



Agentforce World Tour Korea



Forward looking statement

This presentation contains forward-looking statements about, among other things, trend analyses and statements regarding future events, anticipated growth and industry prospects, and our strategies, expectation or plans regarding product releases and enhancements. The achievement or success of the matters covered by such forward-looking statements involves risks, uncertainties and assumptions. If any such risks or uncertainties materialise or if any of the assumptions prove incorrect, results or outcomes could differ materially from those expressed or implied by these forward-looking statements. The risks and uncertainties referred to above include those factors discussed in Salesforce's reports filed from time to time with the Securities and Exchange Commission, including, but not limited to: our ability to meet the expectations of our customers; uncertainties regarding AI technologies and its integration into our product offerings; the effect of evolving domestic and foreign government regulations; regulatory developments and regulatory investigations involving us or affecting our industry; our ability to successfully introduce new services and product features, including related to AI and Agentforce; our ability to execute our business plans; the pace of change and innovation in enterprise cloud computing services; and our ability to maintain and enhance our brands.

salesforce

CRM과 AI를 활용한 인사이드 세일즈의 미래

한나혜 사업 개발 시니어 매니저, 세일즈포스
조아름 사업 개발 매니저, 세일즈포스



THANK YOU



Customers | Partners | Trailblazers | Salesblazers
DataFam | Muleys | Employees | Communities

인사이드 세일즈가 필요한 이유

최대한 많은 잠재고객을 발굴해야 한다

?

최대한 많이 계약을 클로징해야 한다

- 웨비나, 박람회, 뉴스레터, 소셜 채널 관리 등 다양한 채널을 통해 잠재고객 발굴
- 발굴된 잠재고객을 체계적으로 팔로업해줬으면 하지만, 직접 관리할 시간이 없음
- 중장기적인 관점의 마케팅 기획/계획의 한계
- ROI 트래킹의 어려움
- 브랜딩마케팅은 실제 매출과 연계되지 않는다는 불만
- 전화, 이메일 인바운드 문의를 시간 내에 터치하지 못할 때가 있음

- 중요 고객과 커뮤니케이션을 통해 영업기회별 금액을 키우는 일에 집중해야 함
- 전달받은 잠재 고객 데이터에 직접 콜드콜/이메일할 시간이 없음
- 꼭 뚫어야 하는 기업이 있지만 시기에 맞추어 연락할 리소스가 부족함
- 진정한 니즈가 있는 잠재 고객만 만날 수 있었으면 함
- 수많은 기고객 중 다른 제품군으로 확장할 기회를 찾고 싶음



인사이드 세일즈가 필요한 이유

최대한 많은 잠재고객을 발굴해야 한다

?

최대한 많이 계약을 클로징해야 한다

- 웨비나, 박람회, 뉴스레터, 소셜 채널 관리 등 다양한 채널을 통해 잠재고객 발굴
- 발굴된 잠재고객을 체계적으로 팔로업해줬으면 하지만, 직접 관리할 시간이 없음
- 중장기적인 관점의 마케팅 기획/계획의 한계
- ROI 트래킹의 어려움
- 브랜딩마케팅은 실제 매출과 연계되지 않는다는 불만
- 전화, 이메일 인바운드 문의를 시간 내에 터치하지 못할 때가 있음

모든 잠재고객 정보를 체계적으로 팔로업하는 직원이 있다면?

영업문의, 전화문의, 이메일문의 하루 안에 대신 영업기회화하는 직원이 있다면?

꼭 뚫어야 하는 기업의 C레벨 연락처를 찾아 미팅을 잡아주는 직원이 있다면?

- 중요 고객과 커뮤니케이션을 통해 영업기회별 금액을 키우는 일에 집중해야 함
- 전달받은 잠재 고객 데이터에 직접 콜드콜/이메일할 시간이 없음
- 꼭 뚫어야 하는 기업이 있지만 시기에 맞추어 연락할 리소스가 부족함
- 진정한 니즈가 있는 잠재 고객만 만날 수 있었으면 함
- 수많은 기고객 중 다른 제품군으로 확장할 기회를 찾고 싶음

marketing

sales

인사이드 세일즈 조직 소개

재능있고 열정있는 gen z -future AEs

인바운드형



Sales Development Rep (SDR)

6개월 (세일즈포스 인턴) or 2년 외부 경력 채용

인바운드 리드 핸들링

영업기회 발굴

BDR을 위한 연수

아웃바운드형



Business Development Rep (BDR)

1-2년 (SDR) or 3-5년 외부 경력 채용

주로 아웃바운드 플레이

신규 어카운트 영업기회 발굴

AE를 위한 연수

직원의 번아웃

고객은 더 많은 것을 기대합니다

가치가 낮은 작업

생산성 저하

단순 반복 업무

전문가에게 더 빠르게 연결 되길 원함

개인화된 경험

공감하는 대화

41%

가치가 낮고 반복적인 작업에 많은 시간이 낭비됩니다.



