ASSESSORIA RECORRENTE PAR...	FBDE NEXION # 55 - IMPLANTAÇÃO ESPECIAL ELEVE...		

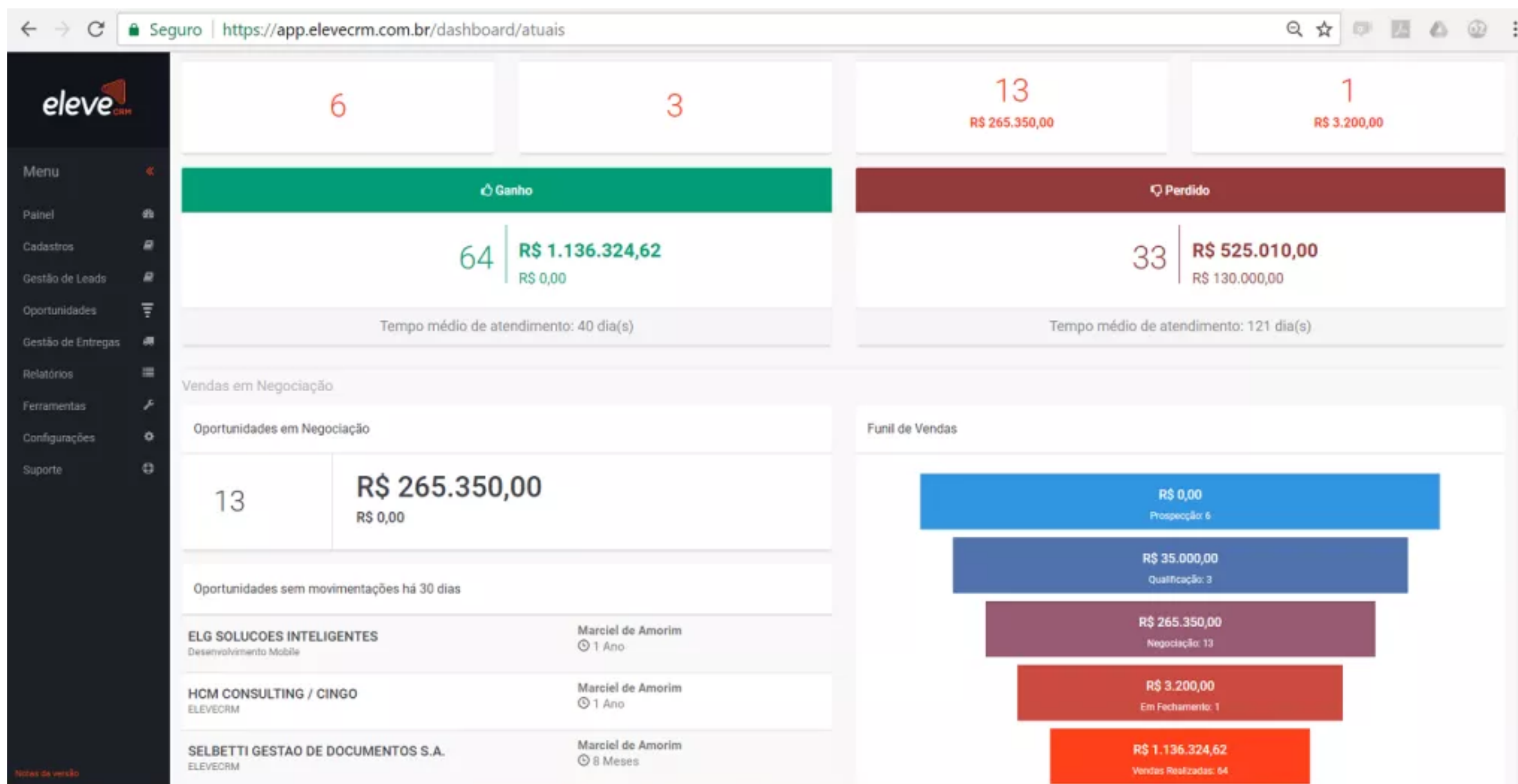
Notas da versão

Gestão de Entregas – Visão dos Milestones do Processo de Entrega

15

Tenho dificuldade de acompanhar o Funil de Vendas.

- Com o ELEVE os gestores e o próprio usuário/vendedor, poderão acompanhar de maneira simples os números de oportunidades que estão em cada fase do funil de vendas, com a opção de clicar sobre os indicadores e serem direcionados diretamente para o detalhe das oportunidades;
- No ELEVE temos a informação visual e rápida da previsão de vendas, baseado em atributos de previsibilidade como Data Prevista de decisão sobre a negociação, Temperatura e Probabilidade;



16

Tenho dificuldades em formatar e acompanhar as metas de vendas.

- O ELEVE CRM possui um cadastro de forecast de vendas, onde é possível criar cenários anuais, definir a meta geral e decompor a meta por Linhas de Negócios, Vendedores e por Mês;
- Após a criação dos Cenários, é possível visualizar gráficos online e relatórios de acompanhamento dessas metas;

17

Não tenho a real noção integrada de como estão meus indicadores de performance.

