SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

UNIONCAMERE VENETO

CRM light: gestire i clienti senza complicazioni

Conoscere strumenti CRM (*Customer Relationship Management*) per organizzare e seguire i rapporti con i clienti in modo semplice ed efficace.

TRASFERIMENTO TECNOLOGICO INNOVAZIONE
SISTEMA CAMERALE VENETO

CAMERA DI COMMERCIO VENEZIA ROVIGO

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA VERONA

CAMERA DI COMMERCIO TREVISO - BELLUNO | DOLOMITI
bellezza e impresa

CAMERA DI COMMERCIO PADOVA
il futuro a portata di impresa

Camera di Commercio Vicenza

Perché serve un CRM?

CRM significa *Customer Relationship Management*, cioè gestione delle relazioni con i clienti. Non si tratta solo di uno strumento digitale, ma di un metodo per non perdere di vista chi ci ha contattato, cosa ha acquistato e quando potrebbe essere il momento giusto per tornare a proporre un prodotto o un servizio.

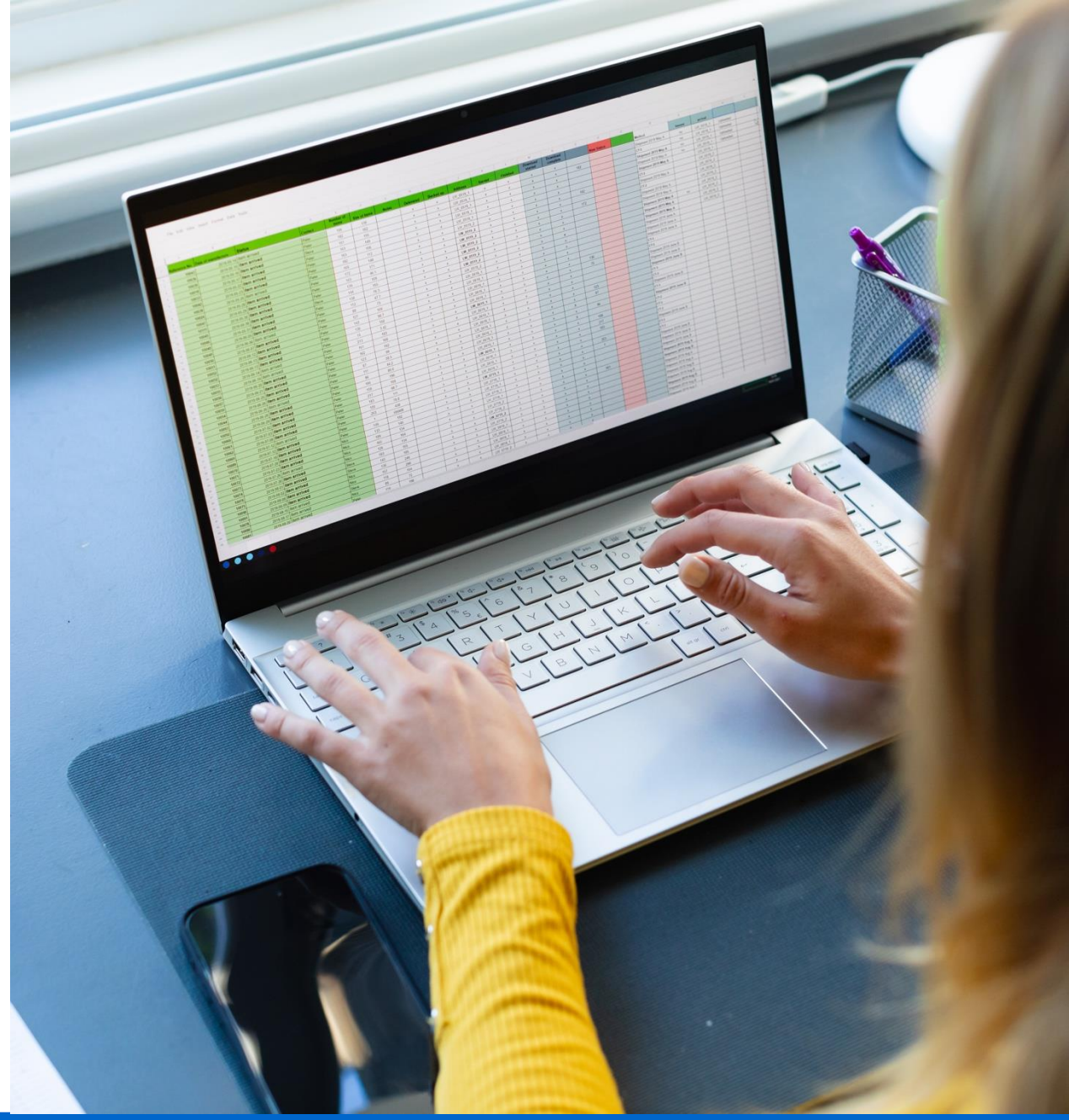
Per una startup o una piccola impresa è facile confondersi tra email, telefonate e fogli sparsi: avere un sistema centralizzato aiuta a mettere ordine e a non dimenticare opportunità. Anche nella forma più semplice, un CRM permette di **coltivare rapporti** più duraturi e di trasformare i contatti in clienti abituali.

