



# Sugar Enterprise 版本概述和對比圖

根據您獨特的業務要求規劃客戶關係管理 (CRM) 最佳實務，並提高勝率。

備受推薦

## Enterprise+ 現地部署

根據您的需求，提供全面本地銷售自動化和客戶服務功能，還包括額外的生產力功能。

## Enterprise 現地部署

具有最高控制和客製能力的銷售和客戶服務自動化。

以下資訊是與 Sugar Enterprise 版本的並排比較。此表中列出的特點是功能的高層次描述。如果您還有其他問題，請與您的 Sugar 合作夥伴或 SugarCRM 代表聯絡。

能力	描述	Enterprise+	Enterprise
客戶管理	360 度全方位了解您客戶組織內發生的所有事物。	●	●
聯絡管理	與您客戶的主要聯絡人建立個人關係。將潛在客戶轉化為聯絡人，並培養深入見解以便能妥善服務所有聯絡人。	●	●
潛在客戶管理	管理潛在客戶的處理、分析和認證方式，讓您可以轉換和追蹤成為商機的潛在客戶。	●	●
商機管理	追蹤並培養每個商機。由始至終管理每個商機並追蹤您的進度。時刻掌握您需要知道的資訊。	●	●
報價管理	快速建立報價與合約，並縮短成交時間。協調折扣、庫存和交貨日期，以滿足您的客戶需求。	●	●
活動管理	Sugar 直觀的介面和數據記錄功能使收集客戶對話和交互以及獲得關鍵見解變得容易。	●	●
管道管理	了解您整個銷售商機管道裡的所有商機以及其成為新客戶的距離和進展狀況。	●	●
配額管理	為銷售代表和銷售經理提供其預測承諾的特定角色視圖，同時提高對配額實現的準確性和可見性。	●	●
訂閱管理	支援訂閱式的業務模式和續訂管理。製造續訂機會，按比例分配交叉銷售和追加銷售機會，並追蹤和管理客戶權利。	●	●
報告和分析	存取和自訂報告和互動式儀表板，為您提供即時且可行的客戶洞察，以及業務活動、關鍵績效指數和趨勢的可見性。	●	●
預測	根據目前管道和賣方承諾自動建立準確的銷售預測。在直覺的互動式體驗中了解您的銷售管道、配額、預測和成就。	●	●
銷售管道分析	讓您的銷售團隊和領導人能隨時查看當前銷售管道的進行狀況和關鍵指標。在單一視圖中驗證、識別風險，並在所有相關商機中採取行動。	●	●
流動性	讓您的外勤人員能夠隨身攜帶 Sell 的力量。適用於具有離線功能和可客製佈局的 iOS 和 Android。銷售人員可以觸發自動化、存取儀表板、創造機會和報價、生成文件以及與客戶互動。	●	●

能力	描述	Enterprise+	Enterprise
可立即使用的報告	獲得最準確、最新的見解和支援案例指標。監測顧客服務關鍵績效指標，並即時追蹤變化。	●	●
服務代理主控台	透過易用且直覺化的工作場所，讓服務代理在減少資料搜尋時間的同時，提高工作效率並解決案例。	●	●
服務等級協定管理	透過自動化服務流程、工作流程及完美執行，提高淨推薦值 (NPS) 並符合您的服務等級協定 (SLA)。	●	●
協作和團隊工作	更好地合作：促進不同業務部門或部門之間的團隊協作和協調，共同培養潛在客戶並取得成功商機。	●	●
業務程序管理	定義、設計和標準化複雜的業務程序。管理批核並自動執行重複性任務。	●	●
引導式銷售	設計、可視化和自動化銷售程序。為銷售策略、銷售方法、引導式銷售、潛在客戶培養等創建手冊以及範本。	●	\$
豐富資料和新聞提要	使用相關的外部見解和新聞自動豐富您的客戶和潛在客戶數據。將客戶和競爭對手添加至可客製的新聞源。	●	
郵件和日曆整合	直接在 Outlook 或 Gmail 處理您的 Sugar 數據。輕鬆安排會議。自動將對話、會議和人員同步至您的 CRM 中。	●	\$
地理測繪	查看哪些客戶和潛在客戶彼此最接近。在地圖上繪製結果並繪製最有效的路徑。將潛在客戶或客戶根據適宜的地區轉發。	●	

## 定價和功能對比圖

	Enterprise+ 本地部署	Enterprise 本地部署
價格(用戶/月)	\$120 美元	\$85 美元
用戶限制	最少 10	最少 3
支援	加強	標準
整合 Sugar Market	是	是
第三方附加元件	支援	支援
程式碼客製	支援	支援

## 關於 SugarCRM

SugarCRM 讓行銷、銷售和服務團隊能清楚瞭解每位顧客，以協助企業在績效和可預測性上達到全新的境界。Sugar 是可以讓困難工作變得更簡易的客戶關係管理平台。

在超過 120 個國家中有數千家公司依賴 Sugar，透過讓平台發揮功效來實現高解析的客戶體驗。總部位於矽谷，Sugar 由 Accel-KKR 提供支援。

如需瞭解更多資訊，請造訪 [www.sugarcrm.com/tw](http://www.sugarcrm.com/tw) 或關注 @SugarCRM。