



DA PLANILHA AO CRM

*o guia prático da transformação
digital em vendas na sua empresa*



// Sumário

<u>Introdução</u>	3
<u>Por que fazer a transformação digital em vendas?</u>	5
<u>O que é CRM e por que ele é importante?</u>	7
<u>Benefícios do CRM na prática</u>	9
<u>TD em vendas: o passo a passo para sair da planilha</u>	11
<u>E depois de contratar, o que eu faço?</u>	12



// Introdução

Transformação digital, por definição, é o termo que se refere ao ato de incorporar a tecnologia para solucionar problemas e aprimorar qualquer processo dentro das empresas.

É - e cada vez mais será - uma necessidade para qualquer negócio que deseja manter-se relevante e competitivo. A TD propõe uma ruptura com o modelo “tradicional” de administrar negócios. Dá dados mais precisos e centralizados para a gestão e empodera as pessoas.

Quando falamos em transformação digital em vendas, essa segue sendo uma verdade. Empresas que ainda administram o processo comercial por meio de planilhas têm dificuldade em controlar e crescer suas vendas.



// Introdução

Saber as oportunidades que cada vendedor tem aberto; os principais canais de aquisição de clientes; o número total de vendas ganhas e perdidas no mês; ter previsão de faturamento...

Essas são informações que você consegue ao administrar as suas vendas por planilhas? Se a resposta for “não”, ou se você não souber responder, esse material é perfeito para você.

Boa leitura!



// Por que fazer a transformação digital em vendas?

Trazendo o conceito de transformação digital para o setor de vendas, podemos entendê-la como a presença da tecnologia em tudo o que permeia a área comercial: desde a captação de clientes (geração de leads), passando pela negociação de vendas em si, o aceite do cliente até ações de pós-vendas.

Há quem pense que a TD é algo exclusivo apenas para empresas de TI - e isso não poderia estar mais errado. Literalmente qualquer negócio pode automatizar algum (se não todos) processo no seu dia a dia.



// Por que fazer a transformação digital em vendas?



// O que é CRM e porque ele é importante?

CRM é a sigla para Customer Relationship Management. Em português, significa Gestão do Relacionamento com o Cliente. Trata-se de um software que engloba processos, estratégias, cultura e negócios.

Seu objetivo é gerenciar a relação com os clientes em todos os momentos, procurando satisfazê-lo e fidelizá-lo, ao mesmo tempo em que reduz custos com a operação de vendas, aumenta a produtividade e conseqüentemente o lucro das empresas.



// O que é CRM e porque ele é importante?

Com o CRM, entre tantas coisas, as empresas podem:

