

CONFIRMA AS VENDIDAS DO APP3 E TIRE MAIOR PROVEITO DA SOLUÇÃO.

RECORRÊNCIA DE VENDAS

Garha mais flexibilidade em suas negociações. Agora é possível configurar o módulo de Oportunidades do TOTVS CRM Gestão de Clientes para incluir a condição de venda de produtos e serviços por recorrência. Assim, você pode determinar o início e o fim do período de pagamento das parcelas, de acordo com a necessidade do seu negócio.

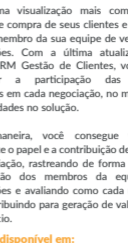
Recurso disponível em: Módulo: Produtos Tela: Cadastro de produto Aba: Recorrência



CONTROLE DE ACESSO

Controle o acesso a dados. Este recurso, possibilita a configuração de políticas de acesso a dados com base no Responsável do registro. Façam parte das configurações de políticas de acesso os objetos de negócio Clientes, Leads, Oportunidades, Atividades, Planos de Ação, Vendas, Agenda e Despesas.

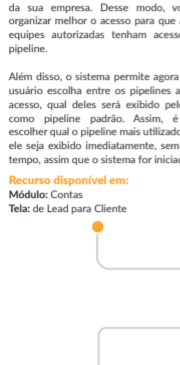
Recurso disponível em: Módulo: Administrativo Tela: Controle de Acesso Aba: Acesso Global a dados



REGRAS DE COMPARTILHAMENTO

Agora, o TOTVS CRM Gestão de Clientes, permite o compartilhamento de todos os dados de uma funcionalidade específica entre usuários, papéis e grupos de usuário de conforme regra de negócio estabelecida.

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



COMPARTILHAMENTO MANUAL

Dê mais versatilidade à operação de suas equipes de vendas. O TOTVS CRM Gestão de Clientes permite que você compartilhe o registro de leads, clientes, oportunidades, atividades e vendas com usuários ou grupos de usuários, não se limitando ao compartilhamento configurado por papel (função do usuário). Assim, você divide informações importantes sobre as negociações, para tornar a gestão comercial mais efetiva.

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



PAPÉIS (HIERARQUIA)

Com o TOTVS CRM Gestão de Clientes, você tem mais organização do fluxo de trabalho no CRM da sua empresa, permitindo tratamento segmentado dos dados por papel. Agora, o aplicativo permite criar um organograma com definições de papéis por usuário. Assim, você monta sua estrutura organizacional facilitando o acesso aos dados. Desse modo, você ganha mais segurança na gestão das informações, e uma visão mais objetiva dos dados para os gestores de cada empresa.

Recurso disponível em: Módulo: Administrativo Tela: Papéis Aba: Organograma

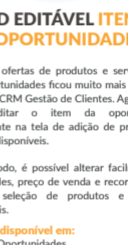


EQUIPES DE NEGÓCIOS

Tenha uma visualização mais completa da jornada de compra de seus clientes e do papel de cada membro da sua equipe de vendas nas negociações. Com a última atualização do TOTVS CRM Gestão de Clientes, você pode configurar a participação das equipes envolvidas em cada negociação, no módulo de Oportunidades no sistema.

Dessa maneira, você consegue visualizar claramente o papel e a contribuição de cada um na negociação, rastreando de forma efetiva a participação dos membros da equipe mais negociadas 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 Aba: Equipe

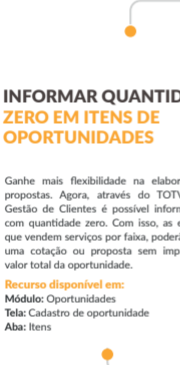


FILTRO AVANÇADO

Agilize a sua rotina e ganhe mais eficiência na busca de dados de clientes, leads e oportunidades no sistema de CRM.

Na listagens de alguns módulos é possível utilizar campos personalizados para exibição de lista. Para os mesmos objetos e itens da oportunidade é possível também utilizar 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 uma visão mais completa dos ganhos, pontos fracos e pontos fortes da sua negociação e avaliando como cada um deles contribui para perda ou ganho nas etapas das oportunidades. Desse modo, você pode enxergar de forma mais detalhada todo o processo de venda, para tornar sua estratégia comercial cada vez mais objetiva.

