

sugar crm

DAS PERFEKTE INSTRUMENT ZUR KUNDENBINDUNG. NICHT NUR EINMAL VERKAUFEN, SONDERN KUNDEN BINDEN, LAUFEND BETREUEN UND INFORMIEREN.



Sugar CRM ist die Lösung für Kundenbindung im Open-Source Bereich. Die intuitive und einfache Bedienung ermöglicht es Ihnen, die Verwaltung Ihrer Kunden und Interessenten übersichtlich zu gestalten, gezielte Kampagnen zu starten und so Ihre Gewinne zu optimieren.

Übersicht

Kundenkontaktmanagement leicht gemacht

Sugar ist eine flexible CRM-Lösung, die einfach Einblick über alle kundenspezifischen Unternehmensaktivitäten quer durch die Bereiche Marketing, Vertrieb, Kundendienst, sowie Forschung und Entwicklung liefert.

Alle Kundendaten auf einem Blick

Sugar erfasst alle Interaktionen mit dem Kunden in einer einzelnen Datenbank und macht diese Daten unternehmensweit zugänglich. Sugar unterstützt Ihr Unternehmen während des gesamten Prozesses vom ersten Angebot, über den Verkaufszyklus bis hin zur Kundenbetreuung und trägt damit erheblich zur Stärkung der Kundenbindung bei. Mobile Mitarbeiter können über Smartphone oder einen Laptop auf SugarCRM zugreifen. Alle wichtigen Kundendaten sind jederzeit verfügbar.

Einfache Bedienung

Sugar wurde mit Focus auf den Endnutzer entwickelt. Schon beim ersten Kontakt mit dem System stellt der Nutzer fest, dass Sugar schnell zu erfassen, einfach zu steuern und eine große Hilfe bei den täglichen Aufgaben ist. Unterstützt wird dies dadurch, dass der Nutzer das Layout von Sugar so anpassen kann, dass nur die für ihn relevanten Informationen angezeigt werden. Grafisch gut gestaltete Dashboards und Berichte erleichtern die Interpretation zentraler geschäftsentscheidender Faktoren und fördern den Austausch von Informationen. Diese Merkmale fördern die Akzeptanz durch den Nutzer und erhöhen damit indirekt die Produktivität, die Leistung und die Transparenz der geschäftlichen Vorgänge.

Die Vorteile

Freie Software mit geringen Gebühren für Betrieb und Wartung - alle Instrumente zur Kundenbindung und Betreuung in einem System vereint. Grafische Darstellung von Verkaufszahlen, browserbasiert und daher immer und überall zugänglich.

Keine Lizenzgebühren: SugarCRM ist als Community Edition völlig kostenfrei.

Hohe Zahl freier Entwickler: Über 10.000 Entwickler arbeiten mittlerweile am Projekt mit.

Viele Benutzer: Über 3.000.000 Downloads sprechen für sich.

Geringe Hardwarekosten: SugarCRM benötigt keine hohen Hardwareressourcen und läuft auf Linux- und Windows Plattformen problemlos.



Allround Business Consulting

Via J.G. Mahl Straße 28
I-39031 Brunico/Bruneck (BZ)
MwSt.Nr.: 02 49 55 60 217

Tel: +39 0474 409 306

Fax: +39 0474 537 597

www.dw-net.org

info@dw-net.org

sugar crm

DAS PERFEKTE INSTRUMENT ZUR KUNDENBINDUNG. NICHT NUR EINMAL VERKAUFEN SONDERN KUNDEN BINDEN UND LAUFEND BETREUEN UND INFORMIEREN.

Sehr flexibel: Viele hundert Zusatzmodule, die sich einfach einbinden lassen, vereinfachen das tägliche Leben maßgeblich und erlauben die punktgenaue Anpassung an die eigenen Bedürfnisse.

Skalierbarkeit: SugarCRM wächst mit Ihrem Unternehmen mit.

Auswertungen: Eine Fülle von Auswertungen veranschaulichen Ihnen jegliche Information die zur Beeinflussung Ihrer unternehmerischen Tätigkeit von Vorteil sein können. Und dies in Echtzeit.

Dashboards: Jeder User kann sich mithilfe von Dashboards seine eigene persönliche Ansicht auf die für ihn wichtigsten Daten schaffen.

Grafische Darstellung: Grafiken sagen oft mehr als Zahlen. Viele Grafiken helfen schnell eine gute Übersicht über die jeweilige Situation zu kriegen.

Verkaufs-Pipelines: Verfolgen Sie Ihre Verkaufschancen und optimieren Sie so Ihren Vertrieb. Prognosen über die Absatzzahlen können einfach ermittelt werden.

Kampagnen-Management: Zielgenaues Platzieren von Kampagnen laut den Interessen Ihrer Kunden. Erreichen sie maximale Ergebnisse, ohne Ihre Kunden mit Kampagnen zu bombardieren, die möglicherweise uninteressant sein könnten.

Browserbasiert: Keine aufwendigen Installationen, Zugriff immer und überall möglich.

Module

Marketing planen und umsetzen, gezielte Werbung vertreiben, die Kundenbetreuung auf den Punkt bringen und schlussendlich alle Informationen in einem System wiederfinden.

Verkauf

- Verkaufschancen
- Interessenten
- Kontakte und Firmen

Marketing

- Kampagnen
- Leads

Support

- Fehlerverfolgung
- Fallbearbeitung

Collaboration

- Kalender
- Projekte
- Aktivitäten
- Email