fazer o planejamento de vendas

conhecer melhores seus clientes e suas dores

saber quais produtos e serviços vendem mais

entregar a solução perfeita para o cliente certo

relacionar-se continuamente com seus clientes

qualificar toda a força de vendas da empresa

aprimorar o discurso dos vendedores

tornar o dia a dia de vendas mais produtivo e ágil

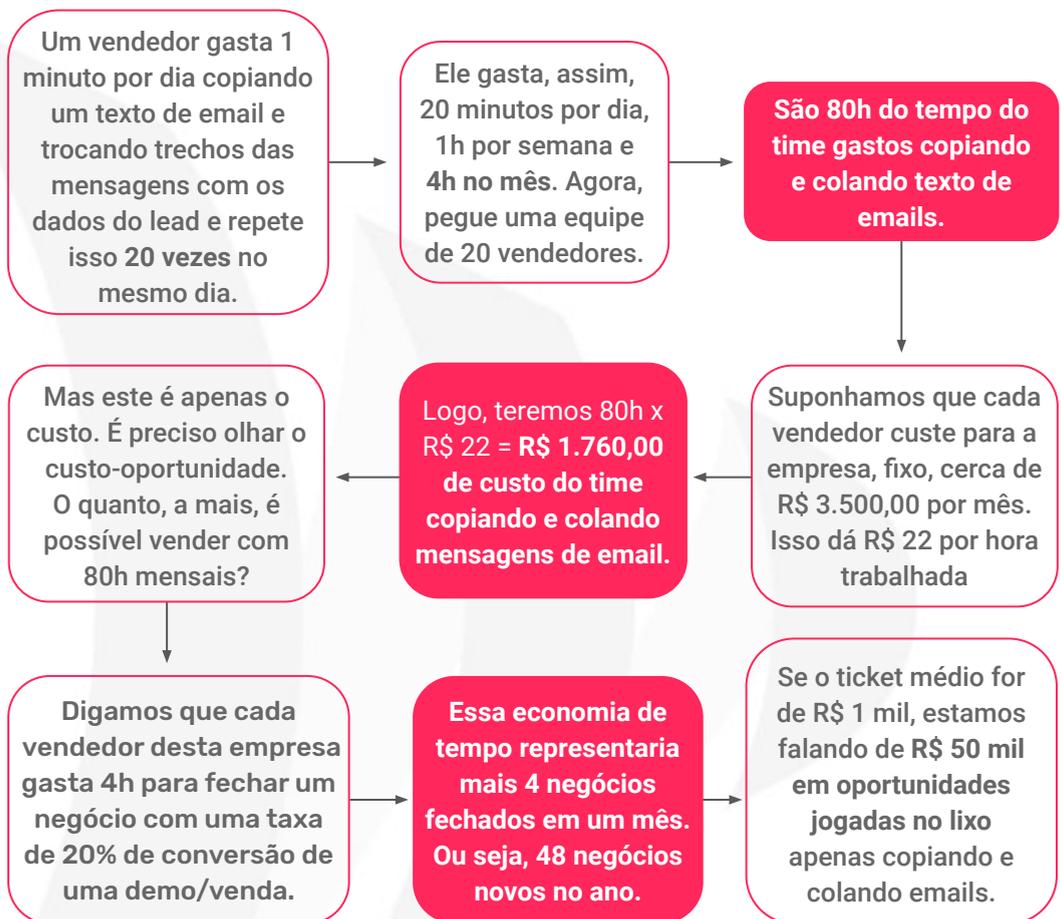
saber os melhores canais para adquirir clientes

segmentar oferta e saber a frequência de vendas



// Benefícios do CRM na prática

Acompanhe essa conta simples que iremos abordar abaixo:



