

# Salesforce Professional Edition

## CRM sencillo pero con todas las funciones

- :: Ventas, marketing y servicios unificados para una vista de clientes integral y por toda la compañía
- :: Implementación rápida y sencilla entre varios departamentos y ubicaciones
- :: Funcionalidad con todas las funciones y sin el gasto de componentes no esenciales
- :: Herramientas fáciles de usar para gestionar interacciones de clientes
- :: Alcance de herramientas de CRM, como gestión de candidatos, gestión de cuentas, previsiones y elaboración de informes, para ampliar el éxito On-Demand
- :: La infraestructura basada en Web se traduce en un ROI rápido, elevada adopción de usuarios y aumento de la productividad
- :: Compatibilidad con cualquier número de usuarios, con una gran rentabilidad en cuanto a la escala y la ausencia de hardware o software que deba comprarse, instalarse o mantenerse

## Potente simplicidad: CRM On-Demand integral

Salesforce Professional Edition de salesforce.com ofrece a las compañías de todos los tamaños una solución CRM On-Demand completa y a la vez sencilla para gestionar cualquier aspecto del ciclo de vida de los clientes. Gracias a su escalabilidad ilimitada y a los controles esenciales de seguridad y colaboración, Professional Edition ofrece potencia sin complejidad.

Miles de compañías ya utilizan Professional Edition para ampliar los beneficios, reducir los gastos e incrementar la satisfacción del cliente. Da igual si es un negocio pequeño con grandes ambiciones o una organización mayor con oficinas y empleados dispersos; Professional Edition unifica la automatización de fuerza de ventas, automatización de marketing y servicio y atención al cliente para que toda su compañía pueda compartir una única vista integral de sus clientes.

## Gestión asequible de interacciones de clientes

Diseñado para organizaciones pequeñas y medianas que necesitan estar listas inmediatamente y no requieren una integración ajustada con aplicaciones o sistemas existentes, Professional Edition proporciona una funcionalidad con todas las funciones sin el gasto de componentes no esenciales. Además, con una sencilla personalización, integración de aplicaciones de escritorio y herramientas de administración, sus equipos pueden empezar a gestionar de manera eficaz interacciones de clientes más deprisa y de forma más asequible.

Las siguientes son sólo algunas de las herramientas de CRM que ofrece Professional Edition para ayudarle a crear las mejores relaciones de clientes rentables:

- :: 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 conocimiento
- :: Previsiones personalizables
- :: Informes y análisis
- :: Correo electrónico masivo
- :: Captación de candidatos en línea

## Infraestructura basada en Web y rentable

Professional Edition le ofrece una solución de CRM eficaz y completa por una parte mínima del coste del software convencional. Esto se traduce en un ROI rápido, diez veces más rápido que con otras soluciones de CRM. La mayoría de los clientes de salesforce.com logran un ROI significativo en dos meses y suelen indicar un ROI del 300 % o más en el primer año.

Accesibles desde cualquier parte del mundo a través de un explorador Web estándar, las aplicaciones de Salesforce requieren muy poca formación y pueden implementarse en varios días o semanas en lugar de los meses o años necesarios para el software de CRM convencional. Además, como son tan fáciles de aprender y usar, las tasas de adopción suelen rondar el 90 %, lo que aumenta la productividad y los beneficios.

“ Professional Edition nos ha quitado las preocupaciones sobre el software, la implementación, el mantenimiento, las actualizaciones, etc., y nos ha permitido centrarnos en la venta de nuestro producto.”

