



Um CRM completo, com o SAP Business One como mestre.

O CRMFlow dá a vendas e marketing o CRM que eles esperam — leads, estágios do ciclo de vida, um quadro de pipeline, cotações, atividades, sequências e campanhas de e-mail — construído sobre o SAP Business One, e não ao lado dele. Parceiros de negócios, contatos, oportunidades, cotações, atividades e campanhas são os próprios registros do B1: nada é redigitado e o B1 continua sendo o mestre. Está em desenvolvimento: o núcleo de vendas e marketing roda na versão atual contra um SAP Business One simulado e ainda não foi verificado em um Service Layer real.

O PROBLEMA

Parece familiar?

O SAP Business One não tem lugar para um prospect que ainda não é parceiro de negócios.

E-mails e reuniões ficam na caixa de cada vendedor, e ninguém vê a última conversa.

Os vendedores controlam as oportunidades em outro CRM e depois redigam o cliente e a cotação no B1.

Os resultados das campanhas nunca chegam ao B1, então ninguém consegue ligar uma campanha à receita que ela trouxe.

COMO FUNCIONA

Passo a passo, dentro do SAP Business One

1 VENDEDOR OU IMPORTAÇÃO

Adiciona um lead; duplicados são verificados no B1

Lead

2 CRMFLOW

Pontua o lead e o move pelo ciclo de vida; no estágio que você escolhe ele vai para o B1

Parceiro de negócios tipo Lead

3 VENDEDOR

Abre uma oportunidade e a trabalha no quadro de pipeline

Oportunidade de venda

4 CRMFLOW

Registra cada e-mail, ligação e reunião no SAP

Atividade

5 VENDEDOR

Monta a cotação com preços do B1 e envia um link de aceite

Cotação de venda

6 CLIENTE

Aceita; a oportunidade é ganha e a cotação é copiada para um pedido

Pedido de venda

Tudo o que o CRMFlow faz

Contas e contatos

- ✓ Clientes, leads, contatos, endereços e vendedores sincronizados de cada banco de dados de empresa do B1; uma instalação abrange várias empresas
- ✓ Parceiros de negócios ligados entre bancos de dados por CNPJ ou ID fiscal, domínio web ou nome, numa visão 360 do cliente
- ✓ Responsável conforme o vendedor do B1: cada vendedor vê as suas contas e as da equipe, os gerentes as da equipe
- ✓ Toda alteração em um campo do B1 fica no histórico do registro

Pipeline e cotações

- ✓ As oportunidades são oportunidades de venda do B1, num quadro de pipeline por empresa montado a partir dos estágios de venda do B1
- ✓ Requisitos por estágio, alertas de oportunidades paradas e motivos de ganho e perda vindos do B1
- ✓ Previsão por responsável e mês: em aberto, ponderada, compromisso e ganha, separada por moeda
- ✓ Cotações com preços do B1, criadas como cotações de venda nativas do B1, com PDF, link de aceite e cópia para pedido de venda

Marketing

- ✓ Campanhas de e-mail via Postmark ou SendGrid, com modelos, listas e segmentos por regras
- ✓ Consentimento aplicado por contato conforme CAN-SPAM, CASL, GDPR e a LFPDPPP do México, com descadastro e registro de consentimento
- ✓ Cada campanha espelhada numa campanha do B1, com a resposta de cada parceiro de negócios
- Próxima versão: formulários incorporáveis, landing pages, rastreamento do site com atribuição UTM e enriquecimento de empresas

Leads e ciclo de vida

- ✓ Leads e contatos de prospects que ficam no CRMFlow até serem qualificados, com responsável, origem e pontuação
- ✓ Estágios do ciclo de vida de Assinante a Cliente, cada um explicado na tela: o que significa, como é alcançado e o que faz no SAP
- ✓ Você escolhe o estágio que cria o parceiro de negócios tipo Lead no B1; a primeira cotação o transforma em Cliente
- ✓ Verificação de duplicados no CRMFlow e no B1 antes de criar qualquer coisa, ferramenta de mesclagem, importação CSV/Excel e pontuação por regras

Atividades e caixas de e-mail

- ✓ Ligações, reuniões, tarefas, notas e e-mails gravados como atividades do B1, numa linha do tempo e em Meu dia
- ✓ Caixas de e-mail e calendários do Microsoft 365 ou Google, ou um endereço BCC, registram e-mails com contatos conhecidos
- ✓ Sequências de e-mails, ligações e tarefas que param com uma resposta ou um agendamento, e um link de agendamento por vendedor

