



Solução de Gestão do Relacionamento com
o cliente 360° para **negócios complexos**

A importância de um CRM na Indústria



Em 1913, Henry Ford idealiza o fordismo, uma filosofia de produção em massa e gestão industrial que revolucionou os processos da época permitindo semi-automatizações e ganho massivo de produtividade. Como ele fazia isso? Criando uma esteira de produção e diminuindo as perdas que ocorriam por conta das trocas entre diversas máquinas.

Esse é o papel de um software de CRM no seu negócio. Garantir a visão do relacionamento da sua empresa com seus clientes, de forma contínua e eficaz, entregando uma base de dados completa dos negócios em andamento e também daqueles já fechados, facilitando a criação de novas oportunidades.



Estatística: 57% das empresas identificam uma grande melhora na comunicação durante o processo de vendas após implantação de um CRM.

Conheça o EleveCRM

O EleveCRM é um sistema que nasceu em 2019 e desde o início, nossa missão foi oferecer uma solução que permitisse as empresas crescerem de maneira sustentável.

Com um CRM os processos fluem, a informação fica centralizada e todas as áreas têm visão do momento em que o cliente se encontra, sem erros que podem afetar a confiabilidade da empresa.

Conte com uma gestão 360° da sua operação! Tenha conhecimento sobre a jornada do seu cliente: desde o primeiro contato com a sua empresa até as demandas no pós-vendas.



A EleveCRM é parceira da Ajorpeme, a maior associação de micro, pequenas e médias empresas da América Latina.



Estatística: 65% das empresas adotam a tecnologia CRM nos seus 5 primeiros anos.

Vendas complexas

A equipe de vendas na Indústria, precisa se desdobrar para atender ao grande volume de demandas dos clientes. Negociações de alto valores, diversidade de documentações, além de longas etapas e profissionais técnicos envolvidos até o fechamento - características de um processo comercial extremamente complexo.

Para tentar ter um controle melhor sobre esse cenário, algumas empresas utilizam o módulo de vendas do sistema ERP, no entanto, contar apenas com esse recurso pode trazer vários problemas.

Primeiro que o ERP tem funcionalidades limitadas no que tange ao relacionamento com os clientes; outro ponto é que os vendedores consideram difícil de utilizar, o que acaba servindo apenas como ferramenta de consulta - as atividades do dia a dia continuam por outros meios, impossíveis de gerenciar.



Estatísticas: empresas que investiram em CRM, tiveram em média um aumento de até 29% nas vendas, 34% no rendimento das equipes, além da redução da complexidade do ciclo de vendas em 8-14%.

Erros comuns com a falta de um CRM



Estatística: 45% das empresas identificam um aumento na receita após implantação de um CRM



Dados incorretos ou perdidos por uso de planilhas extensas e registro de informações em locais diferentes



Perda de vendas por não retornar nos tempos acordados com o cliente



Falta de controle sobre os canais de vendas (vendedores internos, externos e representantes comerciais)



