

# Salesforce Professional Edition

## CRM simples com recursos completos

- :: Vendas, marketing e serviços unificados para uma visão total dos clientes em toda a empresa
- :: Implantação rápida e simples em diversos departamentos e locais
- :: Funcionalidade completa sem a despesa com componentes não essenciais
- :: Ferramentas fáceis de usar para gerenciar interações do cliente
- :: Variedade de ferramentas de CRM, como gerenciamento de leads, gerenciamento de contas, previsões e relatórios para ampliar o sucesso on-demand
- :: Infra-estrutura na Web traduz-se em retorno rápido do investimento, alta adoção do usuário e maior produtividade
- :: Suporte a inúmeros usuários, com grande economia, sem necessidade de aquisição, instalação ou manutenção de hardware ou software

## Simplicidade poderosa - CRM on-demand abrangente

O Salesforce Professional Edition da salesforce.com oferece a empresas de todos os portes uma solução de CRM on-demand abrangente, porém fácil de usar, para gerenciar todos os aspectos do ciclo de vida do cliente. Com capacidade ilimitada de ajuste e controles essenciais de segurança e compartilhamento, o Professional Edition coloca à sua disposição toda a sua potência – sem nenhuma complexidade.

Milhares de empresas já usam o Professional Edition para gerar mais receita, reduzir despesas e ampliar a satisfação do cliente. Seja uma empresa pequena com grandes ambições ou uma organização de grande porte com funcionários e escritórios afastados, o Professional Edition unifica a automação da força de vendas, a automação de marketing e o atendimento e o suporte ao cliente para que a empresa inteira possa compartilhar uma única visão geral de seus clientes.

## Gerenciar interações do cliente de forma acessível

Desenvolvido para organizações de pequeno a médio porte que precisam de agilidade e não tenham necessidade de integração extrema com aplicativos ou sistemas já existentes, o Professional Edition oferece funções integrais sem incorrer no custo de componentes não essenciais. Com personalização fácil de usar, integração com aplicativos para desktop e ferramentas de administração, suas equipes podem começar a gerenciar com eficácia as interações do cliente com maior rapidez e de forma acessível.

Veja a seguir algumas das ferramentas de CRM que o Professional Edition oferece para garantir seu sucesso nas relações lucrativas com seus clientes:

- :: Gerenciamento de leads
- :: Rastreamento do histórico de leads
- :: Gerenciamento de contas
- :: Gerenciamento de contatos
- :: Gerenciamento de oportunidades
- :: Gerenciamento de atividades
- :: Gerenciamento de casos
- :: Gerenciamento de conhecimento
- :: Previsão personalizável
- :: Relatórios e análise
- :: Email em massa
- :: Captura de leads online

## Infra-estrutura econômica na Web

O Professional Edition oferece uma solução de CRM eficaz e completa por uma fração do custo de softwares convencionais. Isso se traduz em um rápido retorno do investimento – dez vezes mais rápido do que o de outras soluções de CRM. A maioria dos clientes da salesforce.com alcança um retorno significativo de seus investimentos em dois meses e, normalmente, segundo eles, o retorno do investimento corresponde a pelo menos 300% no primeiro ano.

Acessível em qualquer parte do mundo com um navegador da Web padrão, os aplicativos do Salesforce exigem pouco treinamento e podem ser implementados em dias ou semanas, em vez de meses ou anos, como exigem os softwares de CRM convencionais. Por serem fáceis de usar, as taxas de adoção em geral chegam aos 90%, aumentando a produtividade e a rentabilidade.

“ O Professional Edition nos libera da preocupação com software, implementação, manutenção, upgrades e outros, e nos permite enfocar a venda de nosso produto.”

