

Salesforce.com



“Salesforce for Google AdWords nos proporciona una imagen más clara de la procedencia de los candidatos y de las palabras relacionadas con las ventas reales... Podemos ver las palabras del anuncio que generan mayores beneficios.”

— ServePath

Aumento del valor de cada una de las fases del ciclo de vida del cliente

Como líder en gestión de las relaciones con los clientes (CRM) On-Demand, comprendemos la importancia de la integración de ventas y marketing. Nuestra aplicación de automatización de marketing cerrado Salesforce Marketing le permite gestionar y realizar seguimientos de las campañas de marketing desde Salesforce junto con otras iniciativas. El proceso de transferencia de candidatos está automatizado para garantizar que no se pierda ninguna oportunidad, así como la gestión de documentación asociada y las plantillas de correo electrónico garantizan que las ventas siempre tengan información y mensajería actualizada. Los análisis e informes en tiempo real proporcionan a los expertos en marketing las herramientas necesarias para evaluar los resultados y adaptar las campañas para obtener el máximo rendimiento.

Todas las funciones de marketing que necesita. Sin ninguna complicación.

Sólo salesforce.com ofrece una solución On-Demand que satisface las distintas necesidades de cada uno, desde pequeñas a grandes empresas y organizaciones globales. Salesforce proporciona a su equipo de marketing una visión completa de cliente que comparte con el equipo de ventas y asistencia técnica en tiempo real. Comprenderá mejor qué campañas de marketing se están realizando, por qué se realizan y el tipo de candidatos que atraen.

- ❖ **Gestión de todo su entorno de marketing.** Con las potentes funcionalidades de gestión de contactos y campañas, puede aumentar al máximo la eficacia de todo el entorno de marketing en línea y fuera de línea, incluido el marketing de búsqueda. Utilice Salesforce para gestionar candidatos, convertirlos en oportunidades, asegurar la calidad de los datos, analizar los resultados de las campañas y generar informes sobre dichos resultados.
- ❖ **Refuerzo del canal.** Utilice las funcionalidades de gestión de documentos de Salesforce para que su canal disponga de las últimas versiones disponibles de la documentación asociada esencial. Utilice la gestión de activos para saber qué productos tienen ya los clientes y dirigir campañas de ventas cruzadas con mayor eficacia.
- ❖ **Cálculo de los beneficios.** Gestione y genere informes de los candidatos y ventas con un sistema cerrado que integra ventas y marketing. Genere informes de resultados de campañas con sofisticada analítica en tiempo real. Cree rápidamente informes y paneles para ofrecer perspectiva de la empresa. Con los informes, diagramas y gráficos personalizables que se incluyen, podrá tener una perspectiva en tiempo real de las actividades de la empresa.

La galardonada solución de salesforce.com ofrece más funciones, una personalización más potente, una integración más fácil y la mejor experiencia de los usuarios. Lo mejor de todo es que gracias a nuestro modelo On-Demand, todo se puede implementar de forma inmediata en cualquier parte del mundo, liberando a las empresas del software de CRM tradicional, de sus costes ocultos, de los altos porcentajes de fallos, de los riesgos inaceptables y de las implementaciones prolongadas.

Funciones de Salesforce Marketing: Detalles

Gestión de campañas. Con Salesforce Marketing, dispondrá de una solución completa para planificar de forma eficaz las inversiones en marketing, gestionar todas las iniciativas y campañas y analizar el rendimiento y los resultados.

Marketing por correo electrónico. Las herramientas de correo electrónico de Salesforce le ayudan a planificar y ejecutar campañas de correo electrónico dirigidas a clientes y clientes potenciales. Salesforce también incluye seguimiento de respuestas integradas que le ayudan a registrar los resultados de sus campañas por correo electrónico.

Marketing de búsqueda. Salesforce for Google AdWords permite a las empresas gestionar y analizar campañas de marketing en motores de búsqueda directamente desde Salesforce. Ahora, los responsables de marketing, pueden beneficiarse de una perspectiva completa y controlar sus inversiones en marketing de motor de búsqueda, desde la selección de la palabra clave hasta el acuerdo final.

“Con Salesforce, hemos logrado ser más dinámicos y analíticos en las actividades de marketing. Cada mes lanzamos varias campañas en varios mercados verticales de todo el mundo. Hemos realizado un seguimiento del progreso y hemos justificado las campañas que generan beneficios, ajustando el enfoque de marketing según estos datos.”