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

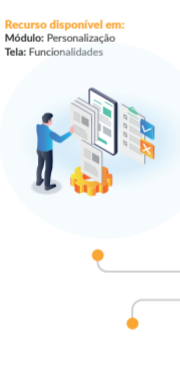


PERMISSÃO DE ACESSO AOS PIPELINES E NA CONFIGURAÇÃO DE PIPELINE PADRÃO

Garha mais segurança e produtividade na gestão das oportunidades de vendas. O TOTVS CRM Gestão de Clientes permite configurar as permissões de acesso aos pipelines de vendas da sua empresa. Desse modo, você pode organizar melhor o acesso para que apenas as equipes autorizadas tenham acesso a cada pipeline.

Além disso, o sistema permite agora que cada usuário organize entre os pipelines as que tem acesso, qual deles será exibido pelo sistema como pipeline padrão. Assim, é possível escolher qual o pipeline mais utilizado para que ele seja exibido imediatamente, sem perda de tempo, assim que o sistema for iniciado.

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



LGPD - CLASSIFICAÇÃO E LOG E CONSULTA DE REGISTRO E ANONIZAÇÃO

Agora, o TOTVS CRM Gestão de Clientes, possibilita classificar quais dados cadastrais de pessoa física são pessoais ou sensíveis para o titular e o registro do tratamento dos dados (log de acesso, inclusão, alteração e exclusão). Quanto a consulta, permitirá que a pessoa física solicite ao DPO (Data Protection Officer - Encarregado de dados) a remoção de quais informações pessoais ou sensíveis estão registradas no CRM. Permitirá, também, a anonimização dos dados categorizados anteriormente.

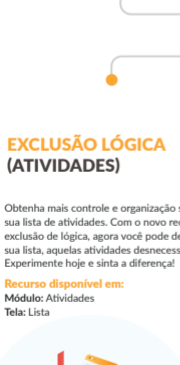
Recurso disponível em: Módulo: LGPD



LISTA DE VISUALIZAÇÃO DE FILTROS

Garha mais agilidade nas pesquisas em sua solução de CRM. Com o TOTVS CRM Gestão de Clientes, você pode salvar os filtros de pesquisa criados no sistema e visualizar a lista dos filtros gravados diretamente na tela de acesso, sem alternância de telas.

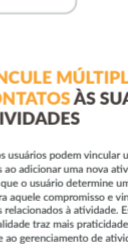
Além disso, também é possível escolher um desses filtros e defini-lo como padrão, para que ele apareça automaticamente quando você acessar a tela de listagem. Tudo para dar mais agilidade à sua rotina.



CAMPOS SOMENTE PARA LEITURA

Agora, no TOTVS CRM Gestão de Clientes, através do módulo Personalização você poderá configurar o estado 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 contatos e torna sua gestão de dados muito mais segura.

Recurso disponível em: Módulo: Personalização Tela: Funcionalidades



PROBABILIDADE DE FECHAMENTO LIGADA A OPORTUNIDADE

Qual é a probabilidade de fechamento de uma oportunidade quando ela atinge uma determinada etapa? Organize a visão da sua régua de etapas com um critério estabelecido de forma clara.

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

Assim, você evita que cada vendedor lance uma porcentagem diferente, com base em visões subjetivas sobre cada oportunidade.

Recurso disponível em: Módulo: Personalização Tela: Funcionalidades



PRODUTO EMBALAGEM - OPÇÃO DE CONVERSÃO COM MULTIPLICAÇÃO PARAMETRIZÁVEL

Agora, você tem mais flexibilidade na maneira de oferecer seus produtos. O TOTVS CRM Gestão de Clientes agora, além de dividir número de unidades por embalagem, também é possível trabalhar com a lógica de multiplicação, multiplicando o número de embalagens pelo número de unidades. Basta registrar a opção de conversão desejada para o item, no cadastro de produtos, que os cálculos serão aplicados automaticamente. Resultando em quantidades coerentes com o seu estoque.

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



ABERTURA DE LINKS

Navegar pelas telas do TOTVS CRM 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 à links externos, a abertura sempre será em uma nova aba ou janela. Desse jeito, você não perde o conteúdo de navegação do CRM ao visitar o link.

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



GRID EDITÁVEL ITENS DE OPORTUNIDADE

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

Desse modo, é possível alterar facilmente as quantidades, preço de venda e recorrência na tela de seleção de produtos e serviços disponíveis.

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



SELEÇÃO DE CONTATOS EM ORDEM DE VENDA

O cabeçalho da ordem de venda foi aprimorado para dar mais praticidade aos processos. Agora, você pode vincular um ou mais contatos a uma ordem de venda.

