

Sugar Verschafft Ihrem Posteingang Einen Boost

Sugar gibt Ihren Vertriebs- und Supportmitarbeitern mit Kundenkontakt die Möglichkeit, ihre eigene Arbeitsweise zu wählen und wichtige Customer-Experience-Aktivitäten in die am häufigsten genutzten Anwendungen zu integrieren – E-Mail und Kalender. Als Schlüsselkomponente unserer Philosophie des No-Touch- Informationsmanagements gewährleistet Sugar Connect bei entscheidenden Interaktionen mit den Kunden den vollständigen Kontext. Und es hält alle Ihre Kundenkontoinformationen auf dem neuesten Stand, ohne dass Sie Ihren Posteingang verlassen müssen.

Connect synchronisiert Daten aus Microsoft Office 365 und der Google Workspace direkt mit Sugar Sell, Serve, Enterprise und Pro und integriert E-Mails, Kalenderereignisse, Aufgaben und Kontakte in die einheitliche Kundenansicht, die von der Sugar-Plattform bereitgestellt wird.

Mit Connect erhalten Sie den entscheidenden Kontext zu Kunden, wenn es am wichtigsten ist – bei der Interaktion. Connect macht die manuelle Eingabe oder das Ausschneiden und Einfügen von Informationen zwischen Anwendungen überflüssig.

Auf diese Weise erhalten Sie in Sugar vollständige und präzise Kontakt-, Kunden-, Opportunity- und Support-Falldaten. Das bedeutet, dass Ihre Vertriebs- und Servicefachleute effizienter arbeiten und mehr Zeit für das aufwenden, was sie am besten können – lebenslange Kunden gewinnen.

sugar connect

Höhere Erfolgsraten bei der Kundengewinnung und die Möglichkeit, aus Misserfolgen zu Lernen ///

Kürzere Zeit bis zur Lösung von Support-Fällen ///

Präzise und vollständige Kundenaufzeichnungen ///

Höhere Produktivität der Vertriebs- und Servicevertreter ///

Verbesserte Akzeptanz von CX durch Endbenutzer ///

360-Grad-Kundenansicht

Vollständiger Überblick über den Zustand Ihrer Kunden, Leads und Opportunities, direkt in Ihrer E-Mail-App.

- Beim Lesen oder Schreiben einer E-Mail Anzeige relevanter Sugar-Informationen direkt in der Seitenleiste
- Erstellen, Aktualisieren und Löschen von Datensätzen und Feldern in Sugar Sell und Serve
- Anhängen von E-Mails an Opportunities, Kontakte oder Kunden
- Anzeige aller Kunden-E-Mails direkt in der Seitenleiste
- Zugriff auf und Verwendung von CRM-E-Mail-Vorlagen

Vereinfachte Dateneingabe

Archivierung von wichtigen E-Mails in Sugar, während Ihr Kalender und Ihre Kontakte automatisch synchronisiert werden.

- Archivierung aller ein- und ausgehenden E-Mails
- Möglichkeit festzulegen, unter welcher Opportunity, welchem Kontakt oder Kunden die E-Mail archiviert werden soll
- Synchronisieren und Teilen des Kalenders mit Kollegen, damit Events nicht in mehreren Kalendern parallel geführt werden müssen
- Korrelieren von Veranstaltungen mit Teilnehmerdaten in Sugar

Eingebettetes CRM

Zugriff und Aktualisierung von Sugar, ohne Ihre E-Mail-Anwendung zu verlassen.

- Serverseitige Integration mit Microsoft Office 365 und Google Workspace
- Clientseitige Integration mit Windows Outlook

Über SugarCRM

Mit SugarCRM erhalten Marketing-, Vertriebs- und Serviceteams endlich ein klares Bild jedes einzelnen Kunden. Auf diese Weise erreichen Unternehmen neue Leistungsspitzen und können konkrete Vorhersagen treffen. Sugar ist die CRM-Plattform, die Schwieriges einfach macht.

Tausende von Unternehmen in über 120 Ländern verlassen sich auf Sugar, um High-Definition-CX zu erreichen, indem sie die Arbeit der Plattform überlassen. Das im Silicon Valley ansässige Unternehmen Sugar wird von Accel-KKR unterstützt.

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie www.sugarcrm.com/de oder folgen Sie [@SugarCRM](https://twitter.com/SugarCRM).