

TUTORIAL

CRM SIMPLES

GUIA COMPLETO PARA UTILIZAÇÃO DA FERRAMENTA 

 CRM
Simple

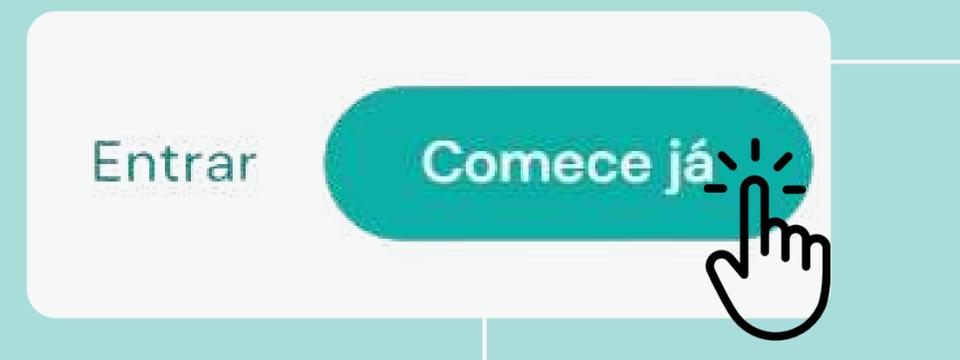


CONFIGURANDO SUA CONTA

Para começar a usar o CRM Simples,
primeiro você precisa configurar sua conta.
Siga estes passos:



Acesse o site oficial do
CRM Simples.



Clique em "Comece já"

CONFIGURAÇÕES

INICIAIS:

Personalize suas preferências e configure os detalhes da sua empresa na seção de configurações.

CRM Simple's

Busca contato, negociação ou produto...

Novo Configurações

Conta

Principal > Minha conta

Editar Cirux Software Ltda. - ID 43

Salvar Cancelar

Pessoa Física Pessoa Jurídica

CNPJ: 20.296.325/0001-24

Razão Social: Cirux Software Ltda.

Fone: (54) 3401-4110

Endereço: R. 15758-342, Avenida Doutor Casagrande, 400, Sala 010, Curitiba - PR

Parâmetros

Novo contato visível para:

Atribuir responsável para novos contatos integrados pelo ERP

Nova negociação visível para:

Campos obrigatórios de contatos:

- CNPJ/CPF
- Fone
- E-mail
- Web-site
- Endereço
- Outros dados
- Tags

Campos obrigatórios de negociações: Previsão de fechamento

Configuração de nova conta

Pessoa Física Pessoa Jurídica

CNPJ

Razão Social

Fone

Endereço

Nome do usuário

E-mail

Você receberá um e-mail para a ativação de sua conta.
Para acessar o CRM Simples, clique no link informado no e-mail e siga as orientações.

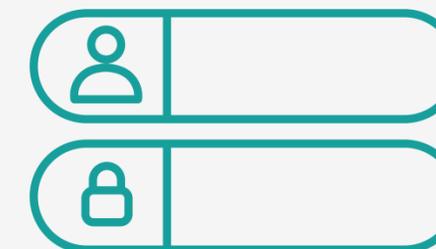
OK, criar nova conta



Preencha o formulário com suas informações pessoais.



Verifique seu e-mail e confirme sua conta através do link enviado.



Faça login com seu e-mail e senha cadastrados.

TABELAS

Essa é a interface onde você pode gerenciar diversas configurações e categorias utilizadas dentro do CRM.

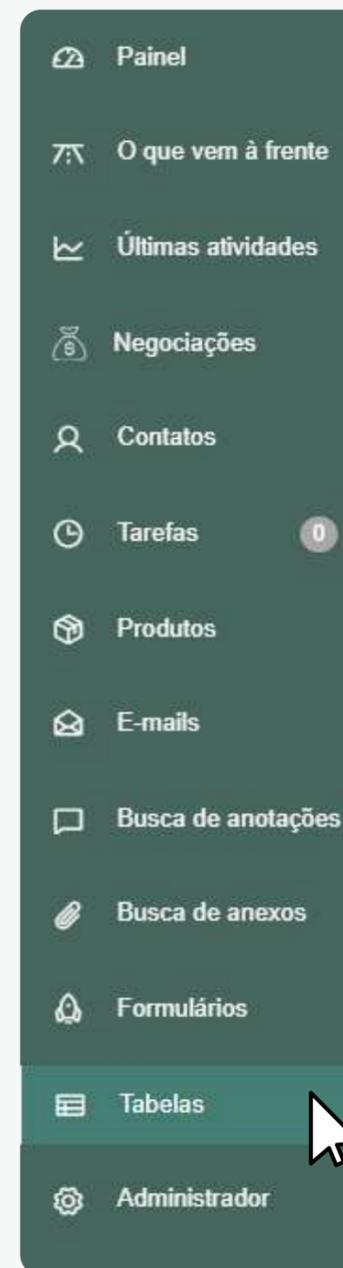
Tabelas

Principal > Tabelas

Status de contatos

Novo Localizar.. Descrição

Descrição	Cor	Ações
Cliente	●	  
Fornecedor	●	  
Inativo	●	  
Lead 	●	  
Oportunidade	●	  
Parceiro	●	  
Suspect	●	  
Transportadora	●	  



No menu principal, clique em "Tabelas".



Status de contatos

Define os diferentes status que um contato pode ter.



Funis de vendas

Configura os funis de vendas que guiam o processo de vendas.



Tags

Gerencia as tags que podem ser usadas para classificar contatos, negociações e outros itens.



Campos customizados

Adiciona ou edita campos personalizados para contatos, negociações, etc.



Templates

Configura modelos de e-mails ou documentos.



Fontes de contatos

Define as diferentes origens de onde os contatos podem ser provenientes.



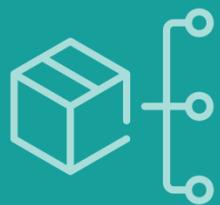
Assuntos de tarefas

Configura os assuntos que podem ser atribuídos às tarefas.



Motivos/Submotivos de ganho ou perda

Gerencia os motivos pelos quais uma negociação foi ganha ou perdida (etapa importante para determinar todo o potencial que pode ser alcançado)



Categorias de negociações

Define as categorias que podem ser atribuídas às negociações.



Tipos de documentos

Configura os tipos de documentos que podem ser anexados ou utilizados no CRM.



Modelos de questionário

Cria ou edita modelos de questionários que podem ser usados em pesquisas ou coleta de informações.



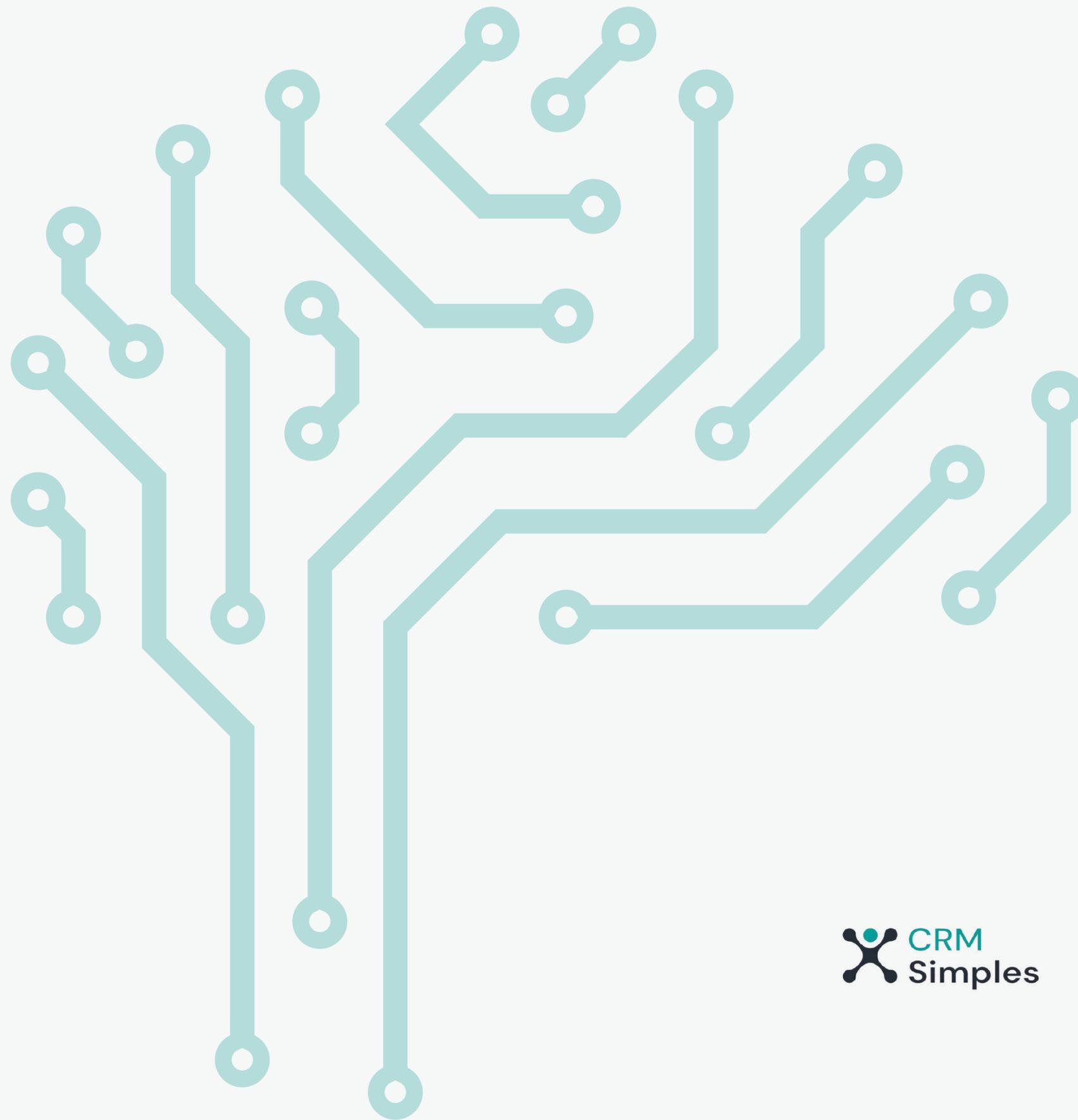
Grupos de usuários

Define grupos de usuários para melhor gerenciamento de permissões.



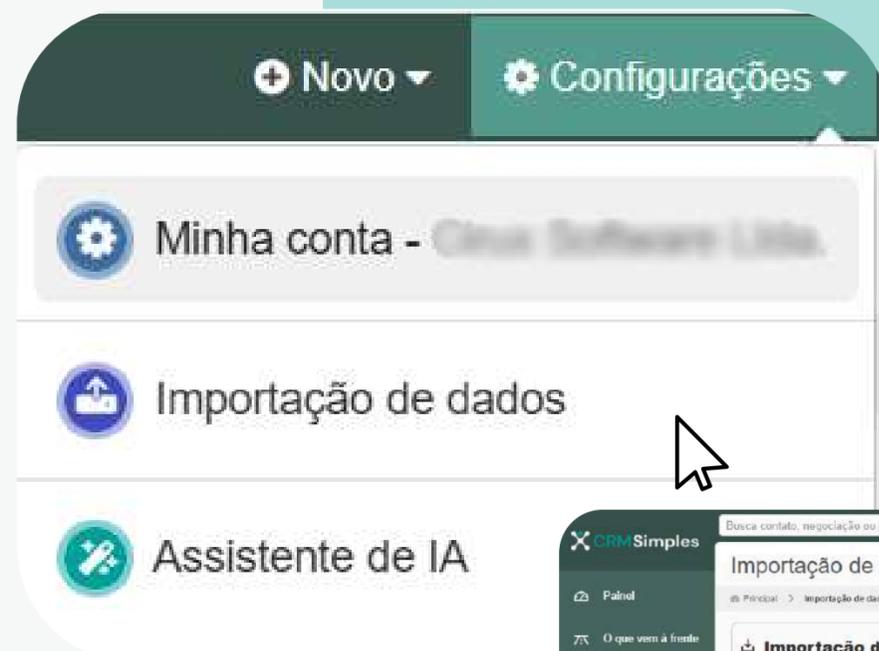
Perfis de acesso do usuário

Configura os perfis de acesso, determinando o que cada usuário pode visualizar e modificar.

