

Over Sugar CRM

Sugar is gestart in 2004 als een open source project. De oprichters zijn John Roberts, Clint Oram en Jacob Taylo. Vakspecialisten met veel ervaring in closed source CRM pakketten. Deze CRM specialisten hadden een droom: een CRM pakket in de markt zetten dat beduidend beter is dan alle voorgaande. In plaats van software te ontwikkelen waarvan zij de broncode voor zichzelf hielden, maakten ze software waarvan alle code beschikbaar was voor iedereen, ofwel open source. Hierdoor was het mogelijk om gebruik te maken van de kennis van velen, waaronder ontwikkelaars, consultants en gebruikers. Sugar CRM software werd én wordt dus gebouwd vanuit de markt. De gebruiker bepaalt welke ontwikkelingen op welke manier worden gedaan. Binnen enkele maanden was de software 50.000 keer gedownload en vertaald in 10 talen. Ook bood Sugar CRM vanaf het begin de mogelijkheid om de software als SaaS (Software as a Service) af te nemen of in eigen beheer te installeren. Een nieuwe trend! Voorheen moest je kiezen voor één van beide.

Pegasis is uw Sugar CRM Specialist

Pegasis werkt ruim 14 jaar met CRM software. Wij hebben meerdere implementaties uitgevoerd voor detaillisten, advocaten en basisscholen. Wilt u meer weten over onze implementatiemethode? Neem dan gewoon even contact met ons op.

Pegasis Implementatieplan Sugar CRM

Voor het opzetten van een Sugar CRM platform binnen uw organisatie is het Sugar CRM Projectplan ontwikkeld. Een overzichtelijke projectaanpak die zich in de praktijk reeds vele malen heeft bewezen. In totaal zijn er acht fasen.

Wij beiden hebben tijdens die periode verschillende taken om het CRM Projectplan met succes te kunnen afronden. Deze zijn vooraf in kaart gebracht en doorgesproken. Ook is er een aantal vaste 'voor akkoord' momenten bepaald. Momenten waarop een (deel)project wordt opgeleverd en waarvoor u akkoord gaat geven. Na afronding van het CRM Projectplan bieden wij onder meer een telefonisch consult en een consultancy moment bij u op locatie.

1. Workshop
2. Blueprint
3. Customisatie
4. Datamigratie
5. Gebruikers Acceptatie Test
6. Probleemoplossing
7. Functionele Training
8. Start operationeel gebruik
9. Ondersteuning & Updatebeheer

Commerciële versus Community Edition

Sugar CRM is groot geworden via het Open Source model. Binnen enkele maanden na de lancering van versie 1 was de code al 50.000 keer gedownload. Er is echter ook een commerciële versie van Sugar CRM. De belangrijkste verschillen zijn:

1. Look and feel
2. Mobile
3. Outlook plug-in
4. Rapportage
5. Rollen

Wilt u een demonstratie van de commerciële editie? Vraag een demonstratie aan via Pegasis.nl; het is zonder verplichtingen.

Sugar CRM Hosting

Sugar CRM Hosting is een hosting dienst die specifiek afgestemd is op de eisen van Sugar CRM Software. Denk daarbij aan de beschikbaarheid van database, programmeeromgeving en rekenkracht. Daarnaast is specifiek voor Sugar CRM data de back-up procedure en een volledig operationele fall back server noodzakelijk om een maximaal hoge uptime te garanderen.

Pegasis heeft diverse CRM hostingbundels specifiek afgestemd op bepaalde CMS software waaronder Sugar CRM.