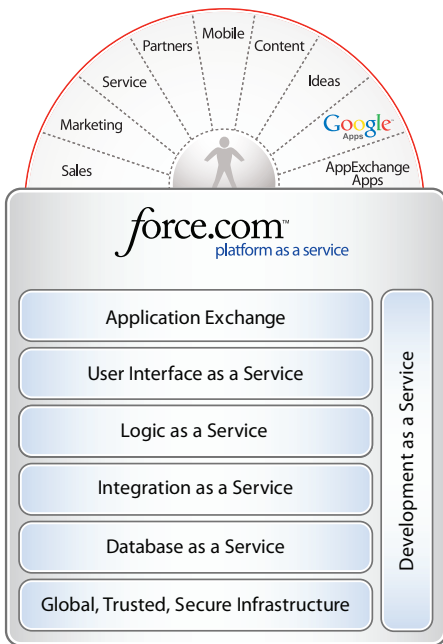


Salesforce.com: framgång på begäran



Med Salesforce.com, ledande leverantör av tjänstplattformar för CRM (customer relationship management) på begäran, når företagen större framgångar. Det beror på att Salesforce har den mest innovativa tekniken för delning och hantering av affärsinformation. I våra system kombineras prisbelönta funktioner, beprövad integrering, enkla anpassningsmetoder (peka-och-klicka), global kapacitet och oöverträffad användarvänlighet – resultatet är framgång för våra kunder! Därför fortsätter våra kunder, däribland branschledande företag, att ha förtroende för oss.

Kontinuerlig innovation

Sedan starten 1999 har salesforce.com ständigt förbättrat och utökat utbudet av på-begäran-lösningar. För fjärde året i rad utnämnde *InfoWorld* Salesforce till årets teknik 2007, och samma år belönades salesforce.com för sjätte året i rad med Codie-priset för bästa CRM-lösning.

Framgångsrika kunder

Salesforce.com har 38 100 kunder (räknat den 31 oktober 2007), till exempel AMD, Air Products, Avis Budget Group, Corporate Express, Daiwa Securities, Dow Jones Newswires, E-LOAN, Expedia Corporate Travel, Polycom, Ryder System, Sprint Nextel, SunTrust Banks, SunGard, Time Warner Cable Business Class, Travelex och Yamaha Corporation of America.

Internationell räckvidd

Salesforce.com erbjuder fullständig internationalisering, direktöversättningar till 15 språk och stöd för flera valutor. Salesforce.com har kontor med fullständig kapacitet i dussintalet länder runtom i världen, för det ökande antal kunder som inte är nordamerikanska.

Systemfamilj

Med Salesforce.coms på-begäran-lösningar, som har oöverträffade anpassningsmöjligheter, uppnår kunderna stora framgångar – helt ”utan programvara”. Fördelarna är exempelvis åtkomst oberoende av tid och plats; automatiska, kostnadsfria uppgraderingar; inga dolda kostnader samt snabb och enkel driftsättning, anpassning och integrering.

Utöver kraftfulla och användarvänliga CRM-program erbjuder salesforce.com en fullständig på-begäran-plattform, där varje företag kan uppleva fördelarna med att använda på-begäran-tekniken i hela organisationen. Komponenterna i salesforce.com integreras smidigt, ger kärnvärde på begäran – och helt nya möjligheter.

- ❑ **Salesforce.** Våra prisbelönta system för CRM-program-som-tjänst ger ny mening åt uttrycket *framgångsrika företagsprogram*, med SFA (sales force automation), marknadsföring, kundservice, partnerhantering och innehållshantering.
- ❑ **Force.com.** I den banbrytande Force.com-plattformen som tjänst kombineras ett användarvänligt gränssnitt, operativsystem, anpassning och integrering för CRM – och ett ramverk för utveckling och driftsättning av nya program som kan användas i hela organisationen.
- ❑ **AppExchange.** Marknadsplatsen AppExchange har fler än 700 förintegrerade program och komponenter, för allt från kostnadshantering till inköp och rekrytering. Allt är klart för installation direkt i Salesforce. Alla komponenter är utvecklade av de aktiva användarna i det kontinuerligt växande webbforumet för salesforce.coms kunder, utvecklare och partner.
- ❑ **Successforce.** Med salesforce.com når tusentals kunder i hela världen framgång inom CRM. För ännu större framgångar erbjuder vi en serie av tjänster, program och onlineresurser, utformade för kunder på alla nivåer och i alla implementeringsstadier.



Salesforce SFA

Med Salesforce SFA, ett prisvärt och användarvänligt program för effektiv administration av försäljare och processer, kan företagen uppnå ökad försäljning, mer synlighet och högre intäkter.

Salesforce Partners

Salesforce Partners, vår på-begäran-lösning för PRM (partner relationship management) och hantering av indirekta försäljningskanaler, är integrerat med Salesforce SFA. Det ger oöverträffad synlighet i företagets pipeline för direkta och indirekta försäljningskanaler.