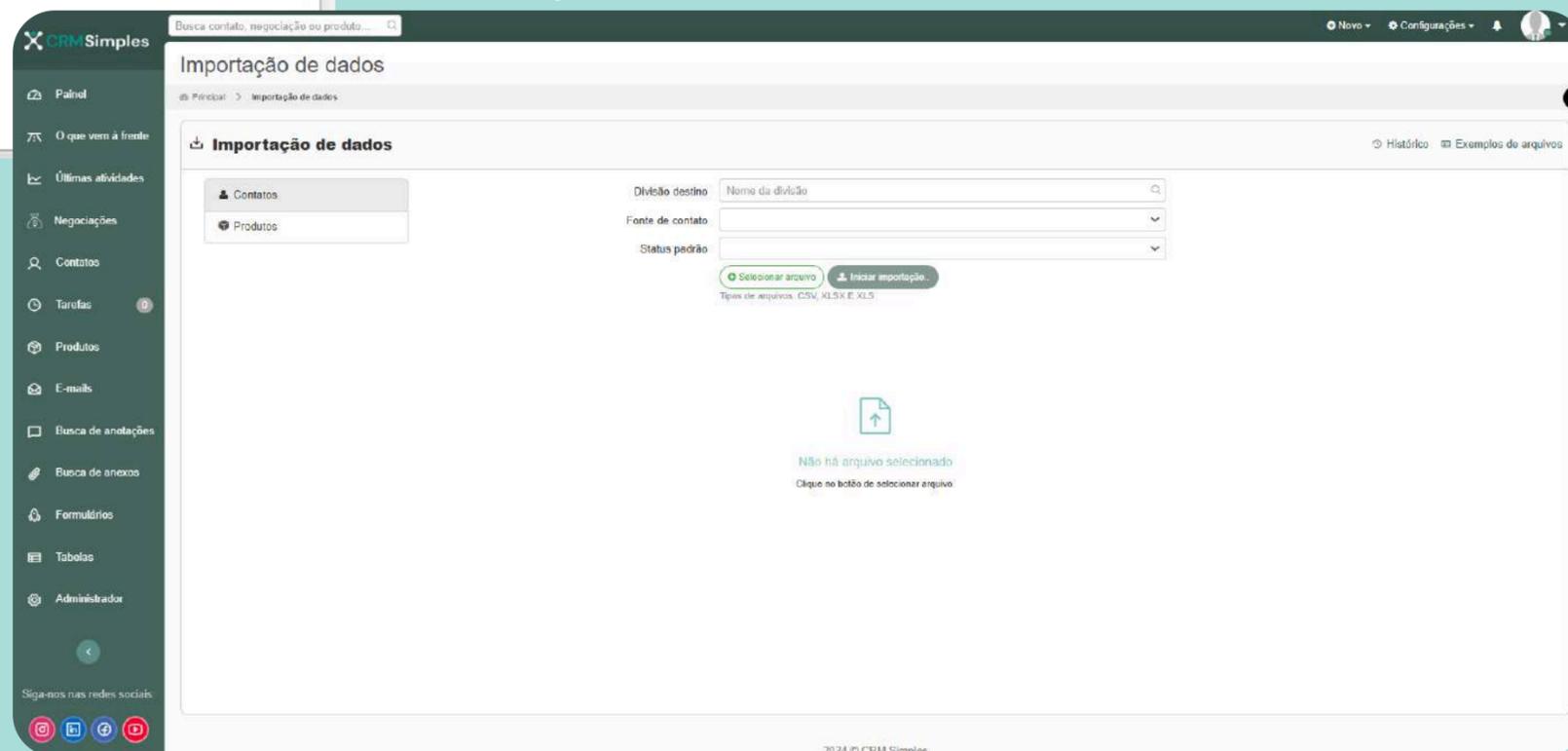


IMPORTAR CONTATOS

Clique em “Configurações”
e depois em “Importação
de dados”



Arraste ou selecione a
planilha/lista de contatos



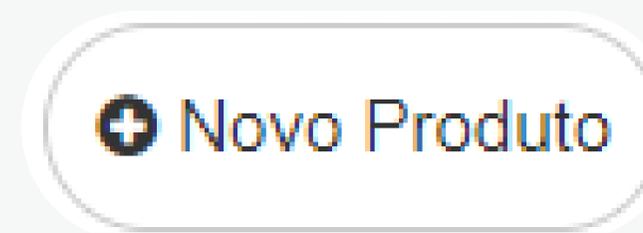
CADASTRANDO PRODUTOS

Cadastrar produtos no CRM Simples é fácil e rápido. Veja como fazer:



No menu principal, clique em "Negociações".

Clique em
"Novo Produto"



CRM Simples Busca contato, negociação ou produto... Novo Configurações

Produtos

Principal > Produtos

Novo produto

Salvar Cancelar

Descrição Descrição

Código Código

Tipo

Unidade Unidade

Grupo Grupo

Sub-Grupo Sub-Grupo

Preço de venda

Preço de venda mínimo

BU BU

Código Alternativo Código Alternativo

Código FINAME Código FINAME

Descrição Técnica: Descrição Técnica:

Tensão elétrica trifásica Tensão elétrica trifásica

Prazo de entrega: Prazo de entrega:

Observações

Detalhes

Tags

Status Ativo Inativo

Totalizar em outros valores nas negociações Sim Não



Insira as informações do produto



Clique em salvar quando finalizada.

CRM Simples

Busca contato, negociação ou produto...

Produtos

Principal > Produtos

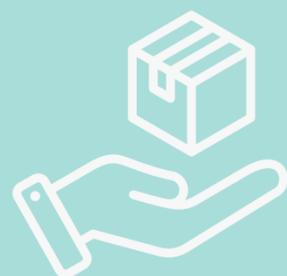
Localizar...

Novo

Todos Ativos Inativos

1 de 4 (32)

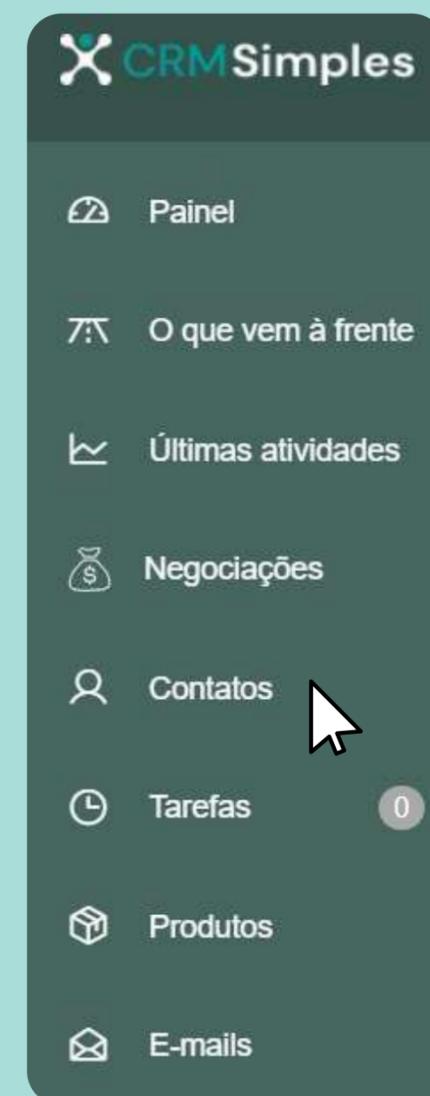
Descrição	Código	Preço	Negociações em aberto	Tags	Ações
			3		
			0		
			8		
			0		
			0		
			0		
			0		
			0		
			0		
			23		
			1		



Aqui terá acesso a todos os seus produtos cadastrados e utilizar filtros e barra de pesquisa para buscas específicas

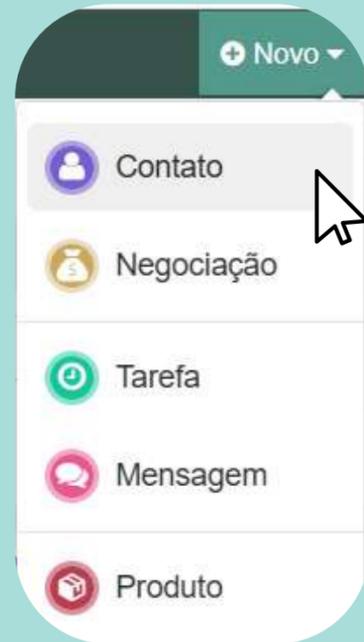
CADASTRO DE CONTATOS

Cadastrar contatos no CRM Simples é fácil e rápido. Você pode importar dados de uma planilha/lista ou cadastrar novos. Veja como fazer:



No menu principal, clique em "Contatos".

CADASTRO DE NOVOS CONTATOS



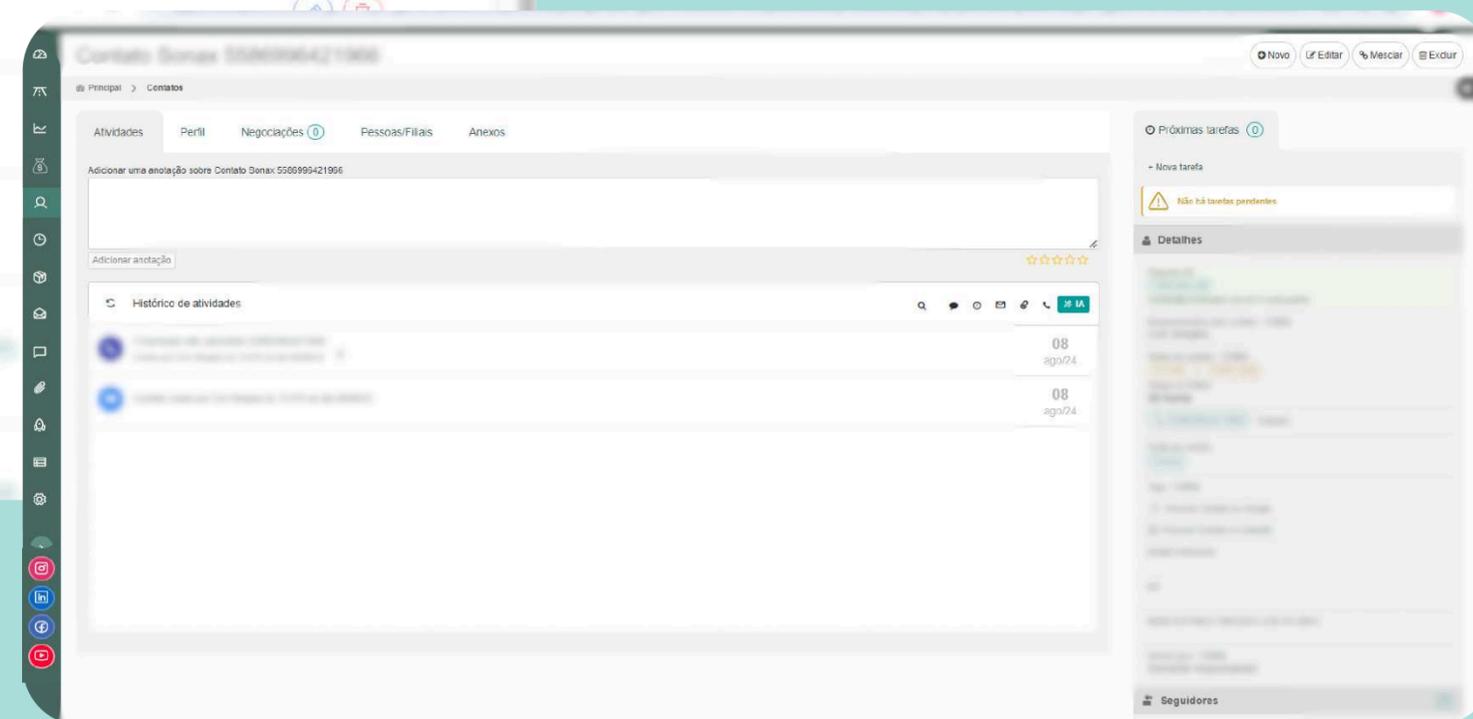
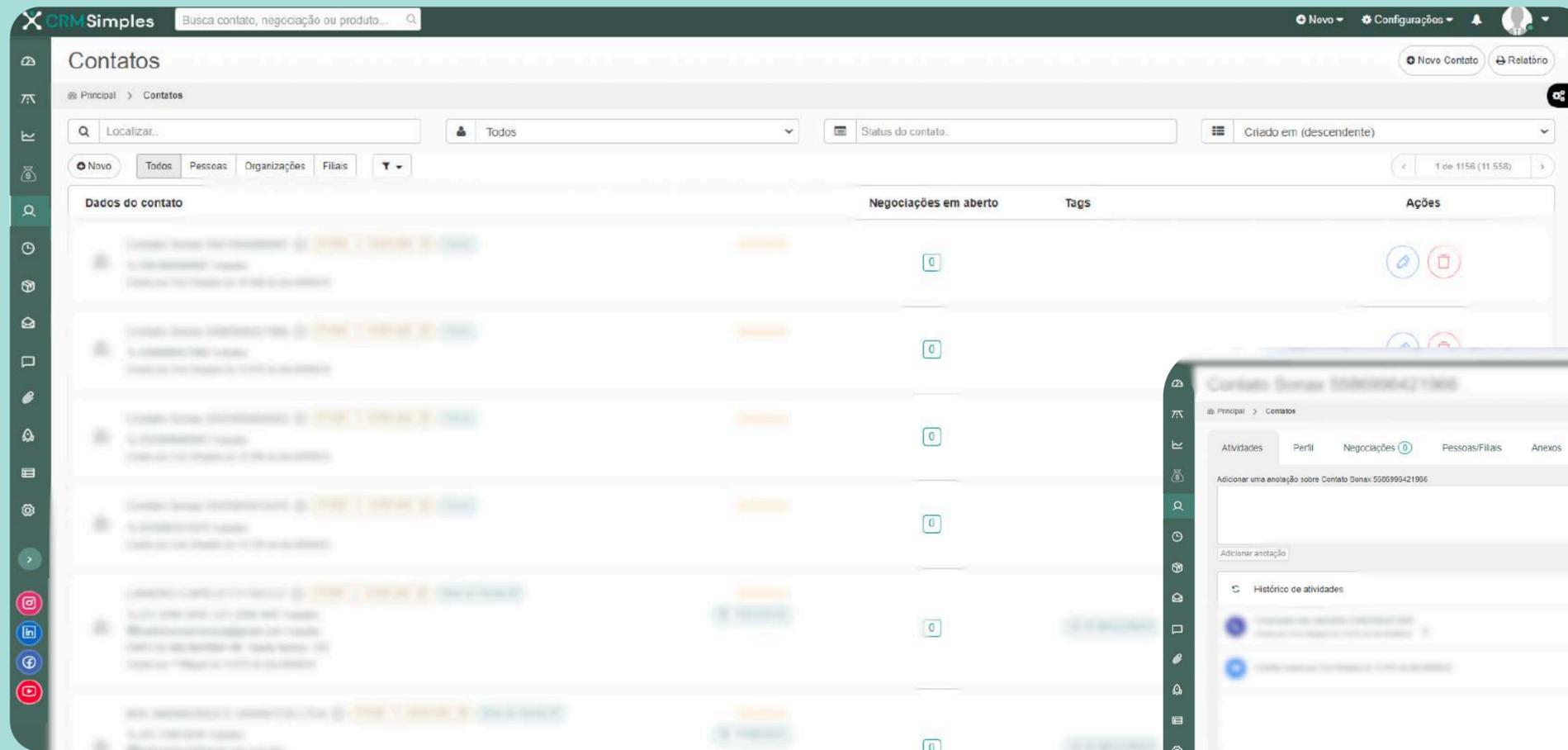
Clique na barra "Novo" depois no botão "Contato"

A screenshot of the 'Novo contato' (New contact) form in the CRM Simple's web interface. The form is titled 'Novo contato' and has 'Salvar' and 'Cancelar' buttons. It includes a search bar at the top with the text 'Busca contato, negociação ou produto'. The form fields are: 'CPF', 'Nome', 'Organização', 'Divisão', 'Fonte de contato', 'Status', 'Fones', 'E-mails', 'Web sites', 'Redes sociais', 'Endereços', 'Outros contatos', 'Nome de Fantasia', 'Segmento', 'IE', 'Acesso Correlato NFe', and 'Observações'. There are also radio buttons for 'Pessoa', 'Organização', and 'Filial'. A sidebar on the left contains navigation options like 'Painel', 'O que vem à frente', 'Últimas atividades', 'Negociações', 'Contatos', 'Tarefas', 'Produtos', 'E-mail', 'Busca de anotações', 'Busca de anexos', 'Formulários', 'Tabelas', and 'Administrador'. A 'Detalhes' panel on the right shows fields for 'Gênero', 'Data de nascimento', 'Tass', 'Responsável(is) pelo contato', 'Score', 'Visível para', and a checkbox for 'Vincular com outra pessoa'.

