Sugar Enterprise Editionsübersicht & Vergleichstabelle

Passen Sie CRM-Best-Practices an Ihre individuellen Geschäftsanforderungen an und verbessern Sie Ihre Erfolgsquoten.

EMPFOHLEN

Enterprise+ On-Premises

Umfassende Funktionen für Vertriebsautomation und Kundenservice vor Ort – zu Ihren Bedingungen, inklusive zusätzlicher Produktivitätsfeatures.

Enterprise On-Premises

Vertriebs- und Kundenservice-Automation mit maximaler Kontrolle und Anpassbarkeit.

Die folgende Tabelle stellt die Editionen von Sugar Enterprise gegenüber. Bei den aufgeführten Features handelt es sich um allgemeine Funktionsbeschreibungen. Bei weiteren Fragen wenden Sie sich gern an Ihren SugarCRM-Partner oder SugarCRM-Vertreter.

Funktion	Beschreibung	Enterprise+	Enterprise
Account-Management	Erhalten Sie einen 360-Grad-Blick auf alles, was bei Ihrem Kunden passiert.	●	●
Kontaktmanagement	Bauen Sie eine persönliche Beziehung zu wichtigen Kontakten bei Ihrem Kunden auf. Wandeln Sie Leads in Kontakte um und schaffen Sie detailliertere Einblicke, um allen Kontakten besser gerecht zu werden.	●	●
Lead-Management	Verwalten Sie die Verarbeitung, Analyse und Bewertung von Leads, sodass Sie die Leads, die zu Opportunities werden, im Blick behalten können.	●	●
Opportunity-Management	Behalten Sie den Überblick über jede einzelne Opportunity und pflegen Sie sie. Verwalten Sie jede Opportunity von Anfang bis Ende und behalten Sie den Überblick über Ihre Fortschritte. Alles, was Sie benötigen, ist nur einen Klick entfernt.	●	●
Angebotsmanagement	Erstellen Sie in kurzer Zeit Angebote und Verträge und verkürzen Sie die Zeit bis zum Abschluss. Koordinieren Sie Preisnachlässe, Lagerbestände und Liefertermine gemäß den Bedürfnissen Ihrer Kunden.	●	●
Aktivitätsmanagement	Die intuitiv zu bedienende Benutzeroberfläche und die Datenerfassungsfunktionen von SugarCRM vereinfachen die Dokumentation von Kundengesprächen und -interaktionen und liefern wichtige Erkenntnisse.	●	●
Pipeline-Management	Erhalten Sie einen klaren Überblick über Ihre gesamte Pipeline, sämtliche Opportunities und wie weit diese davon entfernt sind, neue Kunden zu werden.	●	●
Quotenmanagement	Geben Sie Mitarbeitern und Führungskräften im Vertrieb rollenspezifische Einblicke in ihre Prognosen und verbessern Sie gleichzeitig die Genauigkeit und die Transparenz beim Erreichen von Vorgaben.	●	●
Abo-Management	Unterstützung von abobasierten Geschäftsmodellen und Verwaltung von Aboverlängerungen. Generierung von Chancen zur Aboverlängerung, Verteilung von Cross-Sell- und Up-Sell-Möglichkeiten sowie Nachverfolgung und Verwaltung von Kundenansprüchen.	●	●
Berichte 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 Geschäftsvorgänge, KPIs und Trends.	●	●

Funktion	Beschreibung	Enterprise+	Enterprise
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 Ihren Mitarbeitern an vorderster Front auch unterwegs von Sell zu profitieren. Verfügbar für iOS und Android mit Offline-Funktionen und personalisierbaren Layouts. Vertriebsmitarbeiter können die Automatisierung anstoßen, auf Dashboards zugreifen, Opportunities schaffen, Angebote erstellen, Dokumente generieren und mit Kunden interagieren.	●	●
Sofort verwertbare Berichte	Erhalten Sie präzise, aktuelle Einblicke und Kennzahlen zu Supportfällen. Verfolgen Sie Kundenservice-KPIs und Veränderungen in Echtzeit.	●	●
Kundenservice-Konsole	Erhöhen Sie die Produktivität Ihres Kundenservice, indem das Lösen von Fällen Ihrem Team dank einer benutzerfreundlichen und intuitiven Arbeitsoberfläche weniger Sucharbeit abverlangt.	●	●
SLA-Management	Verbessern Sie den Net Promoter Score (NPS) und erfüllen Sie Ihre Service Level Agreements (SLAs) mit automatisierten Serviceprozessen, Workflows und reibungsloser Abwicklung.	●	●
Zusammenarbeit & Teamwork	Gemeinsam stark: Fördern Sie die Teamarbeit und Abstimmung zwischen verschiedenen Geschäftsbereichen bzw. Abteilungen, um Leads zu pflegen und Opportunities in Geschäftsabschlüsse umzuwandeln.	●	●
Geschäftsprozess-Management	Definieren, gestalten und vereinheitlichen Sie komplexe Geschäftsprozesse. Verwalten Sie Freigaben und automatisieren Sie die Ausführung von Routineaufgaben.	●	●
Guided Selling	Entwickeln, visualisieren und automatisieren Sie Geschäftsprozesse. Erstellen Sie Playbooks und Vorlagen für Vertriebsabläufe, Vertriebsmethoden, Guided Selling, Lead Nurturing und vieles mehr.	●	$
Datenanreicherung und Newsfeed	Reichern Sie Kunden- und Interessentendaten automatisch mit relevanten externen Daten und Nachrichten an. Integrieren Sie Kunden und Mitbewerber in einen individuell gestaltbaren Newsfeed.	●	
E-Mail- und Kalenderintegration	Arbeiten Sie mit Ihren SugarCRM-Daten direkt in Outlook oder Gmail. Reibungslose Planung von Meetings. Synchronisieren Sie Gespräche, Meetings und Personen automatisch mit Ihrem CRM.	●	$
Geo-Mapping	Sehen Sie, welche Kunden und Interessenten sich in unmittelbarer räumlicher Nähe zueinander befinden. Lassen Sie sich die Ergebnisse auf einer Karte anzeigen und den schnellsten Weg ermitteln. Sie können Leads bzw. Kunden nach Gebiet routen.	●	

Vergleichstabelle Preise und Funktionen

	Enterprise+ On-Premises	Enterprise On-Premises
Preis (Benutzer/Monat)	**120 $**	**85 $**
Mindestanzahl Benutzer	10	10
Support	Erweitert	Standard
Integration mit Sugar Market	Ja	Ja
Add-ons von Drittanbietern	Unterstützt	Unterstützt
Code-Anpassungen	Unterstützt	Unterstützt

Über SugarCRM

SugarCRM hilft Vertriebsteams, ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Unternehmen entscheiden sich für SugarCRM, um Komplexität zu reduzieren, Verkaufschancen zu priorisieren und mit den vorhandenen Ressourcen das Upselling zu fördern. SugarCRM ist die ideale Lösung für komplexe, beziehungsintensive Branchen – wie die produzierende Industrie, den Großhandel und den Distributionssektor – die ihr Wachstum beschleunigen und fundiertere Entscheidungen treffen möchten.

Erfahren Sie mehr unter www.sugarcrm.com/de

© 2025 SugarCRM Inc. All rights reserved. SugarCRM and the SugarCRM logo are registered trademarks of SugarCRM Inc. All other trademarks are the properties of their respective companies.

Rev. 04162025