

Salesforce SFA

La soluzione vendite più diffusa nel mondo

Salesforce SFA è la soluzione ammiraglia di salesforce.com studiata per ottimizzare le vendite. Un'alta percentuale di adozione tra gli utenti, una suite completa di strumenti e una forte personalizzazione a sostegno di qualsiasi processo di vendita ne fanno la scelta ideale per rappresentanti di vendita, manager e dirigenti con un chiaro obiettivo di successo. Componente integrato nella soluzione CRM on-demand numero uno, Salesforce SFA è utilizzato da aziende in tutto il mondo per stimolare la redditività, aumentare la soddisfazione dei clienti e ridurre le spese.

Tutte le funzionalità vendite di cui avete bisogno. Senza i fastidi.

Solo salesforce.com offre una soluzione on-demand in grado di rispondere alle molteplici esigenze di aziende di qualsiasi dimensione: piccole, medie e grandi. Salesforce offre al team di marketing una visione completa del cliente, condivisa in tempo reale con gli operatori delle vendite e i tecnici del centro di supporto, per poter monitorare e ottimizzare le attività di vendita e concludere un numero maggiore di contratti.

- ❖ **Apprezzato dai rappresentanti.** I rappresentanti di vendita cercano soluzioni che siano in grado di semplificare, e non di complicare, il loro lavoro. Grazie alla rapidità e alla facilità di accesso online, offline o con dispositivi mobili; all'integrazione con strumenti di uso comune come Microsoft Office e Outlook; all'interfaccia utente definita "semplice e intuitiva" da PC Magazine, Salesforce SFA è l'unica soluzione per le vendite che ogni rappresentante avrà il piacere di utilizzare.
- ❖ **Un'esigenza critica per i manager.** I manager hanno bisogno di strumenti adeguati per poter avere la visibilità sulle attività e sulle procedure di vendita dei rappresentanti. Con le efficaci funzionalità di gestione delle opportunità, di previsione e di personalizzazione illimitata, i manager hanno la sicurezza assoluta di ottenere il massimo livello di produttività dal team di vendite.
- ❖ **Una soluzione considerata affidabile dai dirigenti.** I dirigenti hanno bisogno di risposte precise e veloci alle domande di importanza critica per l'azienda. Con l'esclusiva analitica personalizzabile di Salesforce SFA, i dirigenti ottengono grazie ad un semplice clic risposte in tempo reale e una visione più dettagliata della realtà aziendale.

La soluzione Salesforce.com SFA offre più funzioni, più personalizzazione, più integrabilità e la migliore esperienza per l'utente finale. Il nostro modello on-demand ne assicura il dispiegamento immediato in qualsiasi parte del mondo, eliminando i costi diretti e indiretti per l'acquisto di software CRM tradizionale, mettendo al riparo da insuccessi, rischi inaccettabili e implementazioni prolungate.

Caratteristiche di Salesforce SFA: i dettagli

Gestione dei contatti commerciali. La gestione efficace dei contatti commerciali e l'ottimizzazione del flusso di informazioni nel settore vendite e marketing sono fattori critici per il raggiungimento del successo. Con Salesforce è possibile tenere traccia delle domande dei potenziali clienti e trasmettere nominativi qualificati ai responsabili per consentire ai rappresentanti di stabilire un contatto immediato senza perdere alcuna opportunità commerciale. I controlli di sicurezza consentono ai rappresentanti di accedere a contatti commerciali relativamente al loro territorio e di condividere se lo desiderano contatti specifici con altri utenti.

Gestione delle opportunità. La gestione delle opportunità consente ai team di vendita di collaborare a stretto contatto per giungere alla rapida conclusione dei contratti, avendo a disposizione un'unica fonte di aggiornamento delle informazioni, di monitoraggio delle principali opportunità e di registrazione delle interazioni legate alle opportunità. Salesforce può essere personalizzato in base alle metodologie e ai processi di vendita interni, facilitando il monitoraggio delle attività di vendita da parte dei manager.

