Smark:
o CRM para indústrias
Smark
sales

Sobre a Smark

Experiência e tecnologia para acelerar suas vendas

Soluções que o Smark Sales oferece para a indústria:

Conte com um CRM especializado em vendas e pós-vendas personalizado para o seu mercado.

Organize seu processo comercial, monitore equipes e negócios, automatize tarefas e alcance os melhores resultados com um CRM criado para a gestão comercial da indústria.

São mais de **25 anos** de mercado, apoiando nossos clientes e parceiros e levando **eficiência** aos processos de vendas e pós-vendas.

Smark: CRM para indústria

Como trazer o comando da estratégia comercial para dentro da indústria?

Com o Smark CRM, as indústrias conseguem fazer a gestão do processo comercial de suas equipes internas bem como ter visibilidade e controle sobre a qualidade e quantidade de negócios alavancados por seus representantes externos.

Dessa forma, é possível tomar decisões e fazer correções na estratégia, garantindo que toda sua força comercial siga o ritmo e a direção desejada.

A área comercial das indústrias vem passando por muitas mudanças à medida que seus gestores se dão conta de que precisam assumir as rédeas do seu negócio e tomar decisões com base em indicadores confiáveis e atualizados.

A força de vendas tem sido dividida entre equipes de vendedores próprios e representantes terceirizados.

Contudo, a falta de visibilidade e gestão sobre os negócios conduzidos por esses diferentes times pode atrapalhar o atingimento das metas da sua indústria.

Benefícios do Smark para a sua indústria

AUTOMAÇÃO DE PROPOSTAS

Seus vendedores ganhariam agilidade com propostas geradas automaticamente pelo CRM?

AUTOMAÇÃO DE CONTRATOS

Você gostaria que os contratos fossem gerados pelo CRM integrado com uma plataforma de assinaturas eletrônicas?

FOLLOW UPS

Seus vendedores fechariam mais vendas se tratassem cada cliente de forma personalizada? Gostaria que recebessem **notificações diárias dos** contatos pendentes?

APP PARA SMARTPHONE

E se os vencedores pudessem fazer check-in com geolocalização e registrar suas visitas por comando de voz no próprio celular?

METAS

Se as metas estivessem sempre à vista, você acredita que o time teria mais foco nos resultados?

FUNIL DE VENDAS

Você consegue se certificar de que os vendedores abrem um número suficiente de novas oportunidades?

OXIGENAÇÃO DAS CARTEIRAS

Você gostaria de redistribuir em massa os leads que estão parados com vendedores?

RELATÓRIOS E INDICADORES

Você perde muito tempo aguardando relatórios e indicadores para a tomada de decisão? Quer gerar relatórios personalizados?

GERAÇÃO DE LEADS

Seu time de vendas ganharia tempo se pudesse integrar o CRM com sistemas diversos de geração de leads?

EMAILS

Que tal ter os principais modelos de e-mails usados pelo seu comercial prontos para envio aos clientes?

INTEGRAÇÃO COM WEBSITE

É importante para você garantir que os leads gerados pelo site caiam direto no CRM?

CÂMBIO

Você precisa emitir propostas com múltiplas moedas?

CAMPOS PERSONALIZADOS

Você considera importante criar campos personalizados para os formulários de venda?

QUALIFICAÇÃO DE LEADS

Faz diferença para sua prospecção enriquecer a base de leads com informações atualizadas?

REEMBOLSO E DESPESAS

E se você tivesse o registro do que foi gasto em cada reunião de negócios, sua operação ganharia mais agilidade?

INTEGRAÇÃO

É importante ter integração do CRM com seus sistemas internos (ex: ERP)?

PRÉ-VENDAS /SDR

Quer estruturar a área de pré-vendas e usufruir melhor das habilidades de cada **perfil de profissional?**

PÓS-VENDA

Você reteria mais clientes e contratos se tivesse uma gestão objetiva de atividades e relacionamento com os clientes?

