



mark

Experiência
e Tecnologia
para acelerar
as suas vendas

Somos uma empresa especializada em promover a transformação digital nas áreas de vendas e relacionamento dos nossos clientes. Por meio da nossa experiência e da nossa plataforma de CRM, o Smark, ajudamos empresas a realizarem um verdadeiro upgrade de gestão em suas equipes comerciais.



A blurred background image of a business meeting with several people seated around a table. A semi-transparent blue rectangular box with a black border is overlaid on the right side of the image, containing white text.

Desafios e Necessidade do CRM

Atualmente, as empresas enfrentam dificuldades na gestão de vendas, como a falta de organização de leads, perda de oportunidades e baixa previsibilidade de resultados.

Além disso, muitas organizações lidam com a ausência de uma plataforma de CRM que seja personalizável, amigável e eficiente, o que compromete a padronização de processos, o engajamento da equipe e a qualidade das análises comerciais.

Nosso CRM resolve esses problemas ao centralizar e unificar as informações, automatizar tarefas e fornecer dados precisos para tomadas de decisão mais assertivas.





Solução
Proposta

Entregamos uma solução completa para a gestão comercial da sua empresa. Nosso processo inclui uma implantação personalizada e criteriosa, feita por especialistas que ajudam a configurar o CRM conforme as necessidades específicas do seu negócio. O treinamento é dividido em etapas graduais, focado por equipe, com o objetivo de capacitar toda a organização para o uso eficiente da ferramenta.

- Nosso processo de implantação é ágil, permitindo que sua empresa comece a usufruir dos benefícios do sistema em pouco tempo.

- **Mais do que um software, entregamos uma transformação: nosso CRM e nosso modelo de implantação elevam a maturidade comercial das empresas.**





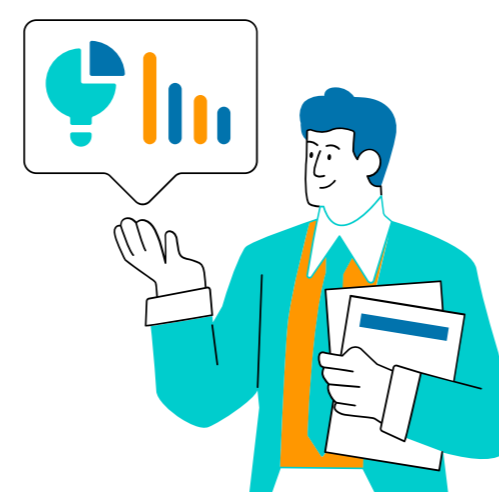
Benefícios do CRM

A adoção do nosso CRM traz uma série de **benefícios tangíveis e estratégicos** para as empresas. Com base na nossa experiência e nas necessidades mais comuns dos clientes, estruturamos uma solução que gera valor desde o primeiro uso, com impacto direto nos resultados e na organização comercial.



