

## Salesforce Marketing



” Mit Salesforce für Google AdWords sehen wir viel klarer, woher Leads stammen und welche Wörter zu echtem Umsatz führen ... Wir sehen die Wörter, die den größten Gewinn erzielen.“

— ServePath

### Erhöhen Sie den Nutzen eines jeden Abschnitts des Kundenlebenszyklus

Als Marktführer auf dem Gebiet des On-Demand-CRM (Customer Relationship Management, Kundenbeziehungsmanagement) ist salesforce.com die Bedeutung von integriertem Vertrieb und Marketing bewusst. Mit unserer in sich geschlossenen Anwendung für Marketing-Automatisierung, Salesforce Marketing, können Sie Kampagnen mit mehreren Vertriebskanälen zentral verwalten. Die Integration mit Google AdWords ermöglicht die Verwaltung und Verfolgung Ihrer Suchmarketing-Kampagnen direkt in Salesforce sowie viele weitere Initiativen. Die Lead-Übergabe ist automatisiert, damit gewährleistet ist, dass keine Opportunity verpasst wird. Das Management von Marketingdokumenten und E-Mail-Vorlagen stellt sicher, dass der Vertrieb stets die neuesten Informationen und Nachrichten erhält. Echtzeit-Analysen und -berichterstellung bilden für Markthändler die Tools zum Bewerten von Ergebnissen und Anpassen von Kampagnen für optimale Ergebnisse.

### Alle gewünschten Marketingfunktionen – problemlos implementiert

Nur salesforce.com bietet eine On-Demand-Lösung für die verschiedensten Anforderungen, sowohl für kleine und große Unternehmen als auch für internationale Organisationen. Mit Salesforce erhält Ihr Marketingteam zusammen mit dem Vertrieb und dem Support eine 100%iger Kundentransparenz in Echtzeit. Sie erfahren genau, welche Marketingkampagnen zünden, warum sie erfolgreich sind und welche Art von Leads sie mit sich bringen.

- ❖ **Verwalten Sie Ihren gesamten Marketing-Pool.** Mit leistungsstarken Funktionen für Kontaktmanagement und Kampagnenmanagement können Sie die Effizienz Ihres gesamten Online- und Offline-Marketing-Pools maximieren, einschließlich des Suchmarketings. Verwenden Sie Salesforce zur Verwaltung von Leads, zu deren Konvertierung in Opportunities, zur Sicherstellung der Datenqualität sowie zum Analysieren und Berichten von Kampagnenergebnissen.
- ❖ **Unterstützen Sie Ihren Vertriebskanal.** Stellen Sie mithilfe der Dokumentmanagement-Funktionen von Salesforce Ihrem Vertriebskanal die neuesten Versionen von Marketingdokumenten zur Verfügung. Erfahren Sie mit dem Vermögensmanagement, über welche Produkte Ihre Kunden bereits verfügen, und richten Sie Cross-Selling-Kampagnen effektiver aus.
- ❖ **Messen Sie Ihren Umsatzeinfluss.** Erledigen Sie die Generierung, Verwaltung und Berichterstellung für Leads und Verkäufe innerhalb eines in sich geschlossenen Systems, in dem Vertrieb und Marketing integriert sind. Berichten Sie mit ausgereiften Echtzeit-Analysen über Kampagnenergebnisse. Erstellen Sie im Handumdrehen Berichte und Dashboards für einen genauen Einblick in die Geschäftsabläufe. Durch zusammengestellte und anpassbare Berichte, Diagramme und Grafiken erhalten Sie einen Geschäftsüberblick in Echtzeit.

Die preisgekrönte Lösung von salesforce.com bietet umfassende Funktionen, leistungsstarke Anpassungsmöglichkeiten, eine problemlose Integration und eine optimale Benutzerfreundlichkeit. Der größte Vorteil ist jedoch: Dank unseres On-Demand-Modells ist diese Lösung überall auf der Welt sofort einsatzbereit und Sie können sich herkömmliche CRM-Software und ihre versteckten Kosten, hohen Ausfallraten, nicht tragbaren Risiken und langwierigen Implementierungen ganz einfach sparen.

### Funktionen von Marketing Salesforce im Detail

**Kampagnenmanagement.** Mit Salesforce Marketing verfügen Sie über eine einzige Stelle, über die Ihre Marketingausgaben effektiv geplant, all Ihre Online- und Offlineinitiativen und -kampagnen verwaltet sowie die Leistungen und Ergebnisse analysiert werden.

**E-Mail-Marketing.** Die E-Mail-Tools von Salesforce helfen Ihnen bei der Planung und Ausführung von E-Mail-Kampagnen mit großer Aussagekraft, die auf potenzielle und bereits bestehende Kunden ausgerichtet sind. Salesforce umfasst auch integrierte Antwortverfolgung, mit der Sie die Ergebnisse Ihrer E-Mail-Kampagnen leicht messen können.

**Suchmarketing.** In Salesforce für Google AdWords können Unternehmen Suchmaschinenmarketing-Kampagnen direkt verwalten und messen. Markthändler können sich jetzt über die vollständige Transparenz und Kontrolle hinsichtlich Ihrer Investitionen in Suchmaschinenmarketing freuen – von der Stichwortauswahl bis zum Geschäftsabschluss.