SNI

Excel e Google Sheets

La soluzione più semplice e immediata per iniziare a gestire i clienti è un foglio di calcolo. Con Excel o Google Sheets si possono raccogliere i dati essenziali: nome, recapiti, storico degli acquisti, note sulle preferenze. È gratuito e accessibile a tutti, non richiede formazione specifica e può essere aggiornato in qualsiasi momento.

Per le microimprese con pochi contatti rappresenta una scelta pratica ed efficace, perché consente di avere tutto sotto controllo senza investimenti. Il limite è che, crescendo il numero di clienti, diventa più difficile mantenere ordine e aggiornamenti costanti.



SNI

Trello e Notion

Per chi vuole un livello di organizzazione in più, strumenti come *Trello* e *Notion* offrono grande flessibilità. Trello funziona come una bacheca visiva, dove ogni cliente diventa una scheda che può essere spostata lungo una pipeline: da nuovo contatto, a trattativa in corso, fino a cliente acquisito. Notion invece permette di costruire database personalizzati, con campi e viste multiple, adatti a chi desidera più controllo sulle informazioni.

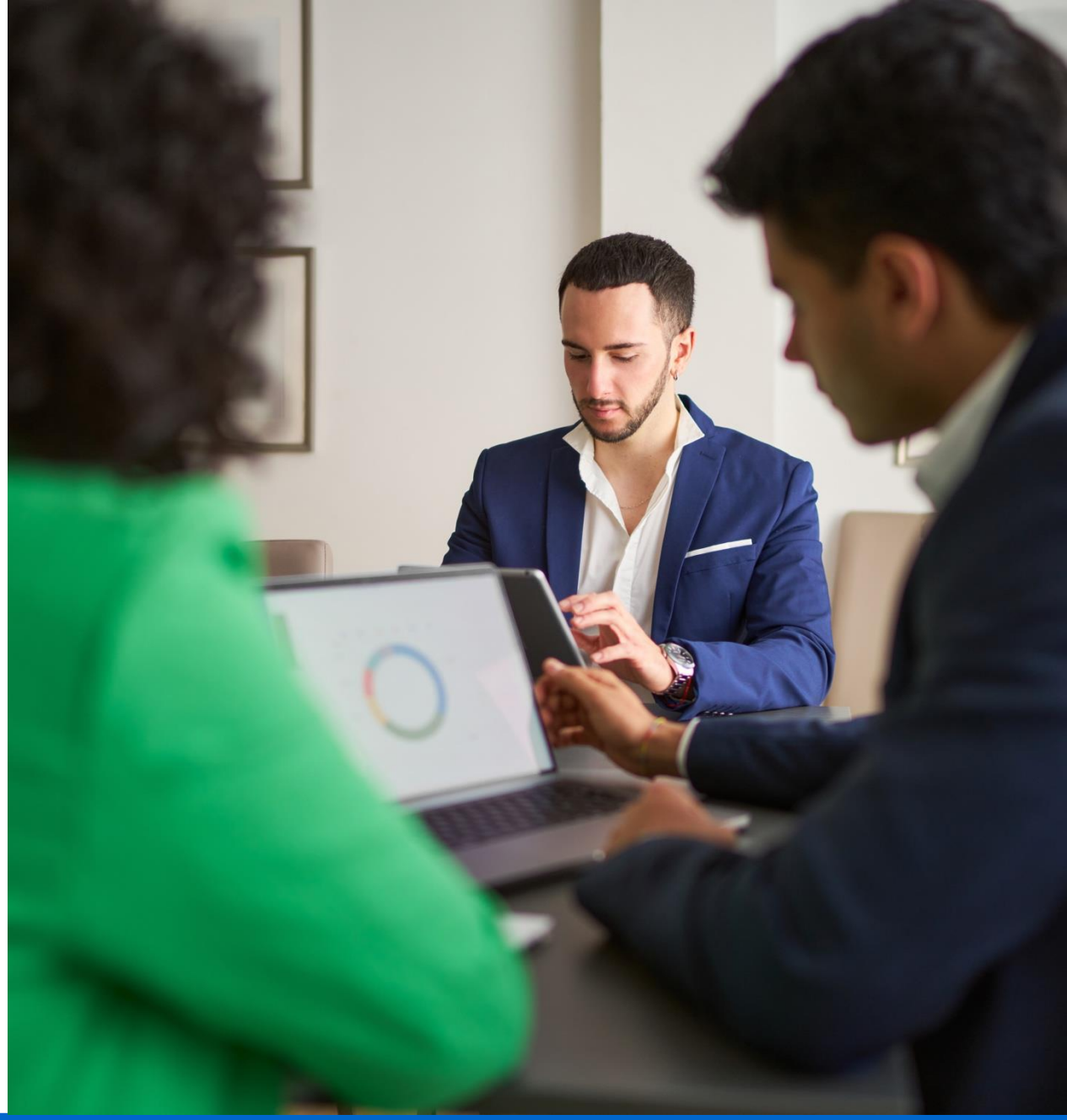
Queste soluzioni sono **intuitive** e **gratuite** nelle versioni base, ideali per piccole realtà che hanno bisogno di gestire non solo i dati, ma anche i passaggi della relazione commerciale.

