



# CRM- Gestão de Clientes



Descubra como a Solução CRM é sinónimo de proximidade com a sua carteira de clientes, desenhada com o intuito de fornecer toda a informação em tempo real sobre a situação dos seus clientes e dados da performance comercial da sua força vendas, na sua rede ou através da aplicação WEB.

## 1. Vantagens na implementação do CRM

### Decisor:

- Externalizar o portfólio de produtos como Central Compras:
  - Colocando-os disponíveis para consulta aos clientes;
  - Novos canais de receção de Encomendas de Clientes;
  - Acompanhamento de estado de encomendas.
- Disponibilizar informação atualizada à Força de Vendas:
  - Novos canais de inserção de encomendas;
  - Acompanhamento de estado de encomendas;
  - Informação de stocks;
  - Informação sobre saldos em aberto.
- Aumentar a eficácia e eficiência das ações comerciais:
  - Registo e monitorização de ações da Força de Vendas junto da base instalada de Clientes e Potenciais Clientes (Prospetos);
  - Implementação de objetivos e registo de desvios;
  - Racionalizar e otimizar os circuitos inerentes ao processo de vendas;
  - Aumentar o Índice de Rentabilidade das Vendas.

## 2. Principais características do CRM

### Decisor:

- Configuração de perfis de Utilizadores:
  - Administradores;
  - Chefes de Venda;
  - Vendedores;
  - Clientes.
- Acompanhamento do estado das Encomendas:
  - Aberta;
  - Enviada;
  - Rececionada;
  - Expedida (parcial e total);
  - Faturada (parcial e total).
- Acesso a informação tal como:
  - Conta Corrente clientes;
  - Dívida titulada de clientes (letras e cheques pré-datados);
  - Análise estatística de vendas (valores, quantidades, margens).
- Análise comparativa de Orçamento/Real de Vendedores,
  - Clientes;
  - Famílias;
  - Marcas.
- Níveis de Stock por Armazéns/Referências,
  - Existência em Stock;
  - Quantidade Cativada (Pendente de Clientes);
  - Quantidade Encomendada (Pendente de Fornecedores).
- Registo e agendamento de Contactos da Força de Vendas:
  - Base instalada (Clientes);
  - Potenciais Clientes (Prospetos).
- Sistema de autorizações de Encomendas:
  - Limites de Crédito;
  - Stock Disponível;
  - Preço de Venda abaixo do Preço de Custo;
  - Cliente Suspenso.
- Sincronização automática com o Sistema Central Integrado de Gestão ERP.

**Decisor**  
NEW BUSINESS CONCEPT



Largo da Lagoa, 15 E,  
2795-116 Linda-a-Velha  
(+351) 21 41 49 500  
[consultores.sa@sinfic.pt](mailto:consultores.sa@sinfic.pt)

[www.DECISOR.com](http://www.DECISOR.com)