

Salesforce CRM Enterprise Edition

Passen Sie das CRM an Ihre individuellen Anforderungen an

- ❑ Durch integrierte, solide Vertriebs-, Support- und Marketingfunktionen werden Geschäftsprozesse vereinheitlicht
- ❑ Erheblicher ROI – schnell
- ❑ Rasche abteilungs- und standortübergreifende Bereitstellung
- ❑ Mit der Force.com-Webservice-API wird die Integration in vorhandene Anwendungen von Oracle, SAP und anderen beschleunigt
- ❑ Unterstützung von komplexen Prozessen, Workflows, Produktgruppenprognosen, Umsatzzuteilungen und anderem mehr
- ❑ Beliebte Erweiterungen der Enterprise Edition umfassen mobile Funktionen sowie eine Lizenzoption für Salesforce CRM Partners, wodurch ein integrierter, vollständiger Überblick über die Kette interner und externer Vertriebskanäle ermöglicht wird

Komplexe Geschäftsprozesse ganz einfach

Geschäftlicher Erfolg wird durch langfristige Kundenbeziehungen vorangetrieben. Deshalb hat salesforce.com mit der ersten integrierten Cloud-Computing-CRM-Lösung Pionierarbeit geleistet, mit deren Hilfe Unternehmen sich darauf konzentrieren können, die Aufmerksamkeit von Kunden zu gewinnen, sie zu überzeugen und zu binden statt einfach nur Softwaretechnologie zu verwalten. Basierend auf der bahnbrechenden Force.com-Cloud-Plattform unterstützt die Salesforce CRM Enterprise Edition zahlreiche Systeme und wandelt komplexe Geschäftsprozesse in eine einzige einfache Lösung um.

CRM wurde von *InfoWorld* drei Jahre in Folge als „Technologie des Jahres“ prämiert und salesforce.com verfügt weltweit über Zehntausende von Kunden, die Salesforce CRM nutzen, um den Umsatz zu steigern, Ausgaben zu senken und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Erfolgreiche Unternehmen aus der ganzen Welt und verschiedener Branchen verwenden die Enterprise Edition, z. B. Avis Budget Group, Electronic Arts, E-LOAN, Egencia, an Expedia Inc. Company, Polycorn und Travelocity.

Die Einfachheit des Webs trifft auf zuverlässige Funktionalität

Die Enterprise Edition bietet wirklich von allem nur das Beste: die sofortige Bereitstellung und die geringen Kosten eines Webservices sowie die zuverlässige Funktionalität herkömmlicher Unternehmenssysteme.

Die Enterprise Edition ist für größere, komplexere Unternehmen konzipiert und ermöglicht es Ihnen, Ihre umfangreichen Kundenoperationen über eine einzige Cloud-Computing-Lösung zu vereinfachen, die rasch über mehrere Abteilungen und Standorte hinweg bereitgestellt werden kann.

Erweiterte Funktionen – keine Software erforderlich

Die Enterprise Edition bietet erweiterte Vertriebsautomatisierungs-, Kundenservice-, Support- und Marketingautomatisierungsfunktionen, die sich selbst in die komplexesten Unternehmen integrieren lassen. Mithilfe der Unterstützung von mehreren Unternehmensbereichen und Prozessen, von Workflow-Automatisierung, Produktgruppenprognosen, Umsatzzuteilung und anderem mehr bietet die Enterprise Edition flexible Unterstützung für sämtliche Anforderungen großer Unternehmen – ohne kostspielige Technologieinvestitionen.

Mit der Enterprise Edition erhalten Sie eine effektive, komplette CRM-Lösung für einen Bruchteil der Kosten herkömmlicher Software. Diese Funktionalität bedeutet schnellen ROI. Tatsächlich erreichen die meisten Kunden von salesforce.com innerhalb von zwei Monaten einen erheblichen ROI. Außerdem berichten sie normalerweise bereits im ersten Jahr über ROI-Werte von 300 Prozent oder mehr.

