

Professional Edition

Solución CRM completo para departamentos y pequeñas empresas

- :: Ventas unificadas, mercadotecnia y servicios para una visión de 360 grados de los clientes entre empresas
- :: Implantación rápida y sencilla en varios departamentos y ubicaciones
- :: Funcionalidad con todas las características y sin costosos componentes prescindibles
- :: Herramientas fáciles de usar para gestionar las interacciones entre clientes
- :: Alcance de las herramientas de CRM, como gestión de candidatos, gestión de cuentas, previsión e informes para aumentar el éxito según demanda
- :: La infraestructura basada en Web se traduce en un rendimiento de las inversiones (ROI) rápido, una mayor aceptación de usuarios y un aumento de la productividad
- :: Asistencia para cualquier número de usuarios, con un gran ahorro de escala y ningún hardware o software que adquirir, instalar o mantener

Potente simplicidad; El CRM on demand complete

La edición profesional (**Professional Edition**) de salesforce.com ofrece a las empresas de todos los tamaños una solución CRM según demanda completa y a la vez fácil de usar para gestionar todos los aspectos del ciclo de vida del cliente. Gracias a una escalabilidad ilimitada junto con unos controles de seguridad esenciales y compartidos, la edición profesional (Professional Edition) ofrece potencia sin complejidades.

Miles de empresas ya utilizan la edición profesional (Professional Edition) para aumentar los ingresos, disminuir los gastos e incrementar la satisfacción de los clientes. Ya sea una pequeña empresa con grandes aspiraciones o una mayor organización con empleados y oficinas dispersos, la edición profesional (Professional Edition) unifica la automatización de la fuerza de ventas, la automatización de mercadotecnia y la asistencia y servicio al cliente para que su empresa al completo pueda compartir una única vista de 360 grados de sus clientes.

Gestión de interacciones entre clientes de forma asequible

Diseñada para organizaciones de tamaño pequeño a mediano que necesiten instalarla y ejecutarla inmediatamente y no precisen una integración estricta con aplicaciones o sistemas existentes, la edición profesional (Professional Edition), proporciona una funcionalidad con todas las características sin costosos componentes prescindibles. Además, gracias a sencillas herramientas de personalización, integración y administración, sus equipos pueden comenzar a gestionar de manera eficaz las interacciones entre clientes más rápido y de forma más asequible.

A continuación se indican algunas de las herramientas de CRM que ofrece la edición profesional (Professional Edition) para ayudarle a alcanzar el mayor grado a la hora de establecer relaciones rentables entre clientes:

- :: Gestión de candidatos
- :: Seguimiento del historial de candidatos
- :: Gestión de cuentas
- :: Gestión de contactos
- :: Gestión de oportunidades
- :: Gestión de actividades
- :: Gestión de casos
- :: Gestión de conocimientos
- :: Previsión personalizable
- :: Informes y análisis
- :: Correo electrónico masivo
- :: Obtención de candidatos en línea

Infraestructura rentable y basada en Web

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, diez veces más que con otras soluciones CRM. La mayoría de los clientes de salesforce.com consiguen un ROI significativo en dos meses y por lo general indican factores cuantificables de ROI del 300 por ciento o más 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.

“La edición profesional (Professional Edition) consiguió que dejáramos de preocuparnos por el software, implantación, mantenimiento, actualizaciones, etc., y nos ha permitido centrarnos en vender nuestro producto.”

— Vicepresidente de ventas
Mimeo

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.

Ventajas clave

La edición profesional (Professional Edition) ofrece un extenso conjunto de ventajas que le ayudan a gestionar de forma eficaz las relaciones entre clientes, entre las que se incluyen:

- :: **Una infraestructura segura y escalable en línea** ofrece asistencia a cientos de miles de usuarios con un gran ahorro de escala y ningún hardware o software que adquirir, instalar o mantener.
- :: **Una implantación rápida** significa que la mayoría de los clientes implementan Salesforce con éxito en 30 días, consiguiendo un acceso en tiempo real a toda la información de los clientes en todo el equipo para una mayor productividad de los empleados.
- :: **Un rendimiento de las inversiones rápido** implica que los clientes a menudo ven un rendimiento positivo a los dos meses de la implantación, mucho más rápido que el umbral de rentabilidad que suele producirse a los dos años para el software CRM convencional.
- :: **Los informes personalizados** ofrecen una visión general instantánea del estado de las oportunidades de ventas, actividades de equipos, clientes y cuentas.
- :: **La asistencia fuera de línea (offline) y opcional de AppExchange Mobile** incorpora dispositivos inalámbricos, dispositivos de mano y portátiles desconectados para que pueda satisfacer las demandas cambiantes de los clientes y conseguir que los trabajadores que no tienen un lugar de trabajo fijo puedan acceder a los datos más recientes, donde y cuando los necesiten.
- :: **Millones de dólares invertidos en la tecnología más avanzada** para conseguir seguridad en Internet, recuperación de desastres y protección mediante copias de seguridad garantizan una seguridad comprobada y a prueba de fallos.
- :: **Una personalización rápida y sencilla** proporcionada por asistentes y herramientas que le permiten personalizar la edición profesional (Professional Edition) para cubrir sus propias necesidades empresariales sin tener que consultar a una legión de “especialistas”. Añada nuevos campos en cuestión de segundos. Cree y guarde informes personalizados y [tableros](#).
- :: **La asistencia en varias divisas y varios idiomas** permite que los clientes implanten fácilmente la edición profesional (Professional Edition) en todo el mundo.
- :: **CRM completo y aspectos adicionales:** toda la riqueza de las herramientas de CRM según demanda, incluida la gestión de clientes potenciales, seguimiento del historial de los mismos, gestión de contactos, gestión de cuentas, gestión de oportunidades y gestión de soluciones, además de la capacidad de añadir fichas y componentes personalizados de AppExchange, aumenta la aceptación en toda la empresa y ayuda a ampliar el éxito según demanda más allá de CRM.

Información más detallada sobre Professional Edition

Miles de empresas utilizan la edición profesional (Professional Edition), caracterizada por sus funcionalidades y la seguridad y experiencia de los sistemas según demanda. Dé el siguiente paso hacia el éxito de CRM, introduzca www.salesforce.com en su navegador Web para visitar nuestras demos, inscríbese en una prueba gratuita o solicite información a un representante de salesforce.com.

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

