

SUGAR ENTERPRISE

FÜR DEN AUFBAU BESTER KUNDENBEZIEHUNGEN



CRM MIT DEM INDIVIDUUM IM MITTELPUNKT

Sugar unterstützt Ihre Mitarbeiter dabei, mit jedem Kunden persönliche und individuelle Verbindungen aufzubauen. Mithilfe von Sugar kann Ihr ganzes Unternehmen von besseren Kundenbeziehungen profitieren, was Sie vom Wettbewerb abhebt, den Umsatz und die Kundenzufriedenheit steigert sowie Ihre Marketing-Kampagnen effizienter macht.

Sugar stellt die Bedürfnisse des einzelnen Nutzers in den Vordergrund, im Gegensatz zu herkömmlichen CRM-Systemen, die sich mit einem "One-Size-Fits-All"-Ansatz auf die Verfolgung und Verwaltung des Vertriebs konzentrieren. Das innovative, Nutzer-fokussierte Design, Sugar UX™, ist einfach in der Handhabung und konsequent in der Nutzung, egal, ob man am Schreibtisch oder mit einem mobilen Endgerät arbeitet. Die kontextuelle Intelligenz von Sugar UX lässt Sie neue Einblicke in Ihre Kunden entdecken, effektiver zusammenarbeiten und hilft Ihnen dabei, bessere und schnellere Entscheidungen zu treffen.

CRM, BEREIT FÜR IHR UNTERNEHMEN

Die offene und leistungsstarke Plattform von Sugar Enterprise lässt sich heute und zukünftig nahtlos in Ihre Geschäftsprozesse integrieren. Neben beispielloser Flexibilität und vielseitigen Steuerungsmöglichkeiten besticht die Plattform durch unerreichte Konfigurationsoptionen. Da Sugar auf Industriestandard-Technologien wie HTML5, REST, JavaScript und PHP setzt, ermöglicht es zudem niedrigere Kosten, geringeres Risiko und langfristig ein ruhiges Gewissen.

Die Vielseitigkeit von Sugar macht es zudem zur agilsten CRM-Lösung. Es kann im eigenen Netzwerk hinter einer Firewall oder auf einer ganzen Bandbreite von SaaS-Umgebungen (Cloud-Umgebungen) bereitgestellt werden, die von SugarCRM, SugarCRM-Partnern oder öffentlichen Cloud-Anbietern verwaltet werden. Anders als andere CRM-Anbieter ermöglicht SugarCRM Ihnen die Steuerung Ihrer Daten in einer dedizierten Datenbank. Sugar sorgt dafür, dass Sie zu keiner Zeit durch unflexible Lösungen eingeschränkt sind, die mit der Zeit zu teuer und zu schwerfällig werden, um Ihre Anforderungen zu erfüllen.

FÖRDERN SIE UNTERNEHMENSWEIT PERSONALISIERTE KUNDENKOMPETENZ ZUR STEIGERUNG VON UMSÄTZEN UND ZUR ERREICHUNG VON EXZELLENTEM KUNDENDIENST

SPAREN SIE DURCH NIEDRIGE GESAMTKOSTEN (TCO)

Sugar Enterprise stellt eine unternehmensweite CRM-Lösung (Vertriebsautomatisierung, Kundendienst und Support, Kundenportal und Marketing-Automatisierung) zur Verfügung, mit der kundenorientierte Bereiche und Kanäle Ihres Unternehmens unterstützt werden, ohne dass dabei unerwartete Add-ons erforderlich sind oder verborgene Kosten auftreten und ohne dass für den Aufbau Ihrer CRM-Plattform Investitionen in eine Vielzahl von Produkten oder Technologien erforderlich sind.

