





Smark

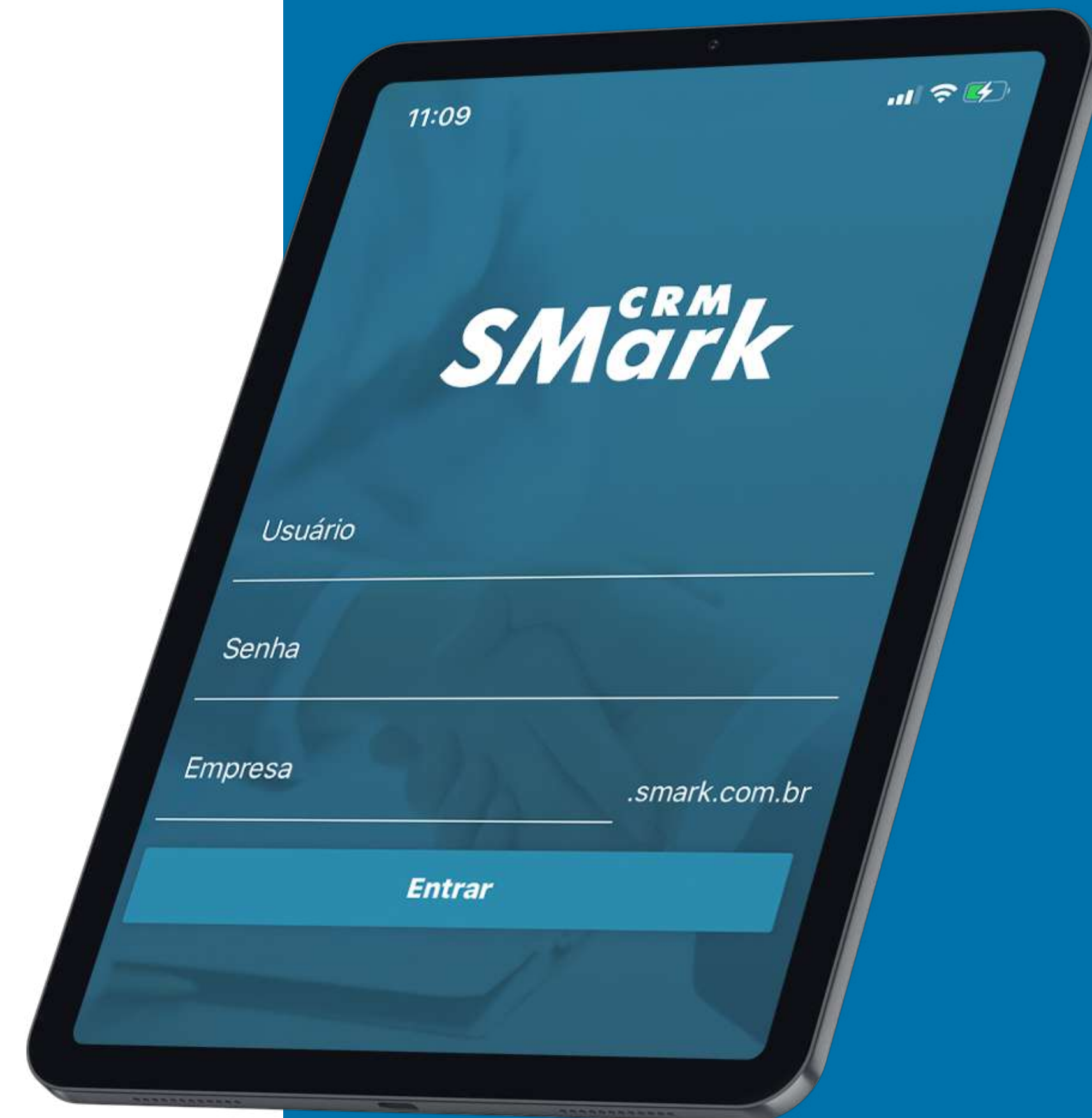
A Smark é uma empresa de tecnologia em vendas, que oferece um CRM especializado para os setores de saúde, serviços, facilites e refeições coletivas, segurança, indústria e tecnologia.

