

O que é um  
ERP e o que  
é um CRM?

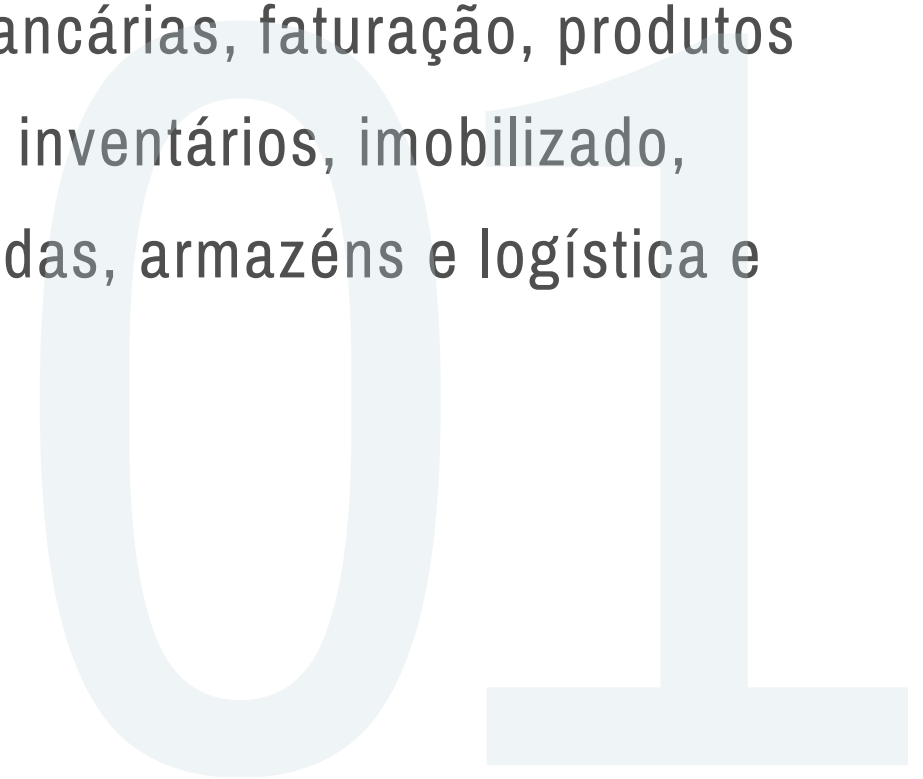
---

ALGUMAS RESPOSTAS!

# DEFINIÇÃO DE ERP



É a abreviatura de Enterprise Resource Planning. Um ERP é um sistema de gestão integrada que agrega a informação de vários departamentos de uma empresa e permite ter a a noção em tempo real do funcionamento do negócio. Toda a gestão pode ser executada numa só plataforma. Pode gerir área financeira e contabilidade, tesouraria, contas bancárias, faturação, produtos e stocks, inventários, imobilizado, encomendas, armazéns e logística e projetos.



# GESTÃO NO ERP:

- Financeira e Contabilidade
- Tesouraria
- Contas Bancárias
- Faturação
- Produtos e Stocks Base
- Gestão Avançada de Produtos
- Imobilizado
- Encomendas
- Inventário
- Armazéns Avançados
- Lotes e Séries
- Ordens de Montagem
- Projetos!

02



# DEFINIÇÃO DE CRM



É a abreviatura de Customer Relationship Management. Um CRM é um sistema de gestão integrada de clientes e de todas as interações com os mesmos. Permite gerir leads e prospects, oportunidades e clientes. Toda a informação das várias interações encontra-se no CRM – emails, contactos, notas, documentos, entre outros. Para além do mencionado pode gerir propostas, as equipas comerciais e reporting, listagens de produtos e preços.

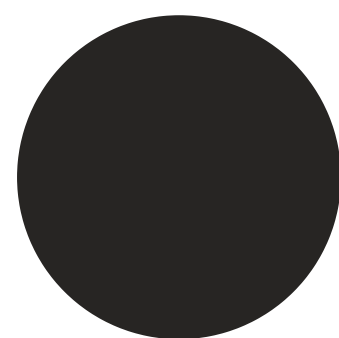
# GESTÃO NO CRM:

- Prospects, Clientes e Contactos
- Leads e Oportunidades
- Propostas (enviadas diretamente do CRM por email)
- Serviço ao Cliente
- Word/Excel Templates – uniformiza as suas propostas
- Gestão de Equipas comerciais – orimização do reporting à distância de um clique
- Lista de produtos e listas de preços
- Integrações nativas com Office 365 (word, excel ou Outlook fazem parte do CRM)

044

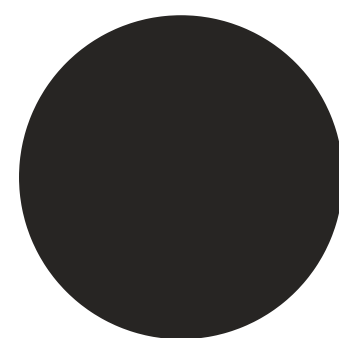


# O ERP E O CRM



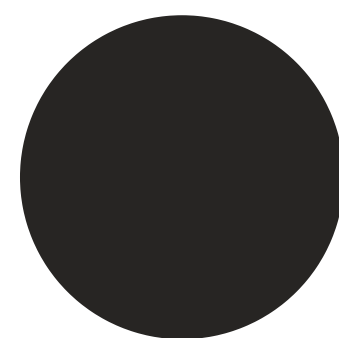
*100% CLOUD*

Trabalhe em qualquer local, em qualquer horário



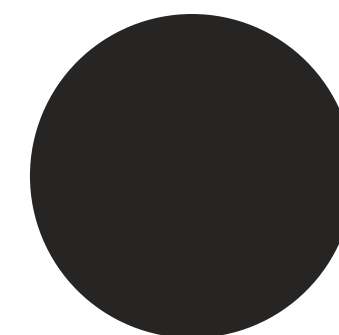
*MULTI EMPRESA*

Faça a gestão de várias empresas do seu grupo empresarial



*MULTI DISPOSITIVO*

Compatível em Desktop, Tablet ou Telemóvel



*TECNOLOGIA MICROSOFT*

No caso do ERP Microsoft Business Central e no caso do CRM, Microsoft Dynamics



# Quais são os benefícios em adquirir um CRM ou um ERP?

- eficiência na organização da informação
- a possibilidade de obter análises em tempo real
- poupança de tempo dos recursos
- aumento da produtividade
- facilidade na tomada de decisões

# Dicas a ter em conta na compra de software ERP ou CRM:

- No caso de um ERP verifique se o software é certificado pela AT (Autoridade Tributária);
- Perceba se o software cresce com o seu negócio e os upgrades não lhe custam novas migrações;
- Na implementação do projeto estão contempladas algumas horas para suporte pós arranque e formação? Ou a formação é online por sua conta e risco?
- As integrações são fáceis? Até onde pode ir?
- Escolha um software que tenha em si agregado um ecossistema para lhe dar resposta a qualquer necessidade que tenha durante o crescimento do seu negócio.



# Preciso de um CRM ou de um ERP?

algumas orientações para saber o que comprar!













# Opte pelo melhor software de gestão empresarial integrada.

Para mais informações contacte-nos.