Aumento da produtividade e da equipe de vendas

Melhor controle e acompanhamento de clientes



Automação de processos e follow-ups

Tomada de decisões baseada em dados estratégicos



Integração com diversas plataformas para maior eficiência operacional

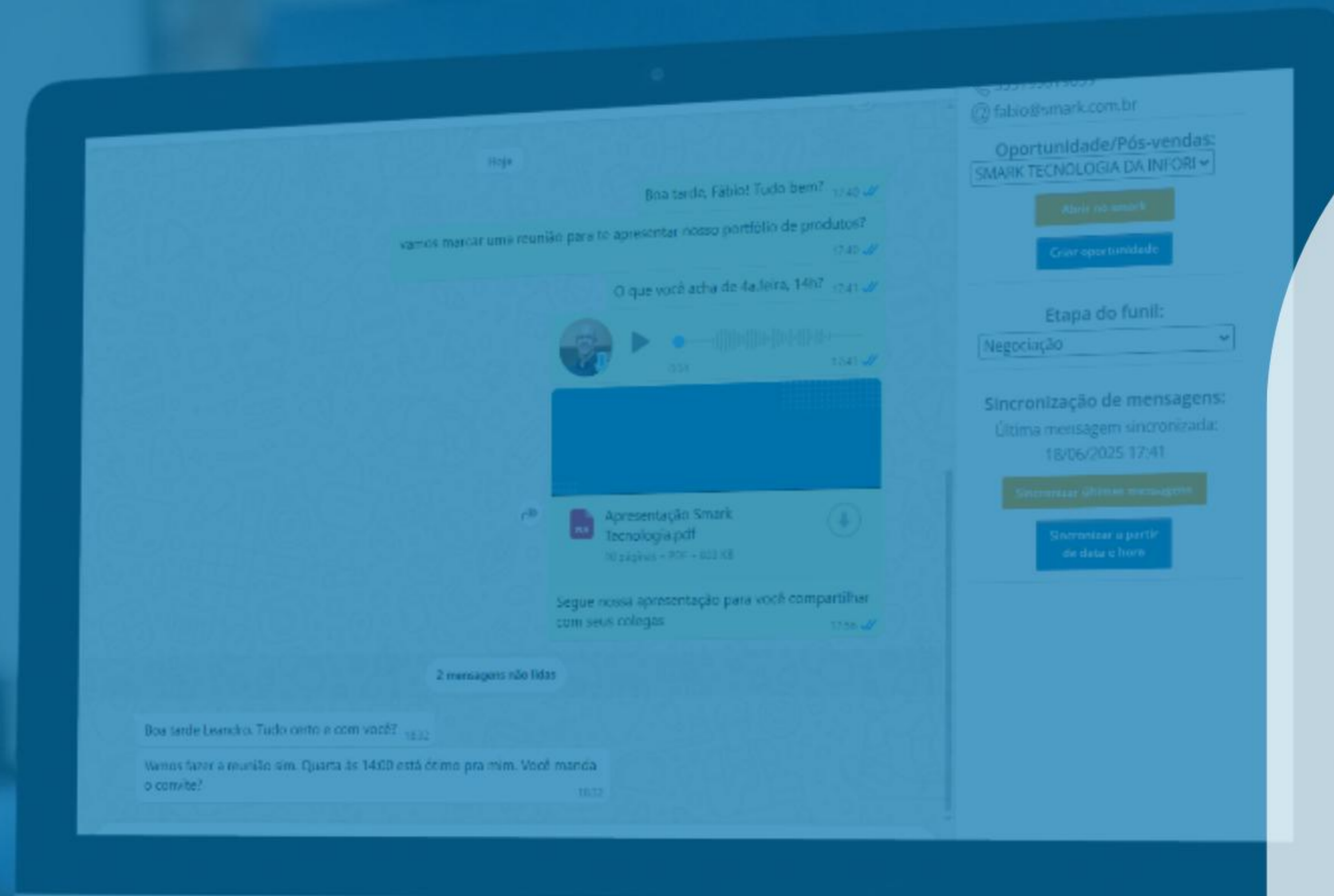
Retenção de contratos e aumento das vendas na base de clientes



Funcionalidades Principais

Históricos Detalhados de Negócios

Mantenha registros completos de todas as interações e transações com clientes, facilitando o acompanhamento e a personalização do atendimento.



Integração com WhatsApp

As conversas realizadas via WhatsApp são todas integradas ao CRM, garantindo histórico e rastreabilidade de comunicação com o cliente.

Integração com ERP

Conecte o CRM ao seu sistema de gestão empresarial para sincronizar dados financeiros, pedidos e cadastros, garantindo uma visão unificada do cliente.

Integração com E-mails

Acesse e gerencie o CRM de qualquer lugar, com funcionalidades completas na palma da mão, ideais para equipes externas e gestores em movimento.



Módulo de BI Integrado

Visualize dados estratégicos com painéis interativos e relatórios dinâmicos que ajudam na análise de desempenho e na tomada de decisões baseada em indicadores-chave do negócio.

Gestão do Pós-Vendas e Retenção de Clientes

Organize e monitore as atividades de pós-venda, garantindo um acompanhamento eficaz e fortalecendo o relacionamento com os clientes para aumentar a fidelização.

Acompanhamento do Funil de Vendas em Tempo Real

Monitore cada etapa do processo comercial, permitindo uma gestão mais eficaz das oportunidades e previsibilidade dos resultados.



Automação de Propostas

Agilize a criação e o envio de propostas comerciais, inclusive em diversas moedas, reduzindo o tempo gasto em tarefas administrativas e aumentando a eficiência do processo de vendas.