Tem mais de 20 anos de mercado, uma carteira próxima de 200 clientes e sede no Tecnopuc, o Parque Científico e Tecnológico da PUCRS, em Porto Alegre.

O Smark CRM

O Smark CRM é a plataforma completa para gestão de relacionamentos de vendas e pós-vendas da sua empresa.

A nossa solução estrutura todo o seu processo comercial, integrando informações dos clientes, automatizando tarefas e criando um modelo de gestão para que vendedores e gestores possam trabalhar focados em metas e indicadores.



Personalizado para atender às necessidades do seu negócio

A Smark sabe que cada empresa tem suas particularidades. Por isso, desenvolveu uma plataforma que combina as melhores práticas de vendas e de gestão do pós-vendas do mercado, adequando-a às necessidades de cada segmento e operação.

“Excelente plataforma de CRM, muito atual e dinâmica, ajuda muito a desenvolver negócios e na produtividade da equipe de vendas.”



Márcio Miorelli

Presidente Advanced TI

Escalando as vendas

Escalável

expandindo sua receita
recorrente sem expandir os
custos de venda.

Replicável

expandindo sua operação e
mantendo a integridade do
seu processo comercial.

Previsível

deixando claro como serão
seus resultados para que você
possa acertar nas suas
tomadas de decisão.



“Com o Smark, consigo mensurar muito melhor a produtividade do time e ter certeza de que o trabalho está sendo feito. Isso é um ganho imensurável para a empresa.”

Leno Almeida

Coordenador de Mercado e Marketing
UNIMED LITORAL / SC



Tecnologia para acelerar as vendas

Um estudo realizado pela TNS Research aponta que as empresas que investem em tecnologia têm aumento na receita e crescem em média 60% a mais que aquelas que não investem.

Além disso, a transformação digital, inclusive dos processos comerciais, já se tornou uma questão de sobrevivência no mercado. Manter o foco nos negócios, entender a jornada do cliente e cuidar muito bem das oportunidades que o marketing e vendas trazem são pontos fundamentais para crescer sem elevar custos.

“O SMark CRM tem auxiliado a SPSP em nosso processo de gestão de vendas, facilitando as decisões, proporcionando uma visão geral de nosso segmento e contribuindo para que cada vendedor tenha um histórico completo do relacionamento com o cliente”.

