

# Panoramica e confronto delle edizioni di Sugar Sell

Accelera il ciclo di vendita e aumenta il tuo tasso di successo

CONSIGLIATA			
Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
<p>Funzionalità complete di automazione della forza di vendita, tra cui sales intelligence, previsioni e analisi avanzate, strumenti di produttività e assistenza avanzata.</p>	<p>Automazione ed estensibilità delle capacità della forza vendita grazie all'integrazione di e-mail e calendario, e all'assistenza standard.</p>	<p>Automazione iniziale della forza vendita inclusa l'assistenza online. L'integrazione con posta e calendario è un componente aggiuntivo opzionale.</p>	<p>Automazione indipendente della forza di vendita per team di vendita in crescita di 3-9 persone, con assistenza di base e massima facilità di aggiornamento.</p>

Le seguenti informazioni sono un quadro comparativo delle edizioni di Sugar Sell. Le funzionalità elencate in questa tabella sono affiancate da descrizioni dettagliate. Per ulteriori domande, rivolgiti al tuo partner Sugar o a un rappresentante SugarCRM.

Funzionalità	Descrizione	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
<b>Gestione degli account</b>	Ottieni una visione a 360 gradi su tutto ciò che accade all'interno dell'azienda del cliente.	●	●	●	●
<b>Gestione dei contatti</b>	Svilupa un rapporto personale con i contatti principali all'interno dell'account. Converti i lead in contatti e acquisisci informazioni più dettagliate per servire al meglio ciascun contatto.	●	●	●	●
<b>Gestione dei lead</b>	Gestisci il modo in cui i lead vengono processati, analizzati e qualificati, in modo da poter convertire e monitorare le potenziali opportunità.	●	●	●	●
<b>Gestione delle opportunità</b>	Tieni traccia e sviluppa ogni singola opportunità. Gestisci le opportunità dall'inizio alla fine e tieni traccia dei tuoi progressi. Puoi accedere immediatamente a tutte le informazioni di cui hai bisogno.	●	●	●	●
<b>Gestione dei preventivi</b>	Crea rapidamente preventivi e contratti, e accorcia i tempi di chiusura delle trattative. Coordina gli sconti, l'inventario e le date di consegna per soddisfare le esigenze dei clienti.	●	●	●	●
<b>Gestione delle attività</b>	L'interfaccia intuitiva e la capacità di acquisizione dei dati di Sugar consentono di acquisire facilmente le conversazioni e le interazioni dei clienti e di far emergere le informazioni importanti.	●	●	●	●
<b>Gestione della pipeline</b>	Ottieni visibilità sull'intera pipeline delle opportunità e su quanto sono prossime a diventare nuovi clienti.	●	●	●	●
<b>Gestione delle quote</b>	Fornisci ai commerciali e ai responsabili delle vendite una visione specifica delle previsioni di vendita, migliorando l'attendibilità e la comprensione delle informazioni relative al raggiungimento delle quote.	●	●	●	●
<b>Gestione Intelligente degli Account</b>	Supporta i modelli di business basati su abbonamento e la gestione dei rinnovi. Genera opportunità di rinnovo, promuove opportunità di cross-selling e up-selling e traccia e gestisce i diritti dei clienti unendo i dati di front-office e back-office.	●	●	●	●
<b>Report e analisi</b>	Consulta report e dashboard interattive e personalizzabili, per avere informazioni in tempo reale sui clienti e visibilità sulle attività aziendali, sui KPI e sugli andamenti.	●	●	●	●
<b>Collaborazione e lavoro di squadra</b>	L'unione fa la forza: stimola lo spirito di squadra e l'allineamento tra le diverse unità aziendali o i dipartimenti che collaborano per il nurturing dei lead e la chiusura delle opportunità.	●	●	●	●
<b>Previsioni</b>	Crea automaticamente una previsione di vendita dettagliata in base alla pipeline attuale e agli impegni dei venditori. Ottieni una chiara comprensione della pipeline, delle quote, delle previsioni e dei risultati raggiunti in modo interattivo e intuitivo.	●	●	●	●
<b>Intelligenza sui Ricavi</b>	Ottieni ulteriori informazioni sullo stato della pipeline, degli account e dei lead in tutti i reparti. Ricevi raccomandazioni su prodotti aggiuntivi e approfondisci facilmente metriche aziendali come il mix di spesa e lo slittamento dei prodotti.	\$	\$	\$	\$
<b>Analisi della pipeline</b>	Consenti ai gruppi vendite e ai leader di esaminare in qualsiasi momento l'integrità della pipeline corrente e le metriche chiave. Convalida e identifica i rischi e intervieni su tutte le opportunità rilevanti tramite un'unica schermata.	●	●	●	●

