

Generalidades y tabla comparativa de ediciones de Sugar Sell

Acelere su ciclo de ventas e incremente su índice de ganancias

RECOMENDADO			
<p>Sell Premier</p> <p>Solución integral de automatización de la fuerza de ventas que incluye inteligencia de ventas, previsiones y análisis avanzados, herramientas de productividad y asistencia mejorada.</p>	<p>Sell Advanced</p> <p>Automatización de la fuerza de ventas y extensibilidad con integración del correo electrónico y el calendario, y asistencia estándar.</p>	<p>Sell Standard</p> <p>Automatización de fuerza de ventas inicial que incluye soporte en línea. La integración de correo electrónico y calendario es un complemento opcional.</p>	<p>Sell Essentials</p> <p>Versión independiente de la automatización de la fuerza de ventas para grupos en crecimiento de 3 a 9 miembros con asistencia básica y facilidad de actualización.</p>

La información siguiente es una comparación entre las diferentes ediciones de Sugar Sell. Las funciones que se presentan en esta tabla son descripciones de funciones de alto nivel. Si tiene más preguntas, le recomendamos que hable con su socio de Sugar o con un representante de SugarCRM.

Capacidad	Descripción	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
Gestión de cuentas	Obtenga un vista completa de todo lo que ocurre con la organización de su cliente.	●	●	●	●
Gestión de contactos	Desarrolle una creciente relación personal con los contactos clave de su cuenta. Convierta los leads en contactos y cultive un conocimiento más profundo para servir mejor a todos los contactos.	●	●	●	●
Gestión de leads	Gestione cómo se procesan, analizan y cualifican los leads para poder convertirlos y hacer un seguimiento de los que se convierten en oportunidades.	●	●	●	●
Gestión de oportunidades	Haga seguimiento y cultive cada oportunidad individual. Gestione cada oportunidad desde el principio hasta el final y haga un seguimiento de su progreso. Tenga a mano siempre todo lo que necesita saber.	●	●	●	●
Gestión de cuotas	Cree rápidamente presupuestos y contratos y reduzca el tiempo de cierre; coordine descuentos, inventarios y fechas de entrega para satisfacer las necesidades de sus clientes.	●	●	●	●
Gestión de actividades	La intuitiva interfaz de Sugar y sus capacidades de captura de datos hacen que sea fácil recopilar conversaciones e interacciones de los clientes así como conocimientos cruciales de superficie.	●	●	●	●
Gestión de pipeline	Conozca todo su pipeline en todas las oportunidades y lo cerca que están de conseguir nuevos clientes.	●	●	●	
Gestión de cuotas	Ofrezca a los representantes de ventas y jefes de ventas vistas de sus compromisos previstos que sean específicas a sus funciones, al mismo tiempo que se mejora la precisión y la visibilidad en el logro de sus cuotas.	●	●	●	●
Gestión Inteligente de Cuentas	Soporte para modelos de negocio basados en suscripciones y gestión de renovaciones. Genere oportunidades de renovación, impulse oportunidades de venta cruzada y venta adicional, y rastree y gestione los derechos del cliente uniendo datos de front-office y back-office.	●	●	●	●
Informes y análisis	Acceda y personalice informes y tableros de datos interactivos que le proporcionen conocimientos en tiempo real con los que poder actuar, así como de las actividades comerciales, los KPI (indicadores clave de rendimiento) y las tendencias.	●	●	●	●
Colaboración y trabajo en equipo	Mejor conjuntamente: impulse el trabajo en equipo y la alineación entre diferentes unidades comerciales o departamentos, colaborando para hacer nurturing de leads y cerrar las oportunidades de ventas.	●	●	●	●
Predicción	Cree automáticamente una previsión de ventas precisa basada en el pipeline actual y en los compromisos de los vendedores. Entienda su pipeline, cuotas, previsiones y consecuciones mediante una experiencia intuitiva e interactiva.	●	●	●	
Inteligencia de Ingresos	estado de pipeline, cuentas y leads en todos los departamentos. Reciba recomendaciones sobre productos adicionales y profundice fácilmente en métricas comerciales como la mezcla de gastos y la deslizamiento de productos.	\$	\$	\$	\$
Análisis de pipeline	Capacite a sus equipos y jefes de ventas para que puedan revisar en cualquier momento el estado del pipeline y las métricas clave. Valide, identifique el riesgo y actúe en todas las oportunidades relevantes de un solo vistazo.	●	●	●	
Movilidad	Permita que sus trabajadores móviles se lleven el potencial de Sell en sus bolsillos. Disponible para iOS y Android con prestaciones para trabajar sin conexión y diseños personalizables. Los vendedores pueden activar la automatización, acceder a paneles de control, crear oportunidades y presupuestos, generar documentos e interactuar con clientes.	●	●	●	