Atraso na colocação de proposta e orçamentos devido a processos manuais



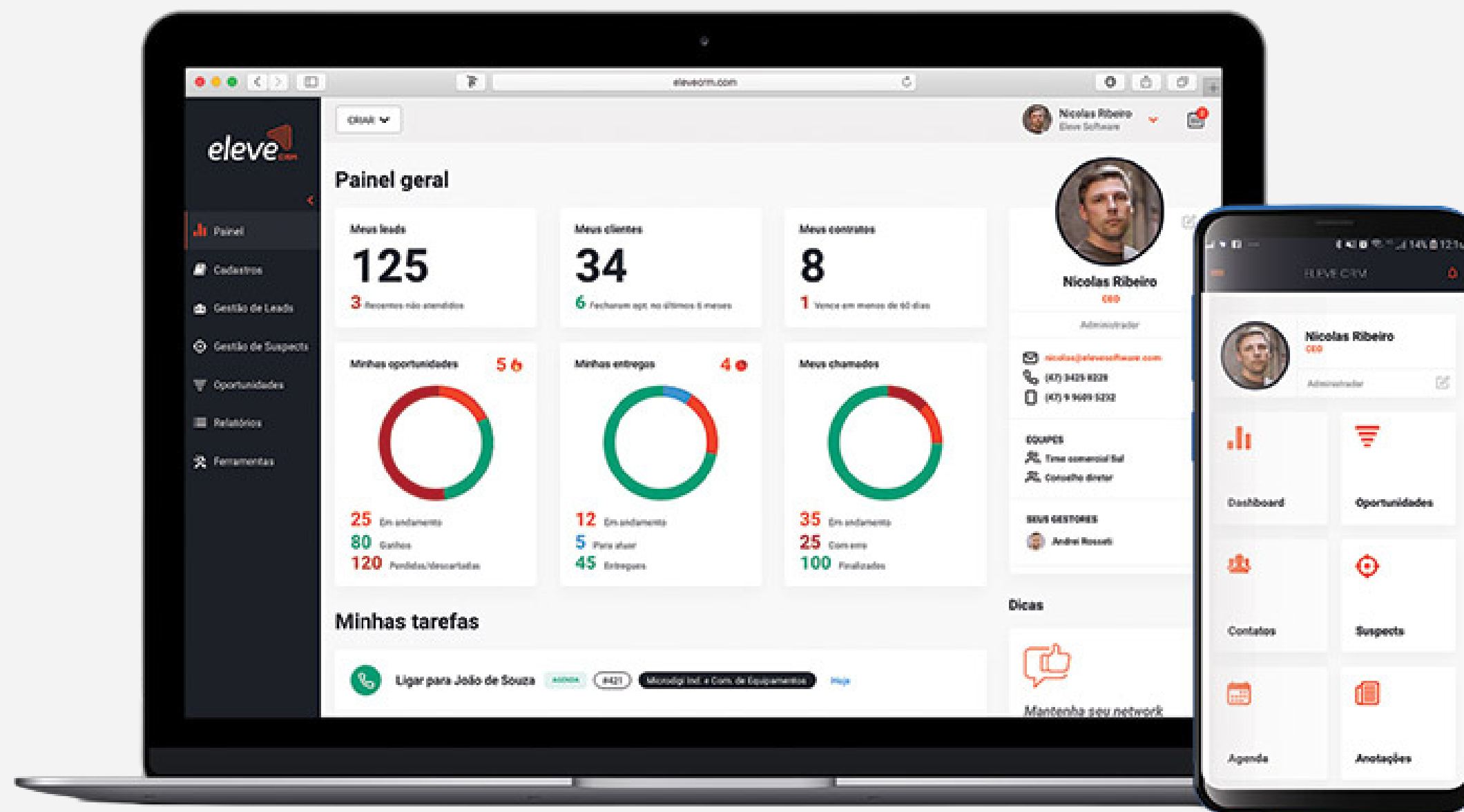
Dificuldade para gerenciar comissões e acompanhar metas



Comunicação prejudicada na passagem do cliente entre as áreas



Como o **EleveCRM** pode te ajudar?

