

# Capitalize a informação comercial para criar estratégias rentáveis

Potenciamos o seu negócio em todo o ciclo comercial: desde o marketing e pré-venda, processamento de vendas, até ao serviço pós-venda e fidelização de clientes.

Comunicar valor, e vender, tornou-se muito mais complexo.

Por um lado, os clientes estão sempre conectados. Têm mais poder. São mais exigentes. Não perdoam qualquer experiência de compra, ou de consumo, desagradável.

Por outro lado, a equipa comercial necessita de adequar, ao contexto de cada cliente, o *know-how*, experiência e especialização do seu negócio. Só assim os clientes valorizam, consomem e recomendam os produtos e serviços da sua empresa.

Mais do que nunca, o sucesso das estratégias comerciais depende diretamente da capacidade de:

- › **Conquistar e fidelizar clientes**
- › **Acompanhar, em tempo real, a atividade da equipa comercial**
- › **Tomar decisões com base em dados reais (dos clientes e da força de vendas)**

A solução PRIMAVERA Professional facilita a implementação de estratégias comerciais rentáveis através de uma área completa dedicada à atividade comercial: operações de marketing e pré-venda, processos comerciais e de fidelização; e ainda serviço pós-venda. Tudo integrado com as restantes áreas do ERP.

## Os clientes podem ser o seu principal trunfo concorrencial

O valor maior da sua empresa está nos clientes que tem. Cada contacto com o cliente, ou potencial cliente, é uma fonte valiosa de informação. A partir de cada interação consegue conhecê-los melhor e afinar a estratégia de retenção e fidelização. Este é o seu principal trunfo face à concorrência.

No módulo de Contatos e Oportunidades capitalizamos essa informação que recebe dos clientes, transformando-a em atividades a desenvolver no momento adequado pela equipa comercial. Assim, a sua força de vendas está mais focada nos negócios e a trabalhar para ter clientes felizes, fiéis e que recomendam a sua marca.

## Força de Vendas mais proativa e concretizadora

Gestão de Contactos e da Carteira de Negócios mais simples, atividades diárias mais alinhadas com os objetivos

Simplificamos a gestão de contactos, a gestão da carteira de negócios e a organização das atividades diárias para que a sua força de vendas seja verdadeiramente proativa e concretizadora.

## Processos de venda ágeis e eficientes

### *Ser rápido e eficiente no processo de venda é importante para si?*

O momento da compra pode ser o clique para a fidelização de um cliente. Certifique-se que está a proporcionar um momento de elevado profissionalismo, que o cliente vai querer repetir.

A área de Vendas do ERP PRIMAVERA Professional permite-lhe acelerar (com ferramentas simples e intuitivas) as operações de venda – e assim tornar a compra num momento profissional e eficaz.

Neste módulo encontra tudo o que precisa para vender de forma fácil e rápida: cotações, regras de preços, encomendas, expedições, vendas e outros documentos financeiros, respeitando todos os requisitos legais e fiscais.

### Agilidade nas vendas ao balcão

O POS PRIMAVERA agiliza a força de vendas ao balcão. Totalmente integrado com o BackOffice PRIMAVERA, suporta as operações necessárias à gestão do caixa e ligação a periféricos, assim como análises sobre a evolução do negócio.

### Menos carga administrativa com a faturação eletrónica

Ao aderir à faturação eletrónica todos os documentos comerciais passam a circular por via eletrónica - ficam automaticamente integrados no sistema. Ganha ainda eficiência nas transações comerciais e diminuiu os custos associados ao tratamento administrativo dos documentos.

### Maior celeridade nos recebimentos

O serviço de pagamentos eletrónicos (MB Payments) imprime uma referência Multibanco nas faturas criadas no PRIMAVERA – permite o pagamento através do *homebanking* ou Multibanco. Ao subscrever este serviço está a agilizar os processos de cobranças.

## PARA UMA FORÇA DE VENDA COM EXCELENTE RESULTADOS

Gestão simplificada e completa da carteira de negócios

Centralização das atividades diárias em calendário de fácil navegação

Apoio na elaboração de propostas, orçamentos e encomendas

Rastreabilidade das oportunidades de negócio

Sistema de alertas e notificações

Geração assistida de atividades

