



# Sugar Sell Editionsübersicht & Vergleichstabelle

Beschleunigen Sie Ihren Verkaufszyklus und erhöhen Sie Ihre Erfolgsquote

EMPFOHLEN			
<p><b>Sell Premier</b></p> <p>Umfassende Sales Force Automation inklusive Sales Intelligence, erweiterten Prognosen &amp; Analysen, Produktivitätstools und verstärktem Support.</p>	<p><b>Sell Advanced</b></p> <p>Sales Force Automation und Erweiterungsmöglichkeiten durch E-Mail- und Kalenderintegration, und Standard-Support.</p>	<p><b>Sell Standard</b></p> <p>Starter-Vertriebsautomatisierung inklusive Online-Support. E-Mail- und Kalenderintegration ist ein optionales Add-on.</p>	<p><b>Sell Essentials</b></p> <p>Eigenständige Sales Force Automation (SFA) für wachsende Teams von 3-9 Personen mit Basis-Support und einfachen Upgrade-Möglichkeiten.</p>

Die folgende Tabelle stellt die Editionen von Sugar Sell gegenüber. Bei den aufgeführten Features handelt es sich um allgemeine Funktionsbeschreibungen. Bei weiteren Fragen wenden Sie sich gern an Ihren SugarCRM-Partner oder SugarCRM-Vertreter.

Funktion	Beschreibung	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
<b>Account-Management</b>	Erhalten Sie einen 360-Grad-Blick auf alles, was bei Ihrem Kunden passiert.	●	●	●	●
<b>Kontaktmanagement</b>	Bauen Sie eine persönliche Beziehung zu wichtigen Kontakten bei Ihrem Kunden auf. Wandeln Sie Leads in Kontakte um und schaffen Sie detailliertere Einblicke, um allen Kontakten besser gerecht zu werden.	●	●	●	●
<b>Lead-Management</b>	Verwalten Sie die Verarbeitung, Analyse und Bewertung von Leads, sodass Sie die Leads, die zu Opportunities werden, im Blick behalten können.	●	●	●	●
<b>Opportunity-Management</b>	Behalten Sie den Überblick über jede einzelne Opportunity und pflegen Sie sie. Verwalten Sie jede Opportunity von Anfang bis Ende und behalten Sie den Überblick über Ihre Fortschritte. Alles, was Sie benötigen, ist nur einen Klick entfernt.	●	●	●	●
<b>Angebotsmanagement</b>	Erstellen Sie in kurzer Zeit Angebote und Verträge und verkürzen Sie die Zeit bis zum Abschluss; koordinieren Sie Preisnachlässe, Lagerbestände und Liefertermine gemäß den Bedürfnissen Ihrer Kunden.	●	●	●	●
<b>Aktivitätsmanagement</b>	Die intuitiv zu bedienende Benutzeroberfläche und die Datenerfassungsfunktionen von SugarCRM vereinfachen die Dokumentation von Kundengesprächen und -interaktionen und liefern wichtige Erkenntnisse.	●	●	●	●
<b>Pipeline-Management</b>	Erhalten Sie einen klaren Überblick über Ihre gesamte Pipeline, sämtliche Opportunities und wie weit diese davon entfernt sind, neue Kunden zu werden.	●	●	●	
<b>Quotenmanagement</b>	Geben Sie Mitarbeitern und Führungskräften im Vertrieb rollenspezifische Einblicke in ihre Prognosen und verbessern Sie gleichzeitig die Genauigkeit und die Transparenz beim Erreichen von Vorgaben.	●	●	●	●
<b>Intelligentes Kontomanagement</b>	Unterstützen Sie abonnementbasierte Geschäftsmodelle und das Management von Verlängerungen. Erstellen Sie Verlängerungsmöglichkeiten, fördern Sie Cross-Selling- und Upselling-Möglichkeiten und verfolgen und verwalten Sie Kundenberechtigungen, indem Sie Front- und Back-Office-Daten zusammenführen.	●	●	●	●
<b>Berichte und Analysen</b>	Greifen Sie auf Berichte und interaktive Dashboards zu und passen Sie diese nach Bedarf an. So erhalten Sie in Echtzeit praktisch verwertbare kundenspezifische Erkenntnisse und Einblicke in Geschäftsvorgänge, KPIs und Trends.	●	●	●	●
<b>Zusammenarbeit &amp; Teamwork</b>	Gemeinsam stark: Fördern Sie die Teamarbeit und Abstimmung zwischen verschiedenen Geschäftsbereichen bzw. Abteilungen, um Leads zu pflegen und Opportunities in Geschäftsabschlüsse umzuwandeln.	●	●	●	●
<b>Prognosen</b>	Erstellen Sie automatisch eine genaue Vertriebsprognose auf Grundlage der aktuellen Pipeline und gegenwärtiger Vertriebszusagen. Erhalten Sie auf intuitive und interaktive Weise einen Überblick über Ihre Pipeline, Quote, Prognosen und Erfolge.	●	●	●	
<b>Umsatzintelligenz</b>	Erhalten Sie zusätzlichen Kontext zu Pipeline-, Konto- und Lead-Status-Einblicken in allen Abteilungen. Erhalten Sie Empfehlungen zu zusätzlichen Produkten und tauchen Sie problemlos in Geschäftsmesswerte wie Ausgabenmix und Produktschwund ein.	\$	\$	\$	\$
<b>Pipeline-Auswertung</b>	Geben Sie Ihren Vertriebsteams und -leitern die Möglichkeit, den Status der aktuellen Pipeline und wichtige Kennzahlen jederzeit auszuwerten. Überprüfen Sie Zahlen, erkennen Sie Risiken und ergreifen Sie Maßnahmen für alle Vertriebsmöglichkeiten in einer einzigen Übersicht.	●	●	●	