Capacidad	Descripción	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
Gestión de Casos y Seguimiento de Errores	Asegúrese de que todo su personal de atención al cliente pueda verificar fácilmente el estado de cualquier caso utilizando nuestra herramienta de gestión de casos. Proporciona una lista completa de casos dentro de una cuenta, empoderando a su equipo para estar completamente preparado al interactuar con los clientes.	●	●		
Comunicaciones omnicanal	Comuníquese con los clientes por correo electrónico, teléfono o chat. Acceda a información importante sobre los clientes durante las conversaciones sin tener que salir de su visualización actual.	●	●	●	
Gestión del proceso empresarial	Defina, diseñe y normalice procesos empresariales complejos. Gestione aprobaciones y automatice la ejecución de tareas repetitivas.	●	●	○	
Priorización inteligente de leads	Priorice los leads basándose en una calificación predictiva, habilitada por IA, de la tasa de conversión de estos clientes. Aproveche éxitos anteriores sacando partido de la información obtenida de perfiles de leads que coincidan con cuentas similares.	●	●		
Priorización inteligente de oportunidades	Prediga con mayor precisión la evolución de las oportunidades de venta y céntrese en las adecuadas para mejorar sus índices de ganancias a la larga.	●	●		
Integración del correo electrónico y el calendario¹	Trabaje con sus datos de Sugar directamente en Outlook o Gmail. Programación de reuniones sin complicaciones Sincronice automáticamente conversaciones, reuniones y gente en su CRM.	●	●		
Extensibilidad	Integre fácilmente soluciones y procesos de terceros con solicitudes a la API ilimitadas y flujos de trabajo flexibles.	●	●	●	
Integración de ERP	Conéctese a su sistema de ERP mediante técnicas de mapeo de campo probadas para agilizar los procesos de ventas.	●	●		
IA generativa²	Revolucione las ventas con funciones de IA generativa que impulsan la productividad del equipo y exponen el valor de cada interacción.	\$	\$		
Guías Inteligentes	Diseñe, visualice y automatice los procesos de ventas. Cree libros de estrategias y plantillas para técnicas de venta, metodologías de venta, ventas guiadas, nurturing de leads y mucho más.	●	\$		
Enriquecimiento de datos y contenido de noticias	Enriquezca automáticamente los datos de sus clientes y clientes potenciales con conocimientos externos y noticias relevantes. Agregue clientes y empresas de la competencia a un contenido de noticias personalizable.	●			
Geo Mapping (geolocalización)	Vea qué cuentas y leads se encuentran más cerca entre sí. Sitúe los resultados sobre un mapa y trace la ruta más eficiente. Asigne una ruta a leads o cuentas según el territorio.	●			
Previsiones mejoradas	Utilice datos que tienen en cuenta el paso del tiempo para predecir los resultados futuros y guiar a los vendedores. Obtenga información inmediata sobre las condiciones cambiantes del negocio sin tener que revisar manualmente docenas de informes, paneles de control y hojas de cálculo.	●			

Tabla de comparación de precios y características

	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
Límites de usuarios	Mínimo 10	Mínimo 10	Mínimo 10	Máximo 9, mínimo 3
Almacenamiento gestionado¹ (solo para clientes nuevos)	Almacenamiento de base de datos: 30 GB Almacenamiento de archivos: 30 GB	Almacenamiento de base de datos: 15 GB Almacenamiento de archivos: 15 GB	Almacenamiento de base de datos: 10 GB Almacenamiento de archivos: 10 GB	Almacenamiento de base de datos: 7 GB Almacenamiento de archivos: 7 GB
Almacenamiento gestionado o usuario adicionales²	Almacenamiento de base de datos: 0,5 GB Almacenamiento de archivos: 0,5 GB	Almacenamiento de base de datos: 0,25 GB Almacenamiento de archivos: 0,25 GB	Almacenamiento de base de datos: 0,25 GB Almacenamiento de archivos: 0,25 GB	Opcional
Asistencia	Mejorada	Estándar	Básica	Básica
Se integra con Sugar Market y Sugar Serve	Sí	Sí	Sí	No admitidos
Personalizaciones del código	Admitidos	Admitidos	Admitidos	No admitidos
Entornos de prueba (Sandboxes)	2	2	1	N/A
Copias de seguridad	Diarias	Diarias	Diarias	Quincenales

¹ Un punto de viñeta abierto indica que la función está limitada en esta edición.

² La asignación de almacenamiento anterior se aplica a los pedidos realizados por nuevos clientes en o después del 1 de febrero de 2022. No se aplica a las renovaciones de pedidos de clientes realizados antes del 1 de febrero de 2022.

Acerca de SugarCRM

SugarCRM ofrece soluciones de software que ayudan a los equipos de marketing, ventas y servicio a alcanzar su máxima eficiencia por medio de mejor automatización, datos e inteligencia, con el fin de poder tener una visión fiable y en tiempo real de cada cliente. La plataforma de Sugar proporciona tecnología puntera en los campos de automatización de ventas, automatización de marketing y atención al cliente, con un objetivo en mente: facilitar las cosas difíciles. Miles de empresas de más de 120 países confían en Sugar dejando que sea la plataforma la que haga el trabajo. Con sede en el área de la Bahía de San Francisco, Sugar tiene el respaldo de Accel-KKR.

Para obtener más información acerca de SugarCRM, visite www.sugarcrm.com/es.