Com o Smark CRM, as indústrias conseguem:

Organizar um processo comercial com previsibilidade de resultados;

Desenvolver um time de vendas e pré-vendas com as melhores práticas do mercado de vendas complexas;

Implementar um modelo de gestão à vista que transforma vendedores e representantes em gestores de suas carteiras;

Bater suas metas, expandir sua carteira de clientes e aumentar sua oferta na base instalada.

Rafael Tavano
Diretor Operacional de Vendas da DIMEP

"Não vejo como ficar sem um CRM. No Smark, eu consigo ter previsão por item de produto, por exemplo. Trabalhamos com mais de dois mil itens, então precisamos ter uma previsão de itens por mês.

A plataforma nos auxilia a informar a nossa unidade fabril, sinaliza de forma simples como estão as propostas e nos ajuda a focar em algumas estratégias específicas".

Vendas internacionais e multimoeda

A globalização mudou o mundo e a nossa forma de pensar os negócios.

Atualmente, as empresas alcançam o mercado internacional de forma muito mais rápida. Mas esse novo cenário também traz desafios. Por isso, é imprescindível que as empresas contem com sistemas multimoedas em todas as fases da venda.

Com o recurso de câmbio do Smark CRM, a sua indústria pode:

automatizar propostas comerciais em múltiplas moedas

consolidar seus relatórios de gestão na moeda local e no idioma do cliente

atualizar as cotações diariamente

Fábio Beckenkamp
CTO da Smark

"O vendedor ganha em agilidade. Ele consegue gerar propostas em múltiplos idiomas, em qualquer moeda e com o câmbio atualizado. Isso viabiliza a escalabilidade nos negócios internacionais."

Dados

O mercado é baseado em dados mas é essencial transformar dados em **informações estratégicas**. Só assim, os seus gestores podem tomar **decisões rápidas e assertivas** para aumentar a produtividade da sua indústria.

Viviane Prado
responsável de Marketing da Spider

"Hoje em dia conquistar um cliente custa muito, então um CRM é fundamental. Até quem tinha mais resistência à ferramenta, se você perguntar hoje, vai falar que não pode ficar sem o Smark CRM"

Por isso, o Smark CRM oferece um **dashboard completo** para o gestor de vendas acompanhar o desempenho da equipe de vendas e de cada cliente detalhadamente, bem como extrair **relatórios personalizados** de acordo com as necessidades do seu negócio.

E ainda:

Conectividade:

O Smark CRM oferece uma API própria, facilitando a integração ao ERP da sua indústria e aos demais softwares utilizados na sua operação. Conecte o Smark aos seus sistemas para evitar retrabalhos e contar com informações confiáveis e atualizadas.

Automatização de contratos:

Gere seus contratos de forma automática, trazendo mais agilidade e assertividade para a sua gestão comercial. Dessa forma, sua equipe não perde tempo e foca nas suas metas.

Cadastro de produtos:

Pensado especialmente para a indústria, o Smark CRM conta com um cadastro de produtos que suporta altos volumes de dados, diversos níveis de classificação e buscas que facilitam o dia a dia dos vendedores.

Assista ao
case da parceria de sucesso entre
Smark e Imap.

Edilene Oliveira
Gerente Comercial da Braslab

"Com o Smark CRM, é possível acompanhar a produtividade da equipe e identificar as perspectivas com relação ao cliente. Conseguimos otimizar os processos, é tudo mais rápido: o consultor está em visita com o cliente, já lança no CRM e já temos a solicitação dentro da empresa".

Conheça o Smark CRM e transforme a gestão de vendas e pós-vendas da sua indústria

www.smark.com.br

@smarkcrm

Contato
Porto Alegre | (51) 3226-9530
São Paulo | (11) 4118-3195
comercial@smark.com.br

Av. Ipiranga, 6681, Tecnopuc, 96E,
sala 218, Porto Alegre, RS, 90619-900

Smark sales