” Mit Salesforce wurde unser Marketing aggressiver und analytischer. Wir starten jeden Monat weltweit mehrere Kampagnen über viele vertikale Märkte hinweg. Wir verfolgen deren Fortschritt und konzentrieren uns auf diejenigen, die sich bezahlt machen. Die Marketingabteilung richtet ihre Tätigkeiten dann daran aus.“

— Harris Interactive

**Automatische E-Mail-Antwort.** Über die automatische E-Mail-Antwort von Salesforce werden personalisierte Antworten auf Kundenanfragen umgehend und automatisch versendet. Die Antworten können Sie gemäß der Art der Anfrage bzw. der Art der vom Kunden zur Verfügung gestellten Informationen ganz individuell anpassen.

**Lead-Management.** Das effektive Verwalten von Leads sowie das Optimieren des Lead-Flusses für Vertrieb und Marketing sind für den Erfolg im Vertrieb unerlässlich. Mit Salesforce können Sie Anfragen potenzieller Kunden verfolgen und qualifizierte Leads direkt an die entsprechenden Personen weiterleiten. Vertriebsmitarbeiter können so sofort auf die neuesten Informationen zu potenziellen Kunden zugreifen und Leads werden unter keinen Umständen vernachlässigt oder gehen gar verloren.

**Listenmanagement.** Mithilfe von leistungsstarken Listenmanagement-Funktionen können Sie all Ihre Kunden-, Lead- und Kontaktinformationen problemlos erfassen, organisieren und verwalten. Sie können bereits bestehende und potenzielle Kunden segmentieren, um gezielte und effektive Kampagnen zu erstellen.

**Marketing-Analyse.** Mithilfe der benutzerfreundlichen Tools für Marketing-Analysen können Manager den Einfluss ihrer Marketing-Kampagnen analysieren, herausfinden, welche Aktivitäten den größten Umsatz einbringen, sowie die Ergebnisse von Marketing-Ausgaben messen und darlegen.

**Dashboards.** Anpassbare Dashboards bieten sofortigen Zugriff auf die Echtzeit-Daten und -Analysen, die Sie zur Führung Ihrer Geschäfte benötigen. Nur Salesforce stellt Ihnen Assistenten mit Schrittanweisungen zur Verfügung, mit denen Sie wichtige Kriterien aus allen Abteilungen in einer kompakten Ansicht vereinen können. Benutzerfreundliche Tools zur Datenvisualisierung bieten Ihnen die Möglichkeit, mithilfe von Diagrammen, Tabellen und anderen Grafiken Trends zu erkennen.

**Management der Datenqualität.** Die Aufrechterhaltung der Datenqualität ist unerlässlich, insbesondere dann, wenn sich die Informationen auf bereits bestehende und potenzielle Kunden beziehen. Durch die Funktionen zum Management der Datenqualität von Salesforce wird sichergestellt, dass Ihre Lead- und Kundendatenbank gültige Daten und keine Duplikate enthält.

**Workflow-Automatisierung.** Salesforce bietet Funktionen zur Workflow-Automatisierung, die Sie problemlos für das optimierte Management der Vertriebsprozesse ihres Unternehmens anpassen können. Auf diese Weise können routinemäßige Aktivitäten besser gesteuert und redundante Aufgaben beseitigt werden.

**Vertriebskommunikationsmanagement.** Warum sollten Vertriebsmitarbeiter beim Verfassen von E-Mails an Kunden und potenzielle Kunden zunächst vor einer leeren Seite sitzen? Markthändler können E-Mail-Vorlagen im Text- und HTML-Format für das Vertriebsteam verwalten und individuell anpassen, damit den Teammitgliedern immer gut ausgearbeitetes Material zur Verfügung steht, das die neuesten Marketing-Nachrichten umfasst. Nur so sind Professionalität und Markenkonsistenz gewährleistet.

**Management von Marketingdokumenten.** Salesforce ermöglicht den sofortigen Zugriff auf die aktuellsten Versionen der Vertriebs- und Marketingdokumente, die Ihre Teams benötigen – alles ist an einem Ort zu finden. Salesforce fungiert als Ihre On-Demand-Ressource für wichtige Geschäftsdokumente. Hierzu wird ein gemeinsames Dokumentverzeichnis für konsistente und effektive Kommunikation von überall auf der Welt zur Verfügung gestellt.

**Vermögensmanagement.** Für Vertrieb und Service von Weltklasse ist das Wissen darüber, welche Produkte Ihre Kunden gekauft und installiert haben, absolut unerlässlich. Mit Salesforce können Sie verfolgen, welche Ihrer Produkte oder Dienstleistungen Ihre jeweiligen Kunden gekauft haben. Mit Informationen dazu, welche Produkte von Mitbewerbern Ihre Kunden nutzen, erhalten Sie noch mehr Einblick in Opportunities.

#### 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](http://www.salesforce.com/de)

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

Lateinamerika  
Alfonso Napoles Gandara 50  
4th floor, Col. Santa Fe  
Mexico-City  
Mexico 01012  
+001-415-536-4606  
[www.salesforce.com](http://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](http://www.salesforce.com/jp)

Asien/Pazifisch  
Suntec Tower Two  
9 Tamasek Tower  
Singapur, 038989  
+65-6302-5700  
[www.salesforce.com/au](http://www.salesforce.com/au)

Europa, Mittlere Osten, Afrika  
2 rue Saint Louis  
1110 Morges  
Schweiz  
+412-1-6953-700  
[www.salesforce.com](http://www.salesforce.com)