Serviço, IA e mais

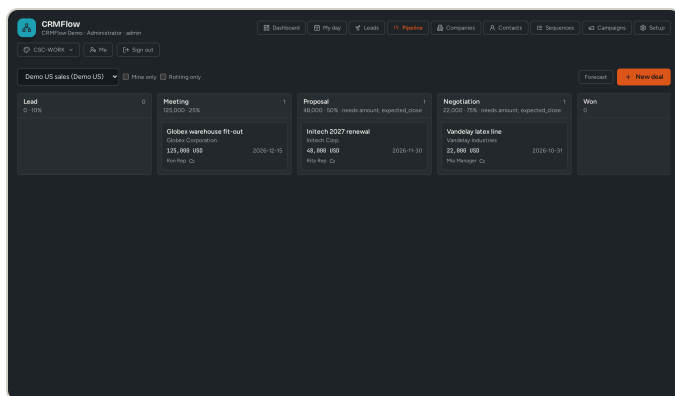
- Planejado: chamados de help desk sobre chamados de serviço do B1, com SLA, base de conhecimento, portal do cliente e visitas técnicas enviadas ao FieldFlow
- Planejado: construtor de fluxos e IA para redigir, resumir, pontuar e sugerir a próxima ação, reutilizando a leitura de e-mail do InboxFlow
- Planejado: clique para ligar, VoIP, Teams e Zoom, SMS e WhatsApp, registrados como atividades do B1
- Planejado: relatórios unidos ao faturamento e à margem do B1, um bloco no SAP B1 Web Client, um app móvel e complementos para Outlook e Gmail

O QUE VOCÊ RECEBE

Feito para o B1, não acoplado a ele

- ✓ Contas e contatos de cada empresa do B1, com o B1 como mestre (versão atual)
- ✓ Leads, ciclo de vida, pontuação e envio ao B1 como Lead (versão atual)
- ✓ Pipeline sobre oportunidades do B1, previsão e cotações do B1 (versão atual)
- ✓ Atividades no B1, registro de e-mails e sequências (versão atual)
- ✓ Campanhas com regras de consentimento, espelhadas no B1 (versão atual)
- ✓ Formulários e rastreamento do site (próxima versão); serviço e IA (planejado)

POR DENTRO DO CRMFLOW



Em desenvolvimento: o pipeline por estágio de venda do B1 (dados de demonstração)

QUEM USA

Vendedores

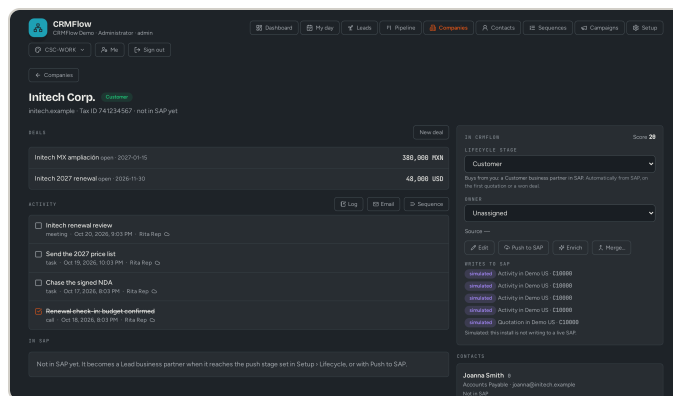
Gerentes de vendas

Marketing

Operações de vendas

PARA QUEM É INDICADO

Distribuidores, atacadistas, fabricantes e empresas de serviços com SAP Business One (HANA ou SQL Server, 10.0 FP2108 ou posterior) que vendem com uma equipe comercial — em uma empresa ou em várias.



Em desenvolvimento: visão 360 com oportunidades e atividades (dados de demonstração)

Telas exibidas com dados de demonstração de empresas fictícias. Algumas telas mostram recursos ainda em desenvolvimento. As telas aparecem em inglês.

O CASO DE NEGÓCIO



Exemplo ilustrativo da calculadora da página do produto, com os valores padrão. Coloque lá os seus próprios números.

POR QUE A CSC-WORK

O trabalho de consultoria que se repetia virou produto. Todos os produtos Flow rodam sobre a mesma base — licenciamento compartilhado, o mesmo cliente do Service Layer do SAP Business One, o mesmo design system — e por isso são instalados lado a lado e compartilham dados em vez de disputá-los.

Desenvolvidos e suportados por desenvolvedores e consultores de SAP Business One, em HANA e SQL Server.

Construa com a gente — participe do piloto

Estamos construindo com um pequeno grupo de primeiros clientes.

melgueta@csc-work.com

csc-work.com/pt-br/products/crmflow/