sugarcrm

Steigern Sie die Produktivität mit Handlungsrelevanten Informationen

Steigern Sie die Produktivität Ihres Sales-Teams um Über 30 % mit Umsetzbaren Daten und Wertvollen Insights

In einer vernetzten, digitalen Welt müssen Organisationen ständig produktiver werden, um ihre Ziele zu erreichen. Die Fachleute innerhalb jeder Organisation müssen sich auf Aktivitäten mit hoher Wirkung und Wertschöpfung konzentrieren, um das Wachstum der Organisation voranzutreiben. Doch leider verbringen noch immer viele Fachleute mehr als 60 % ihrer wertvollen Arbeitszeit mit manuellen Prozessen und administrativen Tätigkeiten.

SugarCRM will dieses Problem durch Automatisierung und Rationalisierung der Verwaltungsaufgaben aus der Welt schaffen: Manuelle Tätigkeiten sollen größtenteils durch künstliche Intelligenz ersetzt werden. Stellen Sie sich eine Plattform vor, die es den Benutzern ermöglicht, 100 % ihrer Zeit für Aktivitäten mit großer Wirkung einzusetzen.

Sugar Hint ist eine No-Touch-Intelligence-Lösung, die Darauf Ausgelegt ist, die Produktivität zu Steigern, Insights zu Vermitteln und eine Einzigartige Customer Experience zu Bieten

Mit Hint erhalten Sie eine breite Palette wichtiger, nützlicher und umsetzbarer Insights über Leads, Kontakte und Kunden. Hint versorgt Sie in jeder Phase des Vertriebs-, Marketing- und Kundendienstzyklus mit relevanten Informationen. Damit Sie mehr Zeit haben, sich auf die menschlichen Aspekte der Kundenbeziehung und auf die Kundenansprache zu konzentrieren.

sugar hint

Smarte Business-Entscheidungen ///

Bleiben Sie immer proaktiv mit wichtigen Insights über potenzielle und bestehende Kunden, um im richtigen Zeitpunkt die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Beschleunigung der Konversionsrate ///

Eliminieren Sie zeitaufwändige Recherchen und manuelle Dateneingabe. Fokussieren Sie sich vielmehr auf die tatsächlichen Verkaufstätigkeiten.

Steigerung der Produktivität ///

Intensivieren Sie Ihre Verkaufstätigkeit auf messbare Weise, indem Sie mehr Kunden betreuen, mit mehr Interessenten Kontakt aufnehmen und mehr Gespräche führen.

Bleiben Sie auf dem Laufenden mit den neuesten und relevantesten Informationen:

Kunden-Informationen

Umfasst Berufsbezeichnung, beruflichen Werdegang, Bildungshintergrund, soziale Profile als Basisinformationen zu Leads und Kontaktpersonen.

Kundeninformationen

Umfasst Unternehmensgröße, Standort, Branche, Beschreibung, soziale Unternehmensprofile für ein gutes Verständnis des Unternehmens.

Kunden-Insights

Proaktiver Empfang von kundenspezifischen News und Updates über Großkunden durch eine Vielzahl von benutzerkonfigurierbaren Meldungen.

Aktivitäts-Historie

Eine chronologische Historie der Interaktionen, wie z.B. kürzliche Anrufe, Besprechungen und E-Mails im Zusammenhang mit dem Lead oder der Kontaktperson.

Konvertierung von mehr Leads, Beschleunigen der Geschäftszyklen und Aufspüren von mehr Opportunities

Hint sammelt und analysiert anhand von bereits in Sugar gespeicherten Namen und E-Mail-Adressen automatisch umsetzbare Insights aus einer Vielzahl von Social Media- und Geschäftsdatenquellen. Benutzer können die angereicherten Daten schnell mit einem einzigen Klick in Sugar importieren. Ohne jegliche externe Browsing-Aktivität verfügt Hint über die richtigen Informationen, die Benutzer kennen müssen, um relevante Gespräche zu führen und Konvertierungen zu beschleunigen.

Bleiben Sie jetzt mit den Automatischen Warnhinweisen von Hint Insights auf dem Laufenden über Wichtige Updates und Signale Bezüglich Ihrer Großkunden

Benutzer erhalten ab sofort wichtige Kunden-Updates über benutzerdefinierbare E-Mail-Benachrichtigungen, In-App-Dashlets und browserbasierte Push-Benachrichtigungen. Auf Wunsch können Sie über das Hint Insights Preference Center auch Insights in Finanz-, Presse-, Personal- und andere allgemeine Kundeninformationen beziehen. Die Zustellung der Meldungen kann in Echtzeit, in Form von sofortigen E-Mail-Benachrichtigungen, als täglicher E-Mail-Digest und/oder als wöchentlicher E-Mail-Digest erfolgen. Anhand dieser Insights können die Benutzer proaktiv die Unterbrechungen und wichtige Entwicklungen für Großkunden überwachen.

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 Sugar, um High-Definition-CX zu erreichen, indem sie die Arbeit der Plattform überlassen. Das im Silicon Valley ansässige Unternehmen Sugar wird von Accel-KKR unterstützt.

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie www.sugarcrm.com/de oder folgen Sie **@SugarCRM**.

© 2021 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.