



SEMPLICE

FLESSIBILE

COMPLETO

SugarCRM

Il successo del vostro business nel mercato odierno, sempre più complesso e dinamico, richiede la massima reattività rispetto alle mutevoli esigenze dei clienti ed alle strategie della concorrenza.

SugarCRM rappresenta la **soluzione semplice e flessibile** indirizzata alle aree Vendite, Marketing e Supporto Clienti della vostra Azienda per:

- ✓ Gestire efficacemente le operazioni di marketing, interpretando correttamente le risposte provenienti dai potenziali clienti
- ✓ Monitorare gli indicatori di performance del vostro business per prendere le decisioni migliori nel momento giusto
- ✓ Acquisire e fidelizzare i clienti, modulando l'offerta in base alle loro esigenze
- ✓ Individuare le tendenze e le direzioni di crescita per aumentare produttività e redditività aziendale
- ✓ Ottimizzare i processi di vendita e i tempi per la chiusura delle trattative
- ✓ Migliorare la reattività nei confronti dei clienti e dei concorrenti

SugarCRM è un'applicazione estremamente personalizzabile che facilita la collaborazione tra azienda e cliente grazie al calendario condiviso, al client di posta elettronica e ad un sistema di gestione documentale. La personalizzazione giunge fino ai singoli profili utente per controllo accessi e configurazione menù.

La gestione dei clienti e del relativo storico, di tutte le opportunità di business e l'ausilio di numerosi strumenti grafici ottimizzano le prestazioni del settore Vendite, garantendo un accurato monitoraggio del Business Aziendale.

Il supporto al cliente è estremamente agevolato grazie alla gestione delle segnalazioni, delle priorità e dei responsabili degli interventi, migliorando il grado di reazione e di assistenza nei confronti del cliente.

SugarCRM

Uno strumento **semplice, flessibile e personalizzabile**, adatto a qualsiasi forma di business!

“**Extra è il partner ideale che vi accompagna nell'installazione e nel miglior utilizzo di SugarCRM**”

FUNZIONALITA'

Vendite	Opportunità	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Gestione delle trattative nei confronti dei clienti, monitorando lo stadio di vendita, responsabili interni e budget coinvolti ✔ Monitoraggio dell'evoluzione del rapporto con i clienti rispetto ad eventuali opportunità di business passate, in corso o programmate ✔ Facilitazione della fidelizzazione del cliente, modulando le opportunità e le promozioni in base al profilo ed allo storico del cliente stesso
	Contatti ed Aziende	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Archiviazione delle informazioni anagrafiche dei clienti ✔ Organizzazione e tracking delle attività (passate, in corso e future) riguardanti i clienti: note, riunioni, email, telefonate, opportunità di business ✔ Gestione in maniera distribuita delle informazioni sui clienti per agenti e zone di vendita
	Dashboards	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Strumenti grafici per monitorare l'andamento del business aziendale ✔ Andamento delle opportunità generate per agente di vendita, tipo di prodotto, periodo, stadio di avanzamento, ecc... ✔ Efficacia delle campagne di marketing in termini di ROI e della tipologia di comunicazione
Customer Service	Supporto e Segnalazioni	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Definizione di diversi livelli di priorità di intervento e responsabili di ciascun ticket ✔ Monitoraggio dello storico degli interventi e delle comunicazioni con il cliente ✔ Gestione efficace delle segnalazioni del cliente per garantire il livello di assistenza richiesto e tempestività degli interventi
Marketing	Campagne	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Gestione campagne di marketing via email, newsletter a cadenza periodica e non, oppure tramite altri canali di comunicazione ✔ Creazione lista dei target, anche tramite importazione da altre fonti, e schedulazione dell'invio automatico delle email ✔ Archiviazione delle informazioni di potenziali clienti tramite maschera web personalizzabile e facilmente pubblicabile sul sito aziendale ✔ Gestione trackers ed indicatori di performance per monitorare l'evoluzione delle attività di marketing
	Leads	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Archiviazione delle informazioni anagrafiche e dettagli delle aziende di riferimento ✔ Organizzazione e tracking di tutte le attività collegate a ciascun lead (passate, in corso e future): note, riunioni, email, telefonate, campagne di marketing ✔ Monitoraggio continuo dell'evoluzione del contatto e delle proposte di business nei confronti di ciascun lead
Collaborazione	Documenti	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Condivisione e gestione di documenti con possibilità di versioning e categorizzazione per tipo ✔ Aggancio dei documenti, preventivi / offerte, a leads, clienti, opportunità e campagne
	Progetti	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Organizzazione dei singoli progetti in incarichi con gradi di priorità, stato di avanzamento e responsabili ✔ Aggancio di attività particolari con clienti e documenti
	Attività	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Organizzazione di note, appuntamenti, riunioni, telefonate, email con messaggi di avviso e l'ausilio di un calendario condiviso
	Email	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Gestione degli account di posta elettronica esterni e di mailbox relative a campagne di marketing via email o newsletter

TECNOLOGIA

SugarCRM è ricco di funzionalità e tecnologicamente avanzato:

- ✔ Interamente sviluppato in php e con tecnologia AJAX
- ✔ Software open-source completamente personalizzabile e con ridotti costi di licenza
- ✔ Compatibile con architetture LAMP (Linux, Apache, MySQL, Php)
- ✔ Utilizzo di JasperReports per reportistica avanzata
- ✔ Supporto avanzato multilingua
- ✔ Integrazione tramite Webservices con altri applicativi aziendali