

buzina



b CRM

versão 2.0

Com as nossas soluções aproveite o tempo extra e vá beber um café!



Todas as empresas,
independentemente do tamanho
do seu negócio, reconhecem o valor da
organização do perfil do seu cliente!

Benefícios do bCRM



61% dos distribuidores de vendas usam um CRM



75% dos gestores de vendas dizem que usar um CRM ajuda a gerar e aumentar as vendas.



37% Aumentaram a receita das vendas.



45% Aumento da satisfação do cliente.

Criamos o bCRM à sua medida: numa só plataforma poderá gerir processos de venda, gestão de clientes, stocks, compras, custos processuais e muito mais.

Gestão de clientes

- Otimizar Leads
- Consultar histórico de projetos e emails
- Associar projetos
- Importar e exportar contactos

Gestão de projetos

- Gerir o cronograma geral
- Acompanhar estado do projeto
- Definir e obter métricas apropriadas
- Definir equipa de projeto

Gestão de Recursos

- Consultar agenda
- Gerar checklist de tarefas
- Gerar checklist de ações
- Criar alertas

Rentabilidade de Clientes

- Custo/Lucro de Cliente
- Custo/Lucro por Projeto
- Conversão de Leads
- Custo tempo/ação

Porque cada empresa possui características únicas, o bCRM é personalizado mediante as reais necessidades de cada cliente.

Acelere o ciclo de vendas e elimine as operações administrativas que atrasam o gestão do seu negócios e as suas vendas. Com um planeamento eficiente os resultados serão mais rápidos.



Acompanhe a sua empresa e faça a gestão de vendas a qualquer hora e em qualquer lugar.

Concentre os esforços nas oportunidades de negócio e simplifique a gestão administrativa.

Porque cada empresa é única o bCRM está concebido para se ajustar às suas necessidades. Encontra-se dividido em **4 módulos** com diferentes soluções que contibuem para uma gestão mais eficaz do dia a dia da sua organização.

Funcionalidades:

Módulo 1 - Gestão de Clientes

- Informação detalhada de contactos
- Lead scoring
- Associação de oportunidades de venda
- Consulta de propostas e orçamentos
- Controlo das visitas
- Programação/gestão da agenda
- Registo de ações e checklists
- Alertas e notificações
- Definição de modelos de email
- Envio de emails por cliente ou categorias de clientes
- Histórico de atividades por cliente
- Importação e exportação de clientes por definição de filtros
- Análise do estado de cada negócio
- Acompanhamento de negócios em aberto
- Pesquisa de negócios por filtro
- Avaliação global dos negócios concluídos
- Análise dos motivos de rejeição de negócios
- Visualização do funil de negócios
- Workflows do volume de negócios

Conheça na prática como o bCRM pode aumentar e gerir as suas vendas

O nosso principal objetivo é rentabilizar o seu tempo, tornar mais ágeis os processos e permitir uma gestão mais intuitiva.

Módulo 2 - Gestão de Projetos

- Conversão de Leads
- Filtro de projetos por estado e colaborador
- Visualização geral dos projetos por custo imputado
- Cálculo do tempo e custo/hora
- Definição de métricas apropriadas
- Alertas de indicação de estado
- Definição da equipa
- Barra de progressão
- Gestão documental
- Internal Chat
- Registo de agendamentos
- Visualização dos tempos imputados por colaborador/equipa
- Historial de intervenções por cliente
- Workflows comparativos de períodos homólogos
- Visualização do desvio dos custos face ao previsto
- Análise do ROI



A plataforma organiza contactos de forma acessível, em tempo real, acelerando e simplificando o processo de vendas.

Módulo 3 - Gestão de Guias de Pagamento

Emissão de faturas pro-forma
Filtros de pesquisa de recebimentos e pagamentos
Visualização de extratos de conta
Gestão de alertas de validade de produtos/serviços
Definição notificações de aviso de pagamento
Validação de pagamento e envio de email automático
Workflows comparativos de períodos homólogos
Visualização gráfica da evolução da faturação

Módulo 4 - Gestão de Tickets

Criação e gestão de tickets
Otimização da comunicação com os clientes
Identificação rápida de ocorrências
Definição de prioridades a atribuir às solicitações
Registo das ocorrências mais frequentes
Monitorização e melhoria das ocorrências identificadas
Gestão de intervenção por técnico
Workflows por departamento e ocorrência

CONTACTO

BRAGA

Largo 12 de Dezembro, n° 25.
4705-259 Braga
+351 253 618 458 / +351 935 243 577
geral@buzina.pt

LISBOA

Av. D. João II, nº50 Ed. Mar Vermelho, 4º
1990 - 095 Lisboa
+351 935 243 577
lisboa@buzina.pt