

Enterprise Edition

CRM con capacidad de personalización para empresas de todos los tamaños

- :: La fuerza de ventas integrada y sólida, la atención al cliente y las funciones de mercadotecnia unifican los procesos comerciales
- :: El sistema basado en Web no requiere software
- :: Rendimiento de las inversiones (ROI) rápido y significativo
- :: Rápida implantación en varios departamentos y ubicaciones
- :: API de AppExchange simple acelera la integración con las aplicaciones existentes de Oracle, SAP y otros
- :: Incorpora procesos complejos, flujo de trabajo, previsión de línea de productos, asignación de ingresos, entre otros
- :: Las novedades de Summer '06 incluyen guión avanzado de llamadas, seguimiento del historial de candidatos, derechos de asistencia, nuevas funciones de AppExchange Mobile y una opción de licencia para Salesforce PRM, para una visión integral y llena de oportunidades en curso de canales de ventas internos y externos

“La edición para empresas (Enterprise Edition) de forma innovadora desafía la concepción tradicional de que las aplicaciones de empresas son complejas, caras y difíciles de implementar.”

— Denis Pombriant
Beagle Research Group

Los procesos comerciales complejos pasan a ser fáciles

El éxito empresarial se abastece de relaciones de clientes duraderas. Por eso salesforce.com fue el pionero en ofrecer la primera solución CRM on demand integrada que permite a las compañías centrarse en atraer, aumentar y mantener a los clientes en lugar de gestionar la tecnología de software. Al agregar una plataforma innovadora on demand, la **edición para empresas (Enterprise Edition)** admite una multitud de sistemas, que transforman los procesos comerciales complejos en una solución simple.

Con CRM nombrado por *InfoWorld* como Technology of the Year por tercer año consecutivo, salesforce.com tiene más de 24.800 compañías de clientes en todo el mundo que utilizan Salesforce para aumentar los ingresos, reducir los gastos y aumentar la satisfacción de los clientes. Las organizaciones exitosas en todo el mundo y en todos los sectores utilizan la edición para empresas (Enterprise Edition): entre las que se incluyen SunTrust Banks, Bell Canada, Air Products, Staples, Innovex, Avis Budget Car Rental, Hotel Nikko Tokyo y Hutchison Telecommunications (Australia) Limited.

La simplicidad de la Web incorpora una funcionalidad sólida

El primer producto CRM de su clase, la edición para empresas (Enterprise Edition), combina lo mejor de ambos mundos: la implantación inmediata y el bajo coste de los servicios web y la funcionalidad sólida de los sistemas tradicionales de empresas.

Diseñada para las compañías de mayor tamaño y más complejas, la edición para empresas (Enterprise Edition) le permite simplificar fácilmente sus operaciones de clientes más complejas a través de una única solución en línea que puede utilizarse con rapidez en múltiples departamentos y ubicaciones.

Funciones avanzadas, sin necesidad de software

La edición para empresas (Enterprise Edition) ofrece automatización avanzada de fuerza de ventas, asistencia y servicio al cliente y funciones de automatización del Marketing que integra incluso con los sistemas más complejos. Con asistencia para múltiples divisiones y procesos, automatización de flujo de trabajo, previsión de línea de productos, asignación de ingresos, entre otras características, la edición para empresas (Enterprise Edition) admite de forma flexible todas las complejidades de las grandes organizaciones, sin costosas inversiones en tecnología.

Sin comprar una sola línea de códigos, adquiere una solución CRM eficaz y completa por una mínima parte del coste del software tradicional. Esto se traduce en un rendimiento de las inversiones (ROI) rápido. De hecho, la mayoría de los clientes de salesforce.com consiguen un rendimiento de las inversiones (ROI) significativo en un periodo de dos meses. Además nuestros clientes normalmente presentan factores cuantificables de ROI de un 300 por cien en el primer año.

Accesible en cualquier parte del mundo a través de un explorador web estándar, las aplicaciones de Salesforce requieren poca capacitación y se pueden implementar en días en lugar de en meses o años, como el software convencional de CRM. Debido a que son fáciles de aprender y utilizar, los índices de aceptación alcanzan de forma regular el 90 por ciento, aumentando la productividad y rentabilidad.

Aprovecha la potencia de AppExchange

AppExchange, la potente plataforma de salesforce.com para crear, personalizar y compartir aplicaciones on demand de forma rápida y fácil, también ofrece un amplio directorio de aplicaciones de socios para ampliar Salesforce con las soluciones personalizadas que incorpora la potente base CRM de la edición para empresas (Enterprise Edition).

Ventajas claves

Entre las ventajas de la edición para empresas (Enterprise Edition) se incluyen:

- :: **Automatización de fuerza de ventas:** Hace sus oportunidades en curso transparentes, permitiendo la previsión de ingresos instantánea y precisa para maximizar los ingresos y reducir los costes de funcionamiento; incorpora esfuerzos de colaboración que transforman los clientes potenciales en clientes rentables.
- :: **Gestión de relaciones con los socios:** Salesforce PRM, disponible a partir del verano de 2006 como una opción de licencia en la edición para empresas (Enterprise Edition), se integra con Salesforce SFA para ofrecer una visibilidad completa y una gestión consolidada en todos los canales de ventas internas y de ventas de socios externos. Amplía su éxito empresarial ayudando a los socios a triunfar: Los portales totalmente personalizables permiten a los socios colaborar en las negociaciones y localizar información fácilmente.
- :: **Asistencia y servicio al cliente:** Ofrece el seguimiento y la gestión de un caso sistemático, permitiéndole capturar, remitir y distribuir automáticamente los casos basándose en las reglas empresariales, lo que genera un aumento en la satisfacción de los clientes.