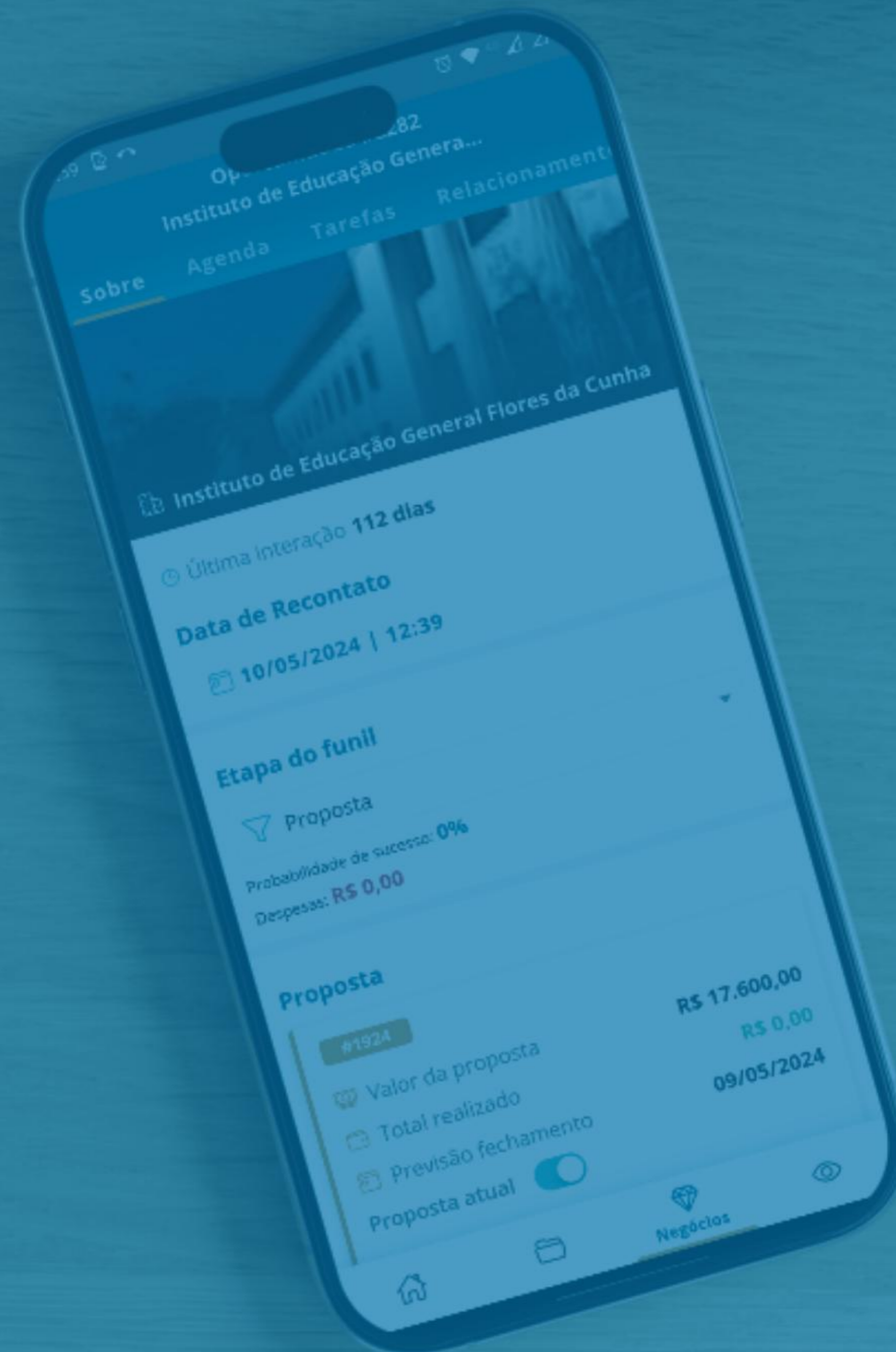
Monitoramento de Atividades e Resultados da Equipe

Acompanhe o desempenho individual e coletivo da equipe de vendas, identificando áreas de melhoria e reconhecendo sucessos.



Administração da Venda de Múltiplos Produtos e Equipes em Diferentes Regiões

Gerencie eficientemente um portfólio diversificado de produtos e coordene equipes distribuídas geograficamente, assegurando coesão e alinhamento nas operações de vendas.



Aplicativo Mobile

Acesse e gerencie o CRM de qualquer lugar, com funcionalidades completas na palma da mão, ideais para equipes externas e gestores em movimento.

Padronização de Ações de Venda e Eliminação de Atividades Manuais

Estabeleça processos consistentes e automatize tarefas repetitivas, permitindo que a equipe de vendas foque em atividades estratégicas.

