sugarcrm

為行銷人員打造的多合一自動化

market

Sugar Market 是專為現代行銷業者打的多合一自動化解決方案。藉助包括高直覺式的活動建構器、動態個人化與卓越報告功能等的精選工具集，Sugar Market 為行銷業者提供了在適當時間向銷售團隊提供適當線索的工具。

多通路行銷自動化

透過一個靈活的解決方案，讓行銷人員以他們想要的方式工作，無論身在何地，都能與潛在客戶和顧客連接並互動 – 涵蓋社群媒體、電子郵件、廣告等多種通路。

銷售與行銷緊密相連

透過提供涵蓋每個接觸點的潛在客戶與顧客的完整視圖，加強銷售和行銷團隊之間的合作。藉助跨系統的一致資料，滿足跨職能部門關鍵績效指標。

輸送漏斗並建立適當的管道

整合到領先於市場的銷售自動化解決方案中，包括 Sugar Sell 和 Sugar Enterprise。追蹤潛在客戶和顧客的行為，並利用 SugarPredict 的機器學習功能預測整個顧客生命週期內的興趣。

加速活動建立

+ 95%

減少團隊工作量

- 50%

提高點閱率

+ 25%

SugarCRM 客戶的實際業務成果。

秉權於行銷精英

建立內容和活動

利用無程式碼建構器選項，簡化從「漏斗頂端」產生線索，最佳化線索捕獲過程，設計並集中控制培養活動。

- 透過登陸頁面和線索表格推動潛在客戶採取行動。
- 借助於有針對性的培養活動加快銷售週期。

與受眾一對一互動

透過所有相關通路自動傳送適當訊息、適當時間互動，並追蹤整個買家旅程的活動，對內容進行個人化調整以滿足特定受眾的需求。

- 使用動態內容來個人化內容以滿足買家的偏好。
- 管理您在各個社群管道的發佈內容並放大員工的聲音。

預測您的顧客接下來想要什麼和需要什麼

對潛在客戶的後續步驟進行規劃，透過預測性線索評分提高線索品質，利用預測性見解協助銷售人員贏得更多交易。

- 透過預測性潛在客戶評分節省時間並提高潛在客戶品質。
- 瞭解行為，透過描繪概況規劃後續步驟。

瞭解什麼有效，什麼無效

自動化與集中化進行分析資料收集，以查看關鍵買家回饋並改善活動績效。

- 透過平台內調查收集潛在客戶和顧客回饋。
- 存取互動式儀表板，進行報告和投資報酬率追蹤。

關於 SugarCRM

SugarCRM 協助銷售團隊發揮最大潛能。企業選擇 SugarCRM，以突破複雜性、優先處理商機，並運用現有資源提升追加銷售。SugarCRM 特別適合關係導向且運作複雜的產業，如製造業、批發與分銷等，希望加速成長並做出更明智決策。

了解更多資訊，請造訪 www.sugarcrm.com/tw

© 2025 SugarCRM Inc. 保留所有權利。SugarCRM 和 SugarCRM 標誌為 SugarCRM Inc. 的註冊商標。所有其他商標為其所屬公司的資產。

Rev. 04162025