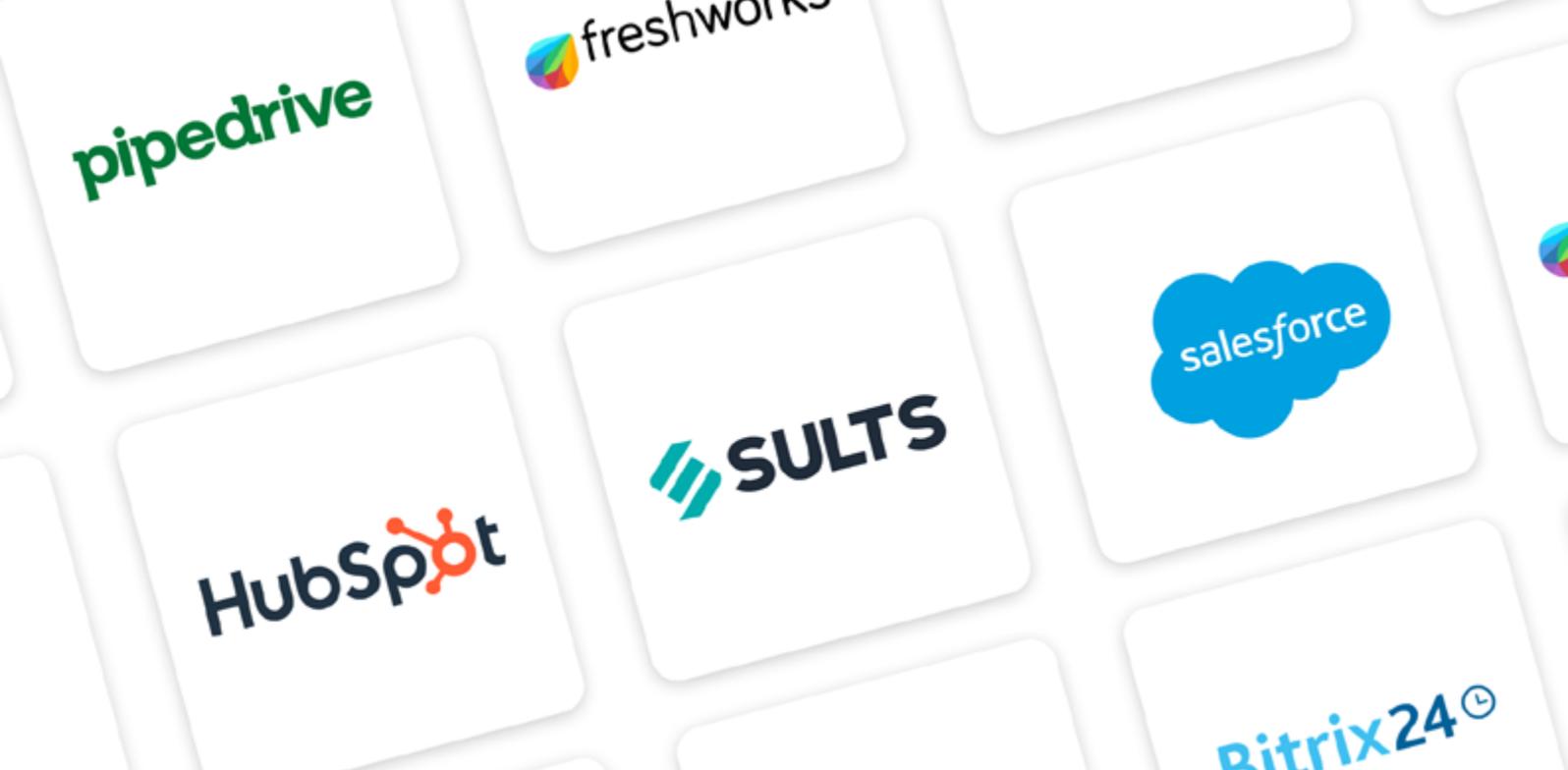


Saiba quais são os 5 melhores sistemas de CRM



Abril de 2025
© SULTS

A collection of logos for various CRM software companies, including pipedrive, freshworks, salesforce, HubSpot, SULTS, and Bitrix24, arranged on a grid of white rounded squares.