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



NOVAS TAGS DE ORDEM DE VENDA PARA O DICTIONÁRIO DE DOCUMENTOS

Não perca tempo inserindo informações de entrega nos documentos. Agora, o TOTVS CRM Gestão de Clientes conta com novas tags referente à "Entrega" no dicionário de tags. Dessa forma, é possível utilizá-las na criação de documentos.

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



WHATSAPP INTEGRADA COM TOTVS CRM

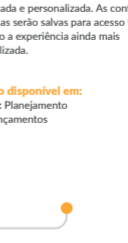
Gerenciar contatos e contas nunca foi tão fácil. O TOTVS CRM Gestão de Clientes possui integração com WhatsApp Web. O TOTVS CRM WhatsApp Extension é um extensões do navegador Google Chrome, que permite que você acompanhe os principais dados dos contatos, leads e clientes no WhatsApp Web. Além disso, você pode enviar áudios e conversar para o CRM. E o melhor, tudo dentro do contexto! Através desse recurso, será possível acompanhar a data do envio do registro e reproduzi-lo sem a necessidade de fazer o download. Incrivei, né?



VALIDAÇÃO DE CNAE

Obtenha mais qualidade de dados. Agora, você poderá controlar o cadastro do documento CNAE. Essa validação tem como objetivo categorizar empresas em códigos de identificação validados pela Receita Federal.

Recurso disponível em: Módulo: Administrativo Tela: Conf./Documentos de identificação



INFORMAÇÕES DE QUANTIDADE DE ITENS NO CARD DE OPORTUNIDADES

Tenha mais visibilidade sobre suas negociações. Agora, o pipeline contará com a opção de visualização do total de itens e total de produtos distintos de uma oportunidade.

Recurso disponível em: Módulo: Oportunidades Tela: Pipeline



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

Mais produtividade na sua rotina! Agora, o aplicativo dispõe de uma aba chamada "Oportunidades" aplicada ao recuro Ordens de Venda. Assim, você poderá conferir todos os itens de uma oportunidade e incluí-los na ordem de venda.

Recurso disponível em: Módulo: Vendas Tela: Ordens de Venda Aba: Oportunidades



TOTALIZADOR DE PIPELINE DE OPORTUNIDADES

Dê mais visibilidade à sua gestão de oportunidades. O TOTVS CRM Gestão de Clientes permite configurar a totalização dos seus pipelines. Com isso, você pode ver exatamente a totalização dos valores que você mais precisa, de acordo com as necessidades específicas do seu negócio.

Recurso disponível em: Módulo: Oportunidades Tela: Construtor de pipeline



VENDA DE SERVIÇO COM FRAÇÃO DA QUANTIDADE

Dê mais flexibilidade à sua oferta de serviços. O TOTVS CRM Gestão de Clientes permite fazer a venda de serviços com quantidades fracionadas por hora, por dia etc.

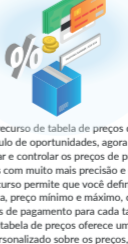
Recurso disponível em: Módulo: Vendas Tela: Cadastro de serviço



PERMITIR VISUALIZAÇÃO DE ATIVIDADES DE USUÁRIOS POR HIERARQUIA

Quer deixar a sua rotina mais fácil e rápida? Agora é possível com a nova atualização do TOTVS CRM! Com a opção de visualização das atividades dos outros usuários aos quais você tem acesso, você pode otimizar seu tempo e tornar o seu trabalho mais eficiente.

Recurso disponível em: Módulo: Atividades Tela: Agendas Compartilhadas



REGRAS DE OCULTAÇÃO E EDIÇÃO DE CONDIÇÕES NA TELA DE ATIVIDADES

Quer deixar a sua rotina mais fácil e rápida? Agora é possível com a nova atualização do TOTVS CRM! Com a opção de visualização das atividades dos outros usuários aos quais você tenha acesso, você pode otimizar o seu tempo e tornar o seu trabalho mais eficiente.

Recurso disponível em: Módulo: Personalização Tela: Funcionalidades



PRÉ-VALIDAÇÃO DE Duplicidade DE NOVOS LEADS E CLIENTES (CROSS)

O TOTVS CRM agora permite ao usuário ativar o campo "Exibir formulário de pré-cadastro" para fazer uma consulta prévia de duplicidade antes de finalizar o cadastro de um novo Lead ou Cliente. Essa nova funcionalidade economiza tempo e evita retrabalho.

