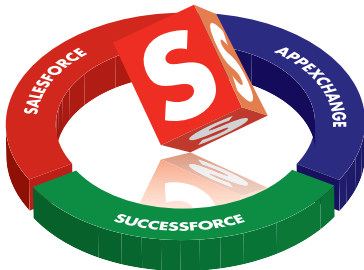


Salesforce.com: Success On-Demand



Salesforce.com, der Marktführer auf dem Gebiet des On-Demand CRM (Customer Relationship Management), verhilft Unternehmen zu größerem Erfolg. Dies gelingt uns durch den Einsatz innovativster Technologien und weil wir die gemeinsame Nutzung und Verwaltung von Geschäftsinformationen so einfach wie möglich gestalten. Unsere Lösungen vereinen preisgekrönte Funktionalität, bewährte Integrationsfähigkeit, Tools zur Anpassung durch Zeigen und Klicken, globale Leistungen und die besten Benutzererfahrungen – und das Ergebnis ist der Kundenerfolg. Daher gewinnt salesforce.com stets das Vertrauen seiner Kunden sowie regelmäßige Auszeichnungen der Branche.

Ständige Neuerungen

Seit 1999, seit Beginn von salesforce.com, haben wir unsere Suite mit On-Demand Lösungen ständig verbessert und erweitert. Von InfoWorld wurde uns 2006 zum dritten Mal in Folge die Auszeichnung „Technology of the Year“ verliehen. Außerdem erhielt salesforce.com 2006 zum fünften Mal in Folge den Codie Award als beste CRM-Lösung und Gartner bezeichnete uns als „Future of Software“.

Zufriedene Kunden

Salesforce.com hat 27.100 Kunden und 556.000 zahlende Abonnenten weltweit (Stand: 31. Oktober 2006), darunter AMD, AOL, Avis und Budget, Corporate Express, Daiwa Securities, Dow Jones Newswires, Gateway, Nokia, Polycom, Staples, SunTrust Banks, SunGard, Time Warner Cable Business Class, Travelex und Yamaha.

Internationaler Wirkungsbereich

Salesforce.com bietet vollständige Internationalisierung, Übersetzungen in Echtzeit in 11 Sprachen und die Unterstützung mehrerer Währungen. Um unserer wachsenden Kundenliste außerhalb von Nordamerika gerecht zu werden, unterhält salesforce.com weltweit Niederlassungen mit umfassendem Service.

Lösungsfamilie

Die On-Demand Lösungen von salesforce.com erreichen eine beispiellose Benutzerakzeptanz und extrem hohen Kundenerfolg – und das alles „ohne Software“. Die Vorteile liegen auf der Hand: Zugriff jederzeit und überall, automatische kostenlose Upgrades, keine versteckten Kosten und schnelle und einfache Bereitstellung, Anpassung und Integration.

Zusätzlich zu einem leistungsstarken und benutzerfreundlichen Customer Relationship Management (CRM)-Produkt bietet salesforce.com eine vollständige Architektur, die jedes Unternehmen in die Lage versetzt, die Vorteile von On-Demand Lösungen in jedem Unternehmensbereich zu nutzen. Die Komponenten von salesforce.com arbeiten nahtlos zusammen, um die Erwartung von On-Demand zu erfüllen – und – neue Ebenen des Möglichen zu erreichen.

- ❑ **Salesforce.** Unsere preisgekrönten CRM-Anwendungen haben das Wort „Erfolg“ für die Bereitstellung von Unternehmensanwendungen neu definiert. Diese Anwendungen reichen von Vertriebsautomatisierung über Marketing und Service und Support für Kunden bis hin zum Partner-Management.
- ❑ **AppExchange.** Die bahnbrechende On-Demand Plattform AppExchange kombiniert intuitive Benutzeroberfläche, Betriebssystem sowie Anpassungs- und Integrationsmöglichkeiten für Ihr CRM und bildet den Rahmen für die Entwicklung und Bereitstellung neuer Anwendungen für das gesamte Unternehmen. Zusätzlich enthält das AppExchange-Verzeichnis mehr als 240 vorher erstellte Anwendungen und Komponenten – von Ausgabenverwaltung über Einkauf bis hin zur Personalbeschaffung – die alle zur Installation in Salesforce bereitstehen. Und all das wurde von der dynamischen und wachsenden Community der salesforce.com-Kunden, -Entwickler und -Partner erstellt.
- ❑ **Successforce.** Dank salesforce.com erzielen Tausende von Kunden weltweit Erfolge mit CRM. Um diese Erfolge noch zu verstärken bieten wir eine Suite mit Services, Programmen und Online-Ressourcen, die für Kunden auf allen Ebenen und in allen Implementierungsstadien entwickelt wurden.

