

CRM PipeRun lança novidades junto a 250 agências de marketing brasileiras

O PipeRun CRM de Vendas lança novas atualizações da solução criando ainda mais facilidades para as equipes de marketing e vendas trabalharem com menos esforço

08/11/2018 12:52:51

O PipeRun CRM de Vendas, startup de Porto Alegre/RS que nasceu como uma spinoff da agência digital ODIG Digital Experts, com apenas 17 meses de mercado já atende mais de 300 empresas e agora, em novembro, está lançando um pacote de novas funcionalidades - muitas exclusivas para os times de marketing que atuam totalmente integradas ao CRM de Vendas.

As novas funcionalidades fazem parte de uma ação em conjunto com 250 agências de marketing digital participantes do ClintHub, um hub de soluções e conteúdo focado em agências de todo o Brasil.

O pacote de atualizações envolve modelos de funis diferentes implementados no CRM com objetivo de simplificar os processos comerciais com stack menor de ferramentas.

Algumas das novas funcionalidades avançadas do PipeRun:

Para marketing:

- Integração com anúncios Gerador de Leads do Facebook Ads: permite receber leads gerados pelos novos formatos anúncios do Facebook Ads diretamente em uma etapa de pipeline no PipeRun, facilitando a vida dos times de pré-vendas e televendas que precisam de agilidade para contatar os leads;
- Integração de Remarketing para Google Analytics, Facebook Ads e LinkedIn Ads: permite a utilização dos códigos de remarketing nas páginas de propostas geradas pelo CRM que são enviadas para os leads, possibilitando ações de remarketing para o público que acessa as propostas e/ou para públicos semelhantes;
- Integração com MKT2Easy: integração de envio e recebimento de leads entre PipeRun e a ferramenta de automação de marketing da Dinamize;
- Formulários Web: Opção de publicação online dos formulários customizados das oportunidades, liberando links que podem ser enviados por email, WhatsApp, chat e outros meios para coletar novos

dados dos leads, como qualificação ou pesquisa de satisfação;

- Melhoria em Templates de Email: nova versão dos templates, agora com a possibilidade de aplicação de todos os campos customizados como variáveis no corpo das mensagens, facilitando a vida das agências e empresas no envio de emails e respostas de emails.
- Criação de Campanhas: nova funcionalidade para segmentação de empresas da base para criação campanhas como: prospecção, gestão de carteira, recontatos, atendimentos de success e régua de emails.

Funil de Pré-Vendas

- Criação de Oportunidades via LinkedIn: É possível criar novas oportunidades no PipeRun diretamente pelo LinkedIn com uma extensão criada para Google Chrome. Esta novidade elimina digitação manual dos dados dos leads do LinkedIn para dentro do CRM e automatiza o processo de prospecção e cadastros de leads, reduzindo custos operacionais de vendas.
- Atualização da integração com ExactSales: Foram ampliadas as integrações nativas do PipeRun com a ferramenta de qualificação Exact Spotter. Ela conta agora com a gestão de cancelamentos de agendas, reagendamento, descartes de leads, diretamente integrados a várias etapas dos funis, controle de distribuição para franquias e multiempresas, além da atualização automática no calendário do Google e também do Office365.

Funil de Vendas

- Melhorias no módulo de Propostas: Novas funcionalidades para atender as empresas que trabalham com produtos físicos como indústrias, distribuidores e revendas TI/Telecom:
 - Seleção de Local de Entrega da mercadoria (venda indireta ou triangular);
 - Seleção da Empresa do Faturamento (venda indireta ou triangular);
 - Seleção de Transportadora;
 - Seleção do Tipo de Frete CIF/FOB;
 - Seleção da Data de Entrega;
 - Aprovador de propostas e Aceite Online;
 - Parcelamentos: Nova função para processamento e seleção de valores, vencimentos e meios de pagamentos para cada parcela - opção que pode ser integrada aos ERPs.
 - Botão de WhatsApp: Agora, a tela de proposta enviada ao cliente conta com botão do WhatsApp, facilitando ao lead fazer contato direto com o time de vendas, ao mesmo tempo que avalia a proposta. Esta função amplia a opções já existentes como o ChatOnline e as notificações de acesso web das propostas.
 - Melhoria da Assinatura Eletrônica de documentos: Acrescentada nova opção de notificação de conclusão de assinaturas e visualização das assinaturas pendentes de signatários e testemunhas. Outra novidade é que, ao concluir a rodada de assinaturas, o próprio sistema dispara as notificações e atualizações do funil para encerramento do fluxo contratual.

Atualmente o time do CRM PipeRun é formado por 18 pessoas, está em pleno crescimento, ainda não recebeu investimentos externos e está iniciando a fase de aceleração dos negócios.

A empresa está realizando a pesquisa e desenvolvimento da versão 2.0 que irá englobar muitas funcionalidades para os atuais clientes e ampliar o perfil de empresas atendidas pelo CRM, que já atua em mais de 20 segmentos de mercados.

O PipeRun atende atualmente segmentos de TI/Telecom, Bancos, Corretoras, Imobiliárias, Educação, Startups, Turismo, Financeiras, Metal-Mecânico e Facilities.

Hoje conta com uma carteira de clientes como: Netshoes, RGIS, Grupo Volpato, ClintHUB, ERPFlex, uMov.me, Ford Superauto, GKOFretes, HelioPrint e mais 300 empresas que fazem vendas B2B e B2C.

Para conhecer mais do CRM PipeRun, acesse: <https://crmpiperun.com/>