



Porta al massimo la tua forza vendite con SugarCRM !

SugarCRM è una applicazione web semplice ed intuitiva per la gestione completa di tutte le informazioni e le attività commerciali della propria forza vendite.

Senza installare alcun software sul PC, consente agli utenti di qualsiasi piattaforma e sistema operativo di vedere, inserire, modificare, condividere e aggiornare tutte le informazioni e le relazioni relative a Leads, Contatti, Clienti, Trattative, Opportunità di vendita, Marketing, Campagne Commerciali, Documenti, Allegati, Interrogazioni ed Analisi.

Per ciascun elemento dalla semplice anagrafica alla trattativa commerciale più complessa è possibile gestire in modo intuitivo la storia completa di tutte le attività svolte, le comunicazioni, i documenti, le foto, gli allegati e le informazioni circolate tra le persone e le aziende coinvolte.

Permette l'amministrazione e la gestione centralizzata degli utenti, delle relative credenziali e permessi.

SugarCRM è accessibile sia all'interno della rete aziendale (intranet) sia da remoto (internet). Da qualsiasi parte del mondo l'utente è in grado di accedere al CRM Aziendale (Customer Relationship Management)

È totalmente personalizzabile per ciascun utente si può decidere cosa vedere e a quali funzionalità accedere, si possono aggiungere campi e tabelle, modificare i layout delle maschere di inserimento dati, ricerca, filtri, report e interrogazioni.



Perchè SugarCRM è utile per la vostra Azienda ?

- È una soluzione Open Source senza costi di licenza
- È un sistema semplice e accessibile anche agli utenti meno esperti di informatica
- Più utenti possono condividere lo stesso sistema CRM.
- È il sistema semplice ed efficiente per gestire e condividere le opportunità di vendita
- È un sistema solido in grado di gestire un numero elevato di utenti e informazioni in multiutenza, sicuro basato su piattaforma Linux e completamente virtualizzabile.
- Utilizza una semplice interfaccia Web che tutti gli utenti sanno già utilizzare.
- Gestione Leads, Contatti, Trattative, Opportunità di vendita, Attività, Telefonate, Mail
- Gestione Calendario e Appuntamenti personale e condiviso
- Gestione Reclami e Anomalie Post Vendita
- Personalizzazione Temi Grafici, Layout maschere inserimento dati, filtri, ricerche, report, query, campi e tabelle su data base
- Disponibile in lingua Inglese e Italiano
- Si appoggia sul Database MySQL Open Source con possibilità di accesso a tutte le tabelle, campi con accesso a tutte le possibili estrazioni dati avanzate.
- Ideale per guidare l'utente nel Workflow commerciale pre e post vendita
- Può essere utilizzato in modo molto semplice e graduale a partire dalla gestione anagrafiche leads, contatti e clienti fino ad arrivare alla gestione completa delle trattative di vendita e delle campagne commerciali.
- Semplice procedura di backup della configurazione, dei contenuti, del database e delle personalizzazioni
- Può essere integrato con qualsiasi altro sistema importando ed esportando le informazioni gestite