SNI

CRM gratuiti

Quando i clienti iniziano a crescere e la gestione diventa più complessa, conviene passare a un CRM vero e proprio. Piattaforme come ***Hubspot*** e ***Zoho*** offrono versioni gratuite che permettono di raccogliere in un unico spazio contatti, email, attività e promemoria.

Il vantaggio è avere una visione più professionale della relazione con ogni cliente, potendo anche automatizzare attività come l'invio di email di follow-up. Pur richiedendo un po' di tempo per imparare a usarli, questi strumenti fanno fare un salto di qualità all'impresa, rendendola più strutturata e capace di crescere.



SNI

Come scegliere lo strumento giusto

Non esiste un’unica soluzione valida per tutti. La scelta dipende dalla dimensione dell’impresa e dal numero di clienti da gestire. Con pochi contatti può bastare un foglio Excel; chi ha diverse trattative contemporanee trova utile la flessibilità di Trello o Notion; chi invece cresce rapidamente trae vantaggio da un CRM dedicato.

L’importante è adottare fin da subito un **metodo** e mantenerlo con **costanza**. La gestione clienti non deve diventare un peso, ma uno strumento di lavoro quotidiano che aiuta a risparmiare tempo e a rafforzare le relazioni.

SNI

Consiglio finale

Non serve partire subito con software complessi: l'importante è scegliere uno strumento alla propria portata e usarlo con regolarità. Anche un semplice foglio Excel, se aggiornato con costanza, può diventare un vero alleato nella gestione clienti.

L'abitudine a registrare e seguire ogni contatto è il primo passo per costruire relazioni solide e durature, indipendentemente dal settore o dalla dimensione dell'impresa.

SNI

SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

UNIONCAMERE VENETO

EVENTUALE TESTO
EVENTUALE TESTO
EVENTUALE TESTO

sni.unioncamere.it

TRASFERIMENTO TECNOLOGICO INNOVAZIONE
SISTEMA CAMERALE VENETO

CAMERA DI COMMERCIO VENEZIA ROVIGO

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA VERONA

CAMERA DI COMMERCIO TREVISO - BELLUNO | DOLOMITI
bellezza e impresa

CAMERA DI COMMERCIO PADOVA
il futuro a portata di impresa

Camera di Commercio Vicenza