TOTVS CRM
GESTÃO DE CLIENTES

GUIA DO APP: 24 APLICAÇÃO CRM
CONFIRA AS NOVIDADES DO APP3 E TIRE MAIOR PROVEITO DA SOLUÇÃO

CONFIRA AS NOVIDADES DO APP3 E TIRE MAIOR PROVEITO DA SOLUÇÃO

RECORRÊNCIA DE VENDAS

Gerte mais flexibilidade em suas negociações. Agora é possível configurar o módulo de Oportunidades no TOTVS CRM Gestão de Clientes para incluir a cobrança de venda de produtos e serviços de forma recorrente. Você pode determinar o início e o fim do período de pagamento das parcelas, de acordo com a necessidade do negócio.

Recurso disponível em:
Módulo: Produtos
Tela: Cadastro de produto
Ação: Recorrência

CONTROLE DE ACESSO

Controle o acesso a dados. Este recurso, possibilita a configuração de políticas de acesso a dados com base no Responsável dos registros. Por exemplo, é possível criar políticas de acesso a objetos de negócio (Contas, Contatos, Oportunidades, Atividades, Planos de Ação, Vendas, Agenda, Pedidos).

Recurso disponível em:
Módulo: Administrativo
Tela: Controle de Acesso
Ação: Acesso Global a dados

REGRAS DE COMPARTILHAMENTO

Agora, o TOTVS CRM Gestão de Clientes, oferece o compartilhamento de dados de uma funcionalidade específica entre usuários, de forma que o gerente de conta configure regras de negócio específicas.

Recurso disponível em:
Módulo: Administrativo
Tela: Controle de Acesso
Ação: Regras de compartilhamento

COMPARTILHAMENTO MANUAL

Dê mais versatilidade à operação de suas equipes de vendas. No TOTVS CRM Gestão de Clientes permite que você compartilhe à mão, dados de Oportunidades, Atividades, Pedidos e Contas específicas no grupo de usuários, não se limitando ao compartilhamento configurado por papel (função do usuário). Assim, você deixa seus colaboradores mais produtivos e ainda ajuda para turbinar a gestão comercial mais eficiente.

Recurso disponível em:
Módulo: Clientes, Leads, Oportunidades, Afiliados, Plano de Ação, Vendas e Agenda.

PAPÉIS (HIERARQUIA)

Com o TOTVS CRM Gestão de Clientes, você tem mais organização do fluxo de trabalho na sua empresa, permitindo também segmentação dos dados por papel. Agora, o administrador pode criar hierarquias e outras definições de papéis por usuário. Assim, você monta uma estrutura organizacional facilitando o acesso aos dados. Desse modo, você ganha mais segurança no gerido das informações, e ainda pode direcionar os dados para os gestores de cada setor.

Recurso disponível em:
Módulo: Administrativo
Tela: Papéis
Ação: Organização

EQUIPES DE NEGÓCIOS

Tenha uma visualização mais completa da jornada de compra de seus clientes e do papel de cada membro da sua equipe de vendas nas oportunidades. Agora, no TOTVS CRM Gestão de Clientes, você pode configurar a participação das equipes comerciais em oportunidades, no módulo de Oportunidades no celular.

Dessa maneira, você consegue visualizar claramente o papel e a contribuição de cada um dos membros da equipe, e ainda, acompanhar a participação dos membros de equipe nas negociações e avaliando como cada um deles está contribuindo para geração de valor para o seu negócio.

Recurso disponível em:
Módulo: Oportunidades
Tela: Cadastro de oportunidade
Ação: Equipe

Veja o vídeo e saiba mais!

FILTRO AVANÇADO

Ágilize a sua rotina e gerte mais eficiência na busca de dados de clientes, leads e oportunidades no celular.

Na listagem de alguns módulos é possível utilizar campos personalizados para criação de filtro. Para ser mais eficiente e filtrar de maneira específica, é possível selecionar os campos personalizados como filtro.

Recurso disponível em:
Módulo: Leads, Clientes, Contatos, Produtos, Oportunidades, Ordens de venda e Atividades.

PERDA E GANHO POR ETAPA DA OPORTUNIDADE

Obtenha cerca vista mais completa dos ganhos, perdas, fechos e pontos forte da sua equipe de vendas. Agora, o TOTVS CRM Gestão de Clientes, permite que gerentes de vendas melhore para perda ou ganho nas etapas das oportunidades. Desse modo, você pode arvorejar de forma mais detalhada todo o processo de venda, para tornar sua estratégia comercial mais eficiente.

Recurso disponível em:
Módulo: Oportunidades
Tela: Configurações/Motivos de perda e ganho

Veja o vídeo e saiba mais!