Previsione globale. Le capacità previsionali globali di Salesforce SFA danno alle aziende una chiara visibilità sulle attività e sui processi di vendita. Previsioni accurate e tempestive di produzione del reddito e di sviluppo della domanda contribuiscono alla rapida conclusione di un numero maggiore di contratti, consentono di incrementare i profitti e di allineare le spese alla crescita dei ricavi. La previsione offre alle aziende visibilità sulle tendenze future della domanda di prodotti e servizi.

Gestione territoriale. Con le funzionalità di gestione territoriale di Salesforce, è possibile definire, gestire, analizzare e modificare le unità territoriali di vendita per adeguarle alle specifiche esigenze aziendali, indipendentemente dalla complessità e dalla frequenza di evoluzione.

Previsione personalizzabile. Le capacità previsionali globali personalizzabili di Salesforce danno alle aziende una chiara visibilità sulle attività e sui processi di vendita. Previsioni accurate e tempestive in merito alla produzione del reddito e allo sviluppo della domanda contribuiscono alla rapida conclusione di un numero maggiore di contratti, consentono di incrementare i profitti e di allineare le spese alla crescita dei ricavi. La previsione offre alle aziende visibilità sulle tendenze future della domanda di prodotti e servizi.



“Da quando usiamo, le nostre previsioni di vendita si sono attestate intorno al 2%, dandoci una visibilità totale precisa e perfetta. La visibilità immediata e costante di Salesforce sulle vendite ci ha reso estremamente agili ed efficienti.”

— Polycom

“Con Salesforce, i nostri rappresentanti non perdono mai un'azione di follow-up e possiamo monitorare ogni evento a livello di account. Il rischio di perdere delle opportunità è minimo e i nostri clienti ricevono un servizio migliore.”

— Zagat Survey

“Il nostro lavoro è la vendita e Salesforce ha svolto un ruolo fondamentale per la nostra crescita. La visibilità che offre è unica.”

— InterActiveCorp

Approvazioni e flusso di lavoro. Salesforce offre capacità di automazione del flusso di lavoro facilmente personalizzabili per gestire meglio i processi di vendita dell'azienda. Il risultato è maggior controllo sulle attività di routine, eliminazione delle operazioni ridondanti e totale rispetto dei processi di approvazione.

Gestione account e contatti. Salesforce offre una visibilità a 360 gradi su ogni singolo cliente, garantendo l'acquisizione di una profonda conoscenza di ogni account e contatto, facilitando la collaborazione all'interno dell'azienda e stabilendo rapporti solidi e durevoli con i clienti.

Gestione delle attività. Il coordinamento delle attività e degli eventi verso il cliente è un aspetto critico della capacità di concludere un contratto e di gestire i rapporti con i clienti. Le capacità di gestione delle attività di Salesforce consentono ai rappresentanti di organizzarsi nel modo migliore e di collaborare al fine di dedicare ai clienti l'attenzione che richiedono.

Catalogo prodotti. Salesforce consente alle aziende di gestire con facilità anche i cataloghi di prodotti più complessi. È possibile gestire e proteggere centralmente cataloghi anche molto grandi e molteplici listini prezzi, dando contemporaneamente ai team la possibilità di accedere facilmente alle specifiche informazioni sui prodotti o sui prezzi di cui hanno bisogno.

Gestione documentale. Salesforce offre accesso istantaneo alle versioni più recenti dei documenti e dei materiali di vendita e marketing di cui hanno bisogno i team—da un'unica fonte. Salesforce svolge il ruolo di risorsa on-demand per i materiali di importanza critica offrendo un contenitore unico per il reperimento di efficaci documenti di comunicazione da qualsiasi località del mondo.