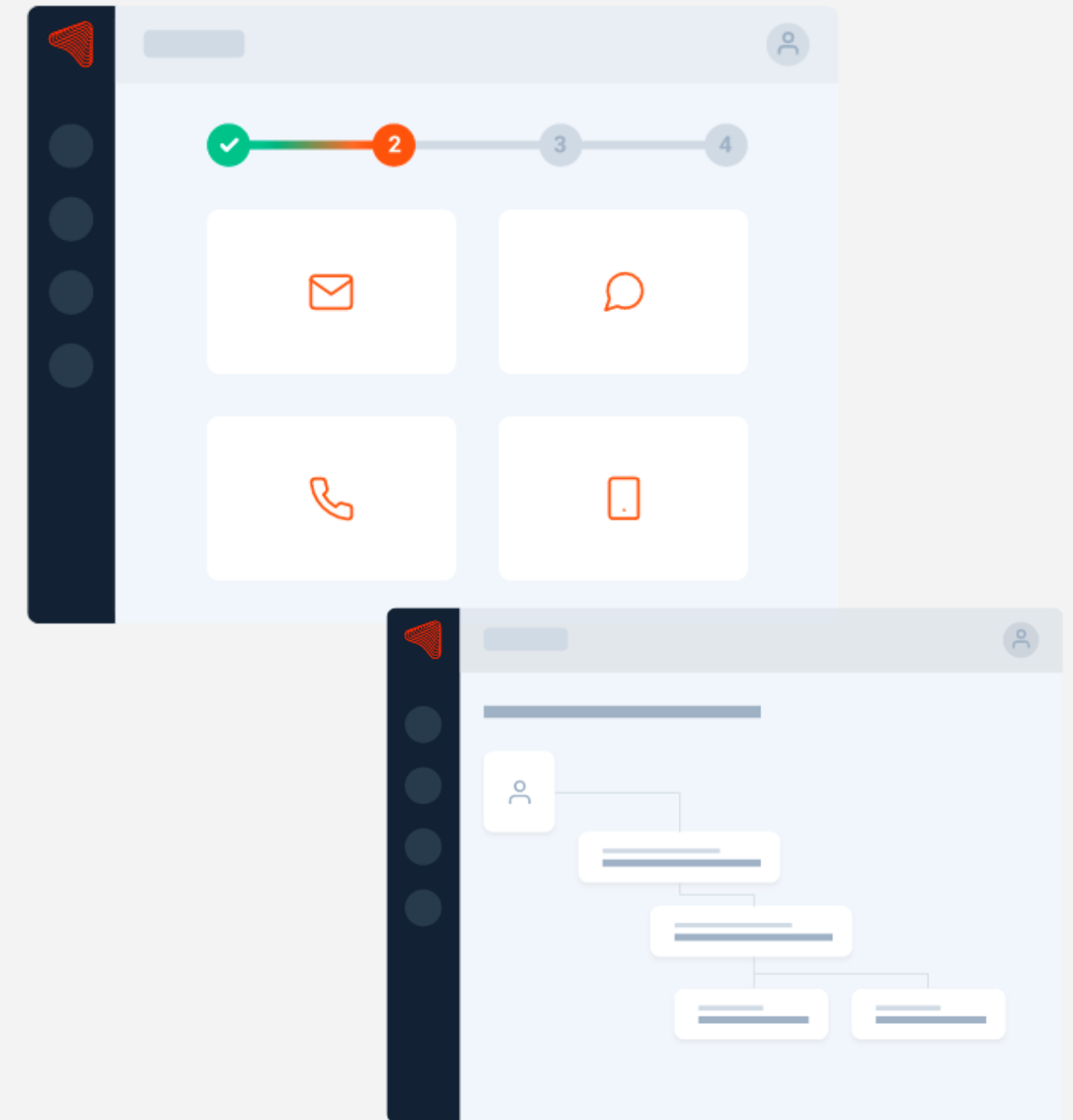


Padronização e melhoria dos processos

Tenha visão detalhada do desempenho de seus vendedores e gerencie suas **comissões** sem a necessidade de planilhas.

Acompanhe **tarefas, reuniões, envie e-mails e faça ligações**, através do CRM. Deixe que o Eleve fique responsável por dizer quais são as atividades do dia.

Crie roteiros de venda personalizados por produto ou oferta, envolvendo pontualmente **outras áreas no processo** para cumprirem etapas específicas, como montagem de propostas ou validações financeiras, permitindo que você atenda seus clientes com mais **organização e qualidade**.