MIGRAÇÃO DE DADOS CUSTOMIZADOS NA CONVERSÃO PARA CLIENTES

Um lead se tornou um cliente? Comemore e não deixe para trás nem um dos dados que gerou no CRM. Agora, o TOTVS CRM Gestão de Clientes permite migrar automaticamente os dados dos campos customizados na conversão de Leads para Contas e Contatos. Basta criar os mesmos campos customizados em ambos os cadastros e pronto! Assim, não perde os dados customizados no última, mesmo que não tenha o mesmo campo no cadastro de conta.

Recurso disponível em:
Módulo: Contas
Tela: Lead para Clientes

PERMISSÃO DE ACESSO AOS PIPELINES NA CONFIGURAÇÃO DE PIPELINE PADRÃO

Gerte mais segurança e produtividade na operação de vendas. Agora, o TOTVS CRM Gestão de Clientes permite configurar as permissões de acesso aos pipelines de vendas por usuário, possibilitando que apenas quem organiza melhor o acesso para que apenas as pessoas autorizadas tenham acesso a cada pipeline.

Além disso, o sistema permite agora que cada usuário escolha entre os pipelines a que tem acesso, qual deles será exibido pelo sistema como pipeline padrão. Assim, é possível escolher qual a pipeline mais utilizada para que ao acessar o módulo Oportunidades, ganhe de tempo, assim que o sistema for iniciado.

Recurso disponível em:
Módulo: Oportunidades
Tela: Configurações

Veja o vídeo e saiba mais!

LGPD - CLASSIFICAÇÃO E LOG E CONSULTA DE REGISTRO E ANONIMIZAÇÃO

Agora, o TOTVS CRM Gestão de Clientes, oferece mais segurança e controle sobre os dados pessoais fácil e não precisar ficar perdido para ter ideia e a regulário do tratamento dos dados! Com a ferramenta de classificação de campos Quanto a consulta, permitindo para a pessoa física solicite ao DPO (Data Protection Officer - Encarregado de dados) o controle de quais informações pessoais ou sensíveis estão armazenadas no CRM. Também, também a anonimização dos dados categorizados anteriormente.

Recurso disponível em:
Módulo: LGPD

LISTA DE VISUALIZAÇÃO DE FILTROS

Gerte mais agilidade nas pesquisas em seu CRM. Agora, no TOTVS CRM Gestão de Clientes, você pode salvar os filtros de pesquisa criados na solução e visualizar a lista dos filtros gravados diretamente na tela de consulta, sem alternância de telas.

Além disso, também é possível excluir um desses filtros e definir lo como padrão, para que ele apareça automaticamente quando você acessar a tela de listagem. Tudo para dar mais agilidade à sua rotina.

Veja o vídeo e saiba mais!

CAMPOS SOMENTE PARA LEITURA

Agora, no TOTVS CRM Gestão de Clientes, você pode configurar campos específicos para cada profissão de vendas de edição dos campos, com a possibilidade de tornar o campo editável ou somente leitura. Assim, você evita edições indevidas nos dados de clientes, leads e oportunidades e ainda pode dar dados muito mais seguro.

Recurso disponível em:
Módulo: Personalização
Tela: Funcionalidades

PROBABILIDADE DE FECHAMENTO LIGADA A OPORTUNIDADE

Qual é a probabilidade de fechamento de uma oportunidade aberta? Em atraso ou determinada etapa? Organize a vida da sua equipe de vendas e ganhe mais produtividade com o CRM.

Com o TOTVS CRM Gestão de Clientes, você tem a opção de bloquear o ajuste manual da probabilidade de fechamento, e parametrizar o percentual de em cada etapa das oportunidades comerciais.

Assim, você está mais em controle e tem uma porcentagem diferente, com base em vídeos subjetivos sobre cada oportunidade.

Recurso disponível em:
Módulo: Oportunidades
Tela: Configurações

Veja o vídeo e saiba mais!

PRODUTO EMBALAGEM - OPÇÃO DE CONVERSÃO COM MULTIPLICAÇÃO PARAMETRIZÁVEL

Agora, você tem mais flexibilidade na maneira de abrasear seus produtos. O TOTVS CRM Gestão de Clientes agora, abre de direito a número de unidades por embalagem, também é possível trabalhar com a lógica de multiplicação, para que o sistema faça o cálculo automático das quantidades. Para ser mais eficiente e ganhar produtividade, o sistema também pode registrar o cálculo de conversão desejada para o número inteiro. Assim, você evita edições indevidas nos dados de clientes, leads e oportunidades e ainda pode dar dados muito mais seguro.

Recurso disponível em:
Módulo: Produtos e serviço
Tela: Cadastro de produto

Veja o vídeo e saiba mais!

