

Panoramica e confronto delle edizioni di Sugar Sell

Accelera il ciclo di vendita e aumenta il tuo tasso di successo

CONSIGLIATA		
Sell Premier	<p style="text-align: center;">Sell Advanced</p> <p>Automazione ed estensibilità delle capacità della forza vendita grazie all'integrazione di e-mail e calendario, all'intelligenza artificiale integrata e all'assistenza standard.</p>	<p style="text-align: center;">Sell Essentials</p> <p>Automazione indipendente della forza di vendita per team di vendita in crescita di 3-5 persone, con assistenza di base e massima facilità di aggiornamento.</p>
<p style="text-align: center;">Sell Premier</p> <p>Funzionalità complete di automazione della forza di vendita, tra cui sales intelligence, previsioni e analisi avanzate, strumenti di produttività e assistenza avanzata.</p>		

Le seguenti informazioni sono un quadro comparativo delle edizioni di Sugar Sell. 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	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Essentials
Gestione degli account	Ottieni una visione a 360 gradi su tutto ciò che accade all'interno dell'azienda del cliente.	●	●	●
Gestione dei contatti	Svilupa 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 le 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.	●	●	●
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.	●	●	●
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.	●	●	●
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.	●	●	●

Funzionalità	Descrizione	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Essentials
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.	●	●	
Comunicazione omnicanale	Comunica con i tuoi clienti tramite e-mail, chiamate o chat. Accedi ai dati rilevanti dei clienti durante le conversazioni, senza dover abbandonare la schermata corrente.	●	●	
Gestione dei processi aziendali	Definisci, progetta e standardizza processi aziendali complessi. Gestisci i processi di approvazione e automatizza l'esecuzione di attività ripetitive.	●	●	
Classificazione intelligente dei lead	Dai priorità ai lead in base a punteggi di conversione predittivi basati sull'intelligenza artificiale. Sfrutta i successi passati sfruttando le intuizioni derivanti dall'abbinamento dei profili dei lead con account simili.	●	●	
Classificazione intelligente delle opportunità	Prevedi con maggiore precisione il risultato delle opportunità di vendita e aumenta i tassi di chiusura delle vendite rivolgendoti alle opportunità migliori.	●	●	
Integrazione con e-mail e calendari¹	Lavora con i dati Sugar direttamente da Outlook o Gmail. Programmazione delle riunioni semplificata. Sincronizza automaticamente conversazioni, riunioni e partecipanti all'interno del CRM.	●	●	
Estensibilità	Ottieni una facile integrazione con soluzioni e procedure di terze parti grazie a chiamate API illimitate e flussi di lavoro flessibili.	●	●	
Integrazione ERP	Collega il tuo sistema ERP utilizzando tecniche efficaci di mappatura dei campi per semplificare i processi di vendita.	●	●	
IA generativa²	Rivoluziona le vendite grazie alle funzionalità di IA generativa per aumentare la produttività dei team e sfruttare ogni interazione.	○	○	
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.	●		
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.	●		
Previsioni migliorate	Sfrutta i dati temporali per prevedere i risultati futuri e fornire una guida ai venditori. Ottieni una visibilità immediata sui cambiamenti delle condizioni aziendali senza la necessità di esaminare manualmente decine di report, dashboard e fogli di calcolo.	●		

Tabella di confronto delle tariffe e delle funzionalità

	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Essentials
Tariffa (utente/mese)	135 \$	85 \$	49 \$
Limite per numero di utenti	Minimo 10	Minimo 3	Massimo 5, minimo 3
Archiviazione gestita³ (riservata ai nuovi clienti)	30 GB di archiviazione di database 30 GB di archiviazione di file	15 GB di archiviazione di database 15 GB di archiviazione di file	7 GB di archiviazione di database 7 GB di archiviazione di file
Archiviazione gestita aggiuntiva/utente aggiuntivo³	0,5 GB di archiviazione di database 0,5 GB di archiviazione di file	0,25 GB di archiviazione di database 0,25 GB di archiviazione di file	Facoltativa/o
Assistenza	Avanzata	Standard	Base
Integrazione con Sugar Market e Sugar Serve	Sì	Sì	Non supportata
Personalizzazione del codice	Supportata	Supportata	Non supportata
Sandbox	2	2	Non disponibile
Backup	Giornaliero	Giornaliero	Quindicinale

¹ Fino a un massimo di 25 utenti Sugar Connect inclusi in Sell Advanced. È possibile aggiungere altri utenti a un costo aggiuntivo.

² Le funzionalità di IA generativa sono attualmente disponibili per i clienti SugarCRM coinvolti in un programma pilota.

³ L'allocazione dello spazio di archiviazione sopra indicata si applica agli ordini effettuati dai nuovi clienti a partire dal 1° febbraio 2022. Non si applica ai rinnovi degli ordini dei clienti effettuati prima del 1° febbraio 2022.

Informazioni su SugarCRM

SugarCRM è un software CRM che aiuta i team di marketing, vendita e assistenza a raggiungere il massimo dell'efficienza attraverso il miglioramento dell'automazione, dei dati e delle informazioni, in modo da ottenere una visione affidabile e in tempo reale di ciascun cliente. La piattaforma di Sugar garantisce tecnologie all'avanguardia nelle aree dell'automazione delle vendite, del marketing e dell'assistenza clienti, con l'unico scopo di rendere semplici le cose più complicate. Migliaia di aziende in oltre 120 paesi si affidano a Sugar, lasciando che sia la piattaforma a svolgere tutto il lavoro. Con sede nella San Francisco Bay Area, Sugar può contare sul supporto e sugli investimenti di Accel-KKR.

Per ulteriori informazioni su SugarCRM, visita il sito www.sugarcrm.com/it