

## Professional Edition

### Une solution CRM complète pour les services et les petites entreprises

- ⌘ Ventes, marketing et services unifiés pour une vision globale des clients dans toute l'entreprise
- ⌘ Déploiement simple et rapide à travers de multiples services et sites
- ⌘ Fonctionnalités complètes sans dépense pour les composants accessoires
- ⌘ Outils faciles à utiliser pour la gestion des interactions client
- ⌘ Large éventail d'outils de CRM, tels que la gestion des pistes, la gestion des comptes, les prévisions et la création de rapports pour étendre le succès des solutions à la demande
- ⌘ L'infrastructure Web se traduit par un ROI rapide, une excellente acceptation des utilisateurs et une productivité accrue
- ⌘ Support pour un nombre quelconque d'utilisateurs, avec d'importantes économies d'échelle et aucun matériel ni logiciel à acheter, installer ou entretenir

### Une puissance en toute simplicité ; une solution de CRM à la demande complète

Professional Edition de salesforce.com offre aux entreprises de toute taille une solution de CRM à la demande complète et facile à utiliser pour gérer tous les aspects du cycle de vie des clients. Forte d'une évolutivité sans limite associée à des contrôles de sécurité et de partage indispensables, Professional Edition offre la puissance en toute simplicité.

Des milliers d'entreprises utilisent déjà Professional Edition pour augmenter leur chiffre d'affaires, réduire leurs dépenses et augmenter la satisfaction client. Que vous soyez une petite entreprise avec de grandes ambitions ou une plus grande organisation disposant d'employés et de bureaux partout dans le monde, Professional Edition unifie l'automatisation des forces de vente, l'automatisation du marketing, le service et le support client afin que toute votre entreprise puisse partager une vision unique et globale des clients.

### Gestion des interactions client à un coût abordable

Conçu pour les petites et moyennes entreprises qui doivent être immédiatement opérationnelles et qui ne nécessitent pas d'intégration étroite à des applications ou à des systèmes existants, Professional Edition offre des fonctionnalités complètes sans engendrer de coût pour les composants accessoires. Et avec des outils de personnalisation, d'intégration et d'administration faciles à utiliser, vos équipes peuvent commencer à gérer les interactions client efficacement, plus rapidement et à un coût plus abordable.

Les outils suivants ne sont que quelques exemples d'outils de CRM que Professional Edition fournit pour vous aider à réussir l'établissement de relations rentables avec vos clients :

- ⌘ Gestion des pistes
- ⌘ Suivi historique des pistes
- ⌘ Gestion des comptes
- ⌘ Gestion des contacts
- ⌘ Gestion des opportunités
- ⌘ Gestion des activités
- ⌘ Gestion des requêtes
- ⌘ Gestion des connaissances
- ⌘ Prévisions personnalisables
- ⌘ Rapports et analyses
- ⌘ Envoi en masse d'e-mails
- ⌘ Saisie de piste en ligne

### Infrastructure Web rentable

Sans acheter une seule ligne de code, vous disposez d'une solution CRM efficace et complète à moindre coût par rapport aux logiciels conventionnels. Ceci se traduit par un retour sur investissement (ROI) rapide, dix fois plus rapide qu'avec d'autres solutions CRM. La plupart des clients de salesforce.com obtiennent des retours sur investissement significatifs en deux mois et annoncent généralement des mesures de ROI supérieures ou égales à 300% au cours de la première année.

Accessibles partout dans le monde via un navigateur Web standard, les applications Salesforce n'exigent pas une formation importante et peuvent être mises en œuvre en quelques jours au lieu des mois ou des années nécessaires pour les logiciels CRM conventionnels. Et parce qu'elles sont si faciles à appréhender et à utiliser, les taux d'acceptation sont régulièrement supérieurs à 90%, augmentant ainsi la productivité et la rentabilité.