Relatórios de Evolução de Vendas e Taxa de Conversão

Obtenha insights valiosos por meio de relatórios detalhados que mostram a evolução das vendas e as taxas de conversão, auxiliando na tomada de decisões estratégicas.

Integração com Outros Sistemas

Conecte o CRM a outras ferramentas e plataformas utilizadas pela empresa, promovendo uma operação mais integrada e eficiente.

Personalização e Adaptabilidade

Ajuste o CRM às particularidades do seu negócio, configurando fluxos de trabalho, campos e módulos específicos para atender às necessidades únicas da sua empresa.

Diferenciais do CRM

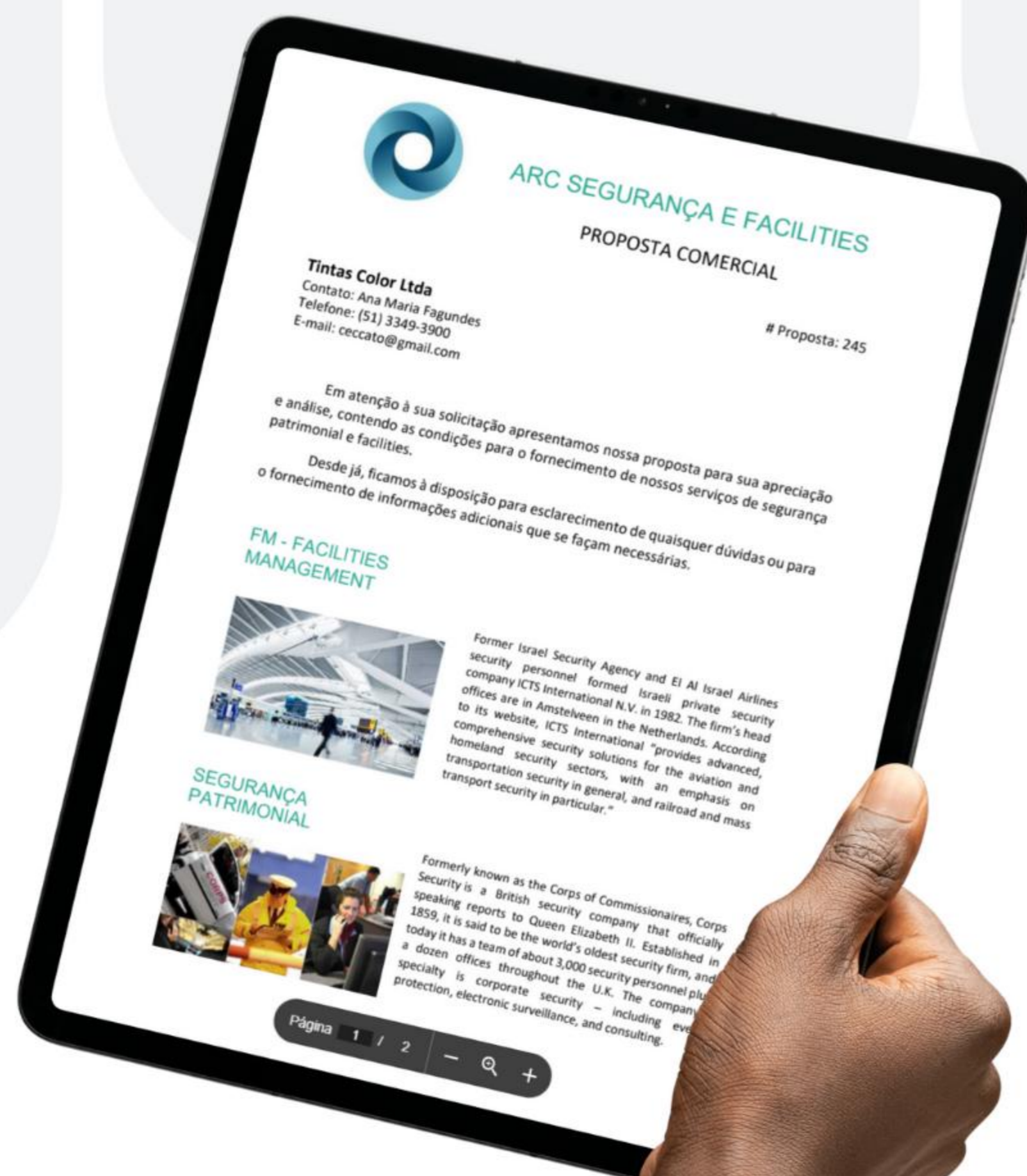




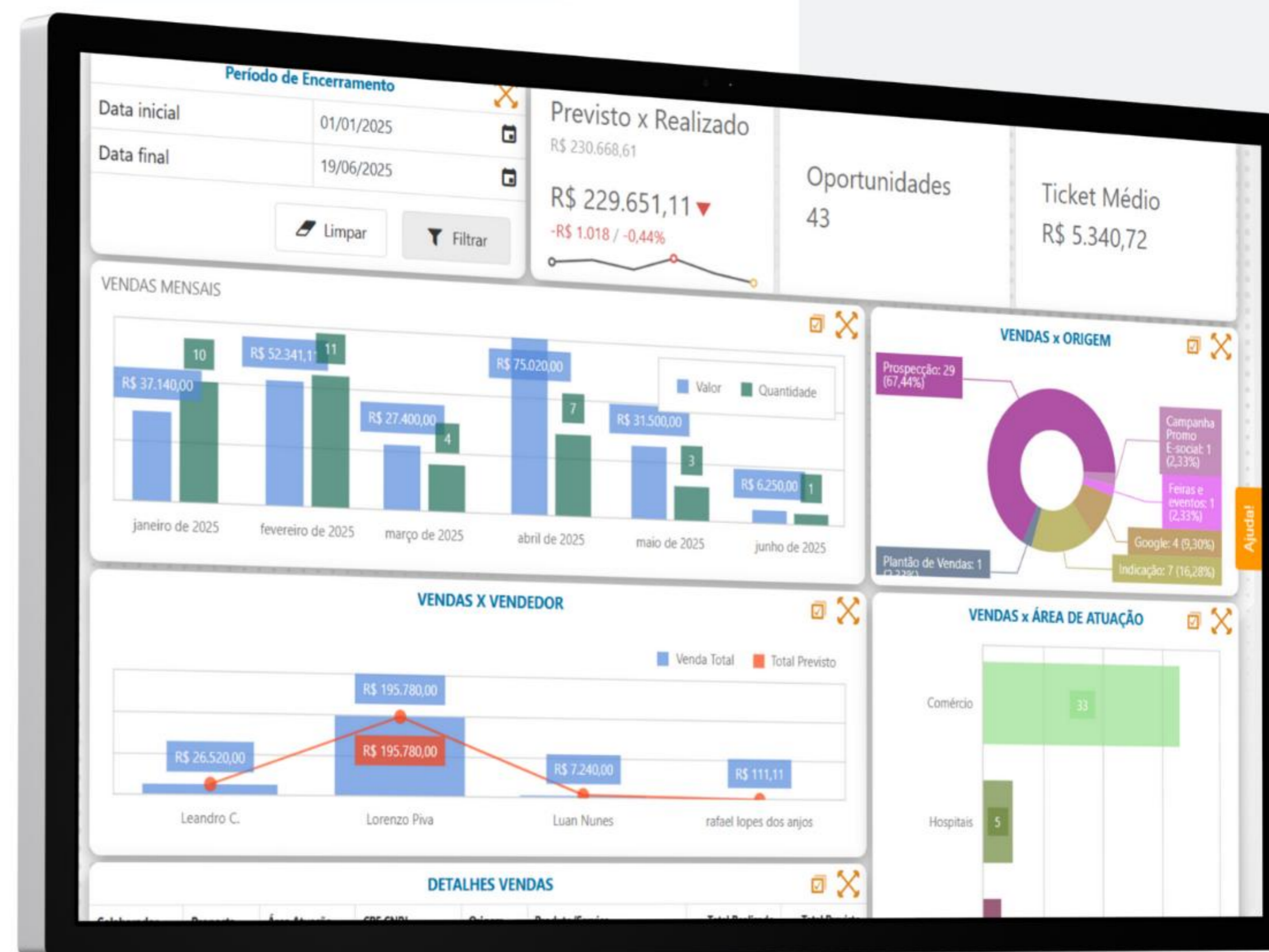
Interface intuitiva e fácil de usar



Plataforma segura e escalável



Suporte especializado e acompanhamento contínuo





Treinamento e Capacitação

Para garantir a máxima eficiência no uso do CRM, oferecemos treinamentos completos durante a implantação, adaptados às necessidades da sua equipe.



