



Vertriebsautomation für Vertriebsprofis: Weniger klicken, mehr verkaufen



Sugar Sell beseitigt tote Winkel, lästige Routinearbeiten und Hindernisse im Kundenbeziehungsmanagement. So können sich Vertriebsorganisationen stärker der Interaktion mit ihren Kunden und dem Ausbau ihres Geschäfts widmen. Mit Sugar Sell helfen Sie Ihren Vertriebsteams, den Umsatz zu steigern, die Effizienz zu erhöhen, Vertriebszyklen zu verkürzen und bedeutsame Käuferfahrungen für Ihre Kunden zu schaffen.

Automatisieren und beschleunigen

Mit Sugar Sell bleibt es Vertriebsteams erspart, große Datenmengen von Hand einzugeben – dank einer Plattform, die automatisch Daten erfasst und sie jedem, der sie benötigt, im Zusammenhang zur Verfügung stellt. Vertriebsmitarbeiter können sich auf die vielversprechendsten Interessenten und Kunden konzentrieren und verbringen mehr Zeit mit dem Verkauf. Intelligente Leitfäden und Playbooks helfen, den Vertriebszyklus und die Dauer bis zum Abschluss zu beschleunigen und verbessern zusätzlich die Konversionsrate.

In kürzerer Zeit mehr schaffen

Treffen Sie mehr datengestützte Entscheidungen mit Analysefunktionen, die Ihnen zeigen, was funktioniert, was nicht funktioniert und wie sich Ihre Erfolge wiederholen lassen. Erhalten Sie ein präziseres Bild Ihrer Kunden – mit einer Plattform, die Ihre bestehenden Daten mit Vertriebsinformationen aus externen Datenquellen ergänzt.

Relevante Daten auf einen Klick

Zeichnen Sie ein eindeutiges Bild Ihrer Kunden mit personalisierten Dashboards, die das Verfolgen von wichtigen Aktivitäten, Aufgaben und Zielen verbessern. Verschaffen Sie sich durch Drilldowns in den Berichten einen umfassenden Überblick über jedes Geschäftssegment und erhalten Sie mit nur wenigen Klicks wertvolle Einblicke. Verfolgen Sie jeden Schritt der Customer Journey mit einer vollständigen Kundenansicht hinsichtlich Service-, Vertriebs-, und Marketingaktivitäten.



Umsatzsteigerung

+ 23 %



Verbesserte Erfolgsquote

+ 30 %



Pipeline-Volumen

3 x

Funktionen für Vertriebsprofis

Konzentrieren Sie sich auf die richtigen Leads und Opportunities, interagieren Sie mit Kunden weltweit, verwalten Sie die Pipeline und Prognosen und schließen Sie Geschäfte ab, während Sie die Arbeit der Plattform überlassen.

Lead-, Opportunity-, Account-, Aktivitäten- und Kontaktmanagement

Liefern Sie dem gesamten Unternehmen den vollständigen Kontext für jede Kundeninteraktion und Einblick in die nächsten Schritte.

Pipeline-Management

Verschaffen Sie sich einen Überblick über Ihre gesamte Pipeline und alle Opportunities. Nutzen Sie KI-Einblicke und zeitgestützte Daten, um zu erfahren, welche Kontakte am wahrscheinlichsten zu Kunden werden.

Intelligente Priorisierung von Leads

Priorisieren Sie Leads basierend auf KI-gestützten, prädiktiven Lead-Conversion-Wertungen. Bauen Sie auf früheren Erfolgen auf, indem Sie Erkenntnisse aus passenden Lead-Profilen für ähnliche Kunden nutzen.

Mobilität

Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern an vorderster Front auch unterwegs von Sell zu profitieren. Egal ob auf iOS oder Android – Verkäufer können unterwegs auf Funktionen ihres Desktop-PCs, anpassbare Layouts und sogar einen Offline-Modus zugreifen.

Erweiterte Prognosen und Analysen

Verstehen Sie, wie Ihre Pipeline, Angebote, Prognosen und Erfolge sich im Laufe der Zeit entwickeln – mit erweiterten, zeitgestützten Visualisierungen und konfigurierbaren Dashboards.

Flexible Workflows

Definieren, konzipieren und standardisieren Sie komplexe Geschäftsprozesse, um Ihrem Team Zeit und Mehrarbeit zu ersparen. Verwalten Sie Freigaben und automatisieren Sie die Ausführung von Routineaufgaben, um Ihr Geschäft voranzubringen.

Abo-Management

Unterstützen Sie abonnementbasierte Geschäftsmodelle und eine Verlängerungsverwaltung mit integrierter Automation sowie zeitgleich im Hintergrund ablaufende Berechnungen.

Guided Selling

Entwerfen, visualisieren und automatisieren Sie Vertriebsprozesse, damit Ihre Teams immer auf einem Stand sind. Erstellen Sie Smart Guides und Vorlagen für Vertriebsabläufe, Guided Selling, Lead Nurturing und vieles mehr.

So erleichtert SugarCRM den Vertrieb.

DEMO ANFORDERN

Über SugarCRM

SugarCRM ist eine CRM-Software, die Marketing-, Vertriebs-, und Serviceteams dabei unterstützt, durch verstärkte Automation und eine bessere Daten- und Informationslage so effizient wie möglich zu arbeiten. Mit SugarCRM erhalten Teams in Echtzeit einen zuverlässigen Überblick über jeden Kunden. Mit führenden Technologien verfolgt die SugarCRM-Plattform das Ziel, Vertriebs-, Marketing-, und Kundendienstautomation zu vereinfachen. Tausende von Unternehmen in über 120 Ländern verlassen sich auf SugarCRM, indem sie die Arbeit der Plattform überlassen. Das in der San Francisco Bay Area ansässige Unternehmen Sugar wird von Accel-KKR unterstützt.

Weitere Informationen zu SugarCRM finden Sie auf www.sugarcrm.com/de.