Recurso disponível em: Módulo: Contatos Tela: Configuração de duplicidade



ADICIONAR COORDENADAS DE GPS NO CHECK-IN DE ATIVIDADES

Realizar o check-in nas atividades do aplicativo "Meu CRM" agora está ainda mais fácil. Mesmo que o usuário esteja em uma área rural e sem conexão à internet, é possível realizar o check-in utilizando a função offline do GPS. As informações de latitude e longitude serão fornecidas tanto na plataforma quanto no aplicativo, garantindo maior praticidade e comodidade para o usuário.

Recurso disponível em: Módulo: Atividades Tela: Cadastro



NOVO TIPO DE AÇÃO NO WORKFLOW: CRIAÇÃO AUTOMÁTICA DE OPORTUNIDADES

Aumente a eficácia no seu dia a dia com a nova funcionalidade do nosso sistema. Agora, o usuário pode criar um nova atividade no Workflow para que uma oportunidade seja automaticamente criada quando um lead ou cliente for atualizado. Isso significa mais tempo gasto com tarefas manuais e mais tempo para focar no que realmente importa - fechar negócios.

Recurso disponível em: Módulo: Workflow Tela: Cadastro



CRUIR REGRAS DE EXIBIÇÃO CONDIÇÃO UTILIZANDO CAMPOS BTB

Além de utilizar os campos nativos da ferramenta, os usuários agora podem criar seus próprios campos para usar em expressões e garantir a execução correta das regras. Com a mais recente atualização, também é possível personalizar campos, aumentando a flexibilidade e a capacidade de personalização

Recurso disponível em: Módulo: Personalização Tela: Funcionalidades



NOVO TIPO DE AÇÃO NO WORKFLOW: CRIAÇÃO AUTOMÁTICA DE OPORTUNIDADES

Aumente a eficácia no seu dia a dia com a nova funcionalidade do nosso sistema. Agora, o usuário pode criar um nova atividade no Workflow para que uma oportunidade seja automaticamente criada quando um lead ou cliente for atualizado. Isso significa mais tempo gasto com tarefas manuais e mais tempo para focar no que realmente importa - fechar negócios.

Recurso disponível em: Módulo: Workflow Tela: Cadastro



EXCLUSÃO LÓGICA (ATIVIDADES)

Obtenha mais controle e organização sobre a sua lista de atividades. Com o novo recurso de exclusão lógica, agora você pode excluir da sua lista, aquelas atividades desnecessárias. Experimente hoje e sinta a diferença!

Recurso disponível em: Módulo: Atividades Tela: Lista



NOVO TIPO DE AÇÃO NO WORKFLOW: CRIAÇÃO AUTOMÁTICA DE OPORTUNIDADES

Aumente a eficácia no seu dia a dia com a nova funcionalidade do nosso sistema. Agora, o usuário pode criar um nova atividade no Workflow para que uma oportunidade seja automaticamente criada quando um lead ou cliente for atualizado. Isso significa mais tempo gasto com tarefas manuais e mais tempo para focar no que realmente importa - fechar negócios.

Recurso disponível em: Módulo: Workflow Tela: Cadastro



DESATIVAR/ATIVAR AS ETAPAS DE GANHAS, PERDAS E DESCARTADAS DO PIPELINE

Mais flexibilidade para adaptar os pipelines às necessidades específicas do seu negócio! Agora, através do construtor de pipelines, você pode ativar ou desativar as etapas: ganhas, perdas e descartadas. Essa melhoria permitirá a configuração das etapas de encerramento, para que os pipelines sejam aderentes a qualquer jornada do cliente.

Recurso disponível em: Módulo: Oportunidades Tela: Construtor de pipeline



DATA DA ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO E ANDAMENTO DAS OPORTUNIDADES

Mantenha seu pipeline em movimento - não deixe que suas oportunidades sejam esquecidas! Com os novos status do card de pipeline, você pode acompanhar quando suas oportunidades foram atualizadas pela última vez e a data do último avanço de etapa.

Recurso disponível em: Módulo: Oportunidades Tela: Card Pipeline



WEBHOOKS NO WORKFLOW DO TOTVS CRM

Aumente a eficiência da sua empresa com a nova opção de Workflow do TOTVS CRM: Webhooks. Automatize processos, crie sistemas, crie registros e atualizações no CRM e acione processos em outras soluções, como ERP e Automação de Marketing, sem precisar fazer isso manualmente. Ganhe tempo e agilidade nos processos do seu negócio com o webhook.