— Vicepresidente de ventas Mimeo

## Principales ventajas

Professional Edition ofrece un amplio conjunto de ventajas que le ayudan a gestionar de manera eficaz las relaciones de clientes, entre las que se incluyen:

- :: **Una infraestructura en línea segura y adaptable.** salesforce.com admite a usuarios de decenas de miles de compañías con una gran rentabilidad en cuanto a la escala y la ausencia de hardware o software que deba comprarse, instalarse o mantenerse.
- :: **Rápida implementación.** La mayoría de los clientes implementan Salesforce con éxito en 30 días, con lo que obtienen acceso en tiempo real a toda la información de clientes de los equipos para lograr una mayor productividad de los empleados.
- :: **Rápida recuperación de la inversión.** Los clientes suelen obtener beneficios positivos a los dos meses de la implementación, mucho más rápido que el punto de nivelado del presupuesto de dos años que suele darse en el software de CRM convencional.
- :: **Informes y paneles personalizados.** Los gestores y ejecutivos obtienen una perspectiva general instantánea del estado de las oportunidades de ventas, previsiones, actividades de equipo, clientes y cuentas.
- :: **Compatibilidad opcional con dispositivos fuera de línea y móviles.** Salesforce admite dispositivos inalámbricos, dispositivos portátiles y portátiles sin conexión para que pueda cubrir las cambiantes demandas de los clientes y mantener a sus trabajadores móviles en contacto con los datos más recientes, cuándo y dónde los necesiten.
- :: **Millones de dólares invertidos en la tecnología más avanzada.** Las inversiones en seguridad de Internet, recuperación de desastres y protección de copia de seguridad garantizan una seguridad probada y sin fallos.
- :: **Personalización rápida y sencilla.** Los sencillos asistentes y herramientas le permiten personalizar Professional Edition para cubrir sus necesidades empresariales exclusivas sin un batallón de “especialistas” de consultoría. Agregue nuevos campos y cree y guarde informes personalizados y *paneles* en cuestión de segundos.
- :: **Compatibilidad con varios idiomas y divisas.** Los clientes que trabajan en varios países pueden implementar Salesforce globalmente con facilidad.
- :: **CRM integral... y mucho más.** Una gran cantidad de herramientas de CRM On-Demand (incluida la gestión de candidatos, seguimiento del historial de candidatos, gestión de contactos, gestión de cuentas, gestión de oportunidades y gestión de soluciones), junto con la capacidad de agregar fichas personalizadas y aplicaciones On-Demand adicionales del mercado AppExchange, aumenta la adopción en toda la compañía y ayuda a ampliar el éxito On-Demand más allá de CRM.

## Información general sobre CRM para departamentos y compañías pequeñas y medianas

Miles de compañías utilizan Professional Edition, lo que le coloca en una buena posición tanto si tiene un negocio pequeño con grandes ambiciones como una gran organización con un personal distribuido. Para seguir avanzando hacia el éxito de CRM, vaya a [www.salesforce.com](http://www.salesforce.com) para visitar nuestro Centro de demostraciones, suscribirse a una prueba gratuita o solicitar información de un representante de salesforce.com.

### 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.

**The Americas**  
The Landmark @ One Market  
Suite 300  
San Francisco, CA 94105  
United States of America  
1-800-NO-SOFTWARE  
[www.salesforce.com](http://www.salesforce.com)

**Latin America**  
Alfonso Napoles G. 50 - 4th Floor  
Col. Santa Fe, Mexico D.F.  
01210 Mexico  
001-866-450-8123 (from Mexico)  
0-800-891-1887 (from Brazil)  
001-415-536-4606 (rest of LatAm)  
[www.salesforce.com/mx](http://www.salesforce.com/mx)  
[www.salesforce.com/br](http://www.salesforce.com/br)

**Japan**  
Roppongi Hills Mori Tower 39F  
6-10-1 Roppongi, Minato-ku  
Tokyo 106-6139  
Japan  
+81-3-5785-8301  
[www.salesforce.com/jp](http://www.salesforce.com/jp)

**Asia/Pacific**  
9 Temasek Boulevard  
#40-01 Suntec Tower 2  
Singapore 038989  
+65-6302-5700  
[www.salesforce.com/au](http://www.salesforce.com/au)

**Europe, Middle East & Africa**  
Rue Saint-Louis 2  
1110 Morges  
Switzerland  
+4121 6953700  
[www.salesforce.com/eu](http://www.salesforce.com/eu)