Treinamento Inicial

- Apresentação do sistema e principais funcionalidades
- Configuração inicial e personalização para o negócio
- Importação de dados e integração com outras ferramentas

Treinamento para Equipe de Vendas

- Cadastro e gerenciamento de leads e clientes
- Automação de propostas, tarefas e acompanhamento de oportunidades
- Uso de relatórios e dashboards para tomada de decisões

Treinamento para Gestores

- Monitoramento do desempenho da equipe
- Análise de métricas e previsões de vendas
- Configuração de fluxos de trabalho e automação



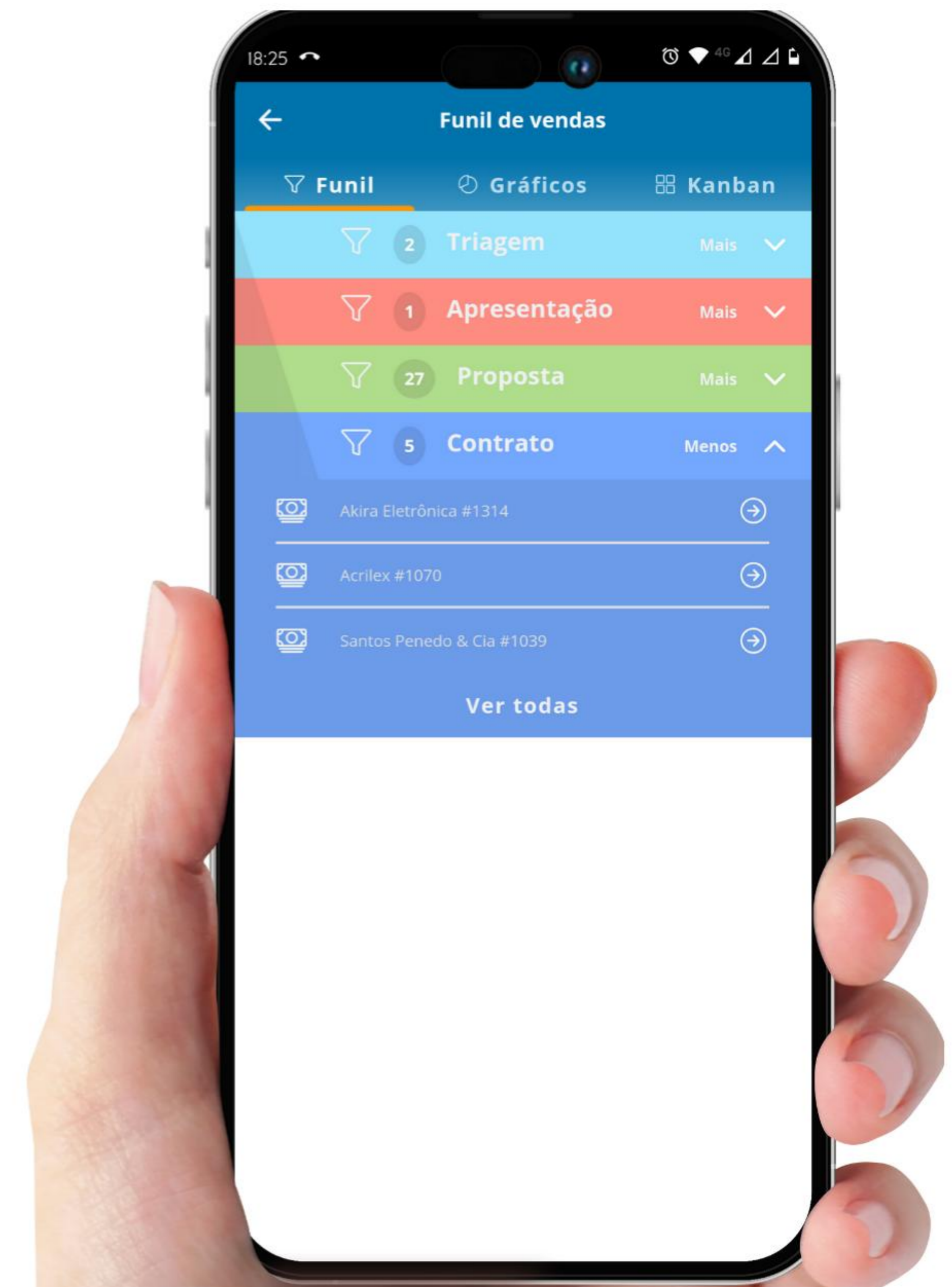
Treinamento para Equipe de Pós-Vendas

- Criação das atividades recorrentes de pós-vendas
- Configuração de fluxos de trabalho com foco na retenção
- Configuração das tarefas de atendimento