- :: **Automatización del Marketing:** Le permite gestionar campañas multicanales y ofrece mensajes actualizados para las ventas. El rechazo automatizado de candidatos y el análisis e informe en tiempo real ofrecen a los operadores de mercado las herramientas para evaluar los resultados y ajustar las campañas para maximizar su eficacia.
- :: **Informes y análisis:** Los informes estándares o personalizados ofrecen una visión valiosa para el bienestar de las relaciones de los clientes y en última instancia para su negocio. Con la interfaz intuitiva de Salesforce, cualquiera en su organización puede crear informes nuevos al instante.
- :: **Infraestructura en línea segura y ampliable:** Acceso en tiempo real ininterrumpido desde cualquier lugar del mundo a través de un navegador Web estándar, con ahorro de escala para admitir cientos de miles de usuarios y con la certeza de cumplir los requisitos de seguridad, rendimiento y fiabilidad más rigurosos.
- :: **API de AppExchange:** [Integra](#) la edición para empresas (Enterprise Edition) con sus aplicaciones existentes utilizando las interfaces estándares XML y SOAP o conecta el servidor de integración TIBCO de salesforce.com entre Salesforce y las aplicaciones anteriores.
- :: **Asistencia fuera de línea y opcional de AppExchange Mobile:** Las funciones offline y sin cables a través de dispositivos BlackBerry, PDA y portátiles desconectados potencian la productividad para los trabajadores que no tienen un lugar de trabajo fijo. El personal puede realizar actualizaciones desde cualquier punto con facilidad de manera que su compañía al completo tenga siempre la información más actual.
- :: **Herramientas avanzadas para la implantación a gran escala:** Gestiona fácilmente incluso la instalación de mayor tamaño y más compleja. La consola de administración proporciona a los administradores y al personal técnico las herramientas precisas para utilizar y mantener miles de usuarios.
- :: **Fácil personalización:** Con AppExchange, puede [personalizar](#) Salesforce creando aplicaciones a medida, cambiando de nombre a aplicaciones existentes y muchas más funciones. Los departamentos técnicos utilizan herramientas para ampliar fácilmente Salesforce o para crear y proporcionar nuevas aplicaciones. Con la edición para empresas (Enterprise Edition) puede tener un total de 200 objetos personalizados.
- :: **Posibilidades de ampliación:** AppExchange (www.appexchange.com) le ofrece acceso a cientos de aplicaciones útiles que amplían el valor de su inversión de CRM.

Más novedades de Summer '06:

- :: **Derechos de asistencia:** Determina a qué nivel de asistencia tienen derecho los clientes, interpreta cómo cumplen su compromiso con el nivel de asistencia y cómo mejorar la gestión de la calidad de asistencia.
- :: **Guión avanzado de llamadas:** Los agentes reciben los guiones de las opciones a seguir, preguntas y respuestas preparadas y puntuaciones de las respuestas para ayudar a cualificar los clientes potenciales, los productos y servicios y resolver o distribuir casos.
- :: **Seguimiento del historial de candidatos:** Ofrece una visión para mejorar el flujo de trabajo y los procesos comerciales; los representantes están más informados sobre el historial de los candidatos y las compañías pueden recibir y realizar un seguimiento de los cambios realizados.
- :: **Conector de Salesforce para SAP R/3:** Disponible bajo solicitud para los clientes de la edición para empresas (Enterprise Edition), el conector de Salesforce para SAP R/3 integra rápidamente su información de Salesforce con los registros de SAP para consolidar CRM y los datos finales en una ubicación.

Información más detallada sobre Enterprise Edition

La edición para empresas (Enterprise Edition) ofrece la potencia y flexibilidad de una solución CRM personalizada caracterizada por la seguridad y experiencia de los sistemas on demand. Dé el siguiente paso hacia el éxito de CRM, introduzca www.salesforce.com en su navegador Web para visitar nuestras demos, vea como triunfan los clientes con la edición para empresas (Enterprise Edition) o solicite información a un representante de salesforce.com.

Para obtener más información

Póngase en contacto con uno de nuestros consultores expertos de CRM para conocer cómo podemos ayudarle a acelerar su éxito con CRM.

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 50
4th floor
Col. Santa Fe
Mexico City
Mexico 01012
+52-55-9171-1882
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/Pacifico
Suntec Tower Two
9 Tamasek Tower
Singapore, 038989
+65-6302-5700
www.salesforce.com/au

Europa, Oriente Medio y África
Ch. de la Dent d'Oche 1B
1024 Ecublens
Switzerland
+353-1-2723-500
www.salesforce.com