— VP de vendas  
Mimeo

## Principais benefícios

O Professional Edition confere um extenso conjunto de benefícios para que você possa gerenciar as relações com os clientes com eficácia, como:

- :: **Infra-estrutura online segura e expansível.** A salesforce.com dá suporte a usuários em dezenas de milhares de empresas com grande economia, pois prescinde da aquisição, instalação ou manutenção de hardware ou software.
- :: **Implantação rápida.** A maioria dos clientes implementa o Salesforce com sucesso em 30 dias, com acesso em tempo real das equipes a todas as informações do cliente para maior produtividade dos funcionários.
- :: **Retorno rápido do investimento.** Os clientes em geral vêem um retorno positivo em dois meses após a implantação: muito antes do que os dois anos dos softwares de CRM convencionais.
- :: **Relatórios e painéis personalizados.** Gerentes e executivos têm acesso a uma visão geral instantânea do status das oportunidades de vendas, previsões, atividades das equipes, clientes e contas.
- :: **Suporte offline e móvel opcional.** O Salesforce acomoda dispositivos sem fio, dispositivos de mão e laptops desconectados para que você possa atender às demandas variáveis dos clientes e manter os funcionários itinerantes em contato com os dados mais recentes, quando e onde necessário.
- :: **Milhões de dólares investidos na tecnologia mais avançada.** Investimentos em segurança na Internet, recuperação após desastres e proteção de backup garantem segurança comprovada e infalível.
- :: **Personalização fácil e rápida.** Ferramentas e assistentes fáceis de usar permitem que você personalize o Professional Edition para atender às suas necessidades comerciais sem precisar de um exército de especialistas. Adicione novos campos e crie e salve relatórios personalizados e painéis em poucos segundos.
- :: **Suporte a multimoedas e múltiplos idiomas.** Os clientes que operam em vários países podem facilmente implantar o Salesforce globalmente.
- :: **CRM abrangente... e muito mais.** Uma variedade de ferramentas de CRM on-demand (como gerenciamento de leads, rastreamento de histórico de leads, gerenciamento de contatos, gerenciamento de contas, gerenciamento de oportunidades e gerenciamento de soluções), além da capacidade de adicionar guias personalizadas e aplicativos on-demand extras do mercado do AppExchange aumentam a adoção em toda a empresa e estendem seu sucesso on-demand além do CRM.

## Introdução ao CRM para departamentos e empresas de pequeno a médio porte

Milhares de empresas usam o Professional Edition. Uma empresa pequena com grandes ambições ou uma organização maior com uma força de trabalho distribuída, então, estará em boa companhia. Para dar o próximo passo rumo ao sucesso em CRM, aponte o seu navegador da Web para [www.salesforce.com](http://www.salesforce.com) e visite o nosso Centro de demonstração, inscreva-se para obter uma versão de avaliação gratuita ou solicite informações a um representante da salesforce.com.

### Para obter mais informações

Entre em contato com o administrador de sua conta para saber como é possível ajudá-lo a agilizar seu sucesso no CRM.

The Americas  
The Landmark @ One Market  
Suite 300  
San Francisco, CA 94105  
United States of America  
1-800-NO-SOFTWARE  
[www.salesforce.com](http://www.salesforce.com)

Latin America  
Alfonso Napoles G. 50 - 4th Floor  
Col. Santa Fe, Mexico D.F.  
01210 Mexico  
001-866-450-8123 (from Mexico)  
0-800-891-1887 (from Brazil)  
001-415-536-4606 (rest of LatAm)  
[www.salesforce.com/mx](http://www.salesforce.com/mx)  
[www.salesforce.com/br](http://www.salesforce.com/br)

Japan  
Roppongi Hills Mori Tower 39F  
6-10-1 Roppongi, Minato-ku  
Tokyo 106-6139  
Japan  
+ 81-3-5785-8301  
[www.salesforce.com/jp](http://www.salesforce.com/jp)

Asia/Pacific  
9 Temasek Boulevard  
#40-01 Suntec Tower 2  
Singapore 038989  
+65-6302-5700  
[www.salesforce.com/au](http://www.salesforce.com/au)

Europe, Middle East & Africa  
Rue Saint-Louis 2  
1110 Morges  
Switzerland  
+ 4121 6953700  
[www.salesforce.com/eu](http://www.salesforce.com/eu)

**salesforce.com**   
**Success On Demand.**

Copyright ©2008, 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.