Gestione dei contratti. Le capacità di gestione dei contratti di Salesforce integrano perfettamente la funzionalità finanziaria di back-office con la gestione delle attività del front-office. Di conseguenza, l'azienda è in grado di gestire efficacemente l'intero ciclo di vita del cliente—dall'approvazione di un contratto fino al suo rinnovo—per ottimizzare i profitti.

Modelli e-mail. Perché gli addetti alle vendite dovrebbero partire da un foglio bianco per scrivere e-mail a clienti e possibili contatti? I modelli e-mail in formato HTML personalizzabili dai rappresentanti offrono loro un notevole risparmio di tempo, oltre a garantire l'accuratezza e la pertinenza anche di comunicazioni individuali. Il monitoraggio automatico agevola i rappresentanti nelle attività di follow-up.

Gestione degli Asset. È importante sapere esattamente quali prodotti sono stati acquistati ed installati dai clienti per garantire l'eccellenza dei servizi di vendita offerti. Con Salesforce è possibile tenere traccia dei prodotti acquistati dai clienti. È inoltre possibile ampliare la gamma di opportunità commerciali se si conoscono quali sono i prodotti della concorrenza che i clienti utilizzano.

Gestione dei partner. Salesforce offre una visibilità senza precedenti sull'intera gamma di attività di vendita dell'azienda, sia per i canali diretti che per i canali indiretti. Salesforce PRM, la soluzione on-demand di salesforce.com per la gestione dei rapporti con i partner del canale, si integra perfettamente con Salesforce SFA. Il risultato—un unico flusso e una previsione unificata per tutti i canali.

Report e dashboard. I dashboard e i report personalizzabili offrono accesso immediato in tempo reale a dati e analisi necessari alla conduzione dell'azienda. Gli strumenti analitici sono di facile uso e rappresentano un valido aiuto per i manager che desiderano analizzare l'andamento delle vendite, realizzare analisi comparative ed altro. I dashboard accentrano la capacità di supervisione e controllo, offrendo accesso immediato in tempo reale ai dati di vendita consolidati.

Gestione della qualità dei dati. Il livello della qualità dei dati è fondamentale, in particolare quando si tratta di informazioni su clienti acquisiti e potenziali. Con Salesforce, si ha la certezza che il database clienti contenga dati validi, senza duplicati.

Soluzioni mobili. Le capacità CRM mobili offerte da Salesforce consentono di tenere in contatto tra loro i rappresentanti quando non sono in ufficio. Grazie ai computer portatili, i dispositivi e-mail wireless (BlackBerry) e i PDA wireless, i rappresentanti in viaggio hanno sempre accesso ai dati di cui hanno bisogno.

Integrazione con Microsoft Outlook, Word e Excel. I dipendenti non devono passare più da Salesforce SFA alle applicazioni Microsoft e viceversa. Le nostre soluzioni integrate e di facile uso consentono di operare in modo più produttivo con le applicazioni di uso più frequente.

Per ulteriori informazioni

Per saperne di più su come accelerare il successo della propria azienda nel CRM, rivolgersi al proprio responsabile commerciale.

Italia
Via Monte di Pietà, 21
20121 Milano
Italia
Numero Verde 800 782 619

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

L'America Latina
Alfonso Napoles Gandara 50
4th floor
Col. Santa Fe
Mexico
Mexico 01012
+001-415-536-4606
www.salesforce.com

Giappone
Ebisu Business Tower 18F
1-19-19 Ebisu, Shibuya-ku
Tokyo, 150-0013
Giappone
+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, Medio-Oriente e Africa
2 rue Saint Louis
1110 Morges
Svizzera
+412-1-6953-700
www.salesforce.com

salesforce.com 

Copyright ©2008, salesforce.com, inc. Tutti i diritti riservati. Salesforce.com, il logo "no software" e Team Edition sono marchi registrati, e AppExchange, "Success On Demand" e "The Business Web" sono marchi di salesforce.com, inc. Tutti gli altri marchi citati nel presente documento appartengono ai rispettivi proprietari.

DS_SFA_0308_IT