



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 | 3 |
| Support | Erweitert | Standard |
| Integration mit Sugar Market | Ja | Ja |
| Add-ons von Drittanbietern | Unterstützt | Unterstützt |
| Code-Anpassungen | Unterstützt | Unterstützt |

Über SugarCRM

Mit SugarCRM erhalten Marketing-, Vertriebs- und Serviceteams endlich ein klares Bild jedes einzelnen Kunden. Auf diese Weise erreichen Unternehmen neue Leistungsspitzen und können konkrete Vorhersagen treffen. Sugar ist die CRM-Plattform, die Schwieriges einfach macht.

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

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie www.sugarcrm.com/de oder folgen Sie [@SugarCRM](https://twitter.com/SugarCRM).