

## 销售自动化

### 全球最受欢迎的销售解决方案

作为 Salesforce.com 的旗舰产品，Salesforce SFA 解决方案可持续带动销售成功，这是任何其他应用系统所无法比拟的。该解决方案由于具备高用户使用率、全套工具，以及支持任何销售过程的强大客户自定义能力，Salesforce SFA 成为渴望成功的销售代表、经理与主管的唯一选择。

作为顶级按需定制 CRM 解决方案的一部分，Salesforce SFA 被全世界的公司所采用，用于帮助公司增加收益、提高客户满意度及减少开支。

### 您所需的全部销售功能不必再费尽心思。

只有 salesforce.com 提供可满足由小型企业至大型、跨国公司的不同需求的按需定制解决方案。Salesforce SFA 为您的销售团队提供对客户的完整审视，并将其与支持 and 营销团队进行实时共享，因此您可追踪并优化销售管道，并最终达成更多交易。

“借助 Salesforce SFA 的产品，我们可以任意方式构建自己的销售资料，进入全新的商务与投资领域，有效地寻找最具价值的机会。”

— 副总裁  
电子影像公司

### 为销售代表们所喜爱

销售代表希望拥有可使他们的工作更轻松而非更困难的解决方案。透过在线、离线或移动设备快速而简易地进行存取；透过与常用工具如微软公司的 Office 和 Outlook 软件进行集成；拥有获 PC Magazine 评价为“简单而直观”的用户介面，Salesforce SFA 是每一位销售代表所喜爱并乐意使用的销售解决方案。

### 为经理们所必备

经理们需要合适的工具以了解销售代表的活动及销售管道。透过功能强大的机会管理、预测以及无限制的客户自定义能力，销售经理们可确信已将销售团队的工作效率最大化。

### 为主管们所信任

主管们需要对关键商务问题快速而准确的解答。使用 Salesforce SFA 的特有可自定义分析功能，主管们透过单击鼠标即可获得实时解答与商务洞察力。

Salesforce SFA 的获奖解决方案可提供更多的功能、更强大的客户自定义能力、更简易的集成及最佳的终端用户体验。而最大的益处在于，借助我们的按需定制模式，可在全球范围进行即时部署，使您摆脱传统 CRM 软件的束缚，同时消除隐藏成本、高失败率、难以承受的风险及耗时的执行过程。

### 销售特点：详细资料

**潜在客户管理。**销售的成功取决于有效的潜在客户管理及对销售与营销组织中的潜在客户流进行优化。使用 Salesforce SFA 可帮助您追踪潜在客户的咨询并将优质潜在客户实时地引导至合适的人员，确保销售代表即时与最新的潜在客户进行接触，不错过或遗漏任何潜在客户。

**机会管理。**机会管理透过提供单一位置以更新信息、追踪机会重大事件、记录所有与交易有关的交互活动，使销售团队可更快速地达成交易。Salesforce SFA 可被自定义为符合您的内部销售方法与过程，使经理们更容易地监控销售管道。

**总体预测。**Salesforce SFA 的总体预测能力使公司可以更清晰地了解销售管道。对收入与需求的准确而及时的预测可帮助销售人员达成更多交易，带来更高利润并根据收入的增长调整支出。预测也可为公司带来对未来产品及服务需求趋势的关键认识。

**区域管理。**无论区域有多复杂或其变更有多频繁，您都可透过 Salesforce SFA 的区域管理能力，轻松定义、管理、分析、变更区域使其匹配您的销售公司。

**工作流程自动化。** Salesforce SFA 的可自定义工作流程自动化引擎可帮助将公司工作流程标准化，将销售过程自动化并最终带来更高的营运效率、连贯性与控制能力。

**实时警示。** 使用实时警示，可随时随地将重要的商务事件自动通知合适的人员 — 甚至可透过无线设备。

**更新提醒器。** 使用 Salesforce SFA 的机会更新提醒器，销售经理们可为自己的电子邮件和发送给他们的直接报告电子邮件，进行定期自动发送排程。这些定期提醒器对发送给经理们的直接报告中的机会及预测信息进行摘要，并提醒用户在下一次预测评估前更新信息。

**团队销售。** 成功的销售往往是团队通力协作的结果。在 Salesforce SFA 中，您可透过详细说明销售交易中所涉及的人员及各自的角色，以团队为基础记录取得的成果。

**客户管理。** Salesforce SFA 可为整个公司带来对客户的 360 度审视，使您能够保持对每一位客户的深入了解，使跨部门协作变得容易，建立并保持稳固、持久的客户关系。

**活动管理。** 协调面向客户活动与事件是建立紧密的商务与管理客户关系的关键部分。Salesforce SFA 的活动管理可帮助保持销售代表的组织性与目标性，确保客户获得所需的关注。

**产品目录。** Salesforce SFA 可帮助公司轻松管理即便是最复杂的产品目录。您可轻松地集中维护并保全大量目录及多重价格书以提高连贯性，同时也可使团队轻松存取所需的准确产品及价格信息。

**销售说明书。** Salesforce 文件库提供销售代表在销售过程每一阶段所需的销售文件与材料的即时存取 — 所有资料均存储于一处。

**电子邮件探查与追踪。** Salesforce SFA 的电子邮件工具帮助您的授权销售代表向潜在客户发送带丰富图示的核心电子邮件讯息，并轻松追踪回应，提高专业水准与有效性。

**保持联系关系建立器。** 对于每一位销售专业人士，保持潜在客户与现有客户联系资料的更新是费时费力的工作。Salesforce SFA 的“保持联系”关系建立器可帮助保持整个公司联系信息的完整性与准确性。

**大宗交易警示。** 大宗交易警示可使您轻松地对经过您的销售管道的大宗交易进行公布，确保交易结束或接近结束时公司的合适人员得到提醒。

**资料品质工具。** 保持资料的品质至关重要，特别是与现有客户和潜在客户相关的信息。Salesforce SFA 可帮助确保客户资料库未有重复的联系人、现有客户和潜在客户信息。

**销售分析。** Salesforce SFA 以功能强大而易用的销售仪表盘和分析工具为特点。经理们可分析销售管道，执行输赢分析，保持竞争趋势上的领先，及更多功能。

**移动解决方案。** Salesforce 的移动解决方案可在销售代表离开办事处时仍可保持联系。透过支持离线手提电脑、无线电子邮件设备（如 BlackBerry），和无线或离线 PDA，旅行中的销售代表可随时随地存取关键资料。

**集成微软公司的 Outlook、Word、和 Excel 软件。** 工作人员无需在 Salesforce SFA、微软公司受欢迎的工作效率提升软件与电子邮件工具间进行来回切换。我们的紧密集成且易用的解决方案可让用户使用其最常用的关键应用系统以提高工作效率。

美洲  
The Landmark @ One Market  
Suite 300  
San Francisco, CA 94105  
United States of America  
1-800-NO-SOFTWARE  
www.salesforce.com

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

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

亚洲 / 太平洋  
Suntec Tower Two  
9 Tamasek Tower  
Singapore, 038989  
+65-6302-5700  
www.salesforce.com/au

欧洲、中东及非洲  
Ch. de la Dent d'Oche 1B  
1024 Ecublens  
Switzerland  
+353-1-2723-500  
www.salesforce.com

