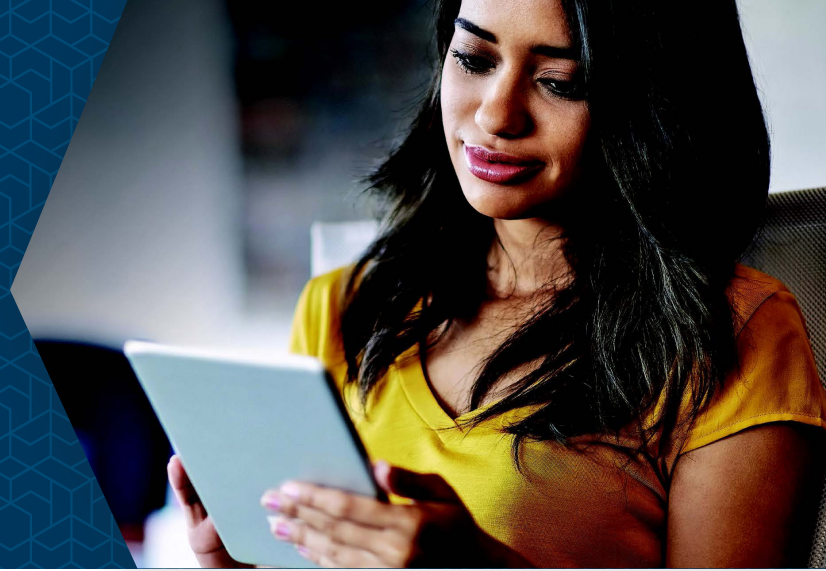


# Sugar Hint



## Steigern Sie die Produktivität Ihres Sales-Teams um über 30 % mit umsetzbaren Daten und wertvollen Insights

In einer vernetzten, digitalen Welt müssen Organisationen ständig produktiver werden, um ihre Ziele zu erreichen. Die Fachleute innerhalb jeder Organisation müssen sich auf Aktivitäten mit hoher Wirkung und Wertschöpfung konzentrieren, um das Wachstum der Organisation voranzutreiben. Doch leider verbringen noch immer viele Fachleute mehr als 60 % ihrer wertvollen Arbeitszeit mit manuellen Prozessen und administrativen Tätigkeiten.

SugarCRM will dieses Problem durch Automatisierung und Rationalisierung der Verwaltungsaufgaben aus der Welt schaffen: Manuelle Tätigkeiten sollen größtenteils durch künstliche Intelligenz ersetzt werden. Stellen Sie sich eine Plattform vor, die es den Benutzern ermöglicht, 100 % ihrer Zeit für Aktivitäten mit großer Wirkung einzusetzen.

## Sugar Hint ist eine No-Touch-Intelligence-Lösung, die darauf ausgelegt ist, die Produktivität zu steigern, Insights zu vermitteln und eine einzigartige Customer Experience zu bieten.

Mit Sugar Hint erhalten Sie eine breite Palette wichtiger, nützlicher und umsetzbarer Insights über Leads, Kontakte und Kunden. Hint versorgt Sie in jeder Phase des Vertriebs-, Marketing- und Kundendienstzyklus mit relevanten Informationen. Damit Sie mehr Zeit haben, sich auf die menschlichen Aspekte der Kundenbeziehung und auf die Kundenansprache zu konzentrieren. Bleiben Sie auf dem Laufenden mit den neuesten und relevantesten Informationen:



**Kunden-Informationen:** Umfasst Berufsbezeichnung, beruflichen Werdegang, Bildungshintergrund, soziale Profile als Basisinformationen zu Leads und Kontaktpersonen



**Kundeninformationen:** Umfasst Unternehmensgröße, Standort, Branche, Beschreibung, soziale Unternehmensprofile für ein gutes Verständnis des Unternehmens



**Kunden-Insights:** Proaktiver Empfang von kundenspezifischen News und Updates über Großkunden durch eine Vielzahl von benutzerkonfigurierbaren Meldungen



**Aktivitäts-Historie:** Eine chronologische Historie der Interaktionen, wie z.B. kürzliche Anrufe, Besprechungen und E-Mails im Zusammenhang mit dem Lead oder der Kontaktperson

# Konvertierung von mehr Leads, Beschleunigen der Geschäftszyklen und Aufspüren von mehr Opportunities

Hint sammelt und analysiert anhand von bereits in Sugar gespeicherten Namen und E-Mail-Adressen automatisch umsetzbare Insights aus einer Vielzahl von Social Media- und Geschäftsdatenquellen. Benutzer können die angereicherten Daten schnell mit einem einzigen Klick in Sugar importieren. Ohne jegliche externe Browsing-Aktivität verfügt Hint über die richtigen Informationen, die Benutzer kennen müssen, um relevante Gespräche zu führen und Konvertierungen zu beschleunigen.

## Bleiben Sie jetzt mit den automatischen Warnhinweisen von Hint Insights auf dem Laufenden über wichtige Updates und Signale bezüglich Ihrer Großkunden

Benutzer erhalten ab sofort wichtige Kunden-Updates über benutzerdefinierbare E-Mail-Benachrichtigungen, In-App-Dashlets und browserbasierte Push-Benachrichtigungen. Auf Wunsch können Sie über das Hint Insights Preference Center auch Insights in Finanz-, Presse-, Personal- und andere allgemeine Kundeninformationen beziehen. Die Zustellung der Meldungen kann in Echtzeit, in Form von sofortigen E-Mail-Benachrichtigungen, als täglicher E-Mail-Digest und/oder als wöchentlicher E-Mail-Digest erfolgen. Anhand dieser Insights können die Benutzer proaktiv die Unterbrechungen und wichtige Entwicklungen für Großkunden überwachen.

### Smarte Business-Entscheidungen

Bleiben Sie immer proaktiv mit wichtigen Insights über potenzielle und bestehende Kunden, um im richtigen Zeitpunkt die richtigen Entscheidungen zu treffen.

### Beschleunigung der Konversionsrate

Eliminieren Sie zeitaufwändige Recherchen und manuelle Dateneingabe. Fokussieren Sie sich vielmehr auf die tatsächlichen Verkaufstätigkeiten.

### Steigerung der Produktivität

Intensivieren Sie Ihre Verkaufstätigkeit auf messbare Weise, indem Sie mehr Kunden betreuen, mit mehr Interessenten Kontakt aufnehmen und mehr Gespräche führen.

## Über SugarCRM

Die zeitbewusste Vertriebs-, Marketing- und Service-Software von SugarCRM ermöglicht es Unternehmen, eine umfassende High-Definition Customer Experience (HD-CX) zu bieten. Für mittelständische Unternehmen und alle, die eine CX-geleitete Plattform benötigen, stellt SugarCRM alle relevanten Kundendaten bereit, die benötigt werden, um ein genaues Profil von Kunden zu erhalten, die Unternehmensleistung zu steigern, konkrete Vorhersagen zu treffen und somit den Customer Lifetime Value zu maximieren. Mehr als 4.500 Unternehmen in über 120 Ländern vertrauen auf SugarCRM, dessen Hauptsitz sich in Silicon Valley befindet. Das Unternehmen wird von der Private-Equity-Gesellschaft Accel-KKR unterstützt.

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



NORTH AMERICA

LATIN AMERICA

EUROPE

ASIA-PACIFIC