

Salesforce CRM Professional Edition

Erhalten Sie ein vollständiges Bild Ihrer Kundenkontakte

- ❑ Einheitlicher Vertrieb, Marketing und Services für einen umfassenden, unternehmensübergreifenden Überblick über die Kunden
- ❑ Rasche, einfache abteilungs- und standortübergreifende Bereitstellung
- ❑ Vollständige Funktionalität ohne Ausgaben für unwichtige Komponenten
- ❑ Leicht verwendbare Tools für die Verwaltung von Kundenkontakten
- ❑ Bandbreite an CRM-Tools wie Lead-Management, Accountmanagement, Prognosen- und Berichterstellung
- ❑ Die Cloud-Infrastruktur bedeutet schnellen ROI, hohe Benutzerakzeptanz und gesteigerte Produktivität
- ❑ Unterstützung für eine beliebige Anzahl von Benutzern, mit enormen Größenvorteilen sowie ohne Erwerb, Installation oder Wartung von Hard- bzw. Software

Leistungsfähige Einfachheit, umfassendes CRM

Die Salesforce CRM Professional Edition bietet Unternehmen jeder Größenordnung eine umfassende, dennoch leicht verwendbare CRM-Lösung zur Verwaltung jedes Aspekts des Kundenlebenszyklus. Mit der unbegrenzten Skalierbarkeit von Cloud-Computing sowie mit der unentbehrlichen Sicherheits- und Freigabesteuerung eröffnet die Professional Edition Leistungsfähigkeit ohne Komplexität.

Tausende von Unternehmen nutzen die Professional Edition bereits, um den Umsatz zu steigern, Ausgaben zu senken und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Ob es sich bei Ihrem Unternehmen um ein kleines Unternehmen mit großen Ambitionen handelt oder um eine größere Organisation mit verteilten Mitarbeitern und Büros, die Professional Edition vereinheitlicht die Vertriebs- und Marketingautomatisierung sowie den Kundenservice und Support, sodass Ihr gesamtes Unternehmen mit einer einzigen 360-Grad-Ansicht Ihrer Kunden arbeiten kann.

Kundenkontakte bezahlbar verwalten

Die Professional Edition ist für kleine bis mittlere Unternehmen konzipiert, die unmittelbar betriebsbereit sein müssen und für die keine nahtlose Integration in bestehende Anwendungen oder Systeme erforderlich ist. Sie bietet eine vollständige Funktionalität ohne Ausgaben für unwichtige Komponenten. Mithilfe der einfach verwendbaren Tools für Anpassung, Integration von Desktopanwendungen und Administration können Ihre Teams damit beginnen, Kundenkontakte auf effektive Weise schneller und bezahlbarer zu verwalten.

Im Folgenden sind nur einige der CRM-Tools aufgeführt, die die Professional Edition umfasst und die dazu beitragen sollen, dass Sie beim Aufbau von lukrativen Kundenkontakten herausragende Leistungen erzielen:

- ❑ Lead-Management
- ❑ Verlaufsverfolgung für Leads
- ❑ Accountmanagement
- ❑ Kontaktmanagement
- ❑ Opportunitymanagement
- ❑ Aktivitätenmanagement
- ❑ Kundenvorgangsmanagement
- ❑ Wissensmanagement
- ❑ Anpassbare Prognoseerstellung
- ❑ Berichterstellung und Analyse
- ❑ Massen-E-Mails
- ❑ Online-Lead-Erfassung

Webbasierte, kostengünstige Infrastruktur

Mit der Professional Edition erhalten Sie eine effektive, komplette CRM-Lösung für einen Bruchteil der Kosten herkömmlicher Software. Diese Funktionalität bedeutet schnellen ROI, zehn Mal schneller als bei anderen CRM-Lösungen. Die meisten salesforce.com-Kunden erzielen einen erheblichen ROI innerhalb von zwei Monaten und berichten über ROI-Werte von 300 Prozent oder mehr im ersten Jahr.

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 bzw. Wochen 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.

„Mit der Professional Edition hatten die Sorgen bezüglich Software, Implementierung, Wartung, Upgrades und Ähnlichem ein Ende und wir konnten uns auf den Vertrieb unseres Produkts konzentrieren.“

— Vice President des Vertriebs
Mimeo

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.