O uso de sistemas de CRM (Customer Relationship Management) tem se tornado cada vez mais essencial para empresas que buscam otimizar a gestão de relacionamento com seus clientes.

Essa plataforma permite uma interação mais eficiente entre os profissionais da empresa e seus clientes, facilitando o acompanhamento de cada etapa da jornada do cliente, desde a prospecção até o pós-venda.

De acordo com uma pesquisa realizada pela **Grand View Research**:



O mercado global de CRM alcançou um valor de \$58,82 bilhões em 2022 e é projetado para crescer a uma taxa anual composta (CAGR) de 13,9% de 2023 a 2030. Este crescimento é impulsionado pela crescente demanda por soluções que melhoram a experiência do cliente e aumentam a eficiência operacional das empresas.

Além disso, essas ferramentas ajudam a melhorar a produtividade, reduzir custos operacionais e aumentar a eficiência das equipes de ven-



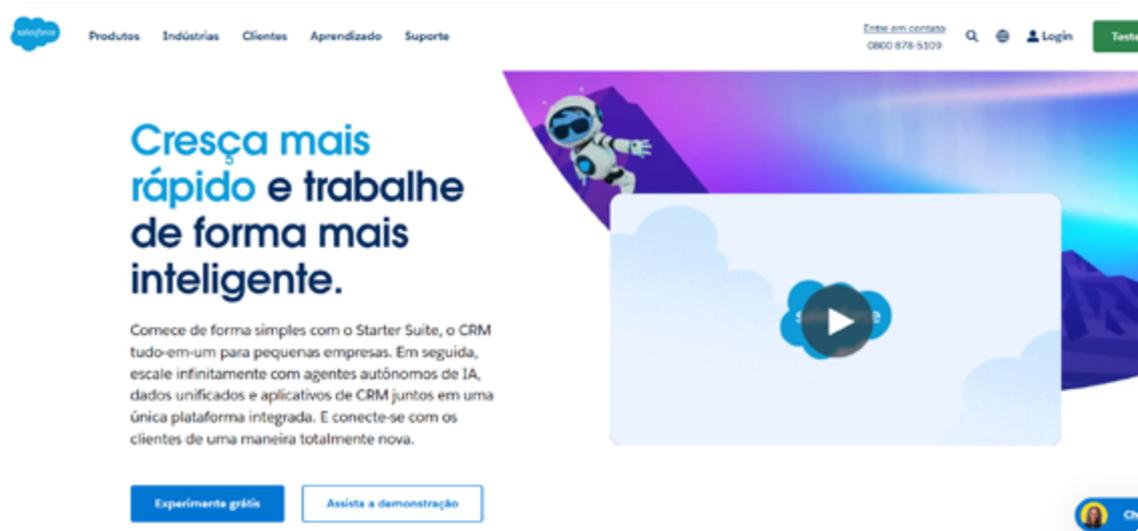
das. Pensando nisso, selecionamos os 5 melhores sistemas de CRM para empresas de 2025. Acompanhe!

**Te desejamos, então,
uma boa leitura.**

Conteúdos

1	Salesforce	05
2	Pipedrive	07
3	Hubspot	08
4	Freshworks	10
5	SULTS	11

1. Salesforce



O Sales Cloud da Salesforce é uma solução de CRM (Customer Relationship Management) que oferece uma variedade de funcionalidades para times comerciais incorporarem ao seu processo de vendas. Aqui estão algumas das principais ferramentas encontradas:

Inteligência artificial Einstein: Assistente de vendas com inteligência preditiva e generativa, fornecendo informações para cada vendedor.



Cotação e contratos: Ferramentas para a criação de cotações e gerenciamento de contratos.