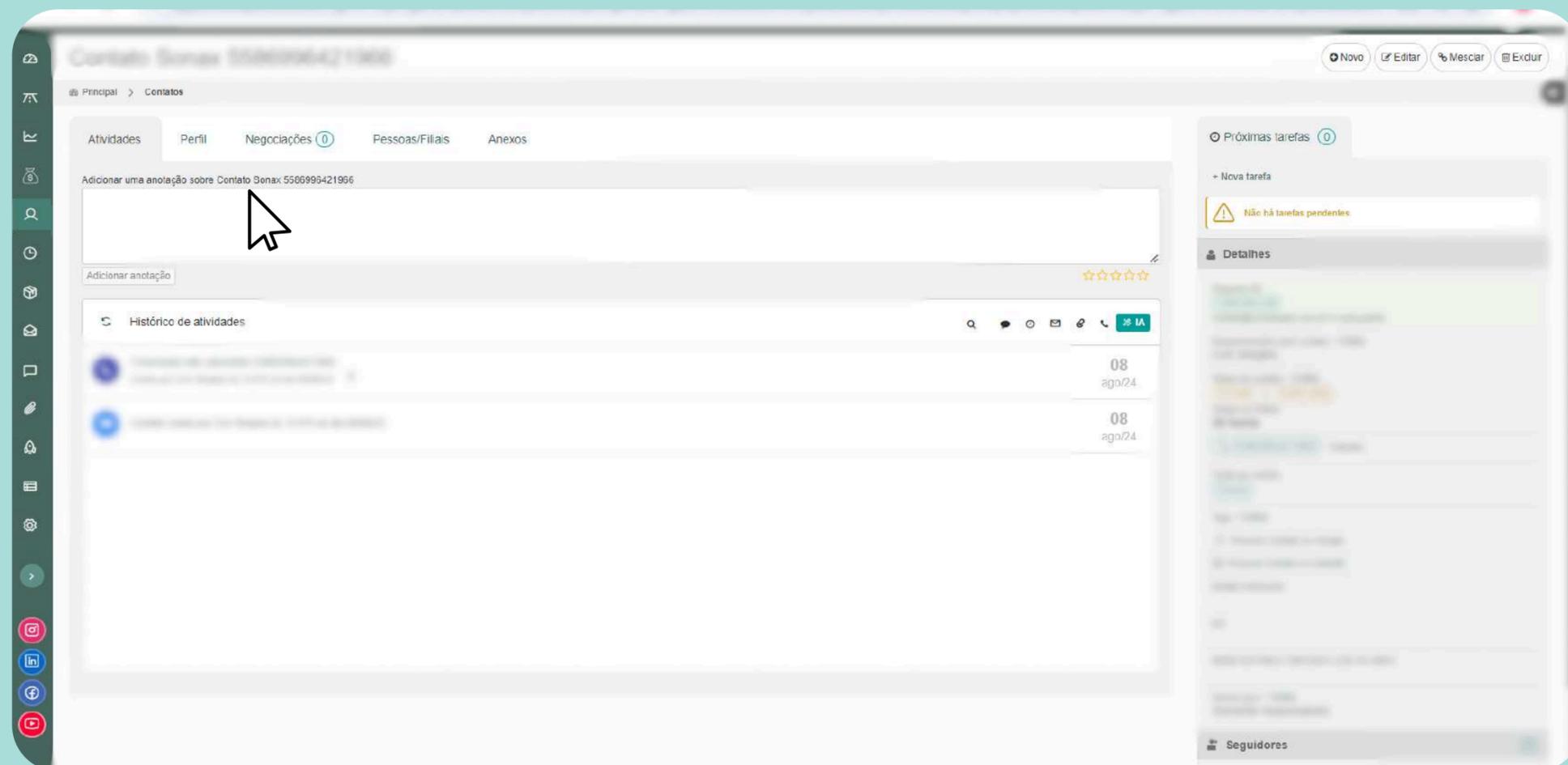
Insira os dados do cliente, como nome, e-mail, telefone, endereço e outras observações importantes.



Clique em "Salvar" para registrar o cliente no sistema.



Aqui terá acesso a todos os seus contatos cadastrados e utilizar filtros e barra de pesquisa para buscas específicas



Na seção lateral poderá verificar se há tarefas para este contato e todos os detalhes que foram adicionados a ele.

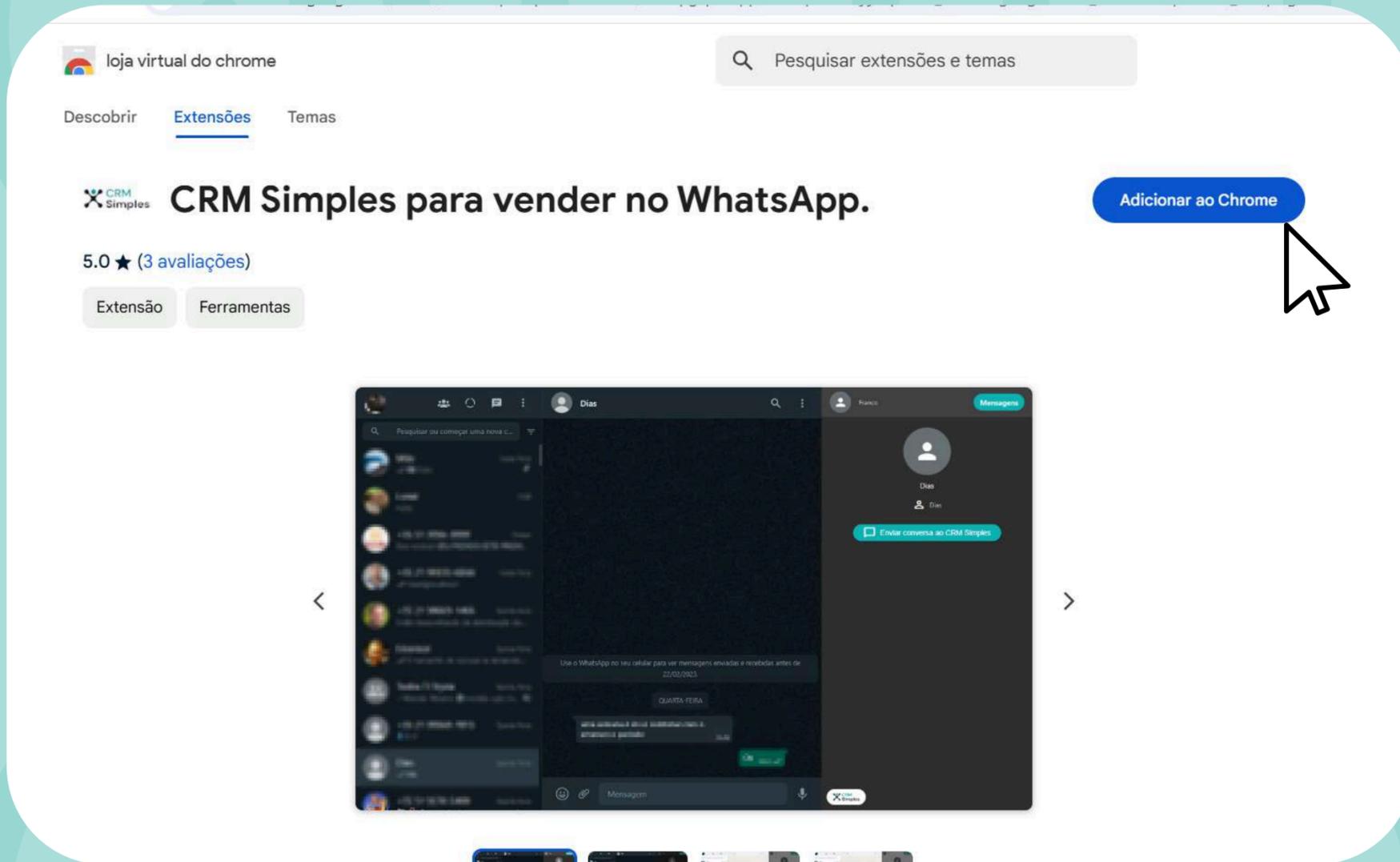


Quando clicar em um dos contatos da sua lista, abrirá em uma aba onde você pode analisar e gerenciar todas as informações sobre este contato em “atividades” ou ver suas especificações na aba correspondente.

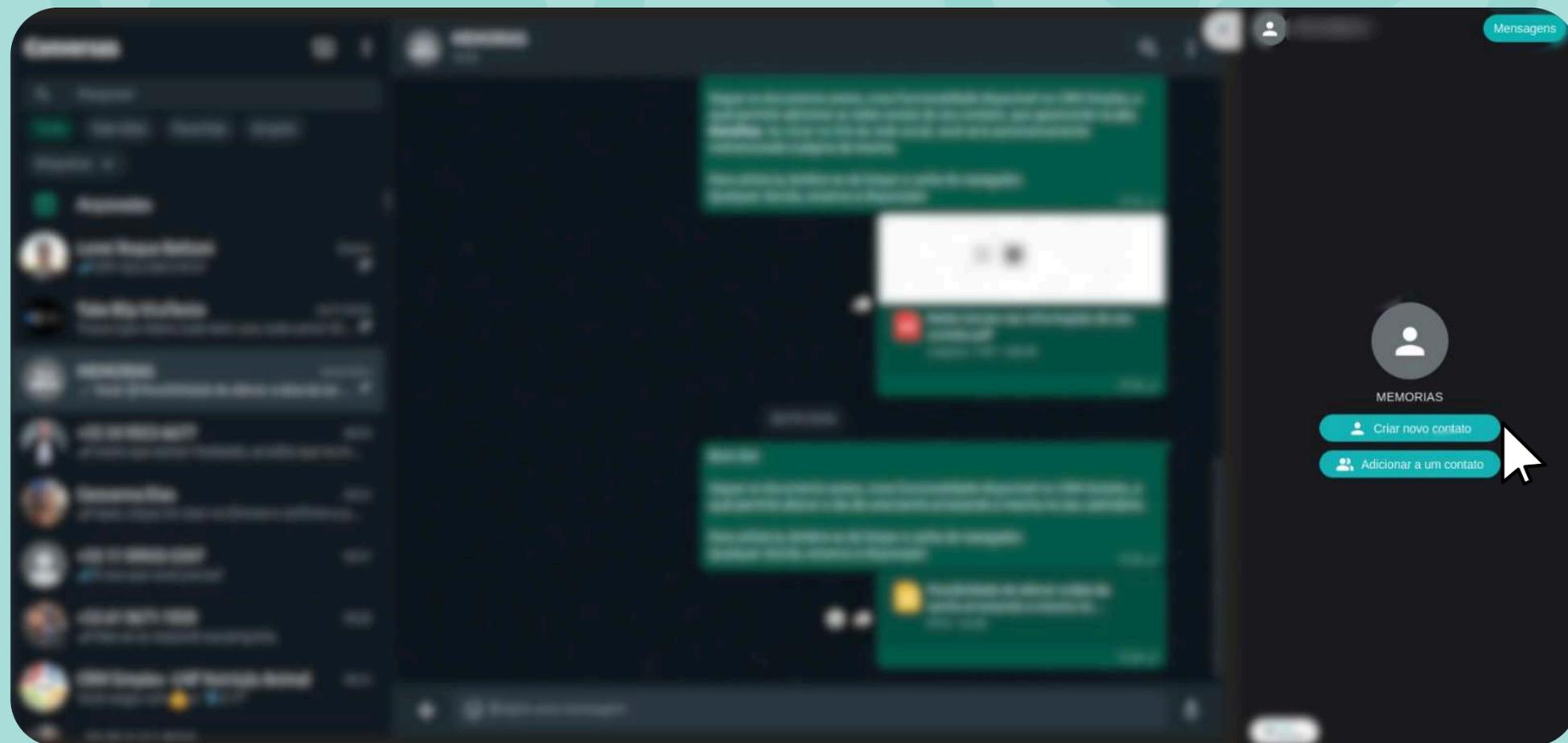
EXTENSÃO DO WHATSAPP

Para baixar a extensão do CRM Simples para WhatsApp Web, clique em Extensão WhatsApp





