

Professional Edition

Umfassende CRM-Lösung für Abteilungen und kleinere Unternehmen

- ❑ Vertrieb, Marketing und Services in einem: Sie erhalten somit im gesamten Unternehmen einen umfassenden Einblick in die Kundendaten.
- ❑ Rasche, einfache Bereitstellung über mehrere Abteilungen und Standorte hinweg.
- ❑ Vollständiger Funktionsumfang ohne zusätzliche Kosten durch unwesentliche Komponenten.
- ❑ Benutzerfreundliche Tools für das Verwalten von Kundeninteraktionen.
- ❑ Eine Fülle an CRM-Tools zur Erweiterung des On-Demand Erfolgs, z. B. Lead-Management, Account-Management, Prognosen- und Berichterstellung.
- ❑ Eine webbasierte Infrastruktur bedeutet rasche Rendite, hohe Benutzerakzeptanz und höhere Produktivität.
- ❑ Unterstützung einer beliebigen Zahl an Benutzern mit riesigen Skaliereffekten, ohne dass Hardware oder Software erworben, installiert oder unterhalten werden muss.

Leistungsfähige Einfachheit, umfassendes On-Demand CRM

Die Professional Edition von salesforce.com bietet Unternehmen jeder Größe ein umfassendes CRM-Paket, das vollständig angepasst werden kann, um alle Bedürfnisse des Kunden zu verwalten. Durch ihre unbegrenzte Skalierbarkeit und wichtige Steuerelemente für Sicherheit und Zugriffsrechte liefert die Professional Edition Leistungsstärke, ohne dabei kompliziert zu sein.

Tausende von Unternehmen nutzen die Professional Edition bereits, um ihren Umsatz zu steigern, Kosten zu senken und die Kundenzufriedenheit zu maximieren. Ganz gleich, ob Sie ein kleines Unternehmen mit großen Ambitionen oder ein größerer Konzern mit Niederlassungen und Mitarbeitern an verschiedenen Standorten sind: die Professional Edition vereint Vertriebsautomatisierung, Marketingautomatisierung sowie Kundendienst und -support, damit jeder in Ihrem gesamten Unternehmen einen vollständigen Einblick in die Kundendaten gewinnt.

Preisgünstige Verwaltung von Kundeninteraktionen

Die Professional Edition wurde für kleinere sowie mittelständische Unternehmen entwickelt, die eine sofort einsetzbare Lösung und keine enge Integration in bestehende Anwendungen oder Systeme benötigen, und sie beinhaltet den vollen Funktionsumfang. Darüber hinaus können Ihre Teams mit benutzerfreundlichen Tools zur Anpassung, Integration und Verwaltung wirkungsvoll beginnen, Kundeninteraktionen schneller und kostengünstiger zu verwalten.

Im Folgenden finden Sie eine kleine Auswahl der CRM-Tools, die Ihnen die Professional Edition zur Verfügung stellt, um Sie dabei zu unterstützen, rentable Kundenbeziehungen schneller aufzubauen:

- ❑ Lead-Management
- ❑ Lead-Verlaufsverfolgung
- ❑ Account-Management
- ❑ Kontaktmanagement
- ❑ Opportunity-Management
- ❑ Aktivitätsmanagement
- ❑ Kundenvorgangsverwaltung
- ❑ Wissensmanagement
- ❑ Anpassbare Erstellung von Prognosen
- ❑ Berichte und Analysen
- ❑ Massen-E-Mails
- ❑ Online-Lead-Erfassung

Webbasierte, wirtschaftliche Infrastruktur

Ohne auch nur eine einzige Zeile Programmiercode zu kaufen, erhalten Sie eine leistungsfähige, umfassende CRM-Lösung zu einem Bruchteil der Kosten von herkömmlicher Software. Dadurch lassen sich schneller Renditen erzielen, und zwar etwa zehnmal schneller als mit anderen CRM-Lösungen. Darüber hinaus berichten unsere Kunden im ersten Jahr von einer Steigerung der Rendite um 300 Prozent oder mehr.

Und da auf die Salesforce-Anwendungen über einen Standardwebbrowser von jedem beliebigen Punkt weltweit zugegriffen werden kann, ist nur ein geringer Schulungsaufwand erforderlich und sie können im Gegensatz zu herkömmlichen CRM-Lösungen, die Monate oder ganze Jahre erfordern, innerhalb von Tagen implementiert werden. Durch das einfache Erlernen und die Anwenderfreundlichkeit ist die Nutzerakzeptanz regelmäßig über 90 Prozent – das steigert die Produktivität und die Rentabilität.

„Die Professional Edition nahm die Last von uns, uns um Software, Implementierung, Wartung, Upgrades und Ähnliches kümmern zu müssen, sodass wir unser Augenmerk ganz auf den Vertrieb unseres Produkts legen.“

—Vizepräsident Vertrieb
Mimeo

Weitere Informationen:

Informieren Sie sich bei Ihrem Vertriebsmitarbeiter darüber, wie wir Ihnen mit CRM zu schnellerem Erfolg verhelfen können.