Gestão de atividade: Ferramenta que integra envio de e-mails e atividades de engajamento em uma única plataforma, obtendo uma visão abrangente dos clientes.

Previsão de vendas: O Sales Cloud oferece recursos de previsão de vendas que permitem estimar as receitas futuras com base nas oportunidades em andamento. Utilizado para analisar tendências, histórico de vendas e outros fatores para fazer previsões precisas.

2. Pipedrive



Pipedrive é uma empresa de software como serviço fundada na Estônia em 2010. A ideia surgiu quando um grupo de vendedores sentiu a necessidade de um CRM que se adaptasse às suas demandas específicas, algo que não encontravam nas opções existentes naquela época.

Assim, eles decidiram criar sua própria solução para preencher essa lacuna no mercado. Aqui estão algumas das principais ferramentas oferecidas pelo sistema:

Visibilidade do pipeline de vendas: Permite visualizar rapidamente informações importantes e saber onde cada cliente está na jornada de compra.

Campaigns do Pipedrive: Facilita a criação de campanhas de e-mail marketing com um editor de e-mails intuitivo de arrastar e soltar.

Insights e relatórios: Transforma informações dos clientes em insights acionáveis com relatórios visuais e painéis personalizados.

Integrações diversas: É possível conectar o Pipedrive com outras ferramentas e aplicativos que a equipe já utiliza, como G Suite, Microsoft Office, Slack, e-mail marketing e muito mais.

3. Hubspot



Em 2006 a HubSpot foi fundada após a percepção de Brian Halligan e Dharmesh Shah de uma mudança significativa no comportamento de compra das pessoas.

Eles perceberam que os compradores procuravam informações úteis para resolver seus problemas, preferindo isso a serem interrompidos por anúncios intrusivos.

Atualmente, as ferramentas encontradas no sistema de CRM da HubSpot são:

Gestão de contatos: Armazenar e organizar todas as informações importantes sobre seus contatos em um único lugar usando o HubSpot Contacts.

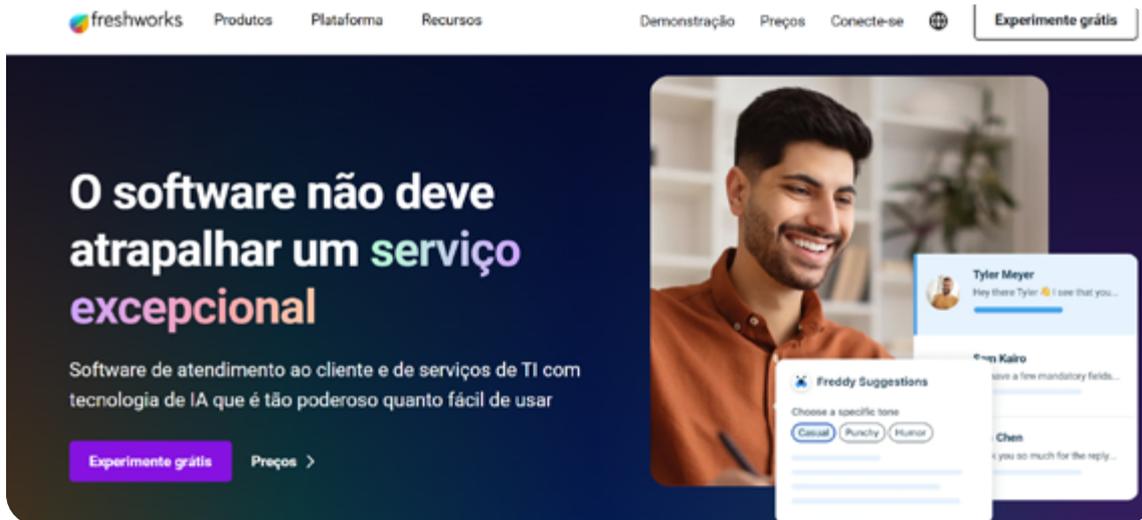
Pipeline de vendas personalizável: Flexibilidade para personalizar pipelines de vendas de acordo com as necessidades do negócio, usando o HubSpot Sales Pipeline.