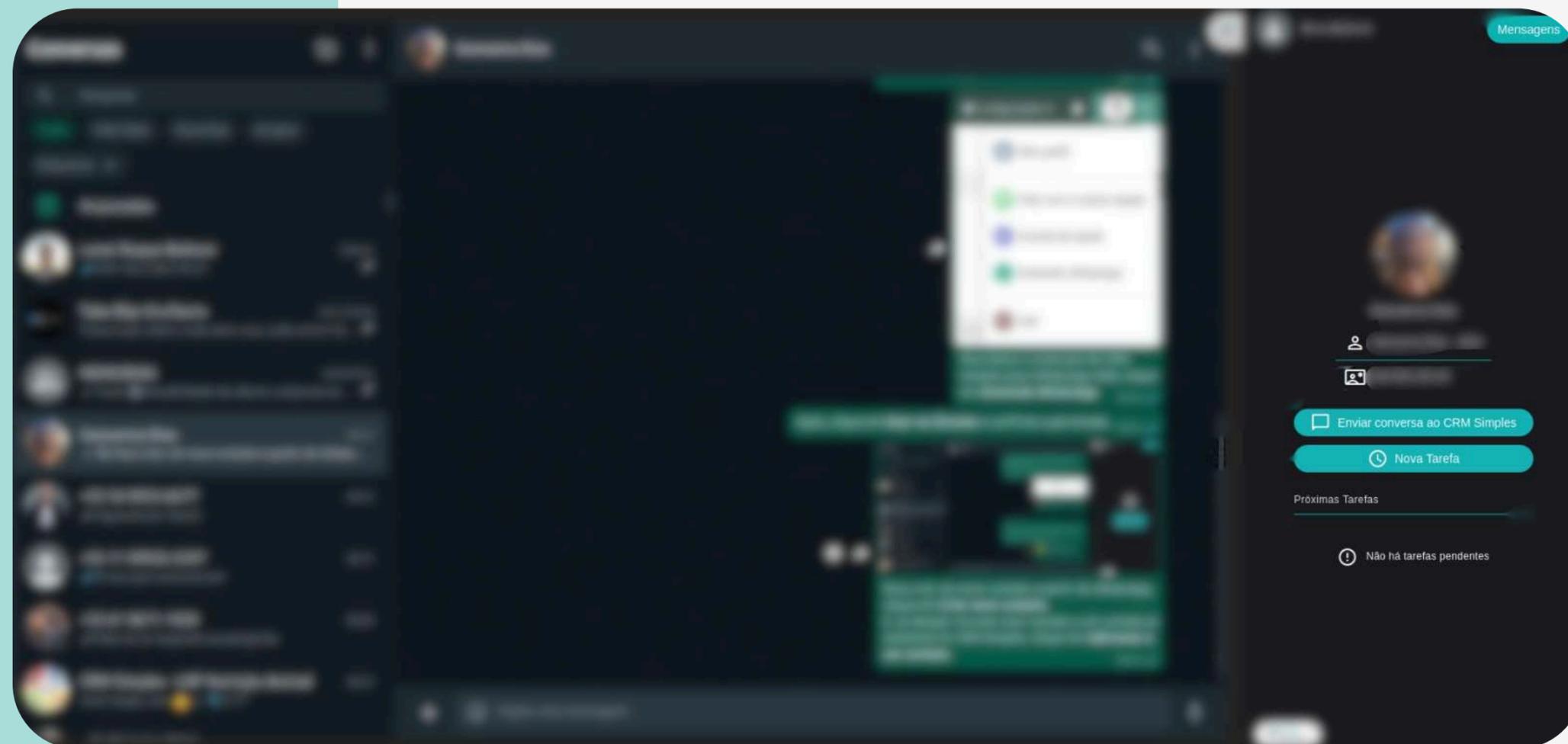
Após, clique em “Adicionar ao Chrome” e confirme a permissão.



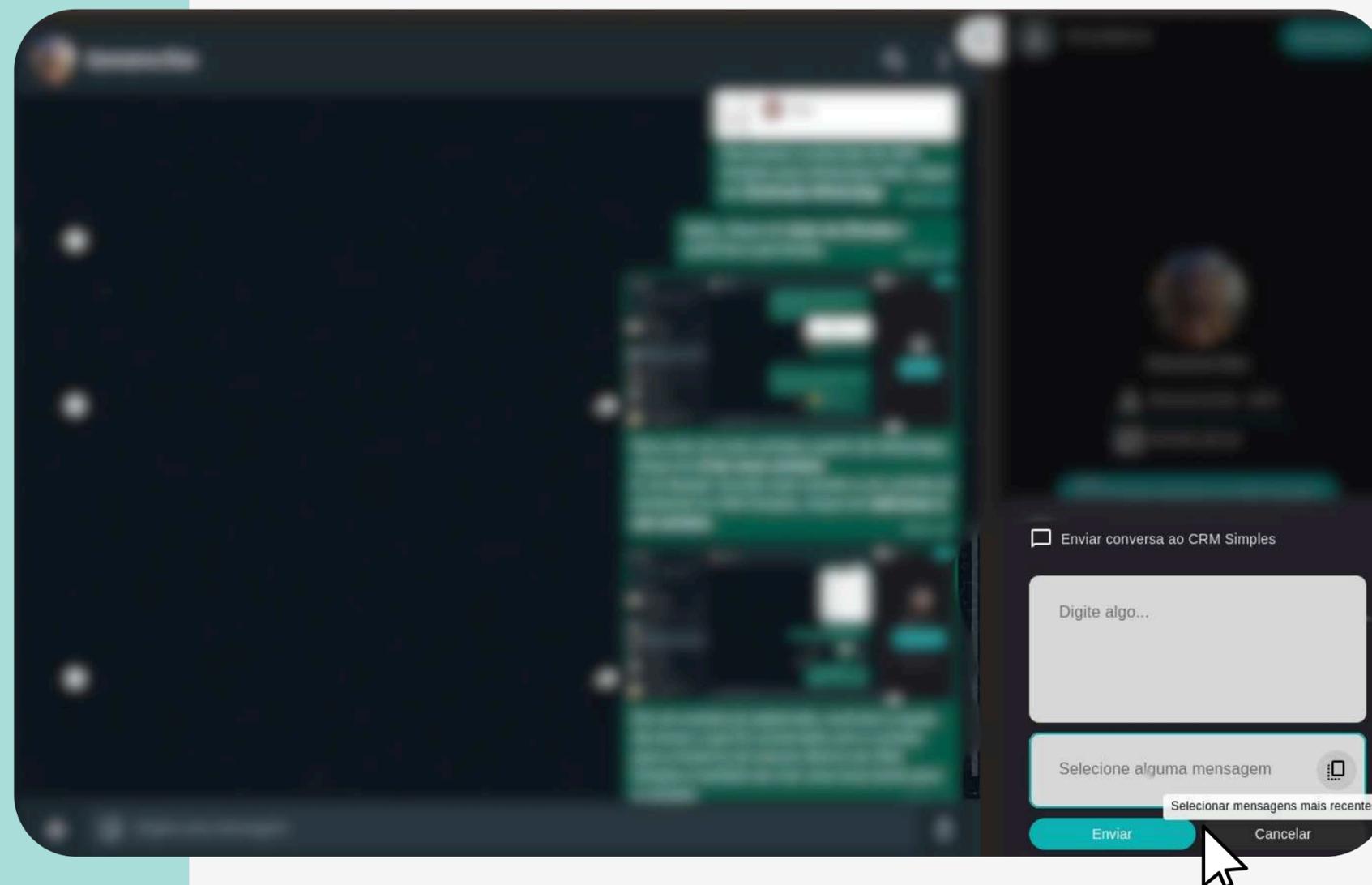
Para criar um novo contato a partir do WhatsApp, clique em Criar novo contato.

E, se desejar vincular esse contato a um contato já existente no CRM Simples, clique em Adicionar a um contato.

Em um contato já cadastrado, você tem a opção de enviar o que foi conversado com o contato para o histórico do mesmo dentro do CRM Simples e também de criar uma nova tarefa para o contato.

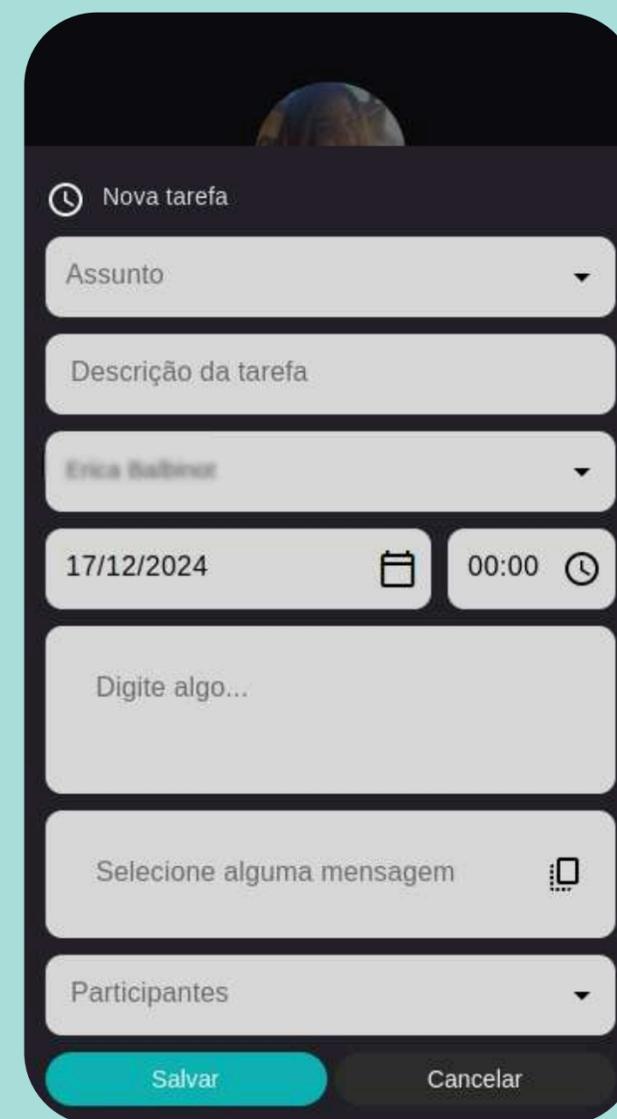
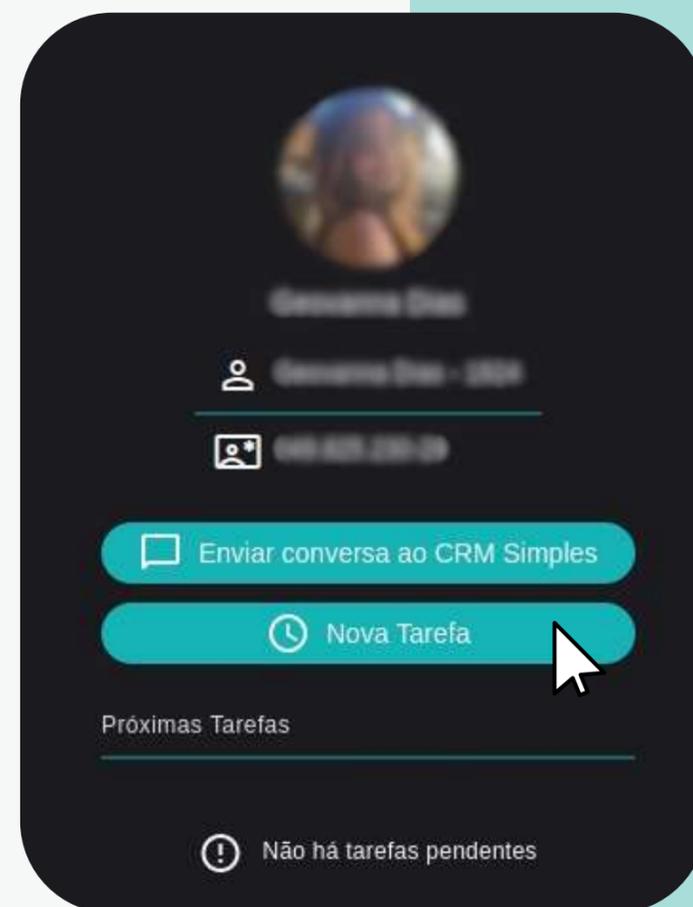


Para enviar a conversa ao CRM Simples, clique em Enviar conversa ao CRM Simples



NOVA TAREFA

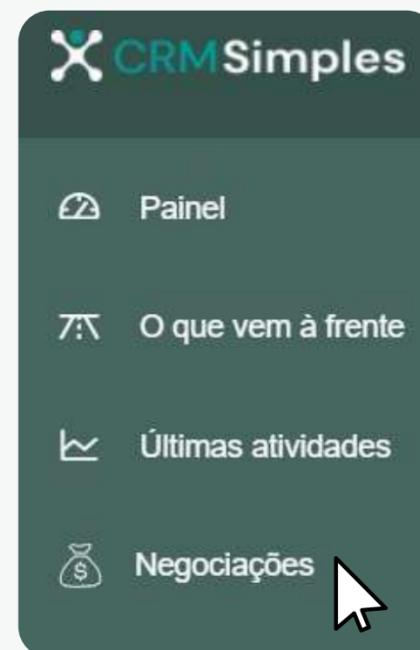
Para criar uma nova tarefa para o contato, clique em nova tarefa



Preencha os campos conforme desejar e clique em Salvar

REGISTRO DE NEGOCIAÇÕES

Cadastrar negociações no CRM Simples é uma forma eficaz de ter acesso a tudo que está atingindo e o mais importante, todo o mercado que poderia estar atendendo. Veja como fazer:



No menu principal, clique em "Negociações".



