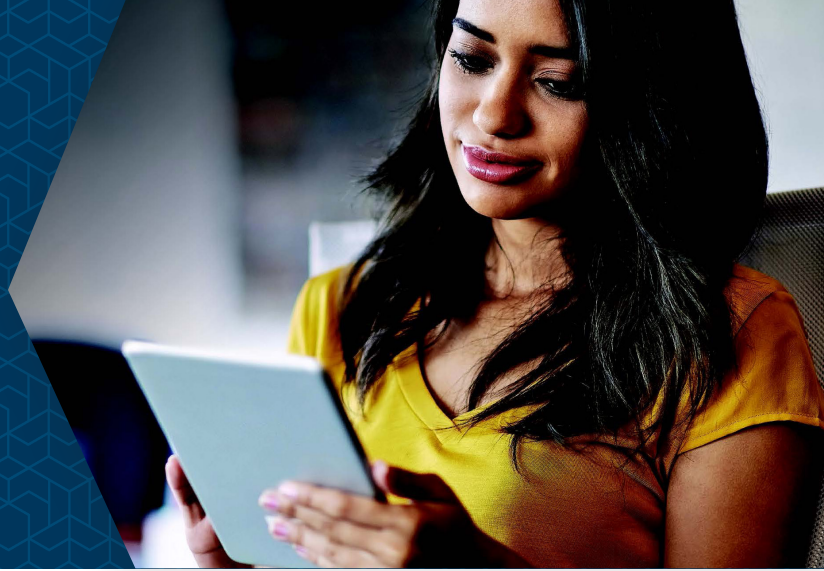


Sugar Hint



Augmentez la productivité de vos équipes commerciales de plus de 30 % grâce à des données et des renseignements exploitables

Dans un monde connecté et numérique, les entreprises doivent gagner en productivité pour atteindre leurs objectifs. Les professionnels en leur sein doivent se concentrer sur des activités à forte valeur ajoutée pour stimuler la croissance. En réalité, ils sont pourtant nombreux à consacrer plus de 60 % de leur temps à des processus manuels et des tâches administratives.

SugarCRM vise à résoudre ce problème en automatisant, complétant et rationalisant ces tâches administratives et manuelles grâce à l'intelligence artificielle. Imaginez une plateforme qui permette aux utilisateurs de consacrer 100 % de leur temps à des activités à fort impact.

Sugar Hint est une solution de renseignement No-Touch conçue pour augmenter la productivité, découvrir des informations clés et offrir une expérience client unique

Sugar Hint offre un large éventail d'informations importantes, utiles et exploitables sur les leads, les contacts et les comptes. Sugar Hint fournit des informations clés à chaque étape de vos cycles de vente, de marketing et de service client, ce qui vous laisse plus de temps à consacrer aux interactions humaines avec vos clients. Restez informé sur les éléments essentiels :



Informations de contact : Titre du poste, parcours professionnel, niveau d'éducation et profils sur les réseaux sociaux pour fournir un contexte sur le lead ou contact



Informations sur le compte : Taille de l'entreprise, localisation, secteur d'activité, description, et profil sur les réseaux sociaux pour comprendre l'entreprise dans son ensemble



Renseignements clés sur le compte : Permet de recevoir de manière proactive des actualités et des mises à jour personnalisées sur les comptes clés via diverses



Historique d'activités : Fournit un historique chronologique des échanges tels que les appels, réunions et e-mails récents avec le lead pour une vue d'ensemble complète du dossier

Convertissez davantage de leads, accélérez les cycles de négociation et saisissez de nouvelles opportunités avec Hint

Hint collecte et analyse automatiquement les informations exploitables à partir d'un large éventail de sources, réseaux sociaux, sites commerciaux, le tout à partir des noms et adresses e-mail stockées dans Sugar. Les utilisateurs peuvent également importer rapidement les données enrichies dans Sugar en un seul clic. Sans avoir besoin d'effectuer aucune activité de navigation externe, Hint dispose des bonnes informations dont les utilisateurs ont besoin pour lancer des échanges et accélérer les conversions.

Grâce aux alertes automatisées de Hint Insights, restez informé sur les mises à jour et signaux importants sur vos comptes clés

Les utilisateurs peuvent désormais recevoir les principales mises à jour sur les clients via des alertes e-mail configurables par l'utilisateur, de tableaux de bord intégrés à l'application et de notifications basées sur le navigateur. Les utilisateurs peuvent choisir s'ils souhaitent recevoir des informations sur les comptes financiers, de presse, personnels et autres informations générales pour un ensemble de comptes personnalisables dans le centre de préférences Hint Insights. Les alertes peuvent prendre la forme de notifications en temps réel, d'alertes e-mail instantanées, d'un résumé e-mail quotidien et/ou hebdomadaire. Grâce à ces informations, les utilisateurs surveillent proactivement les nouveautés et les évolutions importantes pour les grands comptes.

Prendre des décisions plus efficaces

Restez proactif grâce aux informations clés sur les prospects et les clients pour prendre les bonnes décisions au bon moment

Accélérer le taux de conversion

Éliminez les tâches chronophages comme les recherches sur le Web et la saisie manuelle des données pour vous concentrer sur les véritables activités commerciales

Gagner en productivité

Augmentez la productivité de manière mesurable et gagnez du temps pour traiter plus de comptes, contacter plus de prospects et initier davantage d'échanges

À propos de SugarCRM

Le logiciel « time-aware » de SugarCRM pour les équipes des ventes, du marketing et des services aide les entreprises à proposer une expérience client haute définition (HD-CX). Aux équipes des entreprises du mid-market intéressées par une plateforme CX, Sugar procure les données client « time-aware » dont elles ont besoin pour générer une vue claire du client et atteindre de nouveaux niveaux de performance et de prévisibilité afin de mieux valoriser le cycle de vie du client. Plus de 4500 entreprises dans plus de 120 pays utilisent le logiciel SugarCRM. Société basée dans la Silicon Valley, SugarCRM est financée par Accel-KKR.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.sugarcrm.com/fr ou suivez [@SugarCRM](https://twitter.com/SugarCRM).