



Información general y tabla comparativa de las ediciones de Sugar Enterprise

Personalice las mejores prácticas de CRM conforme a los requisitos singulares de su empresa e incremente el índice de ganancias.

RECOMENDADO

Enterprise+ On-Premises

Amplias capacidades de automatización para el personal de ventas y de servicio al cliente en la misma oficina, según las condiciones que usted establezca, incluidas funciones adicionales de productividad.

Enterprise On-Premises

Automatización del personal de ventas y del servicio al cliente con máximo control y capacidad de personalización.

La información siguiente es una comparación entre las diferentes ediciones de Sugar Enterprise. Las funciones que se presentan en esta tabla son descripciones de funciones de alto nivel. Si tiene más preguntas, le recomendamos que hable con su socio de Sugar o con un representante de SugarCRM.

Capacidad	Descripción	Enterprise+	Enterprise
Gestión de cuentas	Obtenga una vista completa de todo lo que ocurre con la organización de su cliente.	●	●
Gestión de contactos	Desarrolle una creciente relación personal con los contactos clave de su cuenta. Convierta los leads en contactos y cultive un conocimiento más profundo para servir mejor a todos los contactos.	●	●
Gestión de leads	Gestione cómo se procesan, analizan y cualifican los leads para poder convertirlos y hacer un seguimiento de los que se convierten en oportunidades.	●	●
Gestión de oportunidades	Haga seguimiento y cultive cada oportunidad individual. Gestione cada oportunidad desde el principio hasta el final y haga un seguimiento de su progreso. Tenga a mano siempre todo lo que necesita saber.	●	●
Gestión de cuotas	Genere rápidamente cuotas y contratos y abrevie el tiempo de cierre de la venta. Coordine descuentos, inventarios y fechas de entrega para satisfacer las necesidades de sus clientes.	●	●
Gestión de actividades	La intuitiva interfaz de Sugar y sus capacidades de captura de datos hacen que sea fácil recopilar conversaciones e interacciones de los clientes así como conocimientos cruciales de superficie.	●	●
Gestión de pipeline	Conozca todo su pipeline en todas las oportunidades y lo cerca que están de conseguir nuevos clientes.	●	●
Gestión de cuotas	Ofrezca a los representantes de ventas y jefes de ventas vistas de sus compromisos previstos que sean específicas a sus funciones, al mismo tiempo que se mejora la precisión y la visibilidad en el logro de sus cuotas.	●	●
Gestión de suscripciones	Favorezca la gestión de renovaciones y modelos de negocio basados en suscripciones. Genere oportunidades de renovación, distribuya proporcionalmente oportunidades de venta cruzada y venta de productos a mayor precio, y gestione los derechos de los clientes.	●	●
Informes y análisis	Acceda y personalice informes y tableros de datos interactivos que le proporcionen conocimientos en tiempo real con los que poder actuar, así como de las actividades comerciales, los KPI (indicadores clave de rendimiento) y las tendencias.	●	●
Predicción	Cree automáticamente una previsión de ventas precisa basada en el pipeline actual y en los compromisos de los vendedores. Entienda su pipeline, cuotas, previsiones y consecuciones mediante una experiencia intuitiva e interactiva.	●	●

Capacidad	Descripción	Enterprise+	Enterprise
Análisis de pipeline	Capacite a sus equipos y jefes de ventas para que puedan revisar en cualquier momento el estado del pipeline y las métricas clave. Valide, identifique el riesgo y actúe en todas las oportunidades relevantes de un solo vistazo.	●	●
Movilidad	Permita que sus trabajadores móviles se lleven el potencial de Sell en sus bolsillos. Disponible para iOS y Android con prestaciones para trabajar sin conexión y diseños personalizables. Los vendedores pueden activar la automatización, acceder a paneles de control, crear oportunidades y presupuestos, generar documentos e interactuar con clientes.	●	●
Informes listos para el uso	Obtenga los conocimientos más exactos y actualizados, y dé apoyo a las métricas de los casos. Lleve un control de los indicadores clave de rendimiento del servicio al cliente y un seguimiento de los cambios en tiempo real.	●	●
Consola para agentes de servicio al cliente	Capacite a sus agentes de servicio para que sean más productivos y resuelvan casos sin necesidad de tanta búsqueda intensa de información, gracias a un lugar de trabajo fácil de usar e intuitivo.	●	●
Gestión de los SLA	Mejore su puntuación NPS y cumpla sus compromisos de nivel de servicio (SLA) con procesos y flujos de trabajo automatizados y una ejecución inmejorable.	●	●
Colaboración y trabajo en equipo	Mejor conjuntamente: impulse el trabajo en equipo y la alineación entre diferentes unidades comerciales o departamentos, colaborando para hacer nurturing de leads y cerrar las oportunidades de ventas.	●	●
Gestión del proceso empresarial	Defina, diseñe y normalice procesos empresariales complejos. Gestione aprobaciones y automatice la ejecución de tareas repetitivas.	●	●
Ventas guiadas	Diseñe, visualice y automatice los procesos de ventas. Cree libros de estrategias y plantillas para técnicas de venta, metodologías de venta, ventas guiadas, nurturing de leads y mucho más.	●	\$
Enriquecimiento de datos y contenido de noticias	Enriquezca automáticamente los datos de sus clientes y clientes potenciales con conocimientos externos y noticias relevantes. Agregue clientes y empresas de la competencia a un contenido de noticias personalizable.	●	
Integración de correo electrónico y calendario	Trabaje con sus datos de Sugar directamente en Outlook o Gmail. Programación de reuniones sin complicaciones. Sincronice automáticamente conversaciones, reuniones y gente en su CRM.	●	\$
Geo Mapping (geolocalización)	Vea qué cuentas y leads se encuentran más cerca entre sí. Sitúe los resultados sobre un mapa y trace la ruta más eficiente. Asigne una ruta a leads o cuentas según el territorio.	●	

Tabla de comparación de precios y características

	Enterprise+ On-Premises	Enterprise On-Premises
Precio (usuario/mes)	120 \$	85 \$
Límites de usuarios	Mínimo 10	Mínimo 10
Asistencia	Mejorada	Estándar
Se integra con Sugar Market	Sí	Sí
Add-ons de terceros	Admitidos	Admitidos
Personalizaciones del código	Admitidos	Admitidos

Acerca de SugarCRM

SugarCRM ofrece soluciones de software que ayudan a los equipos de marketing, ventas y servicio a alcanzar su máxima eficiencia por medio de mejor automatización, datos e inteligencia, con el fin de poder tener una visión fiable y en tiempo real de cada cliente. La plataforma de Sugar proporciona tecnología puntera en los campos de automatización de ventas, automatización de marketing y atención al cliente, con un objetivo en mente: facilitar las cosas difíciles. Miles de empresas de más de 120 países confían en Sugar dejando que sea la plataforma la que haga el trabajo. Con sede en el área de la Bahía de San Francisco, Sugar tiene el respaldo de Accel-KKR.

Para obtener más información acerca de SugarCRM, visite www.sugarcrm.com/es.