Stellen Sie individuelle Einblicke zu Kunden für Ihre kundenorientierten Unternehmensbereiche bereit

Steigern Sie die Produktivität Ihrer Vertriebs- und Support-Teams mit den richtigen Kundeninformationen

Ermöglichen Sie Teamarbeit und Zusammenarbeit als Beitrag zu konsistenten, hochwertigen Kundeninteraktionen

STEIGERN SIE UMSATZWACHSTUM UND PRODUKTIVITÄT

- Helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern dabei, Kontakte herzustellen und zu verkaufen, anstatt durch Dateneingaben aufgehalten zu werden
- Sorgen Sie dafür, dass sich Vertriebsmitarbeiter auf die richtigen Opportunities und Aufgaben konzentrieren, um ihre Vorgaben jederzeit zu erfüllen
- Unterstützen Sie das Wissen und die Zusammenarbeit im Team dann, wenn es darauf ankommt: beim Verkaufen

SORGEN SIE DAFÜR, DASS KUNDEN-SUPPORT ZU KUNDENZUFRIEDENHEIT FÜHRT

- Nutzen Sie die Kundeneinblicke von Sugar, um den Service zu verbessern und die Bearbeitungszeit zu verringern
- Bieten Sie bei jedem Kundenkontakt und über sämtliche sozialen Kanäle konsistenten Service
- Sorgen Sie für die Verbreitung von Wissen im Unternehmen und stellen

Sie auf diesem Weg Expertendienste zur Verfügung

- Verbessern Sie die Kundenzufriedenheit, indem Sie jeden Kanal in einen Rapid-Response-Support-Kanal verwandeln

VERBESSERN SIE MARKETING- UND VERTRIEBSEFFIZIENZ

- Liefern Sie Ergebnisse, indem Sie dem Vertrieb nützliche Einblicke zu potenziellen Kunden zur Verfügung stellen
- Erstellen, verwalten und analysieren Sie anspruchsvolle Marketing-Kampagnen durch die Integration mit Marketo
- Liefern Sie erfolgreiche Ergebnisse indem Sie Ihrem Vertriebsteam wirklich nützliche Kundeninformationen an die Hand geben

BLEIBEN SIE VERBUNDEN MIT SUGARCRM MOBILE

- Arbeiten Sie nahtlos mit kostenfreien nativen Apps für iOS und Android zusammen, plus der Unterstützung

mobiler Browser für jedes Smartphone oder Tablet.

- Verringern Sie den Schulungsaufwand und steigern Sie die Produktivität mithilfe der einheitlichen Sugar-Benutzeroberfläche für Desktop- und Mobilgeräte

NUTZEN SIE AKTIVITÄTSANZEIGEN UND INTEGRATION IN SOZIALE NETZWERKEN ZUR ZUSAMMENARBEIT

- Erhalten Sie sofortigen Überblick über aktualisierte Daten, Aktivitäten und Interaktionen mit Sugar-Aktivitätsanzeigen
- Binden Sie Kunden durch Integration von sozialen Netzwerken wie Twitter
- Nutzen Sie IBM SmartCloud Engage, Google Docs, Cisco WebEx und GoToMeeting für Meetings und Zusammenarbeit aus Sugar heraus
- Nutzen Sie Ihre vorhandenen Geschäftsanwendungen mit Sugar: Microsoft Outlook, Word, Excel, IBM Lotus Notes

**BESTELLEN SIE IHRE KOSTENLOSE TESTVERSION UNTER
WWW.SUGARCRM.DE/TESTEN ODER TELEFONISCH UNTER +49 89 1 89 17 21 00**

- Erhalten Sie eine umfassendere Perspektive auf den Kunden mit integrierten Geschäftseinblicken: Dun & Bradstreet (D&B)
- Erfassen Sie Ihre Geschäftskontakte und Kommunikationen schnell und effektiv durch den Import von Kontakten aus Gmail, IMAP, Google und D&B und anschließende automatische E-Mail-Archivierung

FORECASTING, DAS FUNKTIONIERT

- Verfolgen Sie Frühindikatoren und Veränderungen, die sich auf Ihre Vertriebskette auswirken
- Konzentrieren Sie sich mithilfe von Tabellen zur Quotenerfüllung auf relevante Kunden
- Untersuchen Sie „What-If“-Szenarien für die Vertriebskette mithilfe unbeschränkter Prognoseentwürfe