— Harris Interactive

Correo electrónico de respuesta automática. Gracias a la función de correo electrónico de respuesta automática de Salesforce, podrá enviar respuestas personalizadas a las consultas de clientes de forma inmediata y automática. Puede adaptar las respuestas en función del tipo de consulta o de la información específica que proporciona el cliente.

Gestión de candidatos. La gestión efectiva de candidatos y la optimización de flujos de candidatos por los procesos de ventas y marketing son procesos clave para lograr buenos resultados de ventas. Gracias a Salesforce puede realizar el seguimiento de consultas de clientes potenciales y orientar fácilmente los candidatos calificados a las personas adecuadas, con el fin de que los representantes de ventas puedan tener un acceso inmediato a los últimos clientes potenciales y candidatos, para que nunca se pierda el rastro.

Gestión de listas. Las potentes funcionalidades de gestión de listas le ayudan a capturar, organizar y gestionar toda la información de clientes, candidatos y contactos. Puede segmentar sus clientes y clientes potenciales para crear campañas dirigidas y efectivas.

Análisis de marketing. Las sencillas herramientas de analítica de marketing de Salesforce ayudan a los gestores a analizar el impacto de las campañas de marketing, determinar las actividades que generan mayores ingresos y a registrar y justificar los resultados de las inversiones en marketing.

Paneles. Los paneles personalizables proporcionan acceso instantáneo a los datos en tiempo real necesarios para dirigir su empresa. Sólo Salesforce proporciona asistentes paso a paso que puede utilizar para extraer datos esenciales de diferentes departamentos en una única vista. Las sencillas herramientas de visualización de datos permiten identificar tendencias mediante diagramas, tablas y gráficos.

Gestión de calidad de datos. Mantener la calidad de los datos es esencial, especialmente cuando la información en cuestión está relacionada con clientes y clientes potenciales. Salesforce proporciona funcionalidades de gestión de calidad de datos para asegurarse de que su base de datos de clientes y candidatos tenga datos válidos y no contenga registros duplicados.

Automatización del flujo de trabajo. Salesforce proporciona funcionalidades de automatización de flujos de trabajo que puede personalizar fácilmente para gestionar de forma más eficaz los procesos de marketing de su organización. El resultado se traduce en un mayor control de las actividades rutinarias y la eliminación de las tareas redundantes.

Gestión de comunicaciones de ventas. ¿Por qué los representantes de ventas tienen que escribir sus correos electrónicos a clientes existentes y potenciales en una página en blanco? Los encargados de marketing pueden proporcionar plantillas de correos electrónicos de texto y HTML al equipo de ventas para seguir personalizándolas de forma que siempre cuenten con las mejores herramientas que incluyan los últimos mensajes de marketing con el fin de garantizar la profesionalidad y la coherencia de marca.

Gestión de documentación asociada. Salesforce proporciona a los equipos acceso inmediato a las versiones más recientes de los documentos y materiales de ventas y marketing, todo en un solo lugar. Salesforce es su recurso On-Demand de materiales comerciales clave, al proporcionar una base central común de documentos para establecer una comunicación coherente y efectiva desde cualquier parte del mundo.

Gestión de activos. El conocimiento exacto de los productos que el cliente ha adquirido y tiene instalados es esencial en un servicio de ventas de primera clase. Gracias a Salesforce puede realizar un seguimiento de los productos o servicios que ha adquirido cada uno de sus clientes. Y así podrá tener una perspectiva más amplia de las oportunidades de ventas al conocer los productos de la competencia que utilizan.

Si desea más información

Póngase en contacto con el administrador de su cuenta para obtener más información sobre cómo podemos ayudarle a acelerar su éxito en CRM.

España
Paseo de la Castellana, 93 - 4º
28046 Madrid
España
+ 34 91 418 50 27
www.salesforce.com/es

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

Latin America
Alfonso Napoles Gandara 30
4th floor
Col. Santa Fe
Mexico City
Mexico 01012
+001-415-536-4606
www.salesforce.com

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

Asia/Pacífico
Suntec Tower Two
9 Tamasek Tower
Singapore, 038989
+65-6302-5700
www.salesforce.com/au

Europa, Oriente Medio y África
2 rue Saint Louis
1110 Morges
Switzerland
+412-1-6953-700
www.salesforce.com