Clique em "Nova Negociação"

CRM Simples

Busca contato, negociação ou produto...

Negociações

Principal > Negociações

Nova negociação

Salvar Cancelar

Contato: Nome do contato

Organização: Nome da organização

Divisão: Nome da divisão

Título: Nome

Descrição detalhada

Categoria

Etapa da negociação

Status: Pendente

Valor da negociação

Adicionar produtos

Condição de pagamento

Condição.. Forma.. Gerar parcelas

Parcela	Vencimento	(%)	Valor	Forma de Pagto.	Ação
Nova parcela			Valor		

Condição de Pagamento: Condição de Pagamento

Valor: Valor

Observações

Detalhes

Previsão de fechamento

Tags

Responsável(s) pela negociação: Geovanna (você)

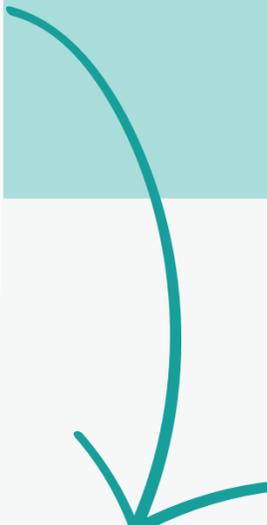
visível para: Toda a equipe



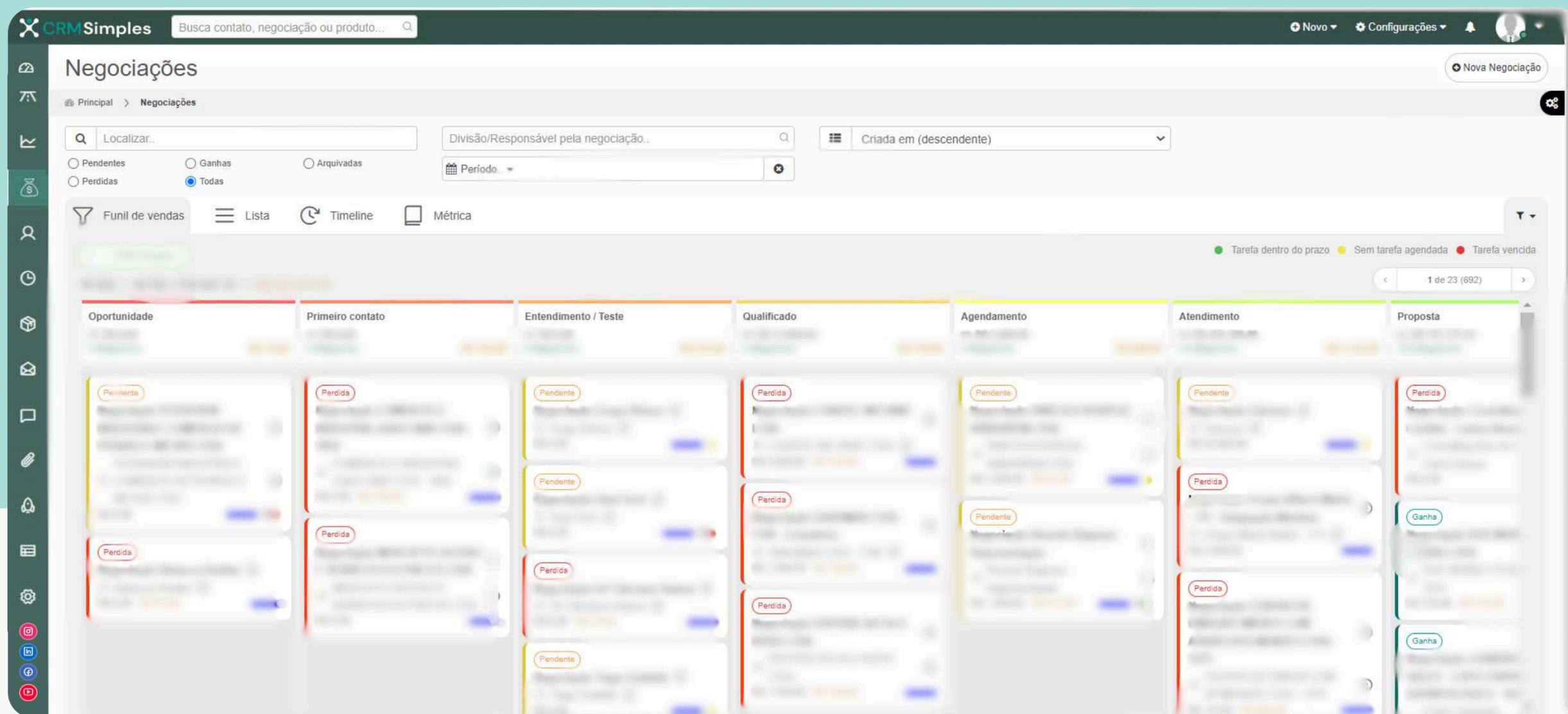
Insira informações como produto/serviço, cliente e valor.



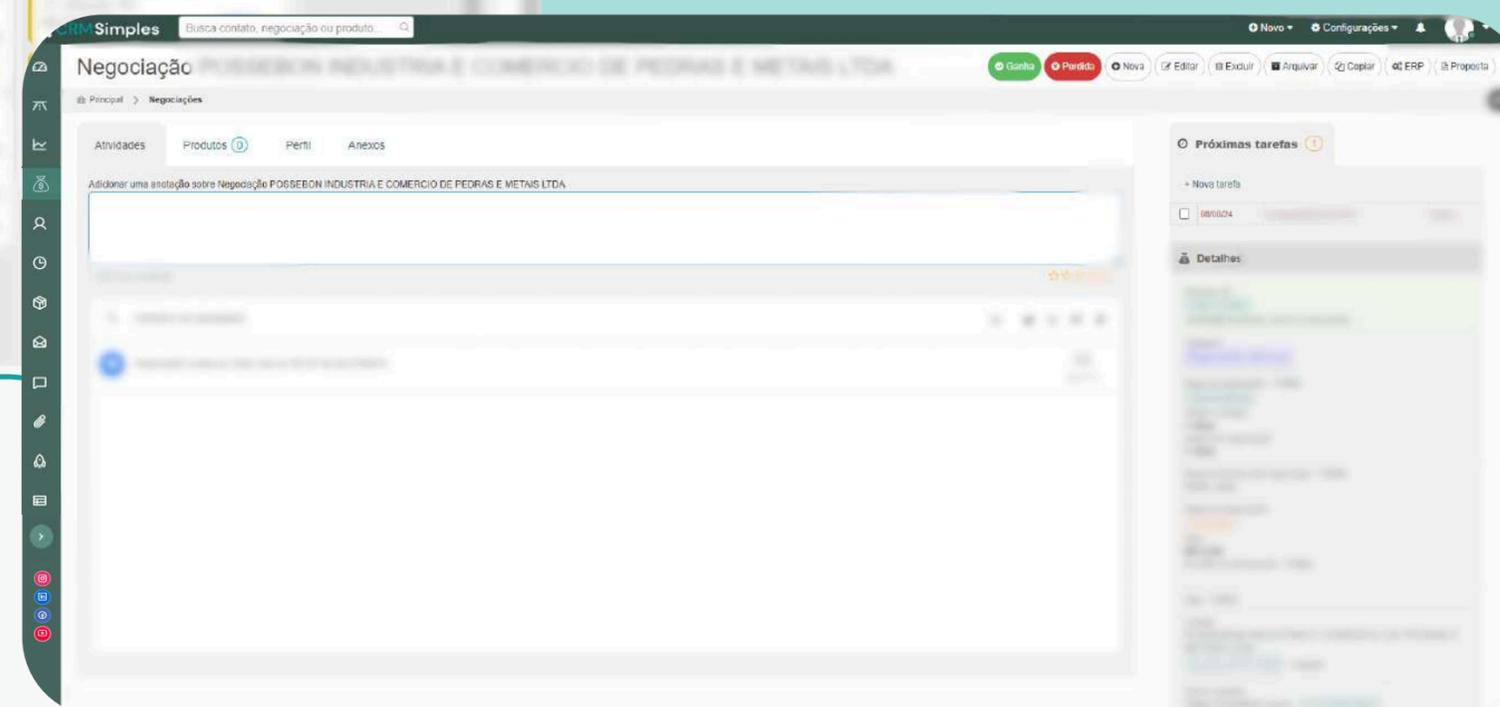
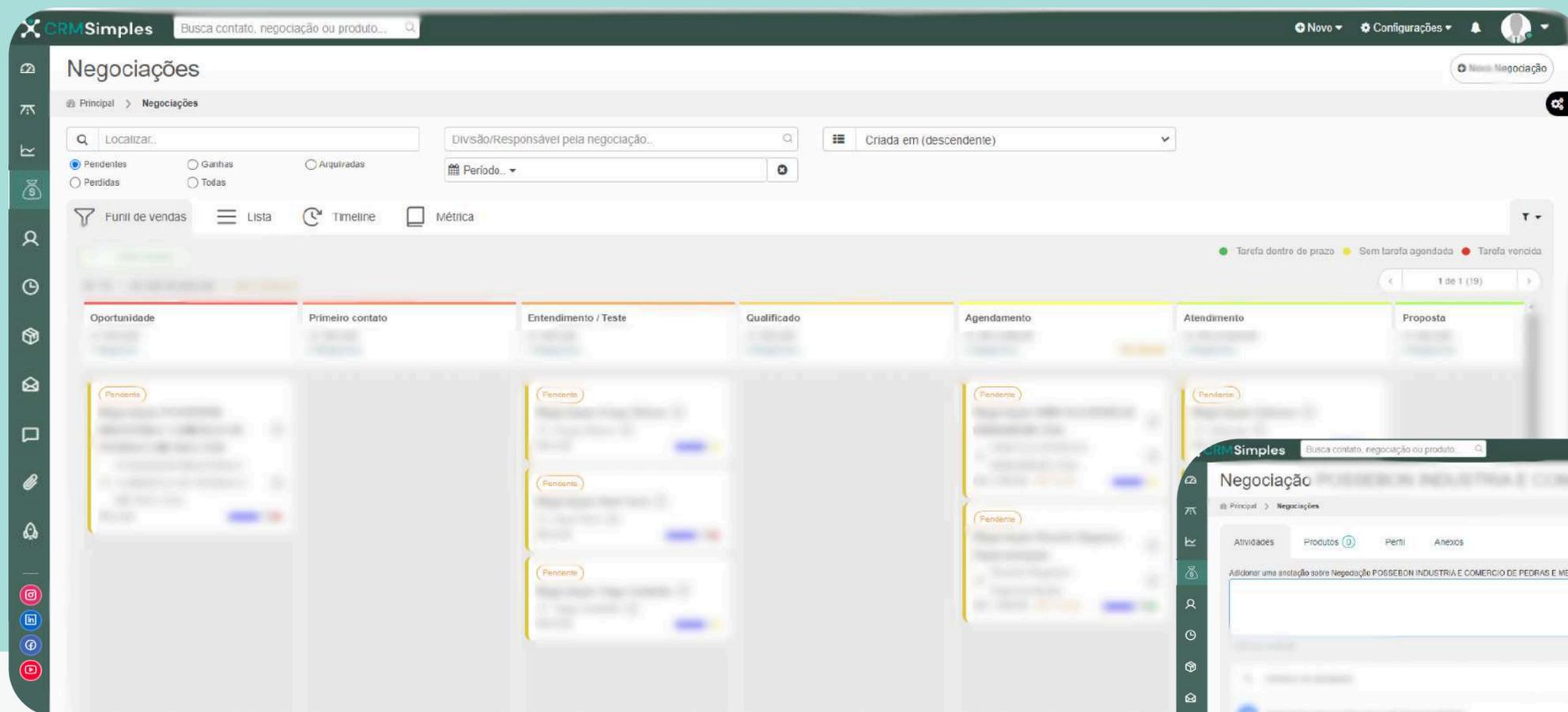
Clique em salvar quando finalizada.



Nesta seção você pode gerenciar detalhes



Neste painel de funil de vendas você poderá ver as etapas delas e arrastar para as próximas conforme avançar. Com as negociações cadastradas você poderá ter acesso a elas e realizar análises, podendo utilizar a barra de pesquisa e filtros para informações mais específicas.