Auf Salesforce-CRM-Anwendungen kann über eine Internetverbindung von jedem Ort der Welt aus zugegriffen werden, sie erfordern nur geringen Schulungsaufwand und sie können innerhalb von Tagen implementiert werden, im Gegensatz zu herkömmlicher CRM-Software, wo dies Monate oder Jahre in Anspruch nimmt. Da die Anwendungen so leicht zu beherrschen und zu verwenden sind, liegt die Akzeptanzrate regelmäßig über 90 Prozent, wodurch Produktivität und Rentabilität erhöht werden.

Nutzen Sie die Leistungsfähigkeit von AppExchange

AppExchange von salesforce.com, der weltweit erste Marktplatz für Cloud-Computing-Anwendungen, bietet Hunderte von vorkonfigurierten, vorintegrierten Anwendungen und Add-On-Komponenten – vom Ausgabenmanagement über Datenqualität bis hin zur Personalgewinnung – für die Erweiterung von Salesforce CRM durch benutzerdefinierte Lösungen, die auf der leistungsfähigen CRM-Basis der Enterprise Edition aufbauen. Auf dem AppExchange-Marktplatz können Unternehmen diese Anwendungen suchen und testen. Mit einem Klick lassen sie sich im eigenen Salesforce-Account installieren. Anschließend können sie an die eigenen besonderen Bedürfnisse angepasst werden und auf der Force.com-Plattform gemeinsam mit den vorhandenen Anwendungen ausgeführt werden.

Wichtige Vorteile

Die Enterprise Edition umfasst folgende Funktionen:

- ❑ **Sales Force-Automatisierung** Salesforce CRM Sales sorgt für Transparenz bei Ihrer Vertriebskette, ermöglicht unmittelbare und exakte Prognosen für die Umsatzmaximierung sowie für die Senkung der Betriebskosten. Außerdem werden Zusammenarbeitsbemühungen unterstützt, über die Interessenten in lukrative Kunden verwandelt werden.

„Die Enterprise Edition hinterfragt in innovativer Weise die gängige Meinung, dass Unternehmensanwendungenkomplex, teuer und schwierig zu implementieren sind.“