Saulo Cirino

Gestor de Vendas e Marketing
SPSP



Pós-venda Retenção Expansão

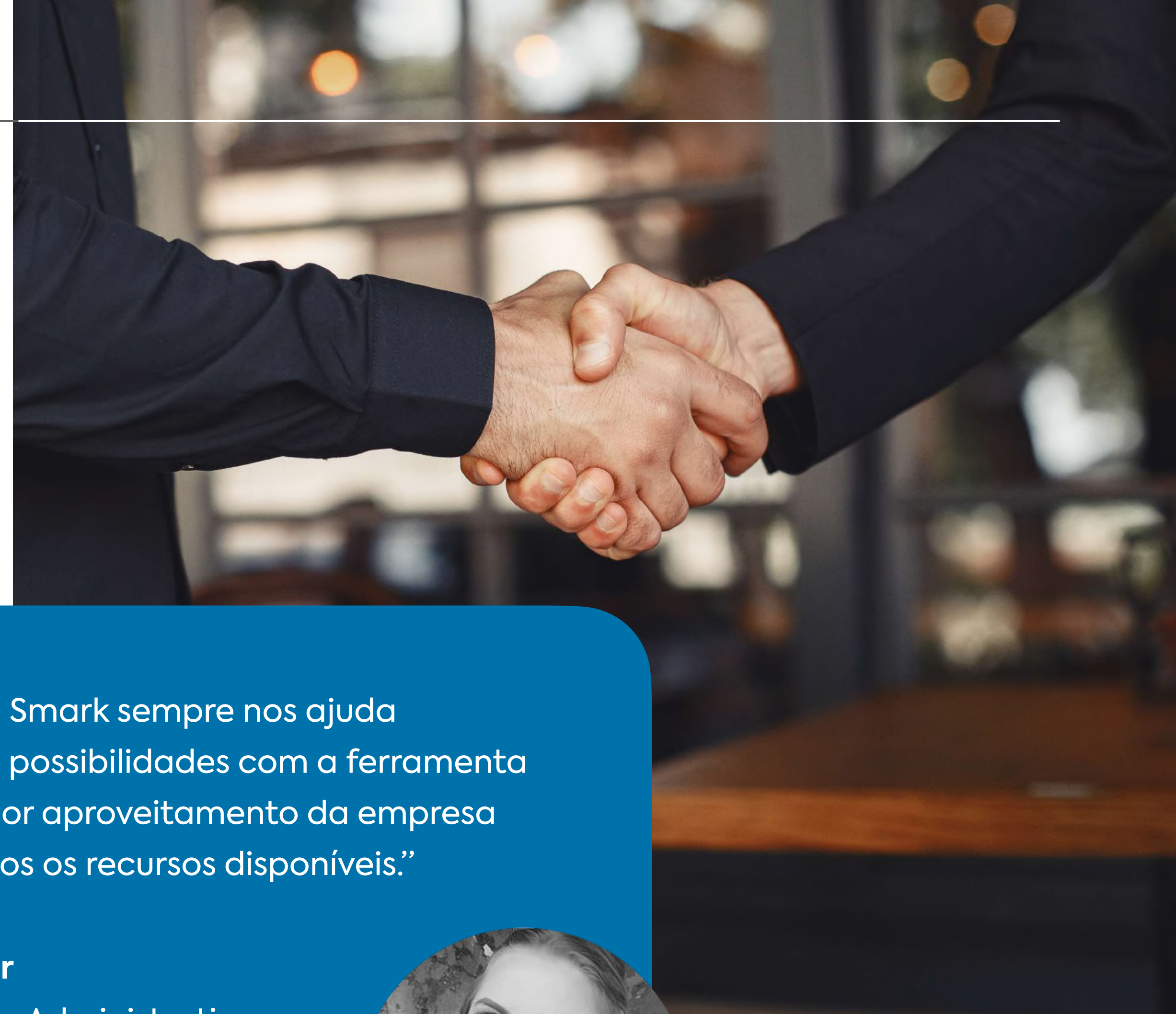
Um pós-venda bem estruturado garante a satisfação do cliente, a manutenção do contrato e aumenta as chances de crescimento da venda na base.