AI의 세 번째 물결은 에이전트입니다.

1차 웨이브

Predictive

2차 웨이브

Copilot



Personalized A.I. Agents Are Here. Is the World Ready for Them?

The New York Times

How Waymo outlasted the competition and made robo-taxis a real business

FORTUNE



4차 웨이브

Robotics



5차 웨이브

인공 일반 지능

Artificial
General
Intelligence



새로운 팀 = 인간과 에이전트



함께 더 많은 것을 이룰 수 있는 방법

1. 세일즈포스의 Agent 활용 사례
2. 데모 시연-인바운드 세일즈
3. 데모 시연-아웃바운드 세일즈
4. 고객 사례 및 성공 체크리스트



Customer zero_세일즈포스 직원이 직접 경험

Salesforce의 최초 도입자로서 자사 제품이 시장에 출시될 준비가 되어 있음을 보장합니다.

Salesforce의 기업 가치를 따릅니다



신뢰(Trust)

우리는 말뿐 아니라 실천합니다. 제품을 내부적으로 테스트하고, 출시하고, 실제로 사용하는 기업입니다.



고객 성공(Customer success)

고객 제로(Customer Zero)로서, 저희는 고객 여러분을 대신하여 최고의 기준을 고수합니다.



혁신(Innovation)

우리는 회사에 의미 있는 영향을 미치기 위해 끊임 없이 혁신하고 경계를 넓혀가고 있습니다.

SDR Agent가 SDR이 전략적 잠재고객 발굴에 더욱 집중할 수 있도록 지원

salesforce

~20
SDR 당 에이전트가 하루에 처리하는 리드 수

Re: Rajni, Let's Explore Opportunities Together

Salesforce Sales Agent <salesforcesalesagent@appdev.it.salesforce.com>
to Rajni, me ▾

Hi Rajni,

Thank you for your interest in our products and services. We appreciate your interest.

To ensure that we address all your questions and provide the best possible support, we have arranged for our Operations team to provide you with detailed information and assistance.

You can book a meeting at your convenience using the link below:

[Book a Meeting](#)

For immediate support, feel free to reach out to Rajni Keswani directly at rdanwani@salesforce.com or +14152815368.

Meeting with Rajni Keswani
ALL TIMES IN: PACIFIC TIME

Mon 10/22	Wed 10/23	Thu 10/24
	3:30 PM - 4:00 PM	12:45 PM - 1:15 PM
	4:15 PM - 4:45 PM	1:30 PM - 2:00 PM
		3:15 PM - 3:45 PM

기회

실제로 대부분의 수익을 창출하는 리드는 40%에 달합니다. 즉, 인력은 자동화가 가능한 수동 작업에 시간을 허비하고 있습니다.

솔루션

Agentforce가 SDR 팀을 강화함에 따라 에이전트는 이제 파이프라인을 24시간 내내 자동화할 수 있게 되어 글로벌 SDR 팀은 더욱 전략적인 잠재고객 발굴에 집중할 수 있습니다.