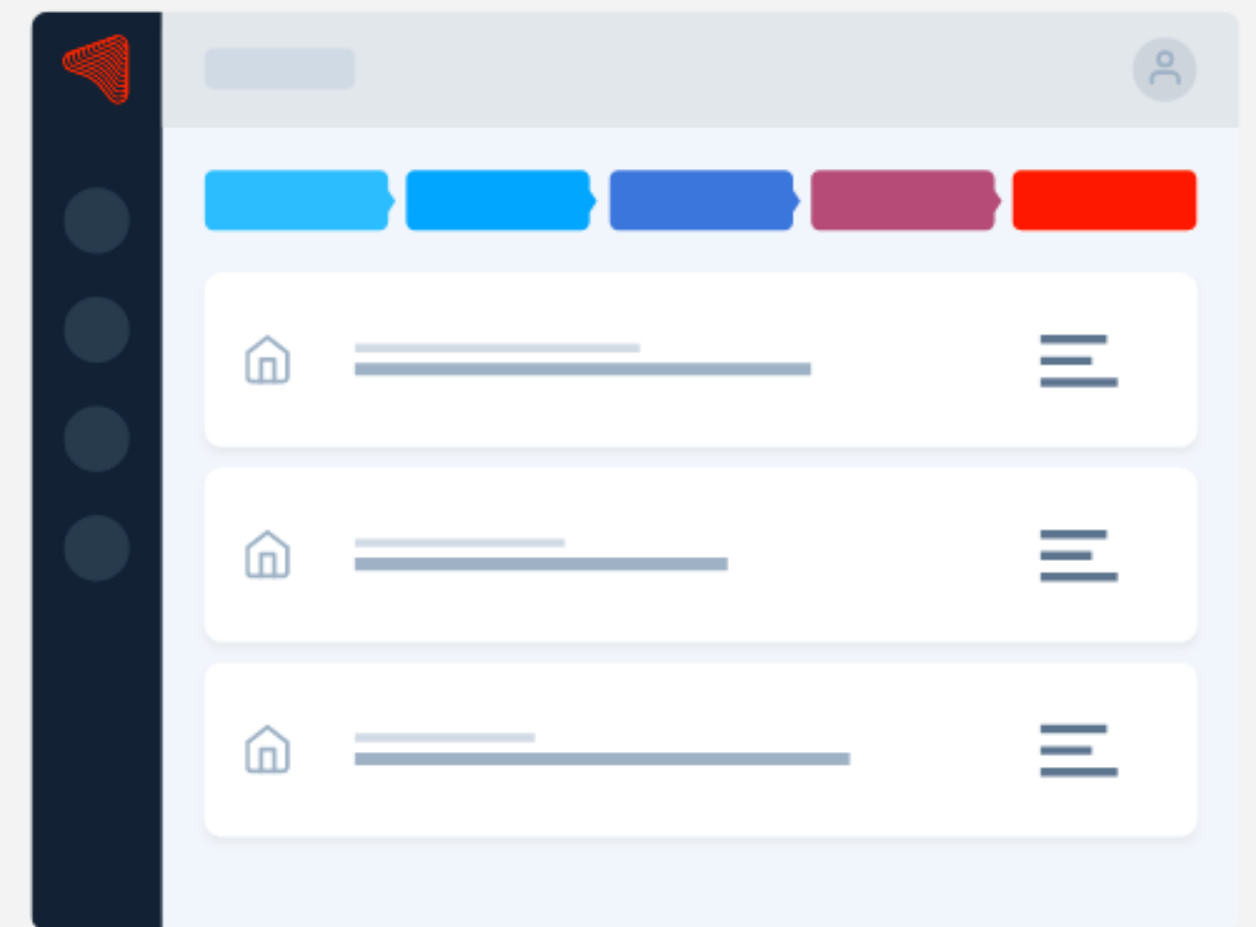
[Vale a pena ler: Como especializar meu time de vendas](#)

Acelere a colocação de Propostas e Contratos

O EleveCRM, ajuda o seu time a ganhar agilidade no preparo e envio de propostas e documentos.

Aqui você pode **cadastrar facilmente** todos os produtos ou serviços que sua empresa oferece (aglomerados de itens por pedido, ou grandes projetos técnicos envolvendo engenharia).

Seja qual for seu cenário, tenha **precificações e formatos de entrega** bem claros para sua equipe; **crie e envie orçamentos** e documentos em poucos cliques, utilizando os modelos corretos, **assinando contratos digitalmente** e integrando as informações com o ERP caso necessário.