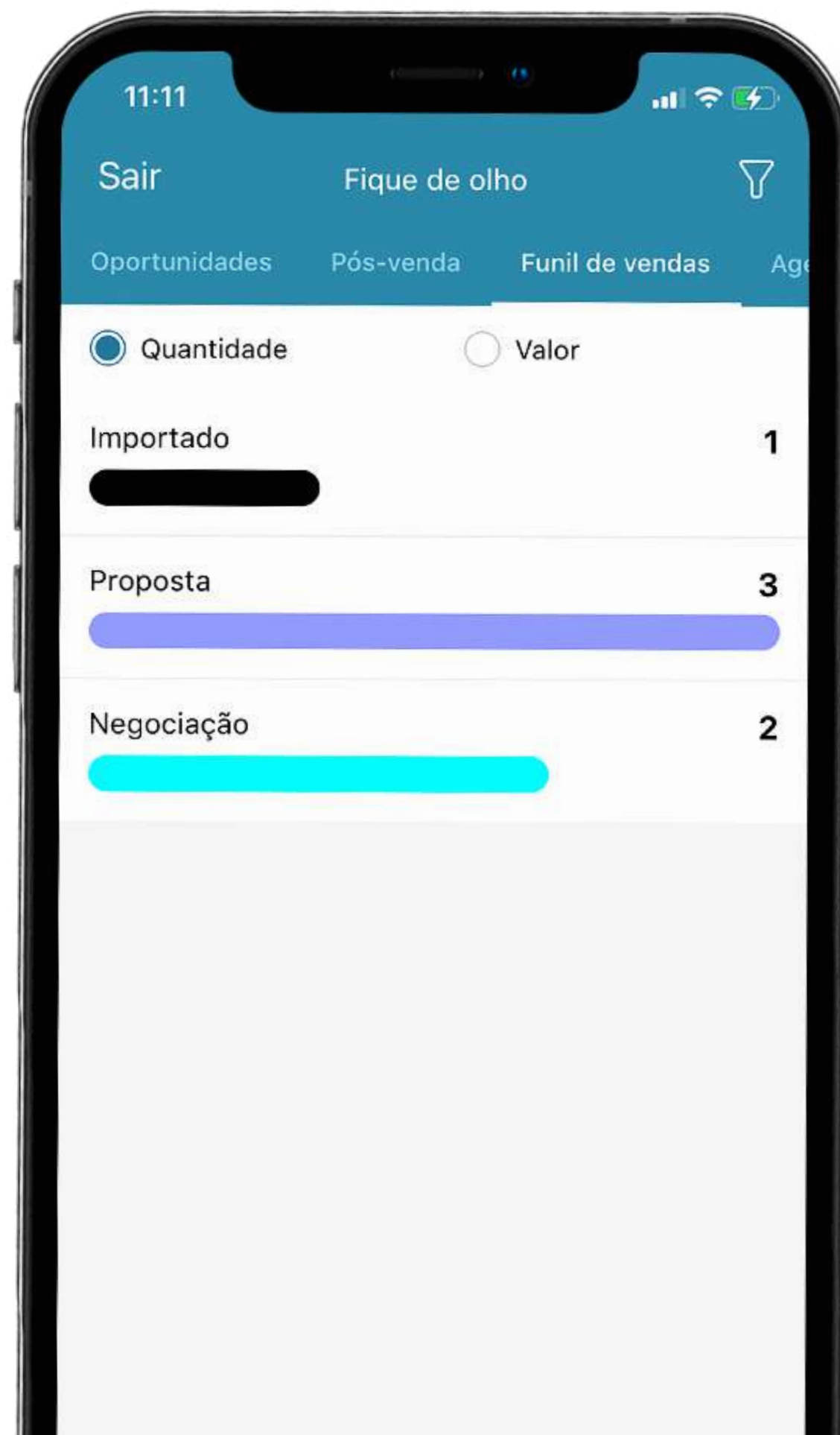
A equipe da Smark ajuda a estruturar o seu processo de pós-venda, incluindo seu checklist de implantação (workflow) para clientes novos e as atividades recorrentes de relacionamento (visitas, reuniões, etc) focadas na retenção de contratos.

“O pessoal da Smark sempre nos ajuda a ver todas as possibilidades com a ferramenta para um melhor aproveitamento da empresa utilizando todos os recursos disponíveis.”

Irene Prediger

Coordenadora Administrativa
DOCTOR CLIN / RS





Escopo do módulo de vendas

- Funil de vendas PJ/PF
- Metas por venda, produto, etc
- Automação de propostas
- Automação de contratos
- Assinatura eletrônica (ex: DocuSign)
- Reembolso de despesas
- Dashboard com indicadores
- Qualificação de leads
- Transferência de carteiras
- Relatórios de gestão
- Aplicativo celular com check in
- Agenda integrada



Escopo do módulo de pós-vendas

- Programação das visitas de relacionamento recorrentes
- Histórico de relacionamento (visitas, ligações, e-mails, etc)
- Painel de renovação de contratos
- Workflows de aprovação

Av. Ipiranga, 6681, Tecnopuc,
96E, sala 218, Porto Alegre – RS

www.smark.com.br

  @smarkcrm

