

Panoramica e confronto delle edizioni di Sugar Enterprise

Adatta le best practice per il CRM alle tue specifiche esigenze aziendali e fai crescere i tassi di chiusura.

CONSIGLIATA

Enterprise+ On-Premises

Funzionalità complete di automazione della forza di vendita e di servizio al cliente direttamente in loco, personalizzate secondo le tue esigenze e con funzionalità aggiuntive per massimizzare l'efficacia operativa.

Enterprise On-Premises

Automazione della forza di vendita e del servizio al cliente per un controllo e una personalizzazione ottimali.

Le seguenti informazioni sono un quadro comparativo delle edizioni di Sugar Enterprise. Le funzionalità elencate in questa tabella sono affiancate da descrizioni dettagliate. Per ulteriori domande, rivolgiti al tuo partner Sugar o a un rappresentante SugarCRM.

Funzionalità	Descrizione	Enterprise+	Enterprise
Gestione degli account	Ottieni una visione a 360 gradi su tutto ciò che accade all'interno dell'azienda del cliente.	●	●
Gestione dei contatti	Sviluppa un rapporto personale con i contatti principali all'interno dell'account. Converti i lead in contatti e acquisisci informazioni più dettagliate per servire al meglio ciascun contatto.	●	●
Gestione dei lead	Gestisci il modo in cui i lead vengono processati, analizzati e qualificati, in modo da poter convertire e monitorare le potenziali opportunità.	●	●
Gestione delle opportunità	Tieni traccia e sviluppa ogni singola opportunità. Gestisci le opportunità dall'inizio alla fine e tieni traccia dei tuoi progressi. Puoi accedere immediatamente a tutte le informazioni di cui hai bisogno.	●	●
Gestione dei preventivi	Crea rapidamente preventivi e contratti e accorcia i tempi di chiusura delle trattative. Coordina gli sconti, l'inventario e la date di consegna per soddisfare le esigenze dei clienti.	●	●
Gestione delle attività	L'interfaccia intuitiva e la capacità di acquisizione dei dati di Sugar consentono di acquisire facilmente le conversazioni e le interazioni dei clienti e di far emergere le informazioni importanti.	●	●
Gestione della pipeline	Ottieni visibilità sull'intera pipeline delle opportunità e su quanto sono prossime a diventare nuovi clienti.	●	●
Gestione delle quote	Fornisci ai commerciali e ai responsabili delle vendite una visione specifica delle previsioni di vendita, migliorando l'attendibilità e la comprensione delle informazioni relative al raggiungimento delle quote.	●	●
Gestione degli abbonamenti	Supporta i modelli di business basati sugli abbonamenti e la gestione dei rinnovi. Genera opportunità di rinnovo, ripartisci le opportunità di cross-sell e up-sell, e monitora e gestisci i diritti dei clienti.	●	●
Report e analisi	Consulta report e dashboard interattive e personalizzabili, per avere informazioni in tempo reale sui clienti e visibilità sulle attività aziendali, sui KPI e sugli andamenti.	●	●
Previsioni	Crea automaticamente una previsione di vendita dettagliata in base alla pipeline attuale e agli impegni dei venditori. Ottieni una chiara comprensione della pipeline, delle quote, delle previsioni e dei risultati raggiunti in modo interattivo e intuitivo.	●	●

Funzionalità	Descrizione	Enterprise+	Enterprise
Analisi della pipeline	Consenti ai gruppi vendite e ai leader di esaminare in qualsiasi momento l'integrità della pipeline corrente e le metriche chiave. Convalida e identifica i rischi e intervieni su tutte le opportunità rilevanti tramite un'unica schermata.	●	●
Mobilità	Offri agli agenti sul campo la possibilità di avere la potente tecnologia di Sell sempre a portata di mano sul loro smartphone. Disponibile per iOS e Android, con funzionalità offline e layout personalizzabili. I venditori possono attivare automazioni, accedere a dashboard, creare opportunità e preventivi, generare documenti e interagire con i clienti.	●	●
Report pronti all'uso	Otteni le informazioni più accurate e aggiornate e supporta le metriche dei casi. Monitora gli indicatori di prestazione chiave (KPI) del servizio clienti e tieni traccia dei cambiamenti in tempo reale.	●	●
Console per addetti all'assistenza	Offri agli addetti all'assistenza gli strumenti per migliorare la produttività e risolvere i casi con meno ricerche grazie a un ambiente di lavoro agevole e intuitivo.	●	●
Gestione SLA	Migliora il Net Promoter Score (NPS) e rispetta gli impegni sui livelli di servizio (SLA), con processi e flussi di lavoro automatizzati e un'esecuzione impeccabile.	●	●
Collaborazione e lavoro di squadra	L'unione fa la forza: stimola lo spirito di squadra e l'allineamento tra le diverse unità aziendali o i dipartimenti che collaborano per il nurturing dei lead e la chiusura delle opportunità.	●	●
Gestione dei processi aziendali	Definisci, progetta e standardizza processi aziendali complessi. Gestisci i processi di approvazione e automatizza l'esecuzione di attività ripetitive.	●	●
Vendita guidata	Progetta, visualizza e automatizza i processi di vendita. Crea manuali e modelli per le vendite, le metodologie di vendita, la vendita guidata, il lead nurturing e altro ancora.	●	\$
Arricchimento dei dati e news feed	Arricchisci automaticamente i dati di clienti e prospect con informazioni e notizie esterne rilevanti. Inserisci clienti e concorrenti in un newsfeed personalizzabile.	●	
Integrazione con e-mail e calendari	Lavora con i dati Sugar direttamente da Outlook o Gmail. Programmazione delle riunioni semplificata. Sincronizza automaticamente conversazioni, riunioni e partecipanti all'interno del CRM.	●	\$
Mappatura geografica	Visualizza quali sono gli account e i lead più vicini l'uno all'altro. Traccia i risultati su una mappa e stabilisci il percorso più efficiente. Indirizza i lead o gli account a seconda del territorio.	●	

Tabella di confronto delle tariffe e delle funzionalità

	Enterprise+ On-Premises	Enterprise On-Premises
Tariffa (utente/mese)	120 \$	85 \$
Limite per numero di utenti	Minimo 10	Minimo 3
Assistenza	Avanzata	Standard
Si integra con Sugar Market	Sì	Sì
Componenti aggiuntivi di terze parti	Supportati	Supportati
Personalizzazione del codice	Supportata	Supportata

Informazioni su SugarCRM

SugarCRM è la piattaforma che offre ai reparti di marketing, vendita e assistenza un quadro chiaro e completo di ciascun cliente, favorendo la crescita delle aziende verso nuovi livelli di prestazioni e prevedibilità. Sugar è la piattaforma CRM che rende semplici le cose più complicate.

Migliaia di aziende in oltre 120 paesi si affidano a Sugar per godere di un'esperienza cliente di alto livello, lasciando che sia la piattaforma a svolgere tutto il lavoro. Con sede nella Silicon Valley, Sugar può contare sul supporto e sugli investimenti di Accel-KKR.

Per saperne di più consulta il sito www.sugarcrm.com/it o segui [@SugarCRM](https://twitter.com/SugarCRM).