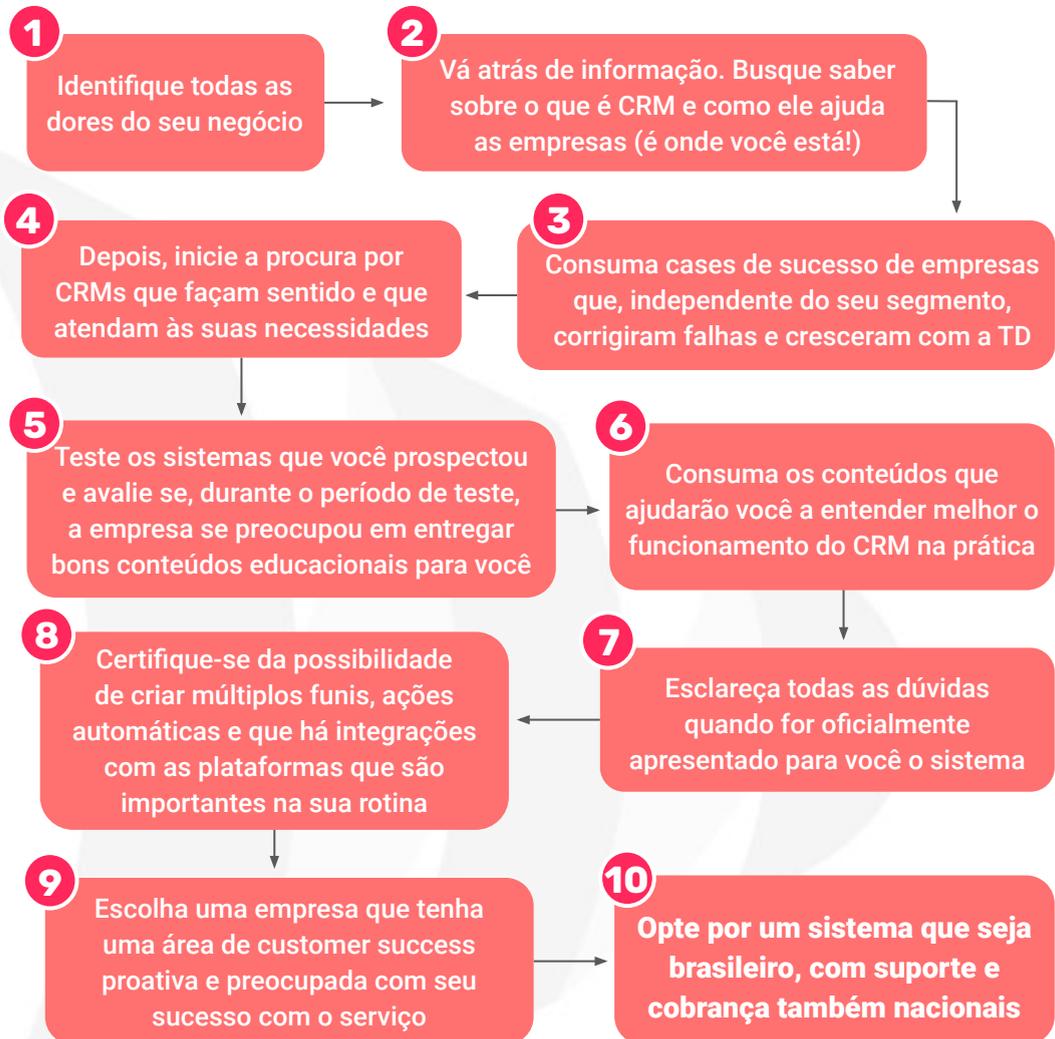
// Benefícios do CRM na prática

É possível reduzir em 20 dias o ciclo de vendas com a implementação de [scripts prontos](#), templates de emails junto ao seu sistema de vendas, por exemplo.

Agora, imagine o quanto a mais você não poderá vender com o CRM otimizando todas as pontas do seu processo de vendas?



// TD em vendas: o passo a passo para sair da planilha



// E depois de contratar, o que eu faço?

● **Treinamento**

Garanta que você e seu time de vendas irão assistir aos vídeos de treinamento

● **Estruturação**

Estruture o seu processo de vendas e crie os funis relevantes para o seu negócio

● **Importação**

Organize os dados que você tem em suas planilhas, [seguindo o padrão](#), para importar para o CRM

● **Integrações**

Faça as integrações com suas outras ferramentas (marketing, ERP, telefonia, etc)



// E depois de contratar, o que eu faço?

- ***Dia a dia***

Realize pequenas reuniões diárias para que o uso do CRM seja assimilado pelos vendedores

- ***Aprimoramento***

Consuma conteúdos de ajuda e, se preciso, contate o responsável pela sua conta no seu CRM e esclareça suas dúvidas quanto ao uso

- ***Motivação***

Realize campanhas de incentivo para preenchimento do CRM (comissão extra, benefícios, etc)



// E depois de contratar, o que eu faço?

● **Relatórios**

Monitore o seu desempenho com relatórios completos e aprimore o seu processo (desde a prospecção) constantemente

● **Conteúdo**

Siga consumindo os conteúdos que o seu CRM manda por você, seja por dentro da plataforma, seja por emails, para aprimorar o seu conhecimento.

● **Suporte**

Sempre que precisar, abra tickets no suporte para solucionar suas dúvidas em relação ao uso do seu CRM. Opte por um suporte que seja em língua portuguesa





O **PipeRun** é uma plataforma online de gestão do relacionamento com clientes (CRM) e tem como objetivos **organizar, automatizar** e **impulsionar** o crescimento de empresas de todos os portes através do processo de vendas.

Veja aqui alguns de [nossos cases](#) e saiba na prática como **PipeRun** pode ser implementado na sua empresa para agilizar seus processos e produtividade dos vendedores.

[Conheça mais materiais educativos](#)

Links úteis:

[Blog de Marketing e Vendas](#) | [Site do PipeRun](#) | [Nosso LinkedIn](#) | [Nosso YouTube](#)

