

SALESFORCE SUCCESS-PLÄNE

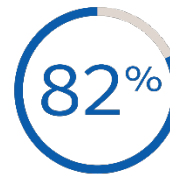
DEN WERT VON SALESFORCE NOCH SCHNELLER REALISIEREN – MIT ANLEITUNGEN UND TIPPS UND SUPPORT DURCH UNSERE EXPERTEN

Ihr Erfolg hat für Salesforce oberste Priorität. Darum bieten wir Ihnen [drei verschiedene Success-Pläne](#) für Ihre einzigartigen Geschäftsanforderungen.

Unsere Success-Pläne beruhen auf über 21 Jahren Erfahrung und erprobten Best Practices und hilft Ihnen dabei, Ihre Geschäftsvision in Geschäftswert umzuwandeln. Ganz gleich, ob Sie sich intensiven Support, einen Self-Service-Plan oder etwas dazwischen wünschen – wir haben das passende Angebot für Sie.

Drei verschiedene Success-Pläne

Das weltweit führende CRM bietet drei Success-Pläne, aus denen Sie auswählen können: Standard Success, Premier Success und Signature Success. Jeder Plan umfasst Anleitungen, Tipps und Support durch unsere erstklassigen Salesforce Experten.



82 % höhere
Entwicklereffizienz

Leonardo Geraldo,
Saint-Gobain Abrasives



80 % weniger Zeitaufwand
für die Erstellung von
Vertriebsberichten und
Dashboards

Alex Gladstone, ecobee

Standard Success	Premier Success	Signature Success
Der Standard Success Plan ist in allen Standard Salesforce Produkten enthalten und hilft Ihnen mit Selbstlernressourcen und ständig verfügbarem technischem Support dabei, Ihre Ziele zu erreichen.	Ziehen Sie noch größeren Nutzen aus Ihrer Salesforce Technologie. Dieser Plan gibt Ihnen Zugriff auf spezialisierte Anleitungen und Tipps, Experten-Coaching und Support rund um die Uhr mit kürzeren Reaktionszeiten. Außerdem umfasst er alle Angebote von Standard Success.	Maximieren Sie Ihren Geschäftswert. Dieser Plan ergänzt die Vorteile der Standard- und Premier-Pläne mit einem designierten Technical Account Manager., Proactive Services, unserer schnellsten Reaktionszeit und vielem mehr.

Kunden mit Success-Plänen realisieren erwiesenermaßen praktischen Wert

Salesforce Kunden in verschiedensten Branchen haben mit der Hilfe unserer Experten bereits Erfolge mit Success-Plänen erzielt. Hier sehen Sie einige Beispiele dazu, wie Unternehmen diese Pläne zur Beschleunigung der Wertschöpfung eingesetzt haben.

Mit Premier zu einer höheren Produktivität	Innovation und schnelle Einführung neuer Produkte mit Signature
<ul style="list-style-type: none"> Routineaufgaben automatisieren Internen IT-Ressourcen mehr Zeit für andere wichtige technologische Initiativen geben Bessere geschäftliche Einblicke durch robuste Berichterstellung und Analysen bieten 	<ul style="list-style-type: none"> Übernahme neuer Funktionen und Funktionalitäten mithilfe umfassenden Wissens zu Salesforce Releases Implementierung komplexer Lösungen durch Schließung technischer Lücken Förderung der Benutzerakzeptanz durch Abschaffung technischer und kommunikationsbezogener Silos



Ich weiß nicht, was ich ohne die Trailblazer-Community tun würde. Sie ist eine sehr große Hilfe.

JLL
SALESFORCE ADMINISTRATOR



Vergleich der Success-Pläne und wichtigsten Merkmale

		Standard	Premier	Signature
Selbstlernres- ourcen	Trailhead, Hilfeportal, Community, Success Center	✓	✓	✓
Unterstützen	Technisch	Onlineübermittlung von Supportvorgängen Reaktion: 2 Tage, 12 Stunden an 5 Tagen	Zugriff rund um die Uhr Reaktion: 1 Stunde bei geschäftsunterbrechenden Problemen Onlineübermittlung von Kundenvorgängen, Chat, Telefon	Verfügbarkeit rund um die Uhr und Notfall-Hotline Reaktion: Update innerhalb von 15 und 30 Minuten bei geschäftsbeeinträchtigenden Auswirkungen
	Entwickler		Fehlerbehebung bei benutzerdefiniertem Code	Optimierung von benutzerdefiniertem Code Anleitungen und Tipps für die Vorproduktionsumgebung und Support
Spezialisierte Anleitung und Tipps	Schulungskurse und Zertifizierungen der Trailhead Academy		25%iger Rabatt	35%iger Rabatt
	Personalisierte Erfolgspfade		✓	✓
	Experten-Coaching für Onboarding und Implementierung		✓	✓
	Experten-Coaching für Akzeptanz und Optimierung		✓	✓
	Expertenhilfe- Sprechstunden		✓	✓
Einblicke	Reviews zum geschäftlichen Wert		✓	✓
	Reviews zur technischen Integrität		✓	✓
Proactive Services	Proactive Monitoring rund um die Uhr			✓
	Frühzeitige Warnungen und Problembhebung			✓



	Jährliche Reviews zur technischen Integrität			✓
Account-Management	Technical Account Management			✓
	Management wichtiger Ereignisse			✓

Weitere Informationen

Besprechen Sie mit Ihrem Kundenberater, wie wir Sie auf dem Weg zum Erfolg optimal unterstützen können.

0800 1822338
www.salesforce.com