Funktion	Beschreibung	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
<b>Mobilität</b>	Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern an vorderster Front auch unterwegs von Sell zu profitieren. Verfügbar für iOS und Android mit Offline-Funktionen und personalisierbaren Layouts. Vertriebsmitarbeiter können die Automatisierung anstoßen, auf Dashboards zugreifen, Opportunities schaffen, Angebote erstellen, Dokumente generieren und mit Kunden interagieren.	●	●	●	
<b>Fallmanagement &amp; Fehlerverfolgung</b>	Stellen Sie sicher, dass alle Ihre kundenorientierten Mitarbeiter den Status eines jeden Falls mit unserem Fallmanagement-Tool leicht überprüfen können. Es bietet eine umfassende Liste von Fällen innerhalb eines Kontos und befähigt Ihr Team, bei der Interaktion mit Kunden vollständig vorbereitet zu sein.	●	●		
<b>Omnichannel-Kommunikation</b>	Führen Sie Kundengespräche via E-Mail, Telefon oder Chat. Erhalten Sie während des Gesprächs Zugriff auf wichtige Kundendetails, ohne den aktuellen Bildschirm wechseln zu müssen.	●	●	●	
<b>Geschäftsprozess-Management</b>	Definieren, gestalten und vereinheitlichen Sie komplexe Geschäftsprozesse. Verwalten Sie Freigaben und automatisieren Sie die Ausführung von Routineaufgaben.	●	●	○	
<b>Intelligente Priorisierung von Leads</b>	Priorisieren Sie Leads basierend auf KI-gestützten, prädiktiven Lead-Conversion-Wertungen. Bauen Sie auf früheren Erfolgen auf, indem Sie Erkenntnisse aus passenden Lead-Profilen für ähnliche Kunden nutzen.	●	●		
<b>Intelligente Priorisierung von Opportunities</b>	Prognostizieren Sie den weiteren Verlauf von Opportunities präziser und verbessern Sie Ihre Erfolgsquoten, indem Sie sich auf die richtigen Opportunities konzentrieren.	●	●		
<b>E-Mail- und Kalenderintegration<sup>1</sup></b>	Arbeiten Sie mit Ihren SugarCRM-Daten direkt in Outlook oder Gmail. Reibungslose Planung von Meetings. Synchronisieren Sie Gespräche, Meetings und Personen automatisch mit Ihrem CRM.	●	●		
<b>Erweiterbarkeit</b>	Integrieren Sie ganz einfach Lösungen und Prozesse von Drittanbietern dank unbegrenzter API-Aufrufe und flexibler Workflows.	●	●	●	
<b>ERP-Integration</b>	Integrieren Sie Ihr ERP-System mittels bewährter Feld-Mapping-Verfahren und optimieren Sie Ihre Vertriebsprozesse.	●	●		
<b>Generative KI<sup>2</sup></b>	Revolutionieren Sie Ihren Vertrieb mit generativen KI-Funktionen, die die Produktivität Ihrer Teams erhöhen und jeder Interaktion Bedeutung verleihen.	\$	\$		
<b>Intelligente Anleitungen</b>	Entwickeln, visualisieren und automatisieren Sie Geschäftsprozesse. Erstellen Sie Playbooks und Vorlagen für Vertriebsabläufe, Vertriebsmethoden, Guided Selling, Lead Nurturing und vieles mehr.	●	\$		
<b>Datenanreicherung und Newsfeed</b>	Reichern Sie Kunden- und Interessentendaten automatisch mit relevanten externen Daten und Nachrichten an. Integrieren Sie Kunden und Mitbewerber in einen individuell gestaltbaren Newsfeed.	●			
<b>Geo-Mapping</b>	Sehen Sie, welche Kunden und Interessenten sich in unmittelbarer räumlicher Nähe zueinander befinden. Lassen Sie sich die Ergebnisse auf einer Karte anzeigen und den schnellsten Weg ermitteln. Sie können Leads bzw. Kunden nach Gebiet routen.	●			
<b>Erweiterte Prognosen</b>	Nutzen Sie zeitbezogene Daten, um zukünftige Ergebnisse zu prognostizieren und Ihre Vertriebsmitarbeiter anzuleiten. Erkennen Sie sich ändernde Geschäftsbedingungen sofort ohne über Dutzenden Berichten, Dashboards und Kalkulationstabellen brüten zu müssen.	●			

