

Aumente la Productividad con Inteligencia Procesable

Aumente la Productividad del Equipo de Ventas en Más del 30 % con Datos e Insights Procesables

En un mundo conectado y digital, las organizaciones deben ser cada vez más productivas para alcanzar sus objetivos. Para esto, los profesionales que las integran, deben focalizar sus esfuerzos en actividades de alto impacto y valor añadido para impulsar el crecimiento. Sin embargo, muchos profesionales dedican más de un 60 % de su tiempo a procesos manuales y actividades administrativas.

SugarCRM se propone resolver esa situación aplicando inteligencia artificial (AI) para automatizar, suplementar y optimizar las cargas administrativas y las actividades manuales. Imagínese una plataforma que permita a los usuarios dedicar todo su tiempo a actividades de alto impacto.

Sugar Hint es una Solución de Inteligencia Automatizada Diseñada para Incrementar la Productividad, Revelar Insights y Proporcionar una Experiencia del Cliente (CX) Única

Hint de SugarCRM ofrece todo tipo de insights procesables de gran utilidad y relevancia sobre leads, contactos y cuentas. Además, revela información clave en cada fase de los ciclos de ventas, marketing y servicio al cliente, dándole más tiempo para centrarse en la interacción humana de las relaciones con los clientes.

sugar hint

Decisiones Empresariales

Más Acertadas ///

Actúe siempre de forma proactiva usando insights clave sobre clientes potenciales y clientes existentes para respaldar las decisiones más adecuadas en cada momento.

Conversión Agilizada ///

No pase tiempo investigando e insertando datos manualmente: céntrese en las actividades de venta.

Productividad Mejorada ///

Aumente la productividad de modo mensurable con más tiempo que dedicar a más cuentas, al contacto con más clientes potenciales y a más conversaciones.



Manténgase al día sobre lo más reciente y relevante:

Información de Contacto

Datos como cargo laboral, historial de puestos, formación académica y perfiles sociales que constituyen los antecedentes de un lead o contacto.

Información de Cuenta

Se incluyen datos como el tamaño de una empresa, su ubicación, sector, descripción y perfiles sociales para entender el negocio en general.

Convertir Más Leads, Acelerar los Ciclos de las Transacciones y Encontrar Más Oportunidades con Hint

Hint recopila y analiza automáticamente insights procesables de diversas fuentes sociales y empresariales, sirviéndose de los nombres y las direcciones de correo electrónico ya existentes en Sugar. Los usuarios también pueden importar datos a Sugar con un solo clic. Sin necesidad de búsquedas externas, Hint tiene la información que los usuarios necesitan para orientar las conversaciones y acelerar las conversiones.

Insights de Cuenta

Puede recibir proactivamente noticias sobre cuentas clave a través de diversas alertas configurables por el usuario.

Historial de Actividades

Proporciona una secuencia cronológica de interacciones tales como llamadas recientes, reuniones y correos electrónicos enviados al lead o contacto, para ofrecer una visión completa de los registros.

Con las Alertas Automatizadas de Hint Insights Ahora Puede Estar al Tanto de sus Cuentas Principales

Los usuarios pueden estar al tanto de las últimas noticias y actualizaciones sobre sus clientes a través de alertas que pueden ser configurables para su correo electrónico, dashlets en la aplicación y notificaciones push en navegador. Las alertas se pueden emitir como notificaciones en tiempo real, correos electrónicos instantáneos, o resúmenes por correo electrónico diarios o semanales. Los usuarios pueden optar por recibir insights de cuentas relacionados con finanzas, prensa, personal y otra información de tipo general, para un grupo de cuentas personalizable en Hint Insights Preference Center. Con esos insights, los usuarios pueden supervisar de manera proactiva desarrollos importantes relacionados con cuentas clave.

Información sobre SugarCRM

Con SugarCRM, los equipos de marketing, ventas y servicio finalmente logran obtener una imagen clara de cada cliente – así ayudando a las empresas a alcanzar nuevos niveles de rendimiento y predictibilidad. Sugar es la plataforma de CRM que hace fácil lo difícil.

Miles de empresas en más de 120 países confían en Sugar para alcanzar CX de alta definición, dejando que sea la plataforma la que haga el trabajo. Con sede en Silicon Valley, Sugar cuenta con el respaldo de Accel-KKR.

Para más información, visite www.sugarcrm.com/es o siga a [@SugarCRM](https://twitter.com/SugarCRM).