„Mit Salesforce verfügt AMD über eine globale CRM-Plattform, die eine solide Rendite bringt, ohne irgendwelche Funktionen zu beeinträchtigen. Executive-Dashboards bieten sofortigen Zugriff auf die für die Bewertung und Orientierung unserer globalen Geschäfte erforderlichen Daten.“

— AMD



Salesforce SFA

Salesforce SFA unterstützt Unternehmen bei der Steigerung der Vertriebsrentabilität, der Erhöhung der Transparenz und dem Ausbau der Erträge durch eine preisgünstige, einfach bereitzustellende Anwendung zur effektiven Verwaltung von Vertriebsteams und Prozessen.

Salesforce PRM

Salesforce PRM (Partner Relationship Management), die On-Demand Lösung von salesforce.com zur Verwaltung indirekter Vertriebskanäle, ist nahtlos in Salesforce SFA integriert und bietet so eine unvergleichliche Transparenz für die gesamte Vertriebskette eines Unternehmens für direkte und indirekte Vertriebskanäle.

Salesforce Service & Support

Ob Sie für Kundendienst, Produktsupport, Außendienst, Telemarketing/Telesales, ein Orderdesk oder ein IT-Helpdesk verantwortlich sind: Salesforce Service & Support bietet eine umfassende, breitgefächerte Kundenservicelösung mit allen Vorteilen der On-Demand Technologie von salesforce.com.

Salesforce Marketing

Dank Salesforce Marketing ist Closed-Loop-Marketing möglich, damit vielbeschäftigte Teams schnell die Ergebnisse von Kampagnen mit mehreren Vertriebswegen ermitteln, verwalten und analysieren können. Leitende Marketing-Mitarbeiter haben Einblick in die Rendite Ihrer Budgets, können Umsätze auf bestimmte Marketingprogramme zurückführen und in Echtzeit Anpassungen vornehmen.

Salesforce Analytics

Mit Salesforce Analytics erhalten Anwender auf jeder Ebene relevanten Einblick und wichtige Analysen. Mit Echtzeit-Berichterstellung, Berechnungen und Dashboards können Unternehmen Leistungsfähigkeit, Entscheidungsprozesse und Ressourcenzuordnung optimieren.



In den letzten Jahren haben Tausende von Unternehmen die On-Demand Zukunft begrüßt, da damit CRM-Erfolge erreicht werden können, ohne teure Software oder Hardware zu kaufen bzw. zu betreiben. Aufbauend auf dieser globalen Welle an On-Demand Innovation und Entwicklung, stellt „The Business Web™“ Ihrem Unternehmen über das Internet ein gewaltiges Netzwerk aus Anwendungen und Services zur Verfügung. AppExchange von salesforce.com (www.appexchange.com) ist The Business Web in Aktion.

Mit AppExchange kann jedes Unternehmen seinen gesamten Betrieb auf On-Demand Basis führen. AppExchange, als weltweit erste On-Demand Plattform, ermöglicht seinen Kunden und Partnern die schnelle und einfache Erstellung von On-Demand Anwendungen. Außerdem bietet das AppExchange-Verzeichnis einen Online-Marktplatz für Anwendungen, die von der Community der salesforce.com-Partner, -Entwickler und -Kunden entwickelt wurden. Dort werden Lösungen aus den verschiedensten Bereichen angeboten: von Finanz- und Personalanwendungen über branchenspezifische und CRM-bezogene Lösungen bis hin zu Produktivitätstools und -komponenten.

AppExchange generiert Erfolg für die gesamte salesforce.com-Community.

- Kunden erhalten sofortigen Zugriff auf eine breite Palette von Anwendungen und Komponenten, die sie problemlos durchsuchen, ausprobieren, installieren, anpassen und neben der preisgekrönten Salesforce-Anwendungsfamilie ausführen können.
- Entwickler auf der ganzen Welt können der schnell wachsenden On-Demand Entwicklergemeinschaft beitreten, neue Lösungen auf der AppExchange-Plattform erstellen und sie online vermarkten.
- Partners (ISVs) können AppExchange als einfache und effektive Methode nutzen, um innovative neue Lösungen für die größte Gemeinschaft von On-Demand Abonnenten bereitzustellen.