## Vergleichstabelle Preise und Funktionen

	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
<b>Anzahl Benutzer</b>	Min. 10	Min. 10	Min. 10	Max.9, Min. 3
<b>Verwalteter Speicherplatz<sup>1</sup></b> (nur für Neukunden)	30 GB Datenbankspeicher 30 GB Dateispeicher	15 GB Datenbankspeicher 15 GB Dateispeicher	10 GB Datenbankspeicher 10 GB Dateispeicher	7 GB Datenbankspeicher 7 GB Dateispeicher
<b>Zusätzlicher verwalteter Speicherplatz/Benutzer<sup>2</sup></b>	0,5 GB Datenbankspeicher 0,5 GB Dateispeicher	0,25 GB Datenbankspeicher 0,25 GB Dateispeicher	0,25 GB Datenbankspeicher 0,25 GB Dateispeicher	Optional
<b>Support</b>	Erweitert	Standard	Basis	Basis
<b>Integration mit Sugar Market und Sugar Serve</b>	Ja	Ja	Ja	Nicht unterstützt
<b>Code-Anpassungen</b>	Unterstützt	Unterstützt	Unterstützt	Nicht unterstützt
<b>Sandboxes</b>	2	2	1	N/A
<b>Backups</b>	Täglich	Täglich	Täglich	Halbmonatlich

<sup>1</sup> Ein oenerer Aufzählungspunkt weist darauf hin, dass die Funktion in dieser Edition eingeschränkt ist.

<sup>2</sup> Das oben genannte Speicherplatzkontingent gilt für Bestellungen, die von neuen Kunden am oder nach dem 1. Februar 2022 aufgegeben wurden. Gilt nicht für Verlängerungen von Kundenbestellungen, die vor dem 1. Februar 2022 aufgegeben wurden.

## Über SugarCRM

SugarCRM bietet Softwarelösungen, die Marketing-, Vertriebs-, und Serviceteams dabei unterstützt, durch verstärkte Automation und eine bessere Daten- und Informationslage so effizient wie möglich zu arbeiten. Mit SugarCRM erhalten Teams in Echtzeit einen zuverlässigen Überblick über jeden Kunden. Mit führenden Technologien verfolgt die SugarCRM-Plattform das Ziel, Vertriebs-, Marketing-, und Kundendienstautomation zu vereinfachen. Tausende von Unternehmen in über 120 Ländern verlassen sich auf SugarCRM, indem sie die Arbeit der Plattform überlassen. Das in der San Francisco Bay Area ansässige Unternehmen Sugar wird von Accel-KKR unterstützt.

Weitere Informationen zu SugarCRM finden Sie auf [www.sugarcrm.com/de](http://www.sugarcrm.com/de).