Treinamento Contínuo e Atualizações

- Acesso a materiais de suporte e tutoriais
- Sessões de reciclagem e treinamentos periódicos
- Suporte para novas funcionalidades e atualizações do sistema





Roteiro de Implantação do Smark CRM

Etapa 1 – Parametrizações

Processo Comercial

Consultoria para configurar e adaptar o processo comercial da empresa ao Smark.
Duração: 40 horas | Prazo: 20 dias

Processo de Pós-Venda

Consultoria para estruturação e parametrização do processo de pós-venda.
Duração: Incluído acima | Prazo: Incluído acima

Setup da Base

Importação da base de dados legada

- Criação de campos personalizados
- Configuração de segurança e permissões
- Configuração de até 2 modelos de documentos

Duração: 20 horas | Prazo: 20 dias

Integrações Nativas

- Integrações com WhatsApp, e-mail, assinatura eletrônica, inbound, etc.
- Suporte à API para integração com site

Duração: 10 horas | Prazo: 30 dias

Etapa 2– Treinamentos

Administradores

Capacitação para gestão e manutenção da plataforma
Duração: 2 horas | Prazo: 15 dias

Vendedores

Treinamento funcional para uso diário do sistema
Duração: 3 horas | Prazo: 15 dias

Revisão para Vendedores

Sessão de reforço e esclarecimento de dúvidas
Duração: 2 horas | Prazo: 30 dias

Gestores

Análise de desempenho, KPIs e tomada de decisão
Duração: 2 horas | Prazo: 20 dias

Reunião com Gestores

Alinhamento de resultados e próximos passos
Duração: 2 horas | Prazo: 30 dias

RTS – Reunião Trimestral de Sucesso

Avaliação contínua da performance e roadmap de evolução
Duração: 2 horas | Prazo: Trimestral

A blurred background image of a modern office environment. Several people are seated at desks with multiple computer monitors. The scene is brightly lit, suggesting a windowed office space. The overall tone is professional and collaborative.

Evolução Contínua e Novas Versões

Nosso CRM está em constante evolução para atender melhor às necessidades dos nossos clientes. Trabalhamos com um ciclo contínuo de aprimoramento, lançando novas versões e melhorias baseadas em tecnologia de ponta e, principalmente, no feedback dos usuários.

■ Atualizações e Melhorias Contínuas

- Implementação de novas funcionalidades para otimizar a experiência do usuário
- Ajustes e aprimoramentos com base nas necessidades do mercado
- Correções e otimizações para maior desempenho e segurança

■ Feedback dos Clientes como Base da Evolução

- Coletamos sugestões e necessidades diretamente dos usuários
- Avaliamos demandas e priorizamos melhorias mais impactantes
- Criamos um canal aberto para participação na evolução do CRM





Customização
para Processos
Especializados

Entendemos que cada empresa possui desafios e processos únicos. Por isso, oferecemos a possibilidade de customização do nosso CRM para atender às necessidades específicas de negócios que exigem soluções mais personalizadas.



A blurred background image showing a group of people in a meeting or office setting. One person in the foreground is clapping, and others are visible in the background, some looking towards the camera and others looking away. The overall tone is professional and celebratory.

Casos de Sucesso



Depoimentos de clientes



A DIMEP é parceira da Smark há anos, e temos muito orgulho dessa trajetória construída juntos. Com o Smark CRM, o time comercial conquistou mais controle, agilidade e visão estratégica.

Rafael Tavano
Diretor Operacional de Vendas
DIMEP

Eu acho o Smark uma ferramenta excepcional, de fácil manuseio e que me ajudou muito a entender como é a jornada do cliente do início ao fim aqui na Unimed Poços de Caldas.”

Luiz Carlos Cardoso
Gestor Comercial
UNIMED Poços de Caldas

O sistema é personalizado e com ótimo pós-vendas. A expectativa para os próximos anos é continuar com a parceria e expandir a abrangência do Smark CRM para outras áreas da empresa