Gestão de tarefas e agenda: Recursos de gestão de tarefas e agenda integrados ao CRM da HubSpot usando o HubSpot Tasks e o HubSpot Calendar.



Integração com marketing e serviço ao cliente: O CRM da HubSpot se integra às ferramentas de marketing (HubSpot Marketing Hub) e serviço ao cliente (HubSpot Service Hub), permitindo uma colaboração entre equipes e uma visão do ciclo de vida do cliente.

4. Freshworks



Fresh Sales é o sistema de CRM da Freshworks, desenvolvedora de soluções SaaS para empresas gerenciarem o relacionamento com leads e clientes.

Com outros recursos e funcionalidades, o CRM da Fresh Sales oferece como principais ferramentas:

Gestão de contatos: Banco de dados de todos os seus contatos e leads. Na ferramenta é possível adicionar informações, como nome, cargo, empresa, histórico de comunicações e muito mais, para ajudar a personalizar suas interações.

Rastreamento de leads: Oferece recursos de rastreamento, como pontuação de leads, para identificar leads mais promissores e maximizar suas chances de conversão.

Gerenciamento de oportunidades: O CRM da Fresh Sales permite que você acompanhe e gerencie todas as oportunidades de vendas e atribuir oportunidades a membros da equipe, definir estágios de vendas, definir datas de fechamento e acompanhar o progresso de cada negociação.

5. SULTS



O SULTS é um sistema de gestão corporativa para redes de negócios e empresas de todos os segmentos. Ele oferece uma plataforma integrada com mais de 25 módulos, otimizando a comunicação e a gestão interna, substituindo a necessidade de múltiplos sistemas. A interface intuitiva do SULTS permite uma colaboração eficiente, facilitando a gestão de tarefas e projetos.

O sistema de CRM SULTS é uma solução completa para a gestão de relacionamento com o cliente.

Uma das principais características do CRM da SULTS é:

Centralização de todas as informações dos leads e prospects: Ferramenta para centralizar todas as informações do cliente em um único lugar. Para que os vendedores acessem facilmente o histórico de interações, preferências e necessidades específicas de cada cliente.

Gerenciamento detalhado de negociações: Cada negociação pode ser detalhadamente acompanhada com informações sobre o cliente, previsão de fechamento, valor do negócio, e muito mais. O sistema permite adicionar tarefas, arquivos e notas, proporcionando uma visão completa e organizada de cada processo de venda.



Tarefas e checkpoints personalizáveis: O SULTS CRM permite a criação de tarefas e checkpoints obrigatórios em cada etapa do funil de vendas. Isso assegura que todos os processos sejam seguidos corretamente antes de avançar para a próxima fase, padronizando a qualidade das operações.

Gestão de atividades: Uma ferramenta para gerenciar e sincronizar automaticamente todas as atividades relacionadas às negociações, como reuniões e follow-ups, garantindo que nenhuma tarefa seja esquecida. Notificações no formato push ajudam a manter todos os envolvidos informados e proativos.

Além disso, o CRM da SULTS integra-se com redes sociais como Facebook e Instagram, além de plataformas de marketing como RD Station. Isso permite que leads capturados nessas plataformas sejam automaticamente adicionados ao funil de vendas, facilitando o acompanhamento.

Agora você tem a oportunidade de escolher o melhor sistema de CRM para o seu negócio!

Seu time de vendas têm necessidades específicas e encontrar o software adequado é essencial para garantir a qualidade dos processos e projetos da sua rede, e alcançar o sucesso desejado.

Cada uma dessas ferramentas pode ajudá-lo a alcançar esse objetivo, oferecendo soluções eficientes, como o CRM do **SULTS**.

Entre em contato conosco hoje mesmo para descobrir como podemos integrar nossas soluções de CRM com as necessidades específicas da sua empresa, garantindo resultados ainda melhores no futuro.