Funzionalità	Descrizione	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
<b>Mobilità</b>	Offri agli agenti sul campo la possibilità di avere la potente tecnologia di Sell sempre a portata di mano sul loro smartphone. Disponibile per iOS e Android, con funzionalità offline e layout personalizzabili. I venditori possono attivare automazioni, accedere a dashboard, creare opportunità e preventivi, generare documenti e interagire con i clienti.	●	●	●	
<b>Gestione dei Casi e Tracciamento dei Bug</b>	Assicurati che tutto il personale a contatto con i clienti possa facilmente verificare lo stato di qualsiasi caso utilizzando il nostro strumento di gestione dei casi. Fornisce un elenco completo dei casi all'interno di un account, consentendo al tuo team di essere completamente preparato durante l'interazione con i clienti.	●	●		
<b>Comunicazione omnicanale</b>	Comunica con i tuoi clienti tramite e-mail, chiamate o chat. Accedi ai dati rilevanti dei clienti durante le conversazioni, senza dover abbandonare la schermata corrente.	●	●	●	
<b>Gestione dei processi aziendali</b>	Definisci, progetta e standardizza processi aziendali complessi. Gestisci i processi di approvazione e automatizza l'esecuzione di attività ripetitive.	●	●	○	
<b>Classificazione intelligente dei lead</b>	Dai priorità ai lead in base a punteggi di conversione predittivi basati sull'intelligenza artificiale. Sfrutta i successi passati sfruttando le intuizioni derivanti dall'abbinamento dei profili dei lead con account simili.	●	●		
<b>Classificazione intelligente delle opportunità</b>	Prevedi con maggiore precisione il risultato delle opportunità di vendita e aumenta i tassi di chiusura delle vendite rivolgendoti alle opportunità migliori.	●	●		
<b>Integrazione con e-mail e calendari<sup>1</sup></b>	Lavora con i dati Sugar direttamente da Outlook o Gmail. Programmazione delle riunioni semplificata. Sincronizza automaticamente conversazioni, riunioni e partecipanti all'interno del CRM.	●	●		
<b>Estensibilità</b>	Ottieni una facile integrazione con soluzioni e procedure di terze parti grazie a chiamate API illimitate e flussi di lavoro flessibili.	●	●	●	
<b>Integrazione ERP</b>	Collega il tuo sistema ERP utilizzando tecniche efficaci di mappatura dei campi per semplificare i processi di vendita.	●	●		
<b>IA generativa<sup>2</sup></b>	Rivoluziona le vendite grazie alle funzionalità di IA generativa per aumentare la produttività dei team e sfruttare ogni interazione.	\$	\$		
<b>Guide Intelligenti</b>	Progetta, visualizza e automatizza i processi di vendita. Crea manuali e modelli per le vendite, le metodologie di vendita, la vendita guidata, il lead nurturing e altro ancora.	●	\$		
<b>Arricchimento dei dati e news feed</b>	Arricchisci automaticamente i dati di clienti e prospect con informazioni e notizie esterne rilevanti. Inserisci clienti e concorrenti in un newsfeed personalizzabile.	●			
<b>Mappatura geografica</b>	Visualizza quali sono gli account e i lead più vicini l'uno all'altro. Traccia i risultati su una mappa e stabilisci il percorso più efficiente. Indirizza i lead o gli account a seconda del territorio.	●			
<b>Previsioni migliorate</b>	Sfrutta i dati temporali per prevedere i risultati futuri e fornire una guida ai venditori. Ottieni una visibilità immediata sui cambiamenti delle condizioni aziendali senza la necessità di esaminare manualmente decine di report, dashboard e fogli di calcolo.	●			

## Tabella di confronto delle tariffe e delle funzionalità

	Sell Premier	Sell Advanced	Sell Standard	Sell Essentials
<b>Limite per numero di utenti</b>	Minimo 10	Minimo 10	Minimo 10	Massimo 9, minimo 3
<b>Archiviazione gestita<sup>1</sup></b> (riservata ai nuovi clienti)	30 GB di archiviazione di database 30 GB di archiviazione di file	15 GB di archiviazione di database 15 GB di archiviazione di file	10 GB di archiviazione di database 10 GB di archiviazione di file	7 GB di archiviazione di database 7 GB di archiviazione di file
<b>Archiviazione gestita aggiuntiva/utente aggiuntivo<sup>2</sup></b>	0,5 GB di archiviazione di database 0,5 GB di archiviazione di file	0,25 GB di archiviazione di database 0,25 GB di archiviazione di file	Facoltativa/o	Facoltativa/o
<b>Assistenza</b>	Avanzata	Standard	Base	Base
<b>Integrazione con Sugar Market e Sugar Serve</b>	Sì	Sì	Sì	Non supportata
<b>Personalizzazione del codice</b>	Supportata	Supportata	Supportata	Non supportata
<b>Sandbox</b>	2	2	1	Non disponibile
<b>Backup</b>	Giornaliero	Giornaliero	Giornaliero	Quindicinale

<sup>1</sup> Un punto elenco aperto indica che la funzionalità è limitata in questa edizione.

<sup>2</sup> L'allocatione dello spazio di archiviazione sopra indicata si applica agli ordini effettuati dai nuovi clienti a partire dal 1 febbraio 2022. Non si applica ai rinnovi degli ordini dei clienti effettuati prima del 1 febbraio 2022.

## Informazioni su SugarCRM

SugarCRM offre soluzioni software che aiuta i team di marketing, vendita e assistenza a raggiungere il massimo dell'efficienza attraverso il miglioramento dell'automazione, dei dati e delle informazioni, in modo da ottenere una visione affidabile e in tempo reale di ciascun cliente. La piattaforma di Sugar garantisce tecnologie all'avanguardia nelle aree dell'automazione delle vendite, del marketing e dell'assistenza clienti, con l'unico scopo di rendere semplici le cose più complicate. Migliaia di aziende in oltre 120 paesi si affidano a Sugar, lasciando che sia la piattaforma a svolgere tutto il lavoro. Con sede nella San Francisco Bay Area, Sugar può contare sul supporto e sugli investimenti di Accel-KKR.

Per ulteriori informazioni su SugarCRM, visita il sito [www.sugarcrm.com/it](http://www.sugarcrm.com/it).