

Sugar Sell Editions Übersicht und Vergleichstabelle

KI und High-Definition-CX eignen sich für Vertriebsteams jeder Größe.

EMPFOHLEN		
<p>Sell Premier</p> <p>Umfassende Funktionen zur Vertriebsautomation für komplexe geschäftliche Tätigkeiten mit integrierter KI und erweitertem Support.</p>	<p>Sell Advanced</p> <p>Verbesserte Vertriebsautomation und Erweiterungsmöglichkeiten durch Mail- und Kalenderintegration sowie Standard-Support.</p>	<p>Sell Essentials</p> <p>Vertriebsautomation für wachsende Teams, die 3 bis 5 Nutzerkonten benötigen, mit Basis-Support und unkompliziertem Upgrading.</p>

Die folgende Übersicht zeigt die Features der SugarCRM-Produkte im Vergleich. Die in der Tabelle aufgeführten Merkmale sind High-Level-Beschreibungen von Funktionen. Wenn Sie weitere Fragen haben, sprechen Sie mit Ihrem Sugar Partner oder SugarCRM-Kontakt.

Funktion	Beschreibung	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Essentials
Account Management	360-Grad-Überblick über alle relevanten Ereignisse im Unternehmen Ihrer Kunden.	•	•	•
Kontaktmanagement	Aufbau persönlicher Beziehungen zu wichtigen Kontaktpersonen bei Ihrem Kunden. Umwandlung von Leads in Kontakte und Nutzung detaillierter Insights für eine perfekte Kundenbeziehung.	•	•	•
Lead Management	Management der Bearbeitung, Analyse und Qualifizierung der Leads vom ersten Kontakt bis zur konkreten Opportunity.	•	•	•
Opportunity Management	Behalten Sie jederzeit den Überblick über alle Verkaufschancen und steigern Sie Ihre Abschlussquote. Verwalten Sie jede Verkaufschance von Anfang bis Ende und verfolgen Sie die Fortschritte. Halten Sie alles, was Sie wissen müssen, stets im Auge.	•	•	•
Aktivitätsmanagement	Das intuitiv zu bedienende User Interface von Sugar vereinfacht die mühelose Dokumentation aller Kundengespräche und -interaktionen.	•	•	•
Pipeline-Management	Sie haben klare Sicht auf Ihre gesamte Pipeline und sämtliche Opportunities und wissen sofort, welche Aktivitäten anstehen, um Ihre Projekte voranzutreiben.	•	•	•
Quotenmanagement	Geben Sie Mitarbeitern und Führungskräften im Vertrieb rollenspezifische Einblicke in ihre Forecasts und verbessern Sie gleichzeitig die Genauigkeit und die Transparenz beim Erreichen von Vorgaben.	•	•	•
Angebotsmanagement	Beschleunigen Sie die Angebots- und Vertragserstellung und verkürzen Sie die Zeit bis zum Geschäftsabschluss; koordinieren Sie Preisnachlässe, Lagerhaltung und Liefertermine gemäß den Bedürfnissen Ihrer Kunden.	•	•	•
Abonnement-Verwaltung	Unterstützung von abonnementbasierten Geschäftsmodellen und Verwaltung von Abonnement-Verlängerungen. Automatische Generierung von Vertragsverlängerungen für Abonnements, Beurteilung von Cross-Sell- und Up-Sell-Möglichkeiten sowie die einfache Nachverfolgung und Verwaltung von Verträgen.	•	•	•
Reporting und Analysen	Greifen Sie auf Berichte und interaktive Dashboards zu und passen Sie diese nach Bedarf an. So erhalten Sie in Echtzeit praktisch verwertbare kundenspezifische Erkenntnisse und Einblicke in geschäftliche Vorgänge, KPIs und Trends.	•	•	•
Prognosen	Erstellen Sie automatisch eine genaue Vertriebsprognose auf Grundlage der aktuellen Pipeline und gegenwärtiger Vertriebszusagen. Erhalten Sie auf intuitive und interaktive Weise einen Überblick über Ihre Pipeline, Quote, Prognosen und Erfolge.	•	•	•
Pipeline-Auswertung	Geben Sie Ihren Vertriebsteams und -leitern die Möglichkeit, den Status der aktuellen Pipeline und wichtige Kennzahlen jederzeit auszuwerten. Überprüfen Sie Zahlen, erkennen Sie Risiken und ergreifen Sie Maßnahmen für alle Vertriebsmöglichkeiten in einer einzigen Übersicht.	•	•	•
Mobilität	Ermöglichen Sie Ihrem Vertrieb auch unterwegs, immer auf dem neuesten Stand zu sein. Verfügbar für iOS und Android mit Offline-Funktionen und anpassbaren Layouts. Vertriebsmitarbeiter können Automationen auslösen, auf Dashboards zugreifen, Opportunities kreieren, Angebote erstellen, Dokumente generieren und mit Kunden interagieren.	•	•	•

