

CRM sur site sans compromis

Sugar Enterprise est la première solution de services et d'automatisation de la force de ventes sur site. Enterprise apporte la puissance et la facilité d'utilisation pour laquelle Sugar est connue, sous la forme d'une solution sur site qui offre un haut niveau de personnalisation et de contrôle.

CRM sans compromis

Les départements des ventes reconnaissent la valeur d'un CRM de classe mondiale. Malheureusement, le choix est limité pour les entreprises qui ont besoin d'un logiciel sur site conforme aux réglementations de sécurité et de confidentialité. Trop souvent, ces entreprises doivent travailler avec un CRM de moindre qualité.

Fonctionnalités de ventes et de services exhaustives

Avec Enterprise et Enterprise+, aucun compromis n'est nécessaire. Tous deux offrent aux équipes commerciales des fonctionnalités complètes en matière de ventes et de services. Ils permettent de gérer les contacts, les comptes, les prospects, les opportunités, les prévisions, les opérations d'assistance, les devis, les contrats, les communications, l'application mobile et les rapports. Ils permettent également de tirer profit des fonctionnalités de vente assistée, d'enrichissement des données, d'intégration de messagerie électronique et de calendrier et de cartographie.

Contrôle et personnalisation au maximum

L'offre Enterprise est prévue pour un déploiement sur site. Elle permet un contrôle total sur l'infrastructure technologique et des niveaux de personnalisation sans précédent. Avec Enterprise, les entreprises bénéficient désormais d'un contrôle complet de la sécurité, de la confidentialité et de l'évolutivité.



**Augmentation
des recettes**

+ 23 %



**Amélioration du
taux de réussite**

+ 30 %



Pipeline

x 3

Pas de Cloud ? Pas de problème.

Enterprise repose sur une plateforme puissante et flexible qui s'intègre de manière harmonieuse dans vos systèmes et vos processus commerciaux. S'appuyant sur des technologies de référence au sein du secteur, comme HTML5, REST, JavaScript et PHP, Enterprise peut être personnalisé en se servant des compétences et des outils les plus courants. Avec Enterprise, vous ne serez jamais restreint par une technologie propriétaire rigide nécessitant des consultants spécialisés pour réaliser des mises à jour.

Obtenez un accès complet à tous les API, sans restriction ni coûts de licence cachés. Enterprise offre des processus CRM intégrés permettant d'adopter de bonnes pratiques, ainsi qu'une structure ouverte pour créer des applications CRM personnalisées en fonction de vos propres besoins commerciaux.

Des capacités qui contribuent à améliorer la performance des commerciaux

Augmentation des ventes et gestion du pipeline

Gérez toutes les activités de ventes, notamment les prospects, les opportunités, les contacts, les clients, les devis et les interactions

Automatisation des processus commerciaux

Automatisez les processus notamment la conception visuelle du flux de travail, les alertes temporelles, les approbations et les remontées des incidents

Reporting et tableaux de bord

Améliorez votre vision des indicateurs, des ICP, du pipeline et des activités avec de solides fonctionnalités de reporting prédéfini et ad-hoc

Personnalisation multi-niveaux

Créez plusieurs niveaux personnalisés en configurant des modules et des champs sur mesure, l'automatisation du flux de travail, les API, un chiffrage sur mesure, et l'accès à la base de données

Mises à niveau flexibles

Profitez d'un contrôle complet sur le moment et la façon de réaliser les mises à niveau de plateforme

Application mobile SugarCRM

Accédez au CRM sur n'importe quel appareil grâce aux applications iOS et Android gratuites et à la compatibilité de Sugar avec les navigateurs mobile

Gestion des cas

Gérez les demandes d'assistance via différents canaux et assurez-vous que les engagements de qualité de service sont respectés

Gestion des prospects et des campagnes

Obtenez de nouveaux clients, réalisez des campagnes hautement ciblées et suivez et analysez l'engagement des clients

Console de service

Donnez à vos agents du service clientèle les outils pour être plus productifs et résoudre des cas en effectuant moins de recherches d'informations grâce à un poste de travail intuitif et facile à utiliser

À propos de SugarCRM

Avec SugarCRM, les équipes de marketing, de ventes et de service obtiennent enfin une vision claire de chaque client afin d'aider les entreprises à atteindre de nouveaux paliers de performance et de prévisions. Sugar, c'est la plateforme CRM qui rend les tâches difficiles plus faciles.

Des milliers d'entreprises dans plus de 120 pays s'appuient sur Sugar pour atteindre une expérience client haute définition en laissant la plateforme faire le travail. Avec son siège dans la Silicon Valley, Sugar est soutenue par Accel-KKR.

Pour en savoir plus, consultez www.sugarcrm.com/fr ou suivez le compte @SugarCRM.