sugarcrm

Panoramica e confronto delle edizioni di Sugar Sell

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

CONSIGLIATA

Sell Premier

Funzionalità complete di automazione della forza di vendita, tra cui sales intelligence, previsioni e analisi avanzate, strumenti di produttività e assistenza avanzata.

Sell Advanced

Automazione ed estensibilità delle capacità della forza vendita grazie all'integrazione di e-mail e calendario, e all'assistenza standard.

Sell Standard

Automazione iniziale della forza vendita inclusa l'assistenza online. L'integrazione con posta e calendario è un componente aggiuntivo opzionale.

Sell Essentials

Automazione indipendente della forza di vendita per team di vendita in crescita di 3–9 persone, con assistenza di base e massima facilità di aggiornamento.

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 Standard	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	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 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 Intelligente degli Account	Supporta i modelli di business basati su abbonamento e la gestione dei rinnovi. Genera opportunità di rinnovo, promuove opportunità di cross-selling e up-selling e traccia e gestisce i diritti dei clienti unendo i dati di front-office e back-office.	●	●	●	●
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.	●	●	●	
Intelligenza sui Ricavi	Ottieni ulteriori informazioni sullo stato della pipeline, degli account e dei lead in tutti i reparti. Ricevi raccomandazioni su prodotti aggiuntivi e approfondisci facilmente metriche aziendali come il mix di spesa e lo slittamento dei prodotti.	$	$	$	$
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 Standard	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.	●	●	●	
Gestione dei Casi e Tracciamento dei Bug	Assicurati che tutto il personale a contatto con i clienti possa facilmente verificare lo stato di qualsiasi caso utilizzando il nostro strumento di gestione dei casi. Fornisce un elenco completo dei casi all'interno di un account, consentendo al tuo team di essere completamente preparato durante l'interazione 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 calendari[1]	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 generativa[2]	Rivoluziona le vendite grazie alle funzionalità di IA generativa per aumentare la produttività dei team e sfruttare ogni interazione.	$	$		
Guide Intelligenti	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 Standard	Sell Essentials
Limite per numero di utenti	Minimo 10	Minimo 10	Minimo 10	Massimo 9, minimo 3
Archiviazione gestita[1] (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	10 GB di archiviazione di database 10 GB di archiviazione di file	7 GB di archiviazione di database 7 GB di archiviazione di file
Archiviazione gestita aggiuntiva/utente aggiuntivo[2]	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	Facoltativa/o
Assistenza	Avanzata	Standard	Base	Base
Integrazione con Sugar Market e Sugar Serve	Sì	Sì	Sì	Non supportata
Personalizzazione del codice	Supportata	Supportata	Supportata	Non supportata
Sandbox	2	2	1	Non disponibile
Backup	Giornaliero	Giornaliero	Giornaliero	Quindicinale

[1] Un punto elenco aperto indica che la funzionalità è limitata in questa edizione.
[2] L'allocazione dello spazio di archiviazione sopra indicata si applica agli ordini eseguiti dai nuovi clienti a partire dal 1 febbraio 2022. Non si applica ai rinnovi degli ordini dei clienti eseguiti prima del 1 febbraio 2022.

Informazioni su SugarCRM

SugarCRM aiuta i team di vendita a raggiungere il loro massimo potenziale. Le aziende scelgono SugarCRM per superare la complessità, dare priorità alle opportunità e aumentare le vendite aggiuntive utilizzando le risorse già disponibili. SugarCRM è ideale per settori complessi e basati sulle relazioni – come la produzione, la vendita all'ingrosso e la distribuzione – che desiderano accelerare la crescita e prendere decisioni più intelligenti.

Scopri di più su www.sugarcrm.com/it

© 2025 SugarCRM Inc. All rights reserved. SugarCRM and the SugarCRM logo are registered trademarks of SugarCRM Inc. All other trademarks are the properties of their respective companies.

Rev. 04162025