

Sugar Sell

Aperçu des éditions & tableau comparatif

Accélérez votre cycle de vente et augmentez votre taux de réussite

RECOMMANDÉ	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
	Automatisation exhaustive de la force de vente, intelligence commerciale, prévisions et analyses avancées, outils de productivité et assistance améliorée.	Automatisation de la force de vente et extensibilité avec intégration d'email et calendrier, et assistance standard.	Automatisation des forces de vente de démarrage comprenant le support en ligne. L'intégration du courrier électronique et du calendrier est une option supplémentaire.	Automatisation autonome de la force de vente pour des équipes de 3-9 ou plus avec assistance basique et facilité de mise à niveau.

Le tableau suivant offre une comparaison juxtaposée des différentes éditions de Sugar Sell. Les caractéristiques listées présentent des descriptions détaillées des fonctions offertes. Pour toute autre question, veuillez vous adresser à votre représentant Sugar Partner ou SugarCRM.

Fonctionnalité	Description	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
Gestion de compte	Vision à 360 degrés de tout ce qui se passe concernant l'organisation de vos clients.	●	●	●	●
Gestion de contact	Relation personnelle renforcée avec des contacts clés à l'intérieur de votre compte. Conversion de leads en contacts et connaissances approfondies pour mieux servir tous les contacts.	●	●	●	●
Gestion des leads	Gestion du traitement, de l'analyse et de la qualification des leads pour vous permettre de convertir et de suivre les leads qui deviennent des opportunités.	●	●	●	●
Gestion des opportunités	Suivi et développement de chaque opportunité. Gestion de chaque opportunité du début à la fin et suivi de votre progression. Connaissance de tous les éléments dont vous avez besoin.	●	●	●	●
Gestion des devis	Créez rapidement des devis et contrats et réduisez le délai de conclusion ; Coordination des remises, de l'inventaire et des dates de livraison pour répondre aux besoins de vos clients.	●	●	●	●
Gestion des activités	L'interface intuitive et les fonctionnalités d'obtention de données de Sugar facilitent la collecte de conversations et d'interactions avec les clients, ainsi que d'indicateurs clés de surface.	●	●	●	●
Gestion des en cours	Bonne visibilité de tous vos prospects en cours dans toutes les occasions à saisir et de leurs probabilités de devenir de nouveaux clients.	●	●	●	●
Gestion des quotas	Aperçu des prévisions d'engagements spécifique à la fonction des représentants et des responsables des ventes, atteinte des quotas de manière plus précise et avec une meilleure visibilité.	●	●	●	●
Gestion Intelligente des Comptes	Soutenez les modèles commerciaux basés sur les abonnements et la gestion des renouvellements. Générer des opportunités de renouvellement, favoriser les opportunités de vente croisée et de vente incitative, et suivre et gérer les droits des clients en unissant les données des front- et back-office.	●	●	●	●
Reporting et analyse	Accès à des rapports et à des tableaux de bord interactifs, personnalisation de ces éléments, données exploitables en temps réel sur les clients et visibilité des activités commerciales, des indicateurs de performance et des tendances.	●	●	●	●
Collaboration et travail d'équipe	Meilleurs ensemble : développement du travail d'équipe et alignement entre différents départements ou services commerciaux au travers de la collaboration afin de favoriser les leads et conclure des affaires.	●	●	●	●
Prévisions	Création automatique d'une prévision précise des ventes basées sur les en cours et les engagements des vendeurs. Compréhension de vos en cours, vos quotas, vos prévisions et vos accomplissements sous la forme d'une expérience intuitive et interactive.	●	●	●	●
Intelligence des Revenus	Obtenez un contexte supplémentaire sur les informations sur l'état du pipeline, des comptes et des leads dans tous les départements. Recevez des recommandations sur des produits supplémentaires et approfondissez facilement les indicateurs commerciaux tels que le mix des dépenses et les glissements de produits.	\$	\$	\$	\$
Analyse des en cours	Possibilité pour vos équipes commerciales et vos cadres d'examiner la santé et les chiffres clés du pipeline à tout moment. Validation, identification des risques et prise de mesures touchant à toutes les opportunités pertinentes dans une seule et unique vue.	●	●	●	●