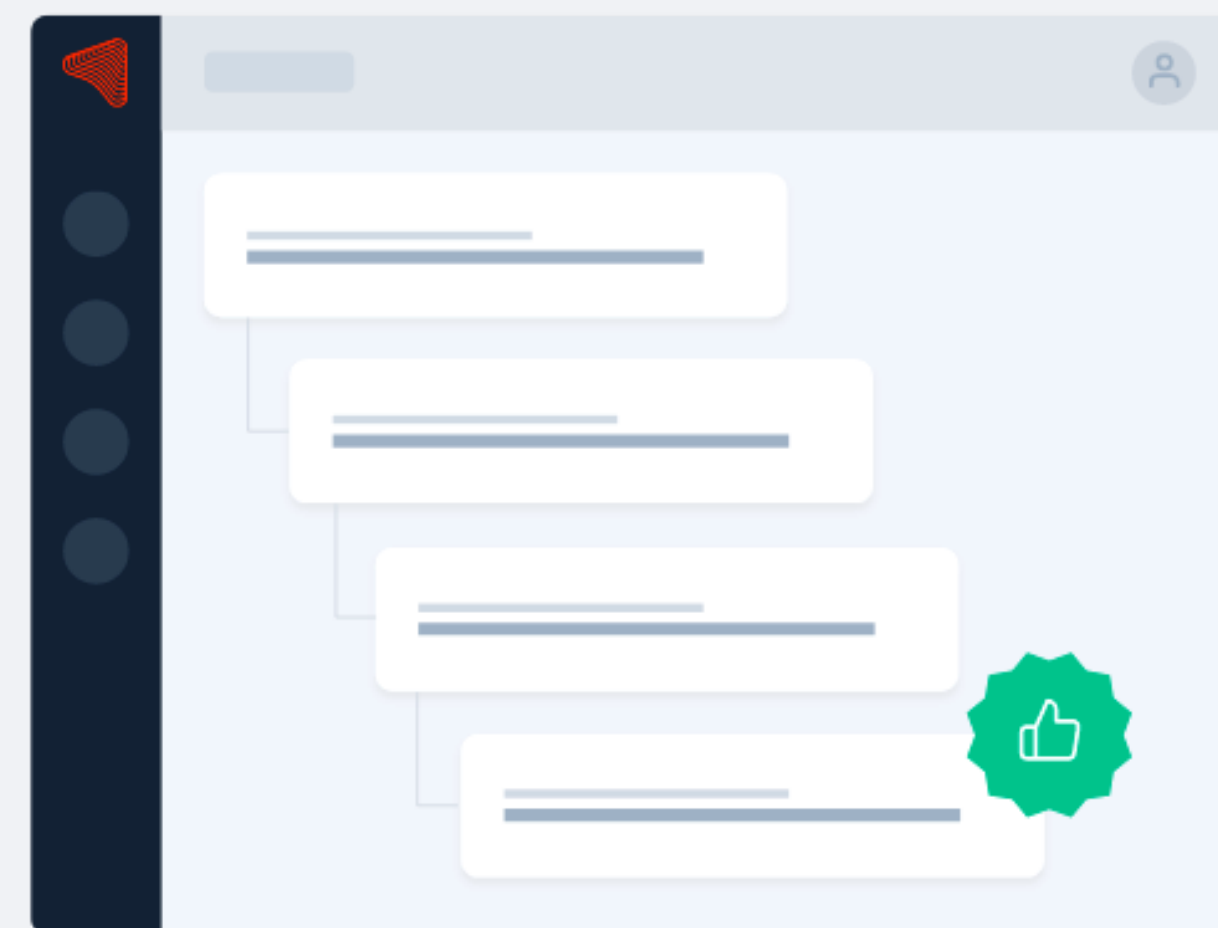
[Conheça mais sobre as soluções de vendas do Eleve](#)

Ótimo, fechei minha venda E agora?

A conversa acaba e a demanda vai para outro sistema ou planilha?
No EleveCRM, não.

Aqui uma **venda fechada significa uma Entrega criada**, onde automaticamente o responsável por aquele produto ou projeto é comunicado que agora o cliente precisa receber o que foi vendido, com os prazos, etapas e tarefas plenamente configuráveis.

Lembre-se: A boa entrega é a garantia da próxima venda e pensar no pós vendas é pensar no sucesso do seu cliente.