PADRONIZAÇÃO DE ABERTURA DE LINKS

Navegar pelos links dentro do CRM pelo Gestão de Clientes ficou muito mais fácil. Com a nova versão, a abertura de links foi padronizada. Assim, quando você clicar em um link que leva a outra tela, o sistema automaticamente abre uma nova aba na janela. Desse jeito, você não perde o contexto de navegação do CRM e ganha a tela.

Já nos links internos, você pode escolher, clicar no link para abrir na mesma página/janela, clicar no botão scroll no clicar com botão direito e selecionar "abrir link em uma nova aba/janela".

Veja o vídeo e saiba mais!

GRID EDITÁVEL ITENS DE OPORTUNIDADE

Editar as ofertas de produtos e serviços nas suas oportunidades fica muito mais fácil com o TOTVS CRM Gestão de Clientes. Agora, você pode editar os itens de oportunidade diretamente na tela de adição de produtos e serviços disponíveis.

Recurso disponível em:
Módulo: Oportunidades
Tela: Cadastro de oportunidade
Ação: Itens

Veja o vídeo e saiba mais!

SELEÇÃO DE ITENS DE OPORTUNIDADES ACIONADA E GANHAS EM ORDEM DE VENDA

Mais produtividade na sua rotina! Agora, o aplicativo inicial depois de uma ação chamada "Oportunidades" aplicada ao recurso Ordens de Venda. Assim, você poderá confirmar todos os itens de uma oportunidade e incluí-los na ordem de venda.

Recurso disponível em:
Módulo: Vendas
Tela: Cadastro de Ordem de Venda
Ação: Oportunidades

Veja o vídeo e saiba mais!

EXTENSÃO PARA WHATSAPP INTEGRADA COM TOTVS CRM

Gerenciar contatos e contas nunca foi tão fácil, com a nova versão da Extensão para Google Chrome, para Integração com WhatsApp Web. O TOTVS CRM WhatsApp Extensão é uma extensão do navegador Google Chrome, que permite que você crie e atualize os dados dos contatos, leads e clientes no WhatsApp Web.

Veja o vídeo e saiba mais!

SELEÇÃO DE CONTATOS EM ORDEM DE VENDA

O cadastro de ordem de venda foi aprimorado para dar mais praticidade aos processos. Agora, é possível selecionar os seus contatos a uma ordem de venda.

Recurso disponível em:
Módulo: Ordens de venda
Tela: Cadastro de Ordens de venda

Veja o vídeo e saiba mais!

INFORMAR QUANTIDADE FIXO EM ITENS DE OPORTUNIDADES

Gerte mais flexibilidade na elaboração de propostas. Agora, através do TOTVS CRM Gestão de Clientes é possível informar itens com quantidade fixo. Com isso, as empresas que vendem serviços por hora, poderão evitar que o cliente altere o valor ou não impactar no valor total da oportunidade.

Recurso disponível em:
Módulo: Oportunidades
Tela: Cadastro de oportunidade
Ação: Itens

Veja o vídeo e saiba mais!

VALIDAÇÃO DE CNAE

Obtenha mais qualidade de dados. Agora, você poderá contar com a validação do documento CNAE. Esse recurso, também, ajuda a categorizar empresas em código de identificação validados pela Receita Federal.

Recurso disponível em:
Módulo: Contas
Tela: Cad./Documentos de identificação

Veja o vídeo e saiba mais!

INFORMAÇÕES DE QUANTIDADE DE ITENS NO CARD DE OPORTUNIDADES

Tenha mais visibilidade sobre suas negociações. Agora, o pipeline contará com o campo de quantidade de itens, que é a soma de todos os produtos distintos de uma oportunidade.

Recurso disponível em:
Módulo: Oportunidades
Tela: Pipeline

NOVAS TAGS DE ORDEM DE VENDA PARA O DICIONÁRIO DE DOCUMENTOS

Não perca tempo inserindo informações de entregas nos documentos. Agora, o TOTVS CRM Gestão de Clientes conta com novas tags disponíveis para o dicionário de Tags. Dessa forma, é possível utilizá-las na criação de documentos.

Recurso disponível em:
Módulo: Documentos
Tela: Dicionário de Tags

Veja o vídeo e saiba mais!

PIPELINE DE ORDENS DE VENDA NO MOBILE

Não deixe passar nenhuma ordem de venda. Agora, o aplicativo do TOTVS CRM Gestão de Clientes conta com a visão de pipeline para vendas.

Veja o vídeo e saiba mais!

APROVEITE TUDO O QUE O TOTVS CRM PODE FAZER POR SUA EMPRESA, AGORA!