AppExchange Mobile

Für größere Produktivität unterwegs stellt AppExchange Mobile alle Salesforce CRM, AppExchange-Anwendungen und benutzerdefinierte Anwendungen auf einer Vielzahl von mobilen Geräten bereit.



AppExchange OS

AppExchange OS ist das einzige Betriebssystem, auf dem die Benutzer mehrere On-Demand Geschäfts-anwendungen in einer zentralen Umgebung mit einem einzigen Datenmodell, einem Freigabemodell und einer einzigen Benutzeroberfläche zur Verfügung stellen und verwalten können. Mit AppExchange OS können Sie reibungslos zwischen Ihren On-Demand Anwendungen hin- und herschalten – und das mit nur einer universellen Anmeldung und einer einzigen Benutzeroberfläche.

AppExchange DB

AppExchange DB ist ein robuster Datenspeicher für die Verwaltung von Informationen und Daten-beziehungen in Ihren sämtlichen On-Demand Anwendungen. Damit können Sie Ihr Datenmodell mit einer intuitiven Oberfläche über Zeigen und Klicken definieren. Der Zugriff auf die Daten erfolgt programmatisch über eine SQL-ähnliche Oberfläche. Und das On-Demand Modell bedeutet, dass Sie sich nicht mehr um Datenbanktuning, -sicherung oder -wiederherstellung sorgen müssen.

AppExchange Builder

Der revolutionäre AppExchange Builder von Salesforce.com, der sich durch Zeigen und Klicken bedienen lässt, bietet Tools zur Anpassung von On-Demand Anwendungen und zum Erstellen völlig neuer On-Demand Anwendungen innerhalb weniger Minuten und ohne Programmierung. Das Beste daran ist, dass sich die mit AppExchange Builder vorgenommenen Anpassungen mithilfe von Upgrades warten lassen. Dadurch entfällt der lästige Wartungsaufwand, der bei herkömmlicher, vor Ort installierter Software nötig ist.

AppExchange API

Mit AppExchange API können Unternehmen CRM problemlos unter Verwendung von offenen Webservice-Standards mit ihren sonstigen Unternehmensanwendungen integrieren. Zu den aktuellen API-Innovationen gehören SOQL (SQL-artige Abfrageoberfläche), SOSL (Google-ähnliche Volltextindizierung und -suche), ATAPI (Telefonie-Integration) und Single Sign On. Mit mehr als 20 Prozent der gesamten Transaktionen von salesforce.com ist AppExchange API einer der am häufigsten verwendeten Unternehmens-Webservices.



Successforce Professional Services

Successforce Professional Services beruhen auf umfassender Erfahrung mit On-Demand CRM und -Geschäftsanwendungen, die zum Erfolg von Tausenden von Kunden beigetragen haben. Unsere Successforce-Experten bieten Ihnen die Strategien und die praktischen Erfahrungen, die Ihnen dabei helfen, Ihre Initiative noch erfolgreicher zu machen.

Successforce-Schulungsservices

Die Successforce-Schulungsservices versorgen Sie mit dem nötigen Wissen, um erfolgreich mit Salesforce arbeiten zu können. Umfassende Schulungsprogramme bieten einfache, praktische Lernmöglichkeiten, in denen Sie das erfahren, was für Ihr Unternehmen und für die einzelnen Rollen Ihrer Benutzer relevant ist.

Successforce-Kundensupport

Unsere Kunden haben darauf hingewiesen, dass Fachwissen in den Bereichen Support und Administration von entscheidender Bedeutung dafür sind, ob die Benutzer eine Lösung akzeptieren und eine Lösung erfolgreich gewartet und gepflegt werden kann. Dank unserer Angebote für Premium-Support können unproduktive Zeiten verringert, Geschäftsvorteile gesteigert und der Erfolg beschleunigt werden.

Successforce.com

Alle Kunden von salesforce.com können unter www.successforce.com rund um die Uhr auf unsere Wissensdatenbank mit Tipps und Tricks sowie bewährten Methoden zugreifen. Diese beliebte Online-Ressource enthält eine Vielzahl von Informationen für alle Rollen, Implementierungsstadien, CRM-Themen und Erfahrungsstufen.

Successforce-Community

Die salesforce.com-Benutzer-Community ist mit seinen Hunderttausenden Anwendern eine der größten und begeistertsten On-Demand Communities der Welt. Die Successforce Community nutzt diese Begeisterung und hilft den Kunden dabei, Kontakte miteinander zu knüpfen und sich auszutauschen.