Salesforce Call Center och kundportal

Kundtjänst, produktsupport, service på plats, telemarketing, telefonförsäljning, en orderdesk eller en IT-helpdesk – oavsett ditt företags kärnaktiviteter kan vi erbjuda omfattande flerkanalslösningar för kundservice med på-begäran-teknikens alla fördelar.

Salesforce Marketing

Salesforce Marketing är anpassat för hela marknadsföringscykeln och är integrerat med Google AdWords, så att aktiva team snabbt kan utföra, administrera och analysera resultatet av flerkanalskampanjer. Genom att koppla intäkter till specifika marknadskampanjer kan cheferna utföra korrigerande åtgärder i realtid.

Salesforce Ideas

Salesforce Ideas är en modern metod för insamling av idéer från omgivningen. Med den här komponenten kan företaget skapa egna interaktiva webbplatsforum för direkt kommunikation med partner, medarbetare och andra grupper.

Salesforce Content

Utöver att hantera kunddata kan teamen använda Salesforce för delning av ostrukturerat innehåll, t.ex. dokument, kalkylblad, presentationer, videoklipp m.m.

Salesforce Mobile

För högre effektivitet på resor innehåller Force.com Mobile samtliga av Salesforces CRM- och AppExchange-program, liksom anpassade program för en mängd bärbara enheter.



De senaste åren har tusentals företag blivit entusiastiska på-begäran-anhängare, vilket delvis beror på insikten att framgång inom CRM inte kräver inköp och underhåll av dyra program- och maskinvaror. Via marknadsplatsen AppExchange (www.appexchange.com), som är en naturlig följd av den globala entusiasmen inför den innovativa på-begäran-tekniken, har ditt företag tillgång till ett omfattande nätverk av program och tjänster, direkt på Internet.

Onlinemarknadsplatsen AppExchange har fler än 700 program, utvecklade av salesforce.coms webbgrupp av partner, utvecklare och kunder, och här hittar du allt från finans- och HR-program till branschspecifika och CRM-relaterade lösningar och produktivitetstyg. Nu kan alla företag driva verksamhet på begäran.

Med AppExchange skapas framgång för hela salesforce.com-webbgruppen.

- :: **Kunderna** har direkt tillgång till ett brett utbud av program och komponenter, som de kan granska, testa, installera och använda tillsammans med Salesforces prisbelönta programserie.
- :: **Utvecklare** i hela världen kan gå med i den snabbt växande webbgruppen för på-begäran-utvecklare, och skapa nya Force.com-lösningar för distribution på marknaden.
- :: **Partner (ISV:er)** kan använda AppExchange för enkel och effektiv leverans av innovativa lösningar till världens största grupp av på-begäran-prenumeranter.

“Med Salesforce har AMD en global CRM-plattform som ger garanterad avkastning utan att göra avkall på funktionstillgänglighet. Instrumentpanelerna ger direkt åtkomst till de data som behövs för utvärdering och planering av vår globala verksamhet.”

— AMD



Force.com Builder

Salesforce.coms banbrytande peka-och-klicka-system, Force.com Builder, innehåller verktyg för anpassning av på-begäran-program, eller utveckling av helt nya program. Det tar bara några minuter och inga programmeringskunskaper krävs. Det bästa av allt är att anpassningar som utförs via Force.com Builder överförs till uppgraderingarna, vilket eliminerar de underhållsproblem som är vanliga i konventionella programvaror.

Force.com Web Services API

Med Force.coms API för Web Services är det enkelt att integrera CRM med andra företagssystem genom att använda öppna Web Services-standarder. Force.com API, som används för mer än 50 procent av alla Salesforce-transaktioner, är en av de allra vanligaste företagswebbtjänsterna.

Force.com-databasen

Force.com-databasen är ett kraftfullt datalager för hantering av information och datarelationer i samtliga av dina på-begäran-program. Du definierar datamodellen genom att peka och klicka i ett användarvänligt gränssnitt. Data hämtas med program som skapas i ett SQL-liknande gränssnitt. Eftersom utgångspunkten är en på-begäran-modell slipper du databasoptimera, säkerhetskopiera eller återställa.

Apex – programmeringsspråket för på-begäran-utveckling

Apex är ett kraftfullt verktyg för utveckling av nästa generations affärsprogram. Med Apex kan enskilda utvecklare och tredjepartsaktörer använda samma verktyg som salesforce.coms team använder för utveckling av CRM-produkterna. Eftersom de nya programmen utvecklas direkt för Force.com-plattformen slipper utvecklarna de problem som annars förknippas med program som körs på klientsidan.



Successforce Consulting

Successforce Consulting baseras på omfattande erfarenhet av CRM på begäran, och på affärsprogram som tusentals kunder har nått framgång med. Via Successforce-experterna har du tillgång till strategisk vägledning och praktiska kunskaper för maximal framgång.

Successforce Education

Successforce Education innehåller de kunskaper som behövs för framgång med Salesforce. Med de heltäckande utbildningsprogrammen blir inläringen enkel, bekväm och relevant för just dina affärsbehov och användarnas roller.

