

Vendas paralelas

Gerenciar vendas paralelas via LigCRM significa que o pessoal envolvido com a área comercial, sempre possuem recursos no caso de uma apresentação improvisada. Todo um aparato de ferramentas em PDF, PPT e documentos de Excel ficam online para serem utilizados rapidamente caso não haja uma preparação específica para um cliente ou caso seja necessário para fechamento de um negócio em andamento.

Todos os documentos podem ser constantemente atualizados para que o agente comercial possa estar sempre munido da informação mais atualizada e toda a equipe conte com a mesma informação.

Impacto

- Apresentação de uma mensagem consistente ao mercado

- Mune todos os agente da empresa com instrumentos capazes de encantar o cliente e fechar um maior número de negócios.

- Permite atualizar constantemente informações e instrumentos garantindo uma apresentação mais qualificada.

Gestão de categorias

Defina os negócios paralelos por categoria, subcategoria, data de publicação, fonte da publicação pi data da revisão.

Pesquisa paralela

Pesquisa de informação paralela relevante baseada em vários atributos, inclusive autor, tópico e data.

Controles paralelos

Personaliza datas de expiração das informações, clareza a respeito das regras e segurança a respeito das informações de forma a eliminar material que não tenha mais relevância.