Quando clicar em uma negociação pendente, ela abrirá em outra aba para poder fazer maiores especificações sobre ela

✓ Ganha ✗ Perdida + Nova ✎ Editar 🗑 Excluir 📁 Arquivar 📄 Copiar ⚙ ERP 📄 Proposta



Clique em perda ou ganha para especificar essa negociação pendente



Negociação Ganha - Negociação INDUSTRIA E COMERCIO DE FERROS E METAIS LTDA

Negociação Ganha por
Governo (cont)

Canal de contato

Motivo pelo qual a negociação foi Ganha

Submotivo

Fechamento hoje Informar data do fechamento

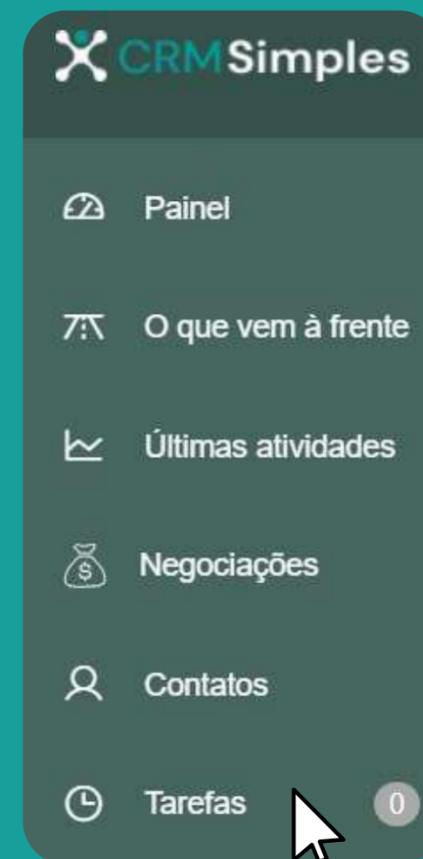
Comentário adicional

Salvar Cancelar

Tanto em negociação ganha quanto perda abrirá essa aba para que você possa preencher e explicar os motivos, podendo depois fazer uma análise do seu rendimento

REGISTRO DE TAREFAS

Registrar tarefas no CRM Simples é fácil
você poderá otimizar a gestão da sua
equipe.



No menu principal, clique em
"Negociações".

Clique em
"Nova Tarefa"



Tarefas

Principal > Tarefas

- Pendentes Em andamento
 Concluídas Todas

Lista

Calendário

Nesta seção selecione as informações para poder filtrar as tarefas que deseja.

Detalhes Local Tags

Status do contato

Resultado da tarefa

Período de inclusão do contato

Fonte de contato

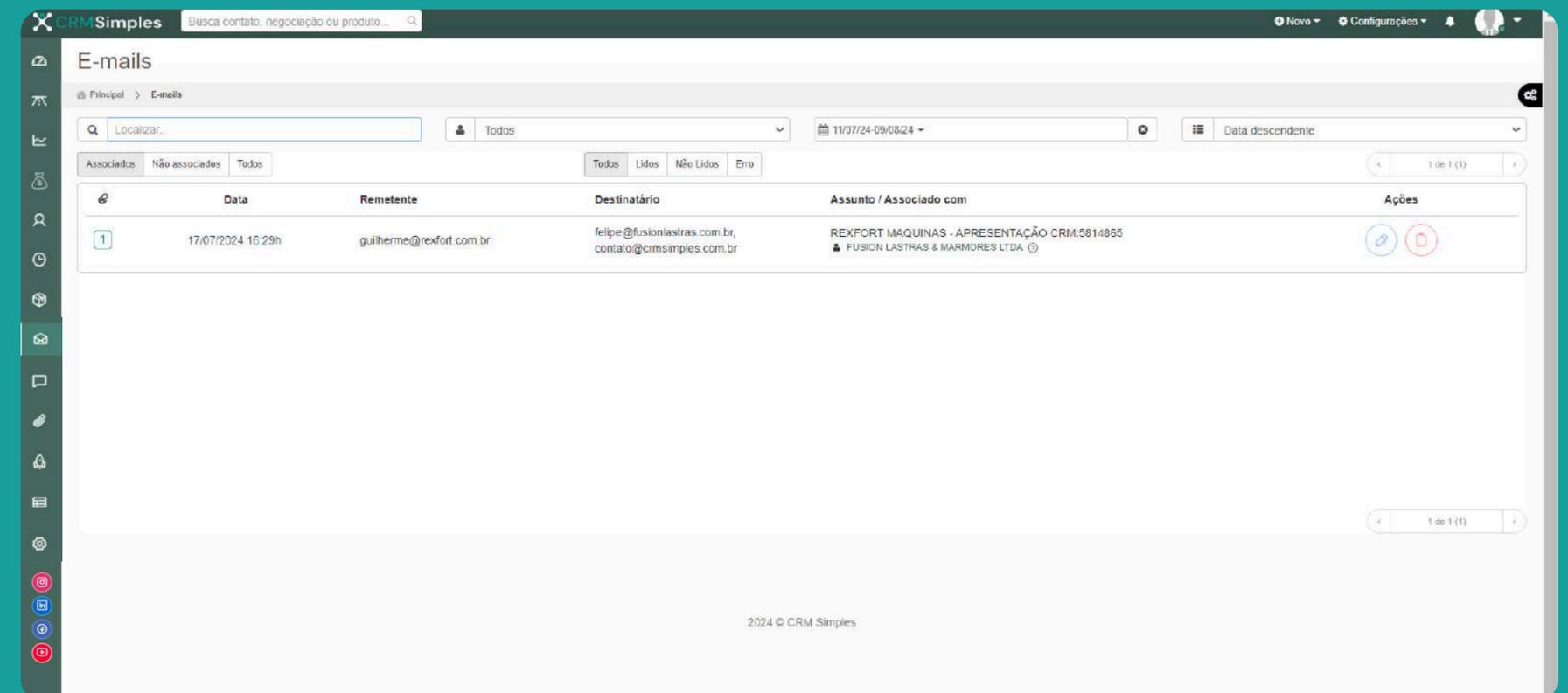
Criado por

E-MAILS

Nesta seção você pode visualizar, organizar e gerenciar suas mensagens.



No menu principal, clique em "E-mails".



E-mails

Principal > E-mails

	Data	Remetente	Destinatário	Assunto / Associado com	Ações



- Use a barra de pesquisa para localizar e-mails específicos digitando palavras-chave relacionadas ao assunto, remetente ou destinatário.
- **Filtro de Usuário:** Se você tiver acesso a múltiplos usuários, poderá selecionar o nome de um usuário específico (por exemplo "Franco") para ver os e-mails correspondentes.
- **Filtro de Data:** Há um filtro de data que permite selecionar um intervalo de tempo específico para exibir os e-mails enviados ou recebidos dentro desse período.
- **Configurações de Visualização:** Você pode ajustar a visualização dos e-mails por ordem de data ou outros critérios, utilizando o menu suspenso ao lado direito.

E-mails

Principal > E-mails

Localizar.. 👤 Todos 📅 02/08/24-08/08/24 ☒ ☰ Data descendente

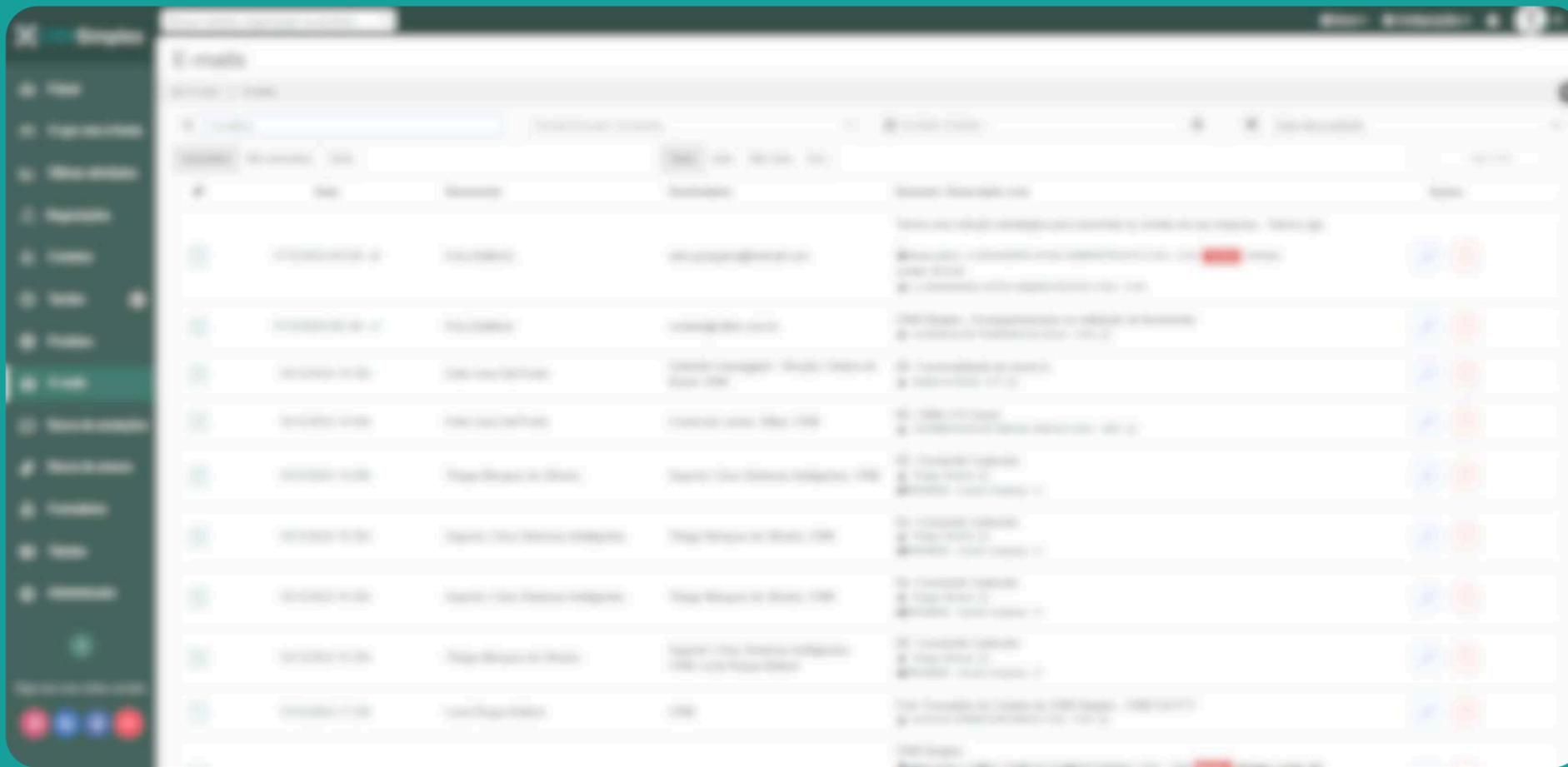
Associados Não associados Todos Todos Lidos Não Lidos Erro < 1 de 0 (0) >

📧	Data	Remetente	Destinatário	Assunto / Associado com	Ações
---	------	-----------	--------------	-------------------------	-------

ABA DE FILTROS:

- **Associados:** E-mails que estão vinculados a um contato ou negociação no CRM.
- **Não Associados:** E-mails que não estão vinculados a nenhum contato ou negociação.
- **Todos:** Exibe todos os e-mails, tanto associados quanto não associados.
- **Estado dos E-mails:**
- **Todos:** Exibe todos os e-mails.
- **Lidos:** Mostra apenas os e-mails que já foram lidos.
- **Não Lidos:** Mostra apenas os e-mails que ainda não foram abertos.
- **Erro:** Exibe e-mails que não foram enviados ou possuem algum erro.





As buscas e resultados dos filtros aparecerão aqui

Pesquisar um E-mail Específico: Digite no campo de pesquisa o termo desejado e pressione Enter. Os resultados aparecerão automaticamente na tabela.

Filtrar por Data ou Status: Selecione o intervalo de datas ou o status dos e-mails que você deseja visualizar (lidos, não lidos, etc.). A tabela será atualizada para mostrar apenas os e-mails correspondentes.

Visualizar Detalhes de um E-mail: Clique em uma linha da tabela de e-mails para abrir o e-mail e visualizar seu conteúdo completo.

Associar um E-mail a um Contato ou Negociação: Se um e-mail não estiver associado a nenhum contato ou negociação, você pode clicar na coluna correspondente para realizar essa associação manualmente.

Responder ou Encaminhar um E-mail: Use as ações disponíveis na coluna "Ações" para responder ou encaminhar um e-mail diretamente pela interface do CRM.



FORMULÁRIOS

Os formulários servem para captar os clientes de maneira rápida e eficiente, seja em uma feira que você participar ou mesmo, no seu varejo, caso houver.

Com o QR Code gerado, você pode expô-lo em locais estratégicos e, ao direcionar a câmera do celular para o mesmo, as pessoas serão direcionadas ao preenchimento do mesmo.

Ao finalizar o preenchimento, você terá o cadastro dessas pessoas na sua carteira de contatos dentro do CRM Simples, tendo a opção de já criar uma negociação e uma tarefa para o mesmo a partir do preenchimento do formulário.

COMO CRIAR UM FORMULÁRIO?

No menu “Formulários”, você terá a opção de criar um formulário e captar informações dos seus contatos/ visitantes através do mesmo, diretamente no seu site.



Nova aba no menu

Você cria seu formulário de acordo com as informações que deseja captar.