Funktion	Beschreibung	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Essentials
Austausch über sämtliche Kanäle	Kommunizieren Sie mit Kunden per E-Mail, Telefon oder Chat. Bei Kundengesprächen können Sie auf relevante Detailinformationen zugreifen, ohne die aktuelle Ansicht verlassen zu müssen.	●	●	●
Zusammenarbeit und Teamwork	Zusammen am besten: Fördern Sie Teamarbeit und die Abstimmung zwischen verschiedenen Geschäftsbereichen oder Abteilungen, um Leads zu kultivieren und Opportunities in Geschäftsabschlüsse münden zu lassen.	●	●	●
Geschäftsprozessmanagement	Definieren, gestalten und vereinheitlichen Sie komplexe geschäftlichen Prozesse. Verwalten Sie Genehmigungen und automatisieren Sie die Erledigung von Routineaufgaben.	●	●	●
Intelligente Priorisierung von Leads	Priorisieren Sie Leads auf Grundlage von KI-gestützten, prädiktiven Lead-Conversion-Scores. Bauen Sie auf Ihren bisherigen Erfolgen auf, indem Sie die Erkenntnisse aus passenden Lead-Profilen für vergleichbare Kunden nutzen.	●	●	
Intelligente Priorisierung von Opportunitys	Indem Sie Ihre Bemühungen auf die richtigen Opportunitys richten, können Sie den voraussichtlichen Erfolg besser vorhersagen und so Ihre Gewinnquote steigern.	●	●	
Unterstützung von standardisierten Vertriebsprozessen	Gestalten, visualisieren und automatisieren Sie Vertriebsprozesse. Erstellen Sie Playbooks und Vorlagen für Vertriebsabläufe, Vertriebsmethodik, Unterstützung von standardisierten Vertriebsprozessen (Guided Selling), Lead Nurturing und vieles mehr.	●	\$	
Datenanreicherung und Newsfeed	Reichern Sie Kundendaten automatisch mit relevanten externen Daten und aktuellen Nachrichten an. Integrieren Sie Kunden und Wettbewerber in einen individuell anpassbaren Newsfeed.	●		
E-Mail- und Kalender-Integration	Arbeiten Sie mit Ihren Sugar-Daten direkt in Outlook oder Gmail. Mühelose Terminplanung für Besprechungen. Synchronisieren Sie Unterhaltungen, Besprechungen und Personen automatisch mit Ihrem CRM.	●	●	
Geo-Mapping	Sehen Sie, welche Kunden und Interessenten sich in unmittelbarer räumlicher Nähe zueinander befinden. Sugar zeigt Ihnen die Ergebnisse in einer Karte an und hilft Ihnen bei der Planung des Tages und bei spontanen Terminen in der Nähe. Sie können Leads oder Kunden nach Gebieten zuweisen.	●		
Verbesserte Prognosen	Nutzen Sie zeitbezogene Daten, um zukünftige Ergebnisse vorherzusagen und Verkäufer anzuleiten. Erkennen Sie sich ändernde Geschäftsbedingungen sofort, ohne über Dutzenden Berichten, Dashboards und Kalkulationstabellen brüten zu müssen.	●		

Vergleichstabelle Preise und Funktionen

	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Essentials
Benutzer-Limits	Min. 10	Min. 3	Max. 5, Min. 3
Verwalteter Speicher* (nur für Neukunden)	30 GB Datenbank-Speicher 30 GB Dateispeicher	15 GB Datenbank-Speicher 15 GB Dateispeicher	7 GB Datenbank-Speicher 7 GB Dateispeicher
Zusätzlicher verwalteter Speicher*	0,5 GB Datenbank-Speicher 0,5 GB Dateispeicher	0,25 GB Datenbank-Speicher 0,25 GB Dateispeicher	optional
Support	Enhanced	Standard	Basic
Integration mit Sugar Market und Sugar Serve	Ja	Ja	Nicht unterstützt
Add-ons von Drittfirmen	Optional	Optional	Nicht unterstützt
Code-Anpassungen	Optional	Optional	Nicht unterstützt
Sandboxes	2	2	N/V
Backup	Täglich	Täglich	2x im Monat

* Die oben genannte Speicherzuweisung gilt für Bestellungen, die von Neukunden am oder nach dem 1. Februar 2022 aufgegeben werden. Gilt nicht für Verlängerungen von Kundenbestellungen, die vor dem 1. Februar 2022 aufgegeben wurden.

Über SugarCRM

Mit SugarCRM erhalten Marketing-, Vertriebs- und Serviceteams ein klares Bild jedes einzelnen Kunden und Sie als Unternehmen alle notwendigen Informationen, um Umsätze zu planen und zu steigern. Sugar ist die CRM-Plattform, die Schwieriges einfach macht.

Tausende von Unternehmen in über 120 Ländern verlassen sich auf Sugar, um High-Definition-CX zu erzielen, indem sie die Arbeit der Plattform überlassen. Das im Silicon Valley ansässige Unternehmen Sugar wird von Accel-KKR unterstützt.

Mehr Information unter www.login-software.net



NORTH AMERICA

LATIN AMERICA

EUROPE

ASIA-PACIFIC