- O ELEVE possui um completo painel de indicação de performance de relacionamento, que apresenta indicadores voltados para a geração e atendimento de Leads, Oportunidades, Entregas e Sustentação.

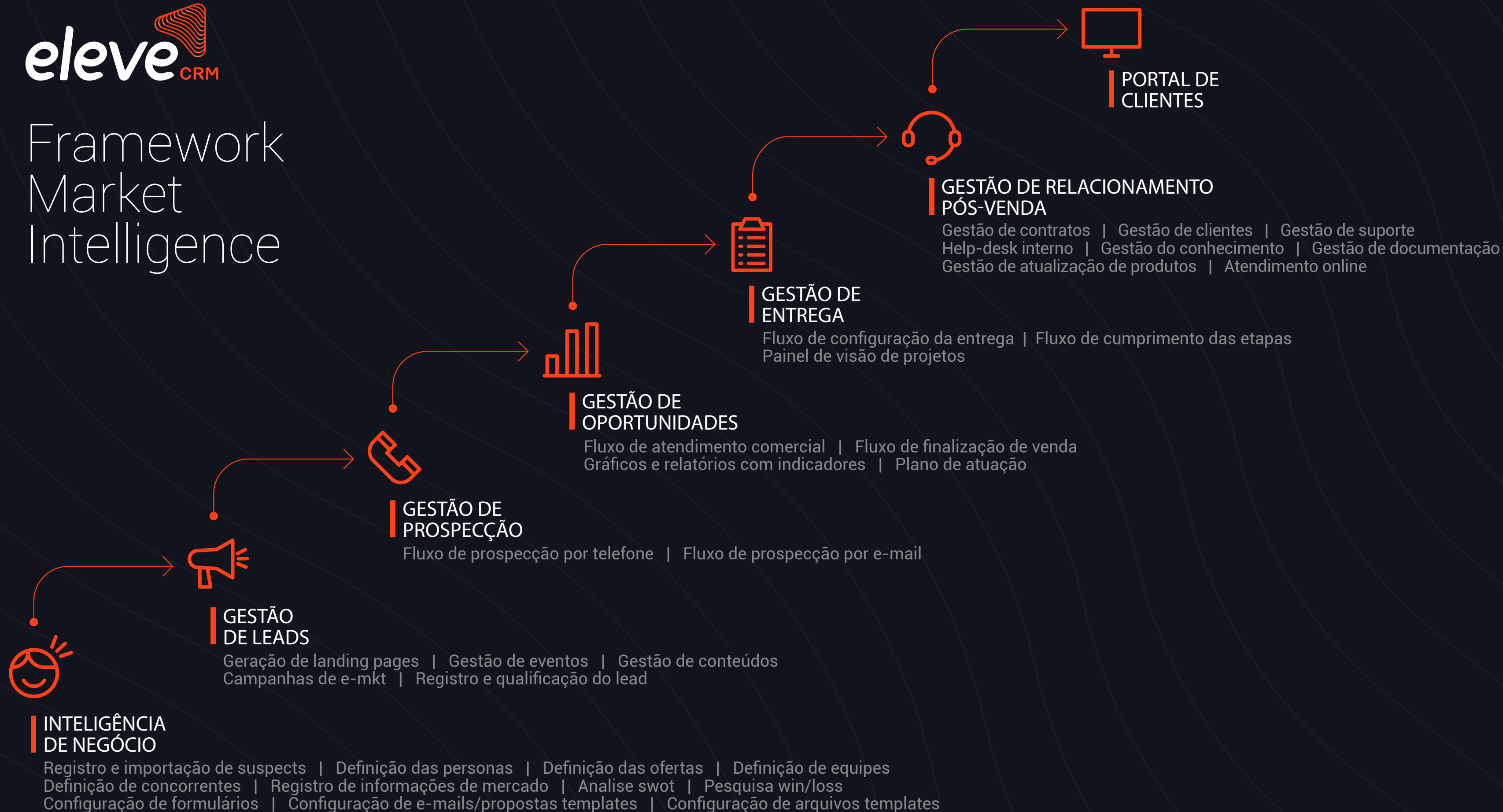
18

Hoje eu tenho vários sistemas para gerenciar o relacionamento com o mercado, só que isso gera redundância de digitação e dados, além de não conseguir ter uma visão única do relacionamento com o meu prospect ou cliente.

- Com o ELEVE CRM a empresa e o gestor terão uma única solução, um único fornecedor, um único contrato, uma única visão dos dados de relacionamento com o prospect ou cliente;
- O ELEVE CRM implementa conceitos de Gestão do LEAD, Gestão das Oportunidades, Visão dos Processos de Entrega e a Gestão Pós-Entrega (Sustentação).
- Todo o histórico de relacionamento com a empresa/cliente estará registrado. Ou seja, desde o início do relacionamento (registrando a ORIGEM), até possíveis chamados de sustentação que o cliente tenha aberto.



Framework Market Intelligence





Que tal agendar uma apresentação do ELEVE CRM e entender como podemos apoiar na melhoria da gestão do seu negócio?

Envie e-mail para **contato@elevecrm.com.br** ou crie sua conta gratuitamente e experimente agora mesmo: **elevecrm.com/cadastro**

