

# ERP Omie lança novo recurso para multiplicar vendas

Todo mundo sabe que uma das missões mais difíceis de qualquer negócio é conseguir clientes. Omie é o primeiro ERP que se propõe a resolver isso a seus usuários, com o seu novo serviço de “Radar de Clientes”. A ferramenta possibilita aos seus usuários encontrar clientes que estão no melhor momento: quando estão iniciando atividades, de qualquer ramo e com geolocalização.

**27/09/2016 10:40:51**

Ferramenta encontra as novas empresas de qualquer ramo e localidade, possibilitando oferta de produtos e serviços logo no início de suas atividades.

Todo mundo sabe que uma das missões mais difíceis de qualquer negócio, principalmente dos pequenos, é conseguir clientes. Isso fica ainda mais complicado para quem fornece produtos e serviços para outras empresas, chamados de B2B, pois esse tipo de empresa normalmente não possui um ponto comercial onde seus clientes simplesmente passem, entrem e comprem.

E o principal: não adianta gastar dinheiro com marketing para atingir qualquer cliente, precisa ser o cliente certo, aquele que está dentro de um determinado perfil e, principalmente, que está querendo comprar agora. Facilmente percebemos que essa última parte é a mais difícil da equação.

Omie é o primeiro ERP que se propõe a resolver isso a seus usuários, com o seu novo serviço de “Radar de Clientes”. A ferramenta possibilita aos seus usuários encontrar clientes que estão no melhor momento: quando estão iniciando atividades, de qualquer ramo e com geolocalização.

Quando uma empresa inicia suas atividades, muitas vezes lhe falta desde seu web site até uma consultoria de negócios que a ajude a começar com o pé direito. Da mesma forma, instalações e serviços básicos geralmente ainda precisam ser adquiridos. Esse é o momento perfeito para a oferta de um produto ou solução.

O Radar recebe atualizações constantes com centenas de milhares de empresas sendo abertas em todo o país, e mantém um histórico de 180 dias, possibilitando ainda a restrição da pesquisa por estado, cidade ou bairro.

“Estamos inaugurando uma nova época, pois até hoje os sistemas de ERP e CRM apenas se prestavam a administrar clientes. Agora, fomos muito além: vamos conseguir novos clientes e com isso deixar nossos usuários muito mais competitivos”, conta Rafael Olmos, diretor de tecnologia da Omiexperience.

A ferramenta mostra no mapa em cores diferentes empresas que já estejam cadastradas como clientes no Omie ERP, permitindo que o usuário perceba visualmente qual parcela desse novo mercado ele já varreu. E um novo candidato a cliente pode ser adicionado à base de dados do Omie CRM com apenas um click.

A ideia é que a ferramenta custe uma fração do que seria gasto com outros meios, como Google Adwords, por exemplo - e mais eficiente, por trabalhar com um momento real de necessidade do cliente. “Isso ajudará vendedores e compradores, tirando dores de cabeça de ambos os lados”, finaliza Olmos. Mais informações podem ser encontradas em: <http://www.omie.com.br/venda-mais>.

Sobre Omie: [www.omie.com.br](http://www.omie.com.br)

Omie é um ERP que oferece uma plataforma completa de gestão empresarial na nuvem para controlar todos os processos financeiros, de CRM, vendas e serviços, além de emissão de boletos e NF-e, com foco em PMEs. Com um visual simples e intuitivo, o sistema é muito fácil de ser operado e todas as informações fiscais e contábeis são integradas automaticamente com o contador, independente do software que ele utilize. Tudo isso, sem limites de usuários ou cobranças adicionais. “Ter uma gestão confiável é crucial para que uma empresa possa crescer. Acreditamos nisso e desenvolvemos um ERP capaz de atender as necessidades do negócio e ainda ser atrativo ao usuário”, esclarece Marcelo Lombardo, sócio-fundador da Omiexperience.