에이전트
포스



데이터

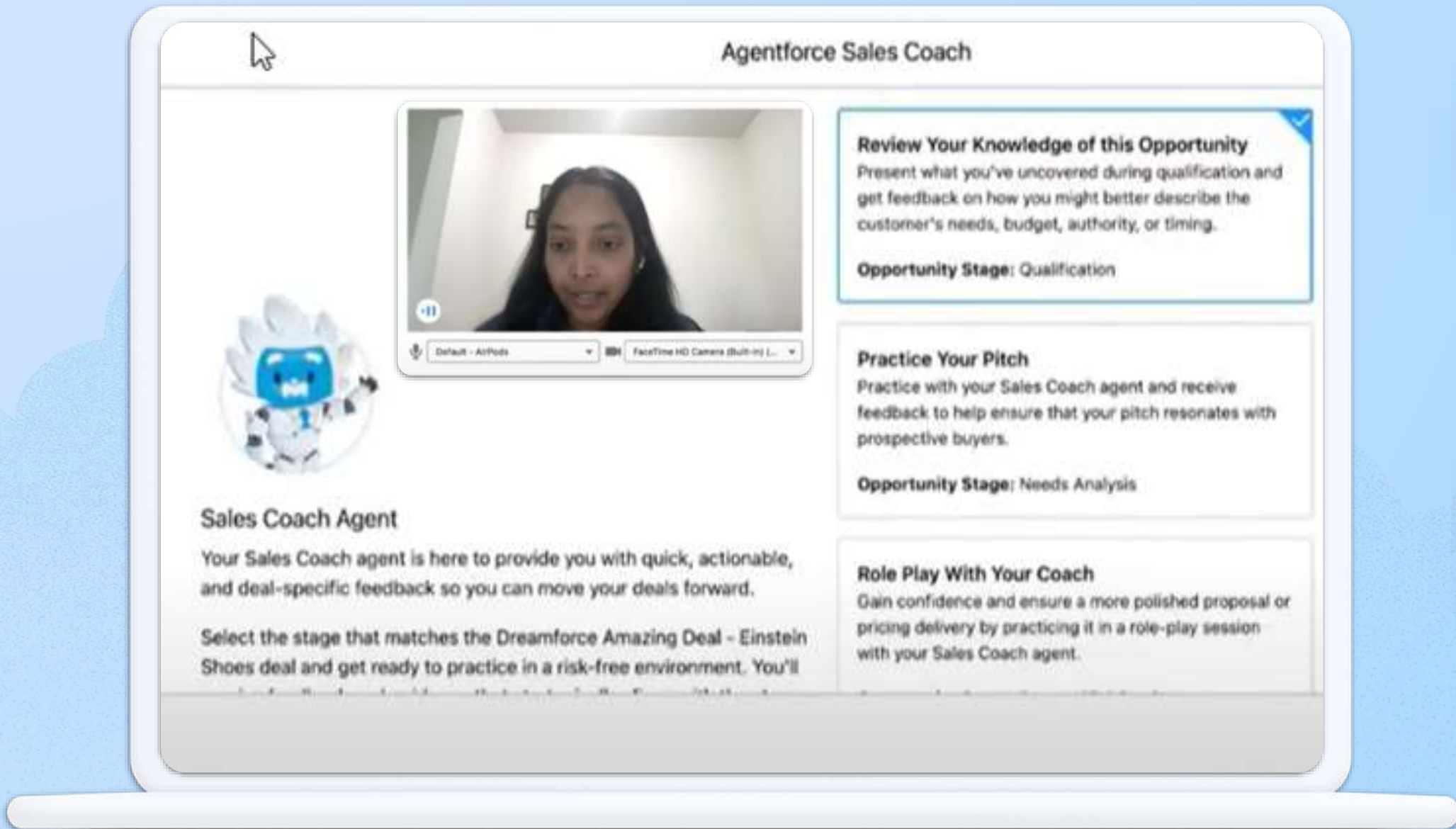


세일즈





Sales Coach Agent와 함께하는 세일즈를 위한 개인 코칭



350개 이상
피드백 세션 →
1,300만 달러의 ACV
마감 영향

10%
1단계에서 2단계 이
상으로 거래 속도
증가 목표

5%
롤플레이 승률 증가

기회

2,000명 이상의 세일즈 매니저들이 시간적 제약과 규모로 인해 개인 맞춤형 코칭을 제공하는 데 어려움을 겪고 있지만, 거래를 진행하는 데는 필수적입니다.

해결책

Agentforce는 모든 영업 담당자에게 확장 가능하고 개인화된 실시간 코칭을 제공합니다.

세일즈 코치와 함께하는 기업 피치 인증

마시 래더먼
글로벌 사업 전략 및 운영 담당 부사장



Agentforce는 즉각적인 변화를 가져왔습니다. 이제 저희 영업사원들은 항상 코치를 동반하여 거래를 더 빠르게 성사시키고 영업 역량을 향상시킬 수 있습니다. 이는 저희의 역량 강화 전략을 완전히 바꿔놓을 것입니다.