Fonctionnalité	Description	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
Mobilité	Garantie que vos vendeurs itinérants ont le pouvoir de Sell en poche. Disponible pour iOS et Android avec fonctions hors ligne et designs personnalisables. Possibilité pour les vendeurs de déclencher l'automatisation, d'accéder aux tableaux de bord, de créer des possibilités et des offres, de générer des documents et d'interagir avec les clients.	●	●	●	
Gestion des Cas et Suivi des Bugs	Assurez-vous que tout votre personnel en contact avec les clients peut facilement vérifier l'état de tout cas à l'aide de notre outil de gestion des cas. Il fournit une liste complète des cas au sein d'un compte, permettant à votre équipe d'être pleinement préparée lors de l'interaction avec les clients.	●	●		
Communications multicanaux	Communiquer avec les clients par email, appel ou chat. Obtenez l'accès aux informations client utiles pendant les conversations sans avoir à sortir de leur page en cours.	●	●	●	
Gestion des processus commerciaux	Définition, conception et normalisation des processus commerciaux complexes. Gestion des approbations et automatisation de l'exécution des tâches récurrentes.	●	●	○	
Priorisation intelligente des prospects	Priorisez les prospects en fonction des prédictions de taux de conversion de prospects alimentés par l'IA. Construisez sur vos réussites antérieures en générant des connaissances obtenues en associant des profils de prospects à des comptes similaires.	●	●		
Priorisation intelligente des opportunités	Prédisez avec plus de précision l'avenir des opportunités et augmentez à terme vos taux de réussite en concentrant vos efforts sur les bonnes opportunités.	●	●		
Intégration E-mail et Calendrier¹	Possibilité de se servir de vos données Sugar directement dans Outlook ou Gmail. Planification aisée des réunions. Synchronisation automatique des conversations, des réunions et des personnes dans votre CRM.	●	●		
Extensibilité	Intégrez facilement des solutions et procédés tiers avec des appels API illimités et des workflow flexibles.	●	●	●	
Intégration ERP	Connectez-vous à votre système ERP en utilisant des techniques de cartographie de terrain ayant fait leurs preuves pour simplifier les procédés de vente.	●	●		
IA générative²	Révolutionnez les ventes avec des fonctionnalités d'IA générative qui stimulent la productivité des équipes et font en sorte que chaque interaction compte.	\$	\$		
Guides Intelligents	Création, visualisation et automatisation des processus de vente. Création de protocoles opérationnels et de modèles pour les déroulements et les méthodes de ventes, les ventes guidées, le soin des prospects et bien plus encore.	●	\$		
Enrichissement des données et fil d'actualités	Enrichissement automatique des données de vos clients et de vos prospects grâce à des actualités et des données externes pertinentes. Ajout de clients et de concurrents à un fil d'actualités personnalisable.	●			
Géolocalisation	Visualisation des comptes et des leads les plus proches les uns des autres. Localisation des résultats sur une carte et affichage du chemin le plus efficace. Classification des leads ou des comptes par territoire.	●			
Meilleures prévisions	Utilisez des données de temps pour prédire les résultats à venir et guider les vendeurs. Obtenez une vision immédiate des conditions commerciales changeantes sans avoir à parcourir manuellement des dizaines de rapports, de tableaux de bords et de feuilles de calcul.	●			

Tableau comparatif des tarifs et des fonctionnalités

	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
Limite d'utilisateurs	Min. 10	Min. 10	Min. 10	Max 9, min 3
Espace de stockage¹ (seulement pour les nouveaux clients)	30GB de stockage de données 30GB de stockage de fichiers	15GB de stockage de données 15GB de stockage de fichiers	10GB de stockage de données 10GB de stockage de fichiers	7GB de stockage de données 7GB de stockage de fichiers
Espace de stockage supplémentaire par utilisateur²	0,5GB de stockage de données 0,5GB de stockage de fichiers	0,25GB de stockage de données 0,25GB de stockage de fichiers	0,25GB de stockage de données 0,25GB de stockage de fichiers	Optionnel
Support	Renforcé	Standard	Basique	Basique
Intégration avec Sugar Market et Sugar Serve	Oui	Oui	Oui	Non pris en charge
Personnalisation de code	Supporté	Supporté	Supporté	Non pris en charge
Environnements de test	2	2	1	N/A
Sauvegardes	Quotidiennes	Quotidiennes	Quotidiennes	Bimensuelles

¹ Un point de puce ouvert indique que la fonctionnalité est limitée dans cette édition.

² L'allocation de stockage ci-dessus s'applique aux commandes passées par de nouveaux clients à partir du 1er février 2022. Ne s'applique pas aux renouvellements des commandes clients passées avant le 1er février 2022.

À propos de SugarCRM

SugarCRM aide les équipes commerciales à atteindre leur plein potentiel. Les entreprises choisissent SugarCRM pour surmonter la complexité, prioriser les opportunités de vente et augmenter les ventes additionnelles en utilisant les ressources dont elles disposent déjà. SugarCRM est idéal pour les secteurs complexes axés sur les relations – tels que l'industrie manufacturière, la vente en gros et la distribution – cherchant à accélérer leur croissance et à prendre des décisions plus éclairées.

En savoir plus sur www.sugarcrm.com/fr