Successforce-support

Våra kunder har antytt att support och administrationsexpertis är avgörande för att uppnå nöjda användare och framgångsrika system. Med våra Premier Support-erbjudanden minimeras den ineffektiva tiden, samtidigt som affärsfördelarna maximeras och framgång uppnås snabbt.

Successforce.com

Alla dagar, dygnet runt har salesforce.com-kunderna tillgång till en uteslutande källa av kunskap, tips och rekommenderade metoder på www.successforce.com. Den populära onlineresursen är fullspäckad med information för alla roller, implementeringsfaser, CRM-områden och förkunskapsnivåer.

Successforce-webbforum

Med hundratusentals prenumeranter är webbforumet för salesforce.com en av världens mest aktiva och entusiastiska på-begäran-grupper. Gruppens kunskaper och entusiasm samlas i Successforce-forumet, där kunderna kan samarbeta och dela med sig av sina framgångsberättelser.

“ AppExchange omfattar allt från HR, finans och orderhantering till affärsprogram som är specifika för vår bransch. Därmed kan vi snabbt och enkelt sprida våra på-begäran-framgångar till hela organisationen.”

— Cox Business Services



InfoWorld
Årets teknik
Bästa CRM-program
2004, 2005, 2006 och 2007



Codie Awards
Bästa CRM-lösning
2002, 2003, 2004,
2005, 2006 och 2007



Aberdeen Group
"What Works"
Tio-i-topp inom CRM
2002, 2003 och 2004

Sverige

SFDC Sweden AB
Mäster Samuelsgatan 42, 13 tr.
111 57 Stockholm
Sverige
Huvudväxel: +46 8 505 73 100
www.salesforce.com/eu/

Mer information

Kontakta företagets
supportrepresentant om du vill ha mer
information om hur vi kan hjälpa er att
öka era CRM-framgångar.

Salesforce.com: framgång på begäran

Kunder

"På AppExchange hittar vi alla program som behövs för våra affärsbehov – från rekrytering till marknadsföring. Programmen är enkla att installera och det krävs lite eller ingen utbildning innan användarna drar nytta av dem."

— Miyachi Unitek Corporation

"Sedan vi började använda Salesforce har vi uppfyllt försäljningsprognoserna inom två procents marginal. Eftersom Salesforce ger snabb och kontinuerlig överblick över försäljningen, har vi blivit extremt effektiva och flexibla."

— Polycom

"Salesforce var det enda på-begäran-systemet för CRM som innehöll de tjänstkunskaper, företagsfunktioner, integreringsfunktioner och anpassningsmöjligheter som behövs för hantering av tusentals användare, som i vår organisation."

— SunTrust Banks

"Med Salesforce maximeras vår kundtjänstkapacitet och våra intäktsmöjligheter i alla områden. Ledtiden för att skapa exakta rapporter och prognoser har förkortats från veckor till minuter, och därmed kan vi driva vår globala verksamhet effektivare."

— Travelex

"Vi behövde CRM som gick att integrera med Oracle och andra program till en enhetlig användarportal. Salesforce var det enda CRM-systemet som vi kunde börja använda direkt, och som hade fullständiga integreringsmöjligheter för ändrade behov."

— Yamaha Corporation of America

Media och analytiker

"Den stora händelsen inom området för företagsprogramvara 2006 var SaaS (software as a service), som med salesforce.com som obestridlig ledare visade att värdtjänster kan erbjuda kapacitet som tidigare bara var tillgänglig via de riktigt stora inom branschen för företagsprogramvara."

— InfoWorld, januari 2007

"[Force.com-plattformen] är framtiden. Med plattformen är det billigare och enklare för alla typer av organisationer, både småföretag och stora bolag, att skapa program."

— Beagle Research, i PC Magazine, januari 2006

"I det obestridligt främsta systemet för värd-baserad CRM kombineras kraftfulla funktioner och oöverträffade utökningsmöjligheter."

— InfoWorld, januari 2006

"[Salesforce.com] utklassar alla utmanare på marknaden med avseende på framsteg och nöjda kunder."

— CRM Magazine, oktober 2005

"Salesforce.com har de bästa SFA-funktionerna som helhet. Med den imponerande uppsättningen av anpassnings- och integreringsverktyg kan företagen skapa lösningar som är perfekt anpassade för de aktuella affärsbehoven."

— Forrester, april 2005

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

Latinamerika
Alfonso Napoles Gandara 30
4th floor
Col. Santa Fe
Mexico City
Mexico 01012
+001-415-536-4606
www.salesforce.com

Japan
Roppongi Hills Mori Tower 39F
6-10-1 Roppongi, Minato-ku
Tokyo 106-6139
Japan
+ 81-3-5785-8201
www.salesforce.com/jp

Asien/Australien
Suntec Tower Two
9 Tamasek Tower
Singapore, 038989
+65-6302-5700
www.salesforce.com/au

Europa, Mellanöstern & Afrika
Rue Saint-Louis 2
1110 Morges
Schweiz
+41-21-695-3700
www.salesforce.com/eu