





---

Em todas as empresas, a falta de controle e medições sobre as atividades e os resultados obtidos pela área de vendas, são propensas a aumentar os riscos, e para evitar isto, muitas vezes, as empresas tendem de forma simplificada e sem muito aprofundamento do problema, sobrecarregar a área de Administração de Vendas com trabalhos paralelos e muitas vezes manuais com objetivo de dispor de algum controle sobre a captação dos pedidos. Trabalho este que poderia ser eliminado com a utilização de uma solução de software de CRM especializada.