

SugarAI per il manifatturiero

Nel settore manifatturiero di oggi, vendere significa saper valorizzare dati e informazioni. SugarAI mette i team commerciali nelle condizioni di trasformare i dati dell'ERP in insights concreti e immediatamente utilizzabili, aiutandoli a generare nuovi ricavi e a rafforzare le relazioni con i clienti.



Affronta le tue sfide principali con SugarAI

Trasformare i dati dei clienti in valore

Le aziende manifatturiere gestiscono enormi quantità di dati sui clienti all'interno dei sistemi ERP. Tuttavia, questi sistemi non sono progettati per rendere queste informazioni facilmente accessibili né per offrire insights sulla storia, sui comportamenti e sulle preferenze dei clienti.

Funzionalità principali

- **Gestione intelligente degli account:** Scoprite con precisione cosa acquista ogni cliente e dove esistono opportunità di espansione, così da sviluppare attività di upselling senza dover analizzare enormi quantità di dati.
- **Implementazione semplice:** Configurate e implementate rapidamente Sugar, collegando i workflow e personalizzando l'interfaccia utente per favorire l'adozione della piattaforma e migliorare l'esperienza del cliente.
- **Integrazione con il catalogo prodotti:** Accesso a informazioni dettagliate su categorie e ciclo di vita dei prodotti, relazioni tra produttori, livelli di inventario e dipendenze tra prodotti.

Creative Foam ha aumentato la pipeline del

42%

e ha superato gli obiettivi di vendita annuali del

44%



Come aiuta SugarAI

SugarAI si integra facilmente con il vostro ERP, mettendo a disposizione in un unico luogo tutti i dati relativi a clienti, prodotti e vendite. Inoltre, rende facilmente accessibili opportunità, conversazioni e informazioni sugli account, sintetizzandole automaticamente, così che i team possano concentrarsi sulle esigenze dei clienti.

Massimizzare ogni opportunità di vendita

I team commerciali sono costantemente alla ricerca di nuove opportunità, ma spesso non hanno visibilità sulle aree in cui le performance possono migliorare, su quali account sono a rischio e dove si trovano le migliori opportunità di sviluppo. Allo stesso tempo, flussi di lavoro complessi rendono difficile creare un percorso chiaro per vendere in modo efficace.

Funzionalità principali

- **Guided Selling:** Ricevete raccomandazioni contestuali in tempo reale che guidano i venditori nelle fasi più complesse del processo di vendita, aiutandoli a rendere ogni interazione più pertinente rispetto alle esigenze del cliente.
- **Prioritizzazione degli account:** La previsione automatica e lo scoring dei lead consentono di assegnare priorità alle opportunità in base alla probabilità di chiusura e di individuare opportunità non sfruttate confrontando il comportamento dei clienti con quello di account simili.
- **Report su rischi e snapshot:** Visualizzate lo storico delle attività del cliente per individuare in quali aree gli acquisti si sono ridotti e capire quali leve attivare. Generate automaticamente snapshot da condividere con i clienti per mostrare come ottimizzare il mix di prodotti.



Tetley Harris ha
aumentato

1.100%

le opportunità di pipeline



Come aiuta SugarAI

SugarAI offre un modo sicuro per vincere le trattative e aumentare l'upselling, assegnando automaticamente le priorità ai lead, individuando tempestivamente le lacune emergenti e scoprendo opportunità di vendita nascoste. I workflow basati sulle trattative vinte precedentemente aiutano a migliorare le prestazioni dei team e dei territori di vendita.

Le informazioni giuste, al momento giusto

Lungo tutta la catena del valore, dal marketing e dalle vendite fino alla distribuzione e all'assistenza, ogni stakeholder deve poter accedere alle stesse informazioni e agli stessi insights per capire quali sono i prossimi passi critici per il successo dell'organizzazione. Nella maggior parte delle aziende manifatturiere, però, questa continuità delle informazioni non esiste ancora.

Funzionalità principali

- **Dashboard e report personalizzabili:** Dashboard e report configurabili migliorano l'accesso ai dati, rendendo più semplice visualizzare i dettagli e le tendenze più rilevanti per ogni account.
- **Avvisi in tempo reale:** Notifiche istantanee su rischi e opportunità nel momento in cui emergono, con indicazioni chiare sulle azioni commerciali da intraprendere.
- **Eccellenza nel servizio:** monitorate KPI come i tempi di prima risposta, il rispetto degli SLA per la risoluzione dei casi e la produttività degli operatori. L'analisi predittiva identifica i trend e segnala eventuali cali delle prestazioni.

Inizia il tuo percorso con SugarAI.

RICHIEDI UNA DEMO



Helapet Medical Supplies
ha aumentato le vendite del

1.100%

su base annua.



Come aiuta SugarAI

SugarAI valorizza ogni informazione essenziale sui clienti, rendendola immediatamente disponibile e facile da interpretare per chiunque sia coinvolto nelle attività di vendita, consegna e assistenza di prodotti e ricambi.



Sblocca il potenziale delle vendite

Informazioni su SugarAI

SugarAI va oltre il CRM tradizionale, supportando un approccio alle vendite basato sugli account e guidato dall'intelligenza artificiale. La piattaforma Precision Selling aiuta i team commerciali a conquistare, sviluppare e far crescere gli account più strategici, individuando rischi nascosti, evidenziando opportunità di espansione e suggerendo l'azione migliore da intraprendere in contesti aziendali complessi, dove le relazioni fanno la differenza.

Scopri di più su www.sugarai.com