« Professional Edition nous a permis de mettre les problèmes de logiciels, d'applications, de maintenance et de mises à niveau entre parenthèses, et de nous concentrer sur les ventes de produits. »

— Vice-président des ventes  
Mimeo

## Pour plus d'informations

Contactez votre responsable de compte pour savoir comment accélérer votre réussite CRM.

France  
54-56 Avenue Hoche  
75008 Paris  
France  
+ 33 (0)1 56 60 56 60  
www.salesforce.com/fr

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

Amérique Latine  
Alfonso Napoles Gandara 50  
4th floor, Col. Santa Fe  
Mexico  
Mexico 01012  
+52-55-9171-1882  
www.salesforce.com

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

Asie/Pacifique  
Suntec Tower Two  
9 Tamasek Tower  
Singapour, 038989  
+65-6302-5700  
www.salesforce.com/au

Europe, Moyen-Orient & Afrique  
Ch. de la Dent d'Oche 1B  
1024 Ecublens  
Suisse  
+353-1-2723-500  
www.salesforce.com

## Avantages principaux

Pour vous aider à gérer efficacement vos relations client, Professional Edition fournit de nombreux avantages, parmi lesquels :

- Une infrastructure en ligne sécurisée et évolutive prenant en charge des centaines de milliers d'utilisateurs avec d'importantes économies d'échelle sans matériel ni logiciel à acheter, installer ou entretenir.
- Un déploiement rapide signifiant que la plupart des clients réussissent à mettre en œuvre Salesforce en 30 jours. Ils ont ainsi accès en temps réel à toutes les informations client de l'équipe pour une productivité accrue des employés.
- Un retour sur investissement rapide signifiant que les clients obtiennent souvent un retour positif en deux mois de déploiement, c'est-à-dire bien plus rapidement qu'avec le seuil de rentabilité courant de deux ans des logiciels de CRM conventionnels.
- Des rapports personnalisés, présentant instantanément le statut des opportunités de ventes, des activités d'équipe, des clients et des comptes.
- Un support AppExchange Mobile hors ligne et facultatif recevant des périphériques sans fil, des terminaux mobiles et des ordinateurs portables déconnectés. Vous pouvez ainsi répondre aux demandes fluctuantes des clients et tenir les professionnels itinérants au courant des dernières données dont ils ont besoin, quels que soient le moment et le lieu où ils se trouvent.
- Des millions de dollars investis dans la technologie la plus avancée en matière de sécurité Internet, de reprise sur sinistre et de protection de sauvegarde, assurant une sécurité intrinsèque prouvée.
- Une personnalisation facile et rapide grâce à des assistants et outils, qui vous permet de personnaliser Professional Edition pour répondre aux besoins uniques de votre entreprise sans avoir à consulter de multiples « spécialistes ». Ajoutez de nouveaux champs en quelques secondes. Créez et enregistrez des rapports et des tableaux de bord personnalisés.
- Une prise en charge multidevise et multilingue permettant aux clients de déployer facilement Professional Edition dans le monde entier.
- Une solution de CRM complète et bien plus : De nombreux outils de CRM à la demande, dont la gestion des pistes, le suivi historique des pistes, la gestion des contacts, la gestion des comptes, la gestion des opportunités et la gestion des solutions ainsi que la possibilité d'ajouter des onglets et des composants personnalisés à partir d'AppExchange, améliorent l'acceptation dans l'entreprise et permettent de ne pas limiter le succès des applications à la demande au CRM.

## Lancement de la solution CRM pour les services et les entreprises

Des milliers d'entreprises utilisent l'édition Professional Edition. Que vous soyez une petite entreprise ambitieuse ou une multinationale disposant d'employés dans le monde entier, vous êtes ainsi en bonne compagnie. Pour passer à l'étape suivante de la réussite CRM, accédez grâce à votre navigateur Web au site [www.salesforce.com/fr](http://www.salesforce.com/fr) pour visiter notre centre de démo, vous inscrire à un essai gratuit ou demander des informations à un représentant [salesforce.com](http://www.salesforce.com).