Editar Formulário

Principal > Formulários

Configuração do Formulário

Nome do Formulário
Contatos CRM Simples

Título do Formulário
CRM Simples

Descrição
Informe os dados para receber promoções

Link para o termo de uso
https://www

^ Campo do Formulário | 1

^ Campo do Formulário | 2

^ Campo do Formulário | 3

Próximo

Preview Criado em: 02/12/24

Link: <https://app.crm...> Ativo:

CRM Simples

Informe os dados para receber promoções exclusivas

Nome

Fone

Email

Eu li e concordo com estes termos e condições. Política de privacidade

Enviar

Editando Formulário

@ Principal > Formulários

Configuração do lead

Tipo de pessoa: Física

Fonte de contato: Feira

Status: Apresentação

Visível para: Somente responsáveis

Atribuir para responsáveis:

- Lista de usuários
- Grupo de usuários

Usuários:

Erica Balbinot (você)

Configuração do envio do Lead

Criar negociação do lead:

Etapas da negociação: Oportunidade

Categoria da negociação: Negociações diversas

Anterior Próximo

Preview Criado em: 02/12/24

CRM Simples

Informe os dados para receber promoções exclusivas

Nome:

Fone:

Email:

Eu li e concordo com estes termos e condições. Políticas de privacidade

Enviar

Editando Formulário

@ Principal > Formulários

Estilização do Formulário

Família de font: Arial

Alinhamento do título: Esquerda

Cores Primária:

Arredondado:

Tamanho dos campos: 16

Botão com largura total:

Anterior Salvar

Preview Criado em: 02/12/24

CRM Simples

Informe os dados para receber promoções exclusivas

Nome:

Fone:

Email:

Eu li e concordo com estes termos e condições. Políticas de privacidade

Enviar

Visualização do formulário

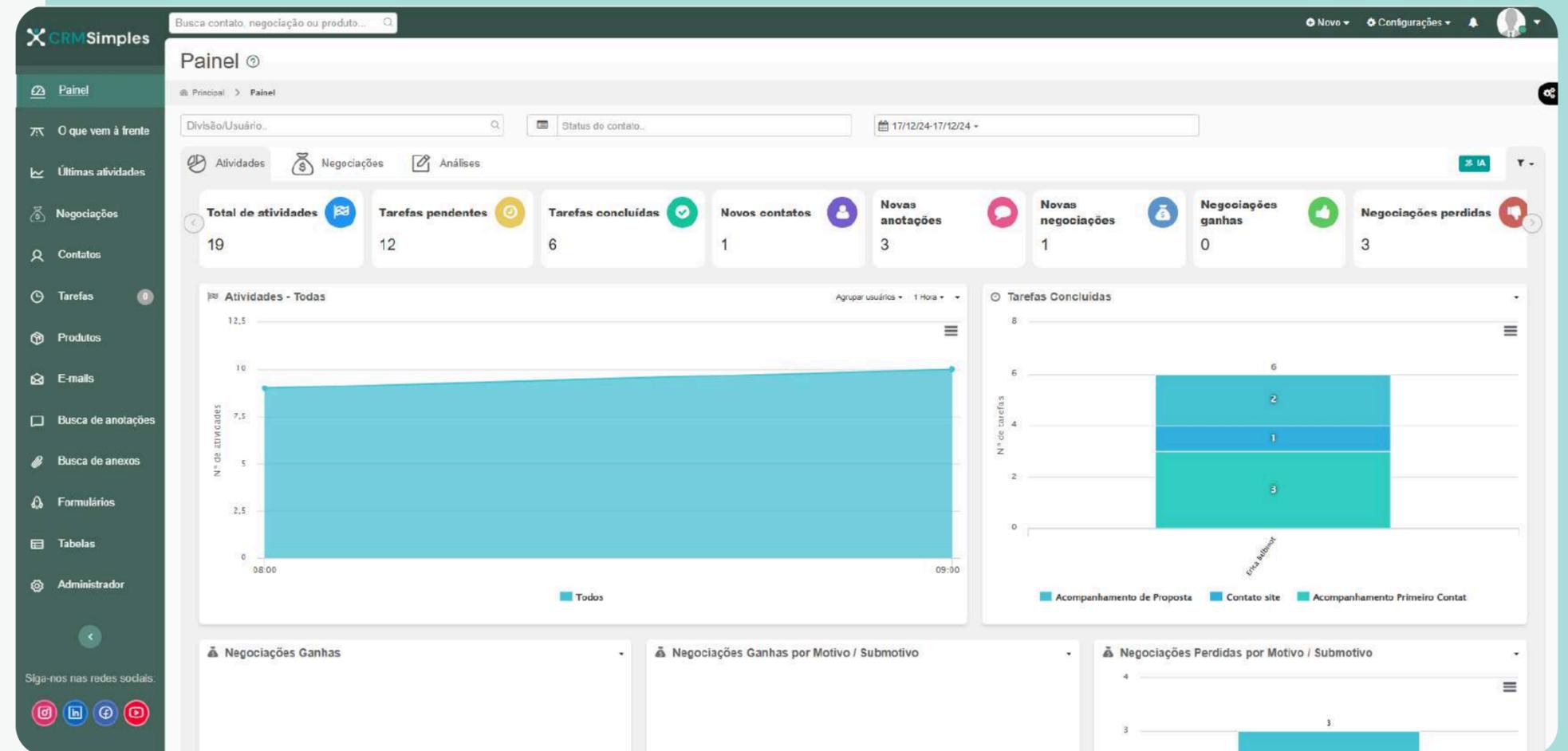
Criado em	Criado por	Nome do Formulário	Quantidade de visualização	Quantidade de envios	Status	Ações
02/12/24 às 16:58h	Lonei	Contatos CRM Simples  	15	1	Ativo	 

PAINEL

Pelo painel você tem uma visão de todas as atividades, negociações ou análises de toda a sua equipe ou de usuários específicos



Clique em "painel" no menu



O QUE VEM À FRENTE

Nesta seção, visualize os leads, tarefas e eventos futuros. Use esta seção para planejar e priorizar atividades.

The screenshot displays the 'O que vem à frente' (What's Ahead) dashboard in CRM Simples. The interface includes a search bar at the top with the text 'Busca contato, negociação ou produto...'. Below the search bar, there are filters for 'Localizar', 'Todos', 'Status do contato', and 'Período'. The dashboard is divided into two main sections: 'Leads' and 'Tarefas pendentes'.

Leads (1.473): This section shows a list of leads with the following details:

Lead ID	Status	Days Behind
3378	Perdida	3378 dias atrás
3285	Perdida	3285 dias atrás
3285	Perdida	3285 dias atrás

Tarefas pendentes (112): This section shows a list of pending tasks with the following details:

Task ID	Days Behind
50	50 dias atrás
37	37 dias atrás
36	36 dias atrás
35	35 dias atrás

O QUE VEM À FRENTE

Nesta seção, visualize os leads, tarefas e eventos futuros. Use esta seção para planejar e priorizar atividades.

The screenshot displays the 'O que vem à frente' (What's Ahead) section of the CRM Simples interface. The dashboard is divided into two main columns: 'Leads' and 'Tarefas pendentes' (Pending Tasks).

Leads (1,473): This section shows a list of leads with the following details:

Lead ID	Status	Days Behind
3378	Perdida	3378 dias atrás
3285	Perdida	3285 dias atrás
3285	Perdida	3285 dias atrás

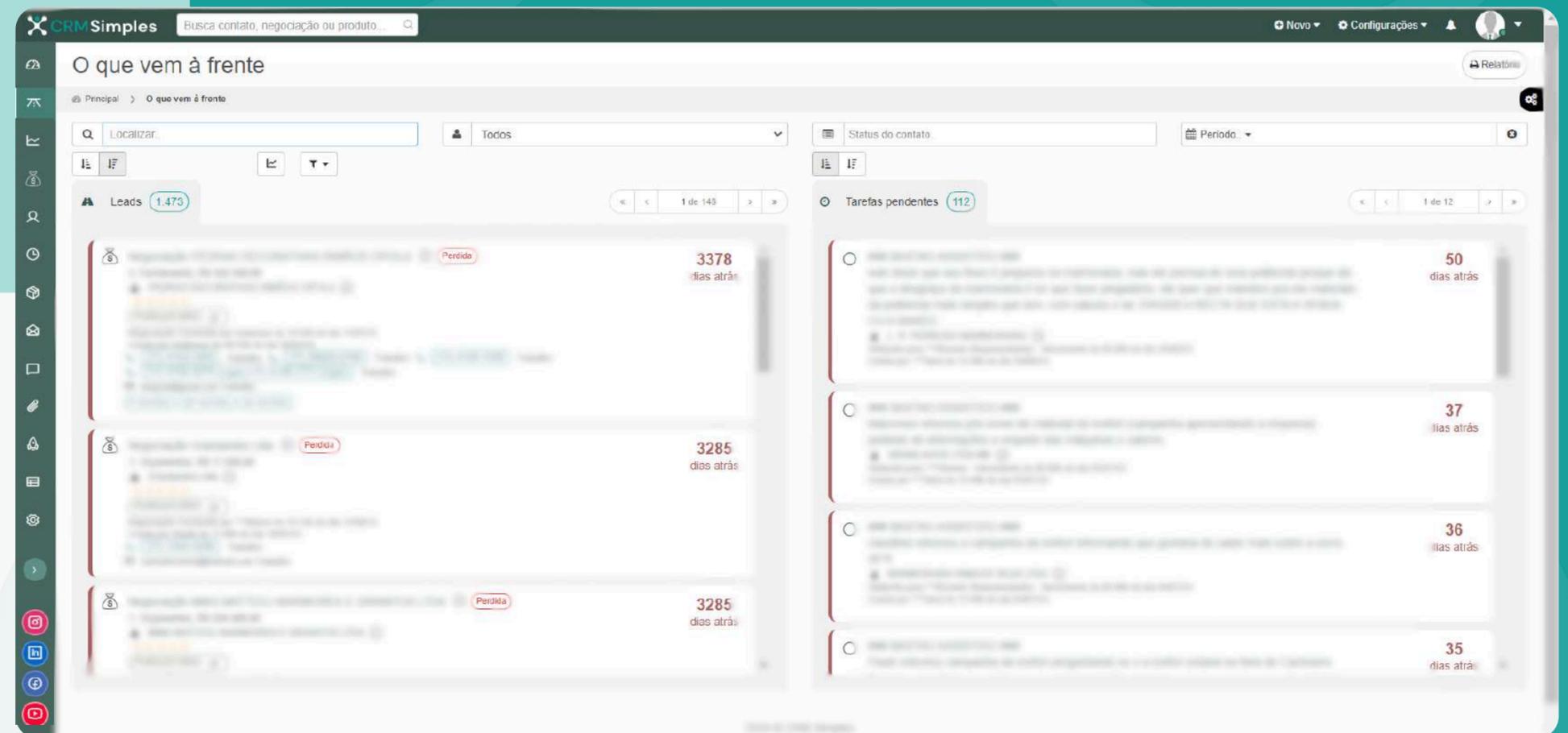
Tarefas pendentes (112): This section shows a list of pending tasks with the following details:

Task ID	Days Behind
50	50 dias atrás
37	37 dias atrás
36	36 dias atrás
35	35 dias atrás

The interface includes a search bar at the top, a navigation menu on the left, and a sidebar with various icons for different CRM functions.

O QUE VEM À FRENTE

Nesta seção, visualize os leads, tarefas e eventos futuros. Use esta seção para planejar e priorizar atividades.

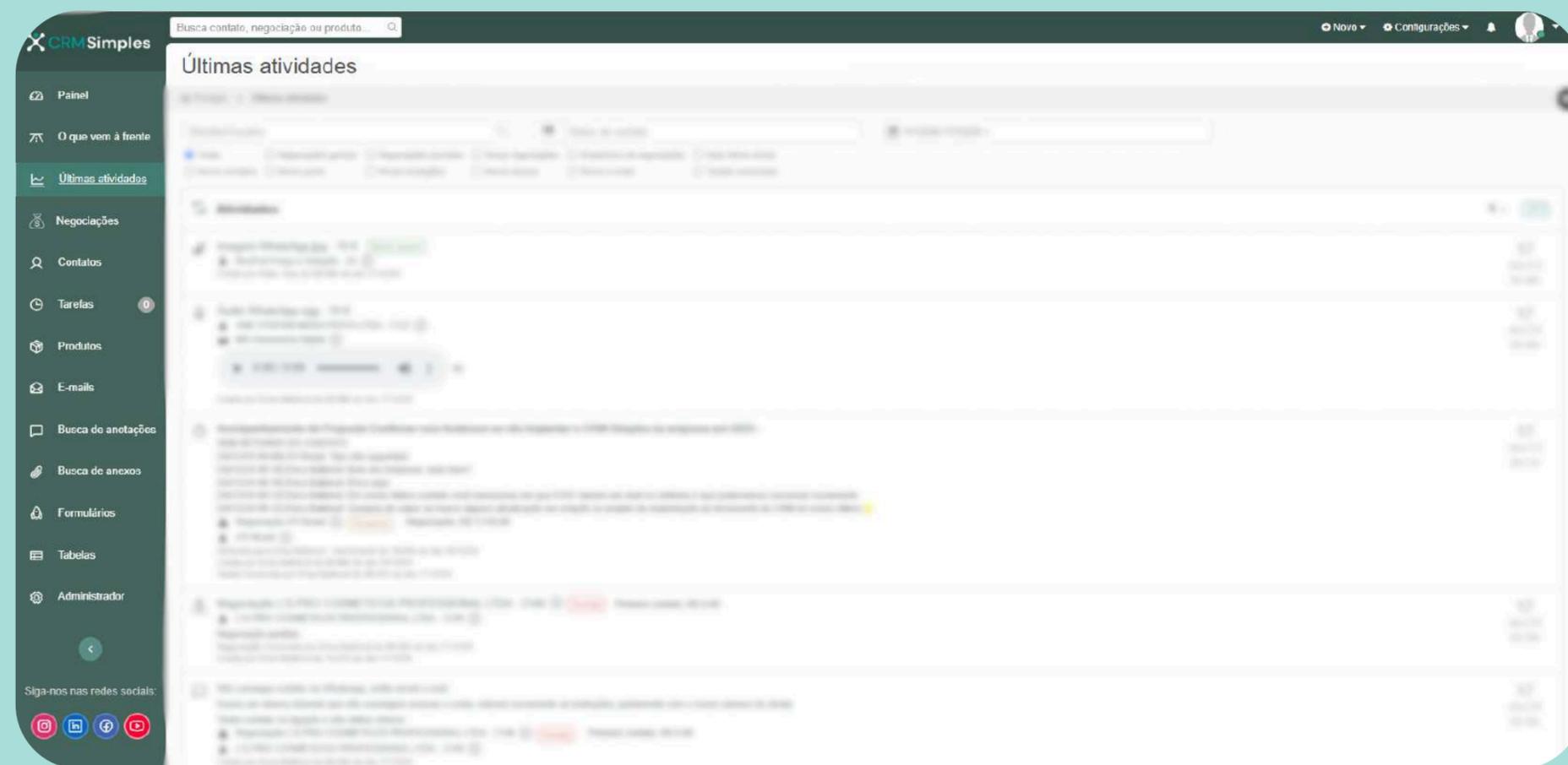


ÚLTIMAS ATIVIDADES

A seção "Últimas Atividades" no CRM Simples permite que você monitore as ações recentes dentro da plataforma, facilitando o acompanhamento das interações e atualizações mais importantes. Aqui está um passo a passo para utilizar essa funcionalidade:



No menu principal, clique em "Últimas atividades".