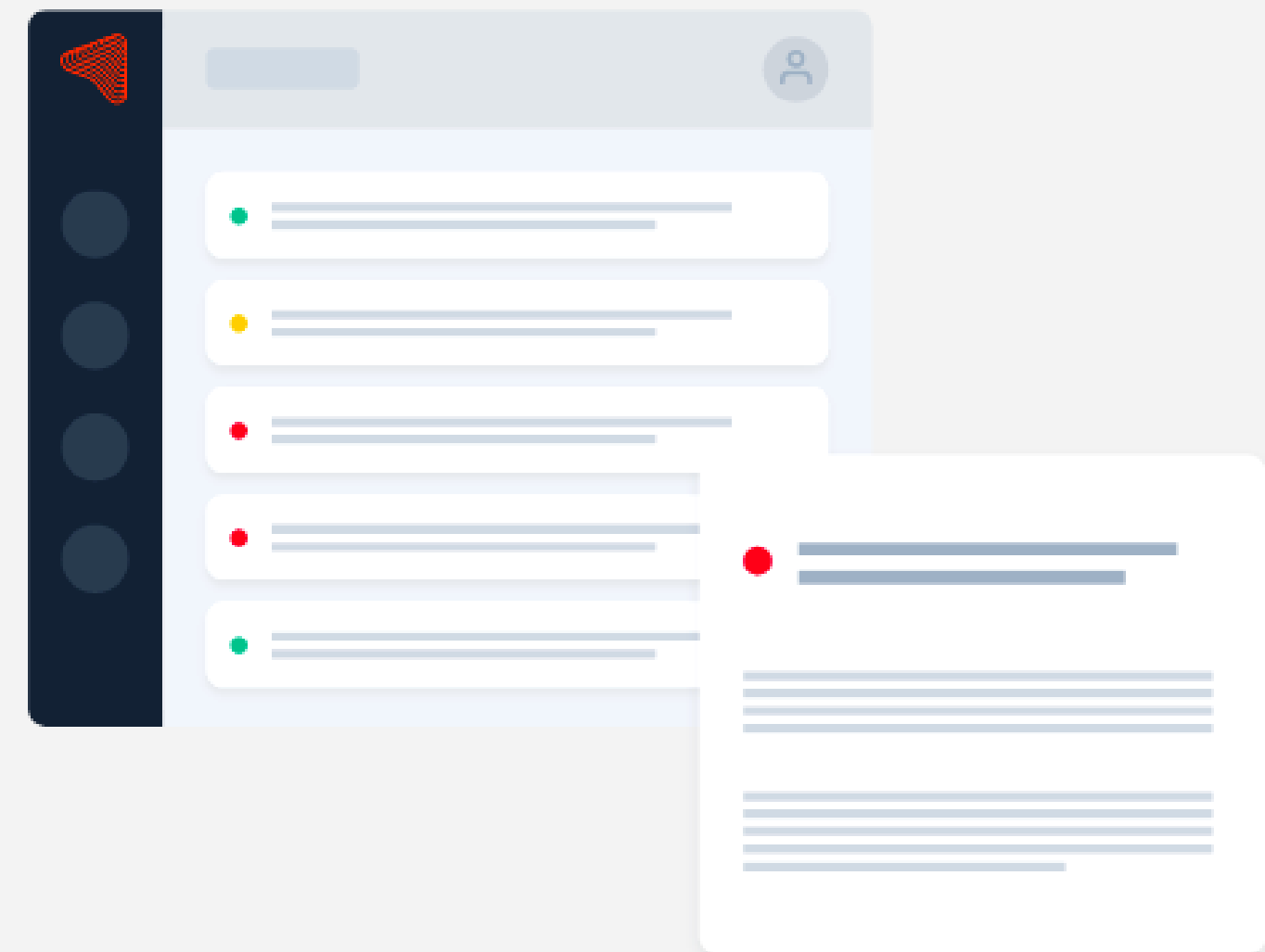
[Confira aqui como o EleveCRM te apoia na manutenção desse relacionamento](#)

Garanta a melhor experiência para os seus clientes

Tenha **históricos completos** do cliente, junto dos contratos ativos, encerrados e vencidos.

Com o EleveCRM, seu cliente pode solicitar atendimento ou abrir demandas diretamente para o seu time de Assistência ou Manutenção (Pós-vendas), **facilitando a comunicação** e transparência sobre a situação de cada demanda.

Tudo isso facilita muito a vida do gestor quando o desafio é entender e **monitorar a saúde do cliente** ou simplesmente identificar uma nova oportunidade de venda e rapidamente direcioná-la ao comercial novamente.



[Conteúdo EleveCRM: Pós vendas - por que e como investir com a sua equipe?](#)

MARQUE UMA DEMONSTRAÇÃO

Nosso time está preparado
para elevar o seu negócio
para o **próximo nível**.



Milena Rodrigues

Comercial



Lucas Dellai

Comercial