— Denis Pombriant
Beagle Research Group

- ❑ **Partner Relationship Management** Salesforce CRM Partners, als Lizenzoption in der Enterprise Edition verfügbar, lässt sich in Salesforce CRM Sales integrieren und bietet vollständige Transparenz sowie eine konsolidierte Verwaltung über alle internen Vertriebskanäle und externen Partnervertriebskanäle hinweg. Erweitern Sie Ihr Geschäft, indem Sie den Erfolg Ihrer Partner fördern: Mithilfe von vollständig anpassbaren Portalen können Partner bei Geschäften zusammenarbeiten und Informationen leicht auffinden.
- ❑ **Kundenservice und Kundensupport** Die systematische Fallverfolgung und -verwaltung von Salesforce CRM Service erlaubt es Ihnen, Fälle basierend auf Geschäftsregeln automatisch zu erfassen, weiterzuleiten und zu eskalieren, wodurch die Kundenzufriedenheit optimiert wird.
- ❑ **Marketingautomatisierung** Mit Salesforce CRM Marketing können Sie Kampagnen über mehrere Vertriebskanäle hinweg verwalten – einschließlich Suchmarketing mit Google AdWords-Integration – und den Vertrieb mit den neuesten Meldungen versorgen. Die automatisierte Lead-Übergabe und Echtzeit-Analyse sowie die Berichterstellung geben Marketingfachleuten die Tools an die Hand, um die Ergebnisse zu bewerten und Kampagnen im Sinne der Maximierung ihrer Effektivität anzupassen.
- ❑ **Berichterstellung und Analyse** Standardberichte oder benutzerdefinierte Berichte bieten wertvolle Informationen über die Gesundheit Ihrer Kundenbeziehungen sowie letztendlich über Ihr Geschäft. Aufgrund der intuitiv erfassbaren Benutzeroberfläche von Salesforce CRM kann jeder in Ihrem Unternehmen in kürzester Zeit neue Berichte erstellen.
- ❑ **Sichere, skalierbare Online-Infrastruktur** Rund-um-die-Uhr-Zugriff in Echtzeit an jedem Ort der Welt über eine Internetverbindung mit Größenvorteilen zur Unterstützung von Hunderttausenden Benutzern und Sicherheit, die die strengsten Sicherheits-, Leistungs- und Zuverlässigkeitsstandards übertrifft.
- ❑ **Integration** Integrieren Sie die Enterprise Edition in Ihre vorhandenen Geschäftsanwendungen – einschließlich Google Maps und geschäftskritischer Oracle- und SAP-ERP-Systeme. Die Webservice-API der Force.com-Plattform eröffnet eine einfache Möglichkeit zur schnellen Integration in vor Ort installierte Lösungen sowie in externe Webservices.
- ❑ **Unterstützung für Offline- und Mobileinsatz** Offline- und (gegen zusätzliche Gebühr) Wireless-Funktionen über BlackBerry-Geräte, PDAs und unvernetzte Laptops steigern die Produktivität von mobilen Mitarbeitern. Die Mitarbeiter können unterwegs mit Leichtigkeit Aktualisierungen vornehmen, damit in Ihrem gesamten Unternehmen stets die aktuellsten Informationen vorliegen.
- ❑ **Erweiterte Tools für die Bereitstellung im großen Maßstab** Bewältigen Sie mit Leichtigkeit selbst die größte, komplexeste Bereitstellung. Eine Verwaltungskonsolle bietet Administratoren und IT-Mitarbeitern Tools für die Bereitstellung und Wartung bei Tausenden von Benutzern und ermöglicht eine präzisere Steuerung einzelner Benutzerberechtigungen.
- ❑ **Müheleise Anpassung.** Über die Force.com-Plattform können Sie Salesforce CRM anpassen, indem Sie benutzerdefinierte Anwendungen erstellen, vorhandene Anwendungen modifizieren und anderes mehr. IT-Teams können Tools verwenden, um Salesforce CRM ganz einfach zu erweitern oder um neue Anwendungen zu kreieren und bereitzustellen. Mit der Enterprise Edition können Sie über insgesamt 200 benutzerdefinierte Objekte (gegenüber 50 bei der Salesforce CRM Professional Edition) sowie über 25 benutzerdefinierte Registerkarten (gegenüber 10 bei der Professional Edition) verfügen.
- ❑ **Erweiterung der Möglichkeiten** AppExchange (www.appexchange.com) verleiht Ihnen Zugriff auf Hunderte von nützlichen Anwendungen, die den Wert Ihrer CRM-Investitionen steigern.

Erste Schritte mit CRM für Unternehmen

Mit der Enterprise Edition erhalten Unternehmen jeder Größe die Leistungsfähigkeit und Flexibilität einer benutzerdefinierten CRM-Lösung für Unternehmen mit der Direktheit und dem Wert von Cloud-Computing. Um den nächsten Schritt in Richtung des CRM-Erfolgs zu gehen, besuchen Sie unsere Website www.salesforce.com und unser Demo-Center: Lesen Sie Informationen über Kunden, die mit der Enterprise Edition Erfolg haben oder fordern Sie Informationen von einem salesforce.com-Mitarbeiter an.

Weitere Informationen

Setzen Sie sich mit Ihrem Kundenbeauftragten in Verbindung, um zu erfahren, wie wir Sie dabei unterstützen können, schneller zum CRM-Erfolg zu kommen.

Corporate Headquarters
The Landmark @ One Market
Suite 300
San Francisco, CA, 94105
United States

1-800-NO-SOFTWARE
www.salesforce.com

Latin America
+1-415-536-4606

Japan
+81-3-5785-8201

Asia/Pacific
+65-6302-5700

Europe, Middle East & Africa
+4121-6953700



Copyright ©2009, salesforce.com, inc. All rights reserved. Salesforce.com and the "no software" logo are registered trademarks of salesforce.com, inc., and salesforce.com owns other registered and unregistered trademarks. Other names used herein may be trademarks of their respective owners.