Espinoza
Sócio e Diretor
Comercial
VT SOLUÇÕES



Smark





Clientes referenciais

Unimed 

Saporo

DIMEP
SISTEMAS

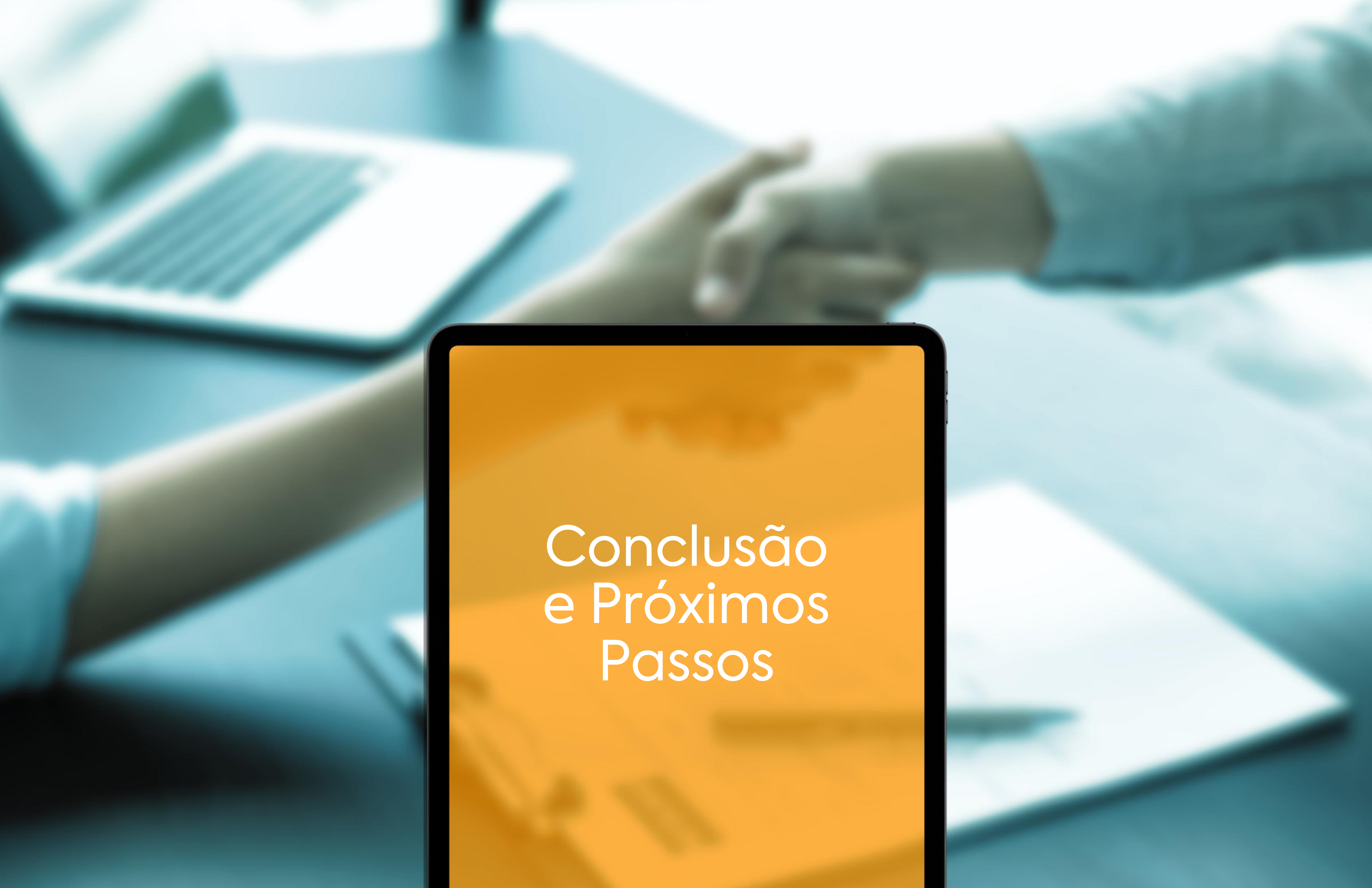

NetTurbo[®]
Telecom


ATIVA
Medicina e segurança do trabalho


DoctorClin


CÍRCULO

 **EMAP**

A person in a blue suit is pointing at a laptop screen in a meeting room. The background is blurred, showing other people and papers on a table.

Conclusão e Próximos Passos

Nosso CRM é uma solução completa para otimizar a gestão de vendas e o relacionamento com clientes. Com funcionalidades avançadas, suporte especializado e a possibilidade de customização, garantimos que sua empresa terá um sistema alinhado às suas necessidades.



Entre em contato conosco para agendar uma demonstração e entender como nosso CRM pode transformar seus resultados!



Experiência e Tecnologia para acelerar as suas vendas

Porto Alegre (51) 3226 9530

São Paulo (11) 4118 3195

comercial@smark.com.br