Wichtige Vorteile

Die Professional Edition bietet eine Reihe von umfassenden Vorteilen, damit Sie die Kundenbeziehungen effektiv verwalten können:

- ❑ **Eine sichere, skalierbare Online-Infrastruktur.** Salesforce.com unterstützt Benutzer in Zehntausenden von Unternehmen mit enormen Größenvorteilen – ohne Erwerb, Installation oder Wartung von Hard- bzw. Software.
- ❑ **Rasche Bereitstellung.** Die meisten Kunden implementieren Salesforce CRM erfolgreich innerhalb von 30 Tagen und erhalten teamübergreifend Echtzeit-Zugriff auf sämtliche Kundeninformationen zum Zweck einer höheren Produktivität der Mitarbeiter.
- ❑ **Schnelle Investitionsrentabilität.** Die Kunden erleben häufig innerhalb von zwei Monaten nach der Bereitstellung eine positive Investitionsrentabilität, weit schneller als bei der herkömmlichen zweijährigen Rentabilitätsschwelle von konventioneller CRM-Software.
- ❑ **Benutzerdefinierte Berichte und Dashboards.** Manager und Führungskräfte erhalten einen unmittelbaren Überblick über den Sachstand bezüglich Vertriebsopportunitys, Prognosen, Teamaktivitäten, Kunden und Accounts.
- ❑ **Optionale Unterstützung für Offline- und Mobileinsatz.** Salesforce CRM bietet Unterstützung für mobile Endgeräte und unvernetzte Laptop-Computer, sodass Sie wandelnde Kundenanforderungen erfüllen und die mobilen Mitarbeiter zu jedem Zeitpunkt und an jedem Ort mit den neuesten Daten versorgen können.
- ❑ **Millionen-Dollar-Investitionen in die fortschrittlichste Technologie.** Die Investitionen von salesforce.com in Internetsicherheit, Systemwiederherstellung und Backupschutz gewährleisten bewährte Sicherheit ohne Ausfälle.
- ❑ **Schnelle, leichte Anpassung.** Mithilfe von leicht bedienbaren Assistenten und Tools können Sie die Professional Edition auch ohne eine Heerschar von beratenden „Spezialisten“ auf Ihre besonderen Geschäftsanforderungen abstimmen. Fügen Sie neue Felder hinzu, erstellen und speichern Sie benutzerdefinierte Berichte und Dashboards in nur wenigen Sekunden.
- ❑ **Unterstützung mehrerer Währungen und Sprachen.** Kunden, die in mehreren Ländern Geschäfte betreiben, können Salesforce CRM ganz leicht weltweit bereitstellen.
- ❑ **Umfassendes CRM... und darüber hinaus.** Die Professional Edition bietet eine Fülle von CRM-Tools – z. B. Lead-Management, Verlaufsverfolgung für Leads, Kontaktmanagement, Accountmanagement, Opportunitymanagement und Lösungsmanagement. Diese Funktionalität und die Möglichkeit des Hinzufügens von benutzerdefinierten Registerkarten und zusätzlichen Cloud-Computing-Anwendungen vom AppExchange-Marktplatz erhöhen die Akzeptanz im gesamten Unternehmen und tragen dazu bei, dass Sie den Erfolg über das CRM hinaus ausdehnen können.

Erste Schritte mit CRM für Abteilungen und kleine bis mittlere Unternehmen

Tausende von Unternehmen nutzen die Professional Edition. Sie sind also in guter Gesellschaft, ob Sie nun ein kleines Unternehmen mit großen Ambitionen führen oder ein größeres Unternehmen mit verteilten Mitarbeitern. Um den nächsten Schritt in Richtung des CRM-Erfolgs zu gehen, wechseln Sie mit Ihrem Webbrowser zu www.salesforce.com und besuchen Sie unser Demo-Center, melden Sie sich für eine kostenlose Testversion an oder fordern Sie Informationen von einem salesforce.com-Mitarbeiter an.

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

salesforce.com 
Success. Not Software.®

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.