Recurso disponível em: Módulo: Workflow Tela: Cadastro - Ações



TABELA DE PREÇOS DISPONÍVEL EM OPORTUNIDADES

Com o recurso de tabela de preços disponível no módulo de oportunidades, agora você pode gerenciar e controlar os preços de produtos ou serviços com muito mais precisão e eficiência. Esse recurso permite que você defina preços de venda, preço mínimo e máximo, condições e formas de pagamento para cada tabela. Além disso, a tabela de preços oferece um controle mais personalizado sobre os preços, permitindo que você ajuste-os de acordo com a demanda e concorrência do mercado.

Recurso disponível em: Módulo: Oportunidades Tela: Catálogo



NOVO PARÂMETRO DE AGRUPAMENTO DE PRODUTOS E SERVIÇOS EM DOCUMENTOS

Agora, com o novo parâmetro de agrupamento de produtos e serviços, você pode organizar e estruturar seus itens por grupos nos documentos comerciais de maneira simples e eficiente. Isso significa que a solução gera subtotais, onde há mais para seus produtos e serviços. Isso significa que você terá mais confiança no gestão de descontos, o que pode levar a melhores resultados de vendas.

Recurso disponível em: Módulo: Documentos Tela: Modelos de documento



IMPORTAÇÃO DE DADOS EM MASSA PARA FORECAST

Está cansado de inserir dados manualmente no novo parâmetro que permite restringir o acesso às tabelas de preço exclusivamente para leads no módulo de Oportunidades. Com essa opção ativada, a tabela de preços estará disponível apenas para seus leads, garantindo que você direcione seus esforços de vendas de forma mais eficaz.

Recurso disponível em: Módulo: Planejamento Tela: Lançamentos



OCULTAR COLUNAS EM PLANEJAMENTO

Com o configurador de exibição de colunas de medidas, agora você terá mais controle sobre as informações do seu planejamento de vendas. Com o recurso você poderá selecionar as medidas relevantes e ocultar as desnecessárias para uma visualização simplificada e personalizada. As configurações escolhidas serão salvas para acesso futuro, tornando a experiência ainda mais personalizada.

Recurso disponível em: Módulo: Planejamento Tela: Lançamentos



PERMISSÕES TABELA DE PREÇO: REGIÕES E EXCLUSIVIDADE PARA LEADS

Obtenha mais flexibilidade e controle sobre as tabelas de preços no TOTVS CRM Agora, é possível configurar permissões com base em regiões geográficas, como país, estado e cidade. Isso significa que você pode controlar quais regiões terão acesso a cada tabela, tornando o processo mais dinâmico e eficiente. Além disso, foi disponibilizado um novo parâmetro que permite restringir o acesso às tabelas de preço exclusivamente para leads no módulo de Oportunidades. Com essa opção ativada, a tabela de preços estará disponível apenas para seus leads, garantindo que você direcione seus esforços de vendas de forma mais eficaz.

Recurso disponível em: Módulo: Oportunidades Tela: Cadastro de tabela de preço



NOVA OPÇÃO DE INTEGRAÇÃO DE LEADS NO MARKETPLACE

Agora, o card conta com uma lista de ferramentas terceiras para integração. Basta selecionar a ferramenta desejada e copiar o token correspondente para garantir uma integração perfeita. Cada ferramenta tem seu próprio token, que pode ser facilmente copiado para garantir a integração correta. Com essa atualização, você poderá integrar ferramentas externas ao TOTVS CRM de forma mais rápida e simples, o que permitirá uma maior eficiência na sua rotina de trabalho.

Recurso disponível em: Módulo: Marketplace Tela: Card



INCLUSÃO E REMOÇÃO EM MASSA DE ITENS NO MÓDULO

Agora, você pode simplificar e acelerar o gerenciamento de oportunidades, inserindo e removendo vários itens de uma só vez, além de ajustar os preços de venda em massa com apenas alguns cliques. Essa melhoria permite gerenciar grandes volumes de itens de maneira mais fácil e rápida, aumentando a produtividade e ganhando resultados ainda mais expressivos para o seu negócio.

Recurso disponível em: Módulo: Oportunidades Tela: Itens



SAIBA MAIS!