„Da AppExchange alle Bereiche abdeckt, vom Personalwesen über Finanzen und Auftragsverwaltung bis hin zu den speziell auf unsere Branche zugeschnittenen Geschäftsanwendungen, können wir mit dieser Lösung unsere Erfolge schnell und einfach durch On-Demand Funktionen auf unser gesamtes Unternehmen ausweiten.“

— Cox Business Services



InfoWorld
Technology of the Year
Beste CRM-Anwendung
2004, 2005 & 2006



Codie Awards
Beste CRM-Lösung
2002, 2003, 2004,
2005 & 2006



Aberdeen Group
"What Works"
CRM Top Ten
2002, 2003 & 2004

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

Nordamerika
The Landmark @ One Market
Suite 300
San Francisco, CA 94105
USA
1-800-NO-SOFTWARE
www.salesforce.com

Lateinamerika
Alfonso Napoles Gandara 50
4th floor, Col. Santa Fe
Mexico-City
Mexico 01012
+52-55-9171-1882
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

Asiatisch-pazifischer Raum
Suntec Tower Two
9 Tamasek Tower
Singapur, 038989
+65-6302-5700
www.salesforce.com/au

Europa, Naher Osten, Afrika
Ch. de la Dent d'Oche 1B
1024 Ecublens
Schweiz
+353-1-2723-500
www.salesforce.com

Salesforce.com : Success On-Demand

Kunden

„Die benutzerfreundliche Anwendung von Salesforce hat zu einer guten Akzeptanz bei den Benutzern geführt und eine bessere internationale Zusammenarbeit ermöglicht. Dadurch konnte die Transparenz unserer Vertriebswege erhöht werden und wir konnten an strategisch wichtige Geschäfte mit größerem Selbstbewusstsein herangehen und diese effektiver zum Abschluss bringen.“

— Analog Devices

„Salesforce hat unserer Organisation Kommunikationsmöglichkeiten eröffnet und zur Verkürzung unseres Vertriebszyklus beigetragen. Wir können das CRM jederzeit anpassen, um auf Änderungen in unserem Betriebsmodell und auf sonstige Anforderungen zu reagieren.“

— Nokia Enterprise Solutions

„Salesforce war das einzige On-Demand CRM, das die Service-Erfahrung, Unternehmensfunktionalität und die Integrations- und Anpassungsmöglichkeiten bot, die erforderlich sind, um die Komplexitäten unserer Implementierung mit mehreren Tausend Benutzern angemessen berücksichtigen zu können.“

— SunTrust Banks

„Mit Salesforce können wir den Kundendienst und unsere Ertragsmöglichkeiten regionsübergreifend steigern. Die Vorlaufzeit für die Bereitstellung genauer Berichte und Prognosen wurde von Wochen auf Minuten verkürzt, was uns die bessere Führung eines globalen Unternehmens erleichtert.“

— Travelex

„Wir brauchten ein CRM, das mit Oracle und anderen Anwendungen integriert werden konnte, um ein zentrales Benutzerportal zu erstellen. Salesforce war das einzige CRM-System, das sofort mit umfassenden Integrationsmöglichkeiten zur Verfügung stand, die gleichzeitig auch unseren zukünftigen Anforderungen gerecht werden.“

— Yamaha Corporation
of America

Medien & Analysten

„Der unangefochtene Spitzenreiter auf dem Gebiet der Hosted-CRM-Lösungen vereint leistungsfähige Funktionen und einzigartige Erweiterungsfähigkeit.“

— InfoWorld, Januar 2006

„[AppExchange] gehört die Zukunft. Mit diesem Produkt können die verschiedensten Unternehmen leichter und billiger Anwendungen erstellen, Großunternehmen ebenso wie Kleinbetriebe.“

—Beagle Research, in *PC Magazine*,
Januar 2006

„[Salesforce.com] sticht alle mittel-ständischen Mitbewerber in Fragen der Unternehmensausrichtung aus und punktet bei der Kundenzufriedenheit. Sein Erfolg gründet jedoch auch auf seinem ausgebauten Produktangebot – was in der frühen Phase kaum mehr als ein SFA-Tool war, weist nun stabile Lösungs-Sets sowie weiterreichende Backend-Integration und Anpassungsmöglichkeiten auf.“

— *CRM Magazine*, Oktober 2005

„Salesforce.com bietet die leistungsstärkste Gesamtfunktionalität im SFA-Bereich. Ein beeindruckendes Tool-Paket für die Anpassung und Integration, sodass Unternehmen eine Lösung erstellen können, die genau auf ihre Bedürfnisse abgestimmt ist.“

— Forrester, April 2005

