

CRM Pós-Venda

O Software CRM-PósVenda será utilizado para gerenciamento da relação pós-venda com o cliente. Para que essa atividade seja realizada, o sistema analisa todas as vendas realizadas à um determinado cliente e extrai uma frequência de consumo por produto. Desta forma, o Sistema visa prever quando o Cliente precisará do produto novamente.

A data de previsão gerada é exibida como um evento em um calendário especificando à qual cliente e produto ela está relacionada. Assim, o Usuário poderá contatar o Cliente a fim de efetuar uma nova venda para reabastecer seu estoque.

O sistema terá níveis de acesso distintos. O Usuário poderá cadastrar Cliente, Produto, Categoria e criar uma nova Venda. O Gerente terá acesso aos mesmos recursos que o Usuário e além disso poderá gerar Relatórios e gerenciar usuários do sistema.

Os produtos serão cadastrados separados por categorias para obter relatórios mais detalhados.