GEWINNEN SIE EINBLICKE AUS IHREN DATEN MITHILFE VON BUSINESS ANALYTICS UND ERWEITERTEM REPORTING

- Nutzen Sie den Sugar Connector für IBM Cognos Business Intelligence, um Ihre Fähigkeit zur Durchführung von Unternehmensanalysen und zur Entscheidungsfindung zu erweitern
- Verfolgen und teilen Sie Kauf- und Support-Verlauf für Schlüsselkunden, Kampagnenreaktionen, demografische Angaben sowie Trends
- Erfassen Sie in Echtzeit Informationen über Ihre Vertriebskette, leiten Sie diese weiter und setzen Sie mit Quoten, wichtigen Gelegenheiten und Kundenaktivitäten, Leistung von Vertriebsmitarbeitern und Vermittlern sowie Behandlung von Kundenantworten und -zufriedenheit fort
- Nutzen Sie vorkonfigurierte Dashboards und Berichte zur Messung von Aktivitäten im Vertriebstrichter sowie während des Kundenlebenszyklus oder passen Sie Berichte an, um die Wirksamkeit Ihrer CRM-Strategie unternehmensweit zu bewerten

STELLEN SIE IHREN KUNDEN SUPPORT-OPTIONEN ZUR VERFÜGUNG

- Senken Sie, mithilfe der Sugar Customer Knowledge Base, Ihre Supportkosten
- Ermöglichen Sie Ihren Kunden, Fragen auf dem Self-Service-Portal von Sugar zu veröffentlichen, um für schnelleren Support Ratschläge von Fachkollegen und Experten zu erhalten
- Optimieren Sie die Behandlung von Kunden mit Echtzeit-Informationen zu Ihrer Kundendienstleistung

ERLEBEN SIE PERFORMANCE AUF ENTERPRISE-LEVEL

Erleben Sie Enterprise-Level Performance

- Erhalten Sie den Durchsatz und Response-Zeiten unterhalb einer Sekunde, wie es von anspruchsvollen CRM-Anwendungen benötigt wird
- Reduzierung der Ladezeiten durch Client-seitigem Caching
- Schnelle Zugriffszeiten und niedrige Latenz durch Sugar's moderne HTML5-Architektur und hochoptimierten Software-Stack

BLEIBEN SIE GELASSEN MIT DEM PREMIUM-SUPPORT VON SUGAR

- Live-Telefon-Support und eine unbegrenzte Anzahl von Fällen
- Reaktionszeit von maximal 2 Stunden bei kritischen Problemen
- Regelmäßige Kontenüberprüfungen
- Kunden-Support rund um die Uhr (24x7x365)

SCHÜTZEN SIE WICHTIGE INFORMATIONEN MIT REMOTE-DATENBANKSICHERUNGEN

- Erhalten Sie wöchentliche Datenbank-Sicherungen über FTP ohne Aufpreis
- Direkter Zugriff auf Ihre wertvollen Geschäftsdaten
- Zusätzliche Datenredundanz
- Offline-Berichte bei Bedarf

“Die flexible und offene Architektur von Sugar bietet auf einfachen Tastendruck übersichtliche Einblicke zu sämtlichen Vertriebsgelegenheiten.”

Klaus Höling, CIO, Sennheiser electronic GmbH & Co. KG

WÄHLEN SIE AUS MEHREREN HOSTING-OPTIONEN FÜR MAXIMALE FLEXIBILITÄT

- Dank der flexiblen Bereitstellung von Sugar können Sie Ihre Anwendung genau dort hosten, wo es Ihrem Unternehmen am meisten nutzt
- Sugar On-Demand (SaaS)
- Öffentliche Clouds (IBM SmartCloud Enterprise, Amazon EC2, Microsoft Azure, Rackspace)
- SugarCRM Partner-Clouds
- Sugar vor Ort hinter Ihrer eigenen Firewall

BEREITEN SIE DIE GLOBALE BEREITSTELLUNG VOR

- Hosting-Möglichkeiten auf sechs Kontinenten verfügbar
- Mehr als 33 Sprachen enthalten, mehr als 80 weitere Sprachpakete verfügbar

SugarCRM

10050 North Wolfe Road | SW2-130 Cupertino, CA 95014
T: 408.454.6900 | F: 408.873.2872

SugarCRM Deutschland GmbH

Erika-Mann-Straße 53 | 80636 München | Deutschland
T: +49 (0) 89 1 89 17 21 00 | F: +49 (0) 89 1 89 17 21 50
sales-emea@sugarcrm.com

www.sugarcrm.com/de

Copyright © 2015 SugarCRM, Inc.

Alle Rechte vorbehalten. SugarCRM und das SugarCRM-Logo sind eingetragene Marken von SugarCRM, Inc. in den USA, in der EU und in anderen Ländern. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Unternehmen.

04-15-01-MediaLo