Últimas atividades

Principal > Últimas atividades

👤 Todos ▾

📄 Status do contato..

📅 02/08/24-08/08/24 ▾

- Todas Negociações ganhas Negociações perdidas Novas negociações Reabertura de negociações Data última venda
 Novos contatos Novos perfis Novas anotações Novos anexos Novos e-mails Tarefas concluídas

🔄 Atividades



- Utilize os filtros na parte superior da página para especificar o tipo de atividade que você deseja visualizar:
- Negociações ganhas ou perdidas: Filtre atividades relacionadas a negociações concluídas.
- Novas negociações, reabertura de negociações: Veja interações que envolvem o início ou a retomada de negociações.
- Data da última venda: Filtre atividades pela data da última venda registrada.
- Novos contatos, perfis, anotações, anexos, e-mails: Visualize atualizações relacionadas a novos registros.
- Tarefas concluídas: Veja as tarefas que foram finalizadas recentemente.

Últimas atividades

Principal > Últimas atividades

Todos

Status do contato..

02/08/24-08/08/24

- Todas
- Negociações ganhas
- Negociações perdidas
- Novas negociações
- Reabertura de negociações
- Data última venda
- Novos contatos
- Novos perfis
- Novas anotações
- Novos anexos
- Novos e-mails
- Tarefas concluídas

Atividades

0

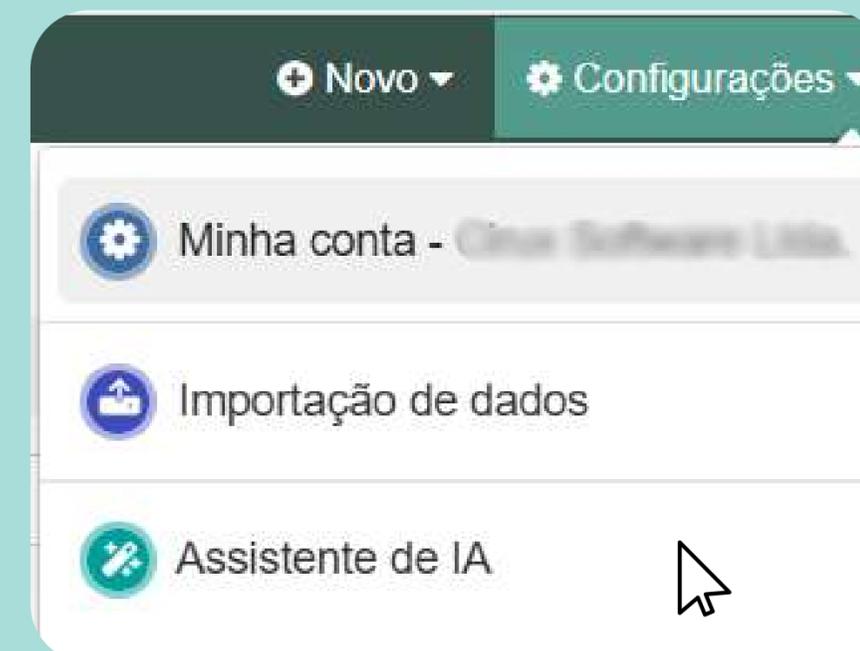


Utilize a barra de pesquisa para encontrar atividades específicas relacionadas a um contato, negociação ou produto.

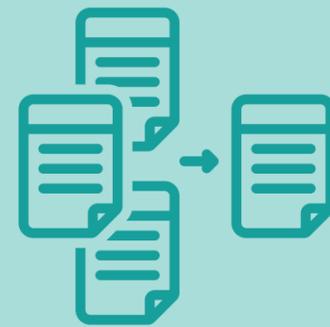
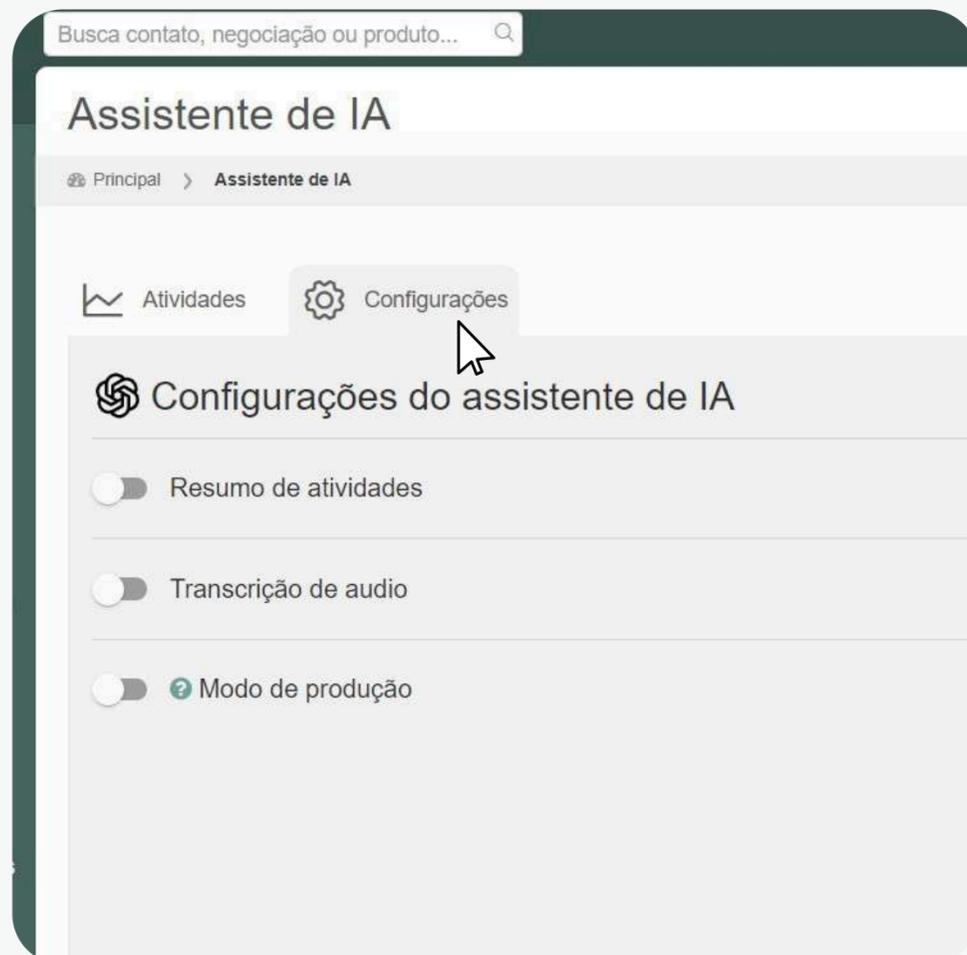
As atividades filtradas aparecerão listadas na página. Clique em qualquer atividade para visualizar detalhes mais aprofundados ou para tomar ações adicionais.

USO DA IA

A ferramenta de IA no CRM Simples otimiza tarefas, como resumo de atividades, modo de produção e transcrição de áudios.



Clique em "Assistente de IA" no menu a direita.



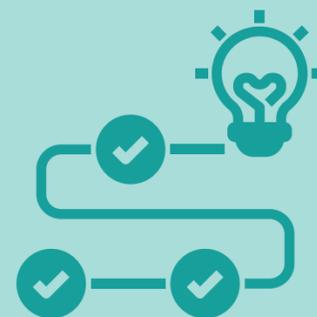
RESUMO DE ATIVIDADES:

Ative para receber um resumo automatizado das atividades recentes, assim facilitando o gerenciamento de atividades da equipe



TRANSCRIÇÃO DE ÁUDIO:

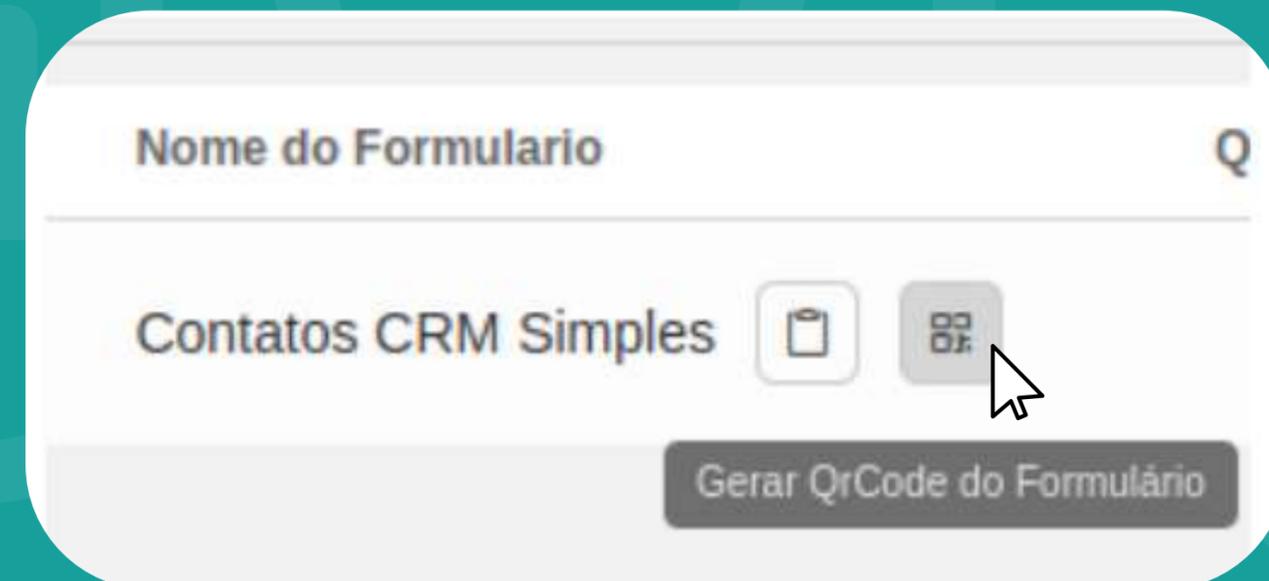
Habilite esta função para converter áudios em texto, facilitando o registro de informações.



ANÁLISE GERENCIAL:

A IA analisa o histórico de interações com o cliente e, com base em dados e padrões, sugere a melhor abordagem para a próxima negociação, aumentando suas chances de sucesso.

Em “Nome do Formulário”, você pode gerar um QR Code que direciona para o formulário e consegue fazer toda a análise de quantas pessoas fizeram a leitura do QR Code e quantas de fato responderam.



Você pode imprimir o QR Code gerado e colocá-lo de forma visível no varejo ou na feira onde você estiver participando. Também é possível fazer o download do QR Code para envio via WhatsApp.

ADMINISTRADOR

A interface principal exibe duas opções:

Atribuição de responsáveis: Para atribuir contatos a responsáveis específicos.

Mudança de status de contato: Para alterar o status dos contatos conforme necessário.



Tabelas

Administrador

Clique em "administrador" no painel esquerdo.

Atribuição de responsáveis

Mudança de status de contato

Atribuição de responsáveis



Verifique se o filtro e atribuição estão corretos antes de confirmar a execução. Após confirmada, esta ação não poderá ser cancelada.

Filtro de contatos

Tipo de pessoa Todos Pessoa Organização Filial

Fonte de contato Todos

Status Todos

Contato com responsáveis Usuários responsáveis atuais..

Período de inclusão do contato Período..

Última compra anterior a

Contatos que contém a(s) Tag(s) E

Ou

Contatos que não contém a(s) Tag(s)

E Ou

Bairro

Bairro

Cidade

Cidade - UF

UF

UF

País

País



Configure, selecione e preencha todos os filtros que forem necessários para o seu uso no CRM Simples.

UF
UF

País

- Apenas contatos com tarefas pendentes
- Apenas contatos sem tarefas pendentes
- Apenas contatos sem negociações pendentes, ganhas ou perdidas
- Apenas contatos com negociações ganhas
- Apenas contatos sem atividades
- Apenas contatos com fone não informado
- Apenas contatos com e-mail não informado
- Apenas contatos sem responsável

Parâmetros de troca

Atribuir para responsáveis

Grupo de usuários Lista de usuários

Grupo

Atribuir visível para Toda a equipe

- Manter responsáveis atuais do contato
 - Substituir responsável do filtro de seleção de contatos
- Atribuir como representante
- Limitar quantidade de contatos para atribuição

Executar ação

**UM TUTORIAL RÁPIDO E SIMPLES PARA
COMEÇAR A USAR A PLATAFORMA.**

FALE COM UM CONSULTOR

Para um atendimento e treinamento personalizado, chame um dos nossos consultores e transforme o seu relacionamento com seus clientes!

 **(54) 99202-0284**

 **CRM
Simple**