Deutschland
Elisabethstr. 91
80797 München
Deutschland
+ 49 (0) 89/5908-2055
www.salesforce.com/de

Nordamerika
The Landmark @ One Market
Suite 300
San Francisco, CA 94105
USA
1-800-NO-SOFTWARE
www.salesforce.com

Lateinamerika
Alfonso Napoles Gandara 50
4th floor, Col. Santa Fe
Mexico-City
Mexico 01012
+52-55-9171-1882
www.salesforce.com

Japan
Ebisu Business Tower 18F
1-19-19 Ebisu, Shibuya-ku
Tokyo, 150-0013
Japan
+81-3-5793-8301
www.salesforce.com/jp

Asiatisch-pazifischer Raum
Suntec Tower Two
9 Tamasek Tower
Singapur, 038989
+65-6302-5700
www.salesforce.com/au

Europa, Naher Osten, Afrika
Ch. de la Dent d'Oche 1B
1024 Ecublens
Schweiz
+353-1-2723-500
www.salesforce.com

Die wichtigsten Vorteile

Die Professional Edition umfasst eine ganze Reihe an Vorteilen, die Sie dabei unterstützen, Kundenbeziehungen wirkungsvoll zu verwalten. Dazu zählen:

- ❑ **Die sichere, skalierbare Online-Infrastruktur** unterstützt Hunderttausende von Benutzern mit riesigen Skaliereffekten, ohne dass Hardware oder Software erworben, installiert oder unterhalten werden muss.
- ❑ **Die rasche Bereitstellung** bedeutet, dass die meisten Kunden Salesforce innerhalb von 30 Tagen erfolgreich implementieren. So hat jedes Team einen zeitnahen Zugriff auf alle Kundeninformationen im gesamten Unternehmen und erzielt eine höhere Produktivität.
- ❑ **Rasche Rendite** bewirkt, dass die Kunden oft schon innerhalb von zwei Monaten nach Bereitstellung einen positiven Effekt erkennen können. Das ist weit schneller, als der allgemeine Kostendeckungspunkt nach zwei Jahren bei herkömmlicher CRM-Software.
- ❑ **Benutzerdefinierte Berichte** stellen einen sofortigen Überblick über den Status der Vertriebs-Opportunities, Teamaktivitäten, Kunden und Accounts zur Verfügung.
- ❑ **Der optionale Offline- und AppExchange Mobile-Support** unterstützt kabellose Geräte, Handhelds und Laptops ohne Verbindung zum Netzwerk. Sie können auf die wechselnden Anforderungen der Kunden sofort eingehen und mobile Mitarbeiter können immer auf die aktuellen Daten zugreifen.
- ❑ **Millionen in die höchstentwickelte Technologie investierte Dollar** für die Internetsicherheit, für die Wiederherstellung bei einem Ausfall und für den Schutz von Datensicherungen gewährleisten einen bewährten, ausfallsicheren Schutz.
- ❑ Dank der von Assistenten und Tools gestützten **raschen und einfachen Anpassung** können Sie die Professional Edition so anpassen, dass Ihre speziellen Geschäftsanforderungen erfüllt werden, und das ohne auf die Hilfe zahlreicher Beratungs-„Spezialisten“ zurückgreifen zu müssen. Fügen Sie neue Felder innerhalb von Sekunden hinzu. Erstellen und speichern Sie benutzerdefinierte Berichte und Dashboards.
- ❑ Durch die **Unterstützung mehrerer Währungen und Sprachen** können die Kunden die Professional Edition ganz einfach weltweit bereitstellen.
- ❑ **Umfassendes CRM und noch viel mehr:** Eine Fülle von On-Demand CRM Tools (u. a. Lead-Management, Lead-Verlaufsverfolgung, Kontaktmanagement, Account-Management, Opportunity-Management und Lösungsmanagement) sowie die Möglichkeit, benutzerdefinierte Registerkarten und Komponenten aus AppExchange hinzuzufügen. Dies steigert die Akzeptanz im gesamten Unternehmen und hilft, den On-Demand Erfolg über CRM hinaus zu erweitern.

Erste Schritte beim Abteilungs- und Unternehmens-CRM

Tausende von Unternehmen nutzen die Professional Edition, insbesondere kleine Unternehmen mit großen Ambitionen oder größere Konzerne mit Mitarbeitern an verschiedenen Standorten. Der nächste Schritt auf dem Weg zum CRM-Erfolg besteht darin, die Seite www.salesforce.com in Ihren Webbrowser aufzurufen, um unser Democenter zu besuchen. Hier können Sie sich kostenlos zu einem Test anmelden oder Informationen von einem Mitarbeiter von salesforce.com anfordern.