에이전트 포스



데이터



세일즈

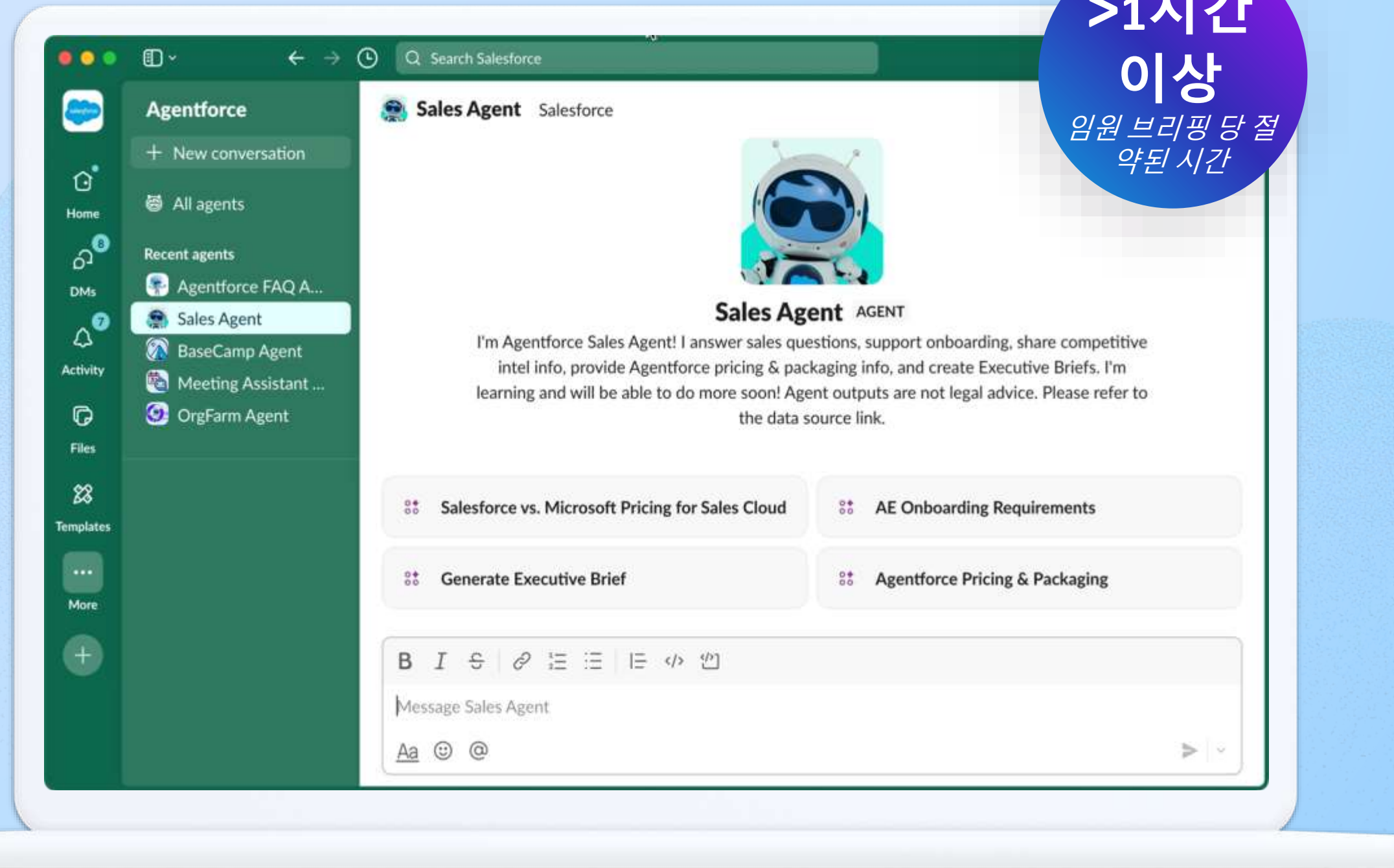


Sales Agent를 통한 세일즈 역량 강화

salesforce

>1시간
이상

임원 브리핑 당 절
약된 시간



기회

세일즈는 업무를 효과적으로 수행하는데 필요한 올바른 정보를 적시에 신속하게 찾을 수 없었습니다.

해결책

Sales Agent는 경쟁 정보, 판매자 지원 문서, Agentforce 가격 책정, 판매자 온보딩 지원, 임원 브리핑, Salesforce 웹사이트 콘텐츠, 거래 승인 등에 대한 접근 권한을 제공하고 관련 작업을 수행합니다.



에이전트
포스



데이터



슬랙



당사의 비즈니스 활용 사례

SDR (인바운드 세일즈)



Salesforce의 내부 영업 모델(As-is)

인바운드 리드

대표전화 및 채팅
웹 세미나 및 이벤트
웹폼 완료(문의, 데모, 체험판 등)

100%
SDR/BDR로 전송된
인바운드 리드

인사이드 세일즈

SDR
인바운드

BDR
인/아웃바운드

영업 기회
(Opportunity)

규모별 세일즈팀

중소/
스타트업

중견기업

엔터
프라이즈

에이전트와 함께 하는 업무 프로세스 (미래)



SDR은 본인에게 할당된 스코어 높은 리드 확인



SDR 에이전트
리드스코어가 낮은 리드를 에이전트가 아웃리치(이메일)



SDR
고객과 통화하고 요구 사항을 파악



세일즈코치 에이전트
SDR은 세일즈 코치를 활용하여 피치를 녹화하고 피드백을 받음



SDR
개선된 콜 스킬로 영업 기회를 생성



Sales 에이전트
CRM에 있는 액티비티 이력 조회 및 서머리 후 미팅 준비



Sales 에이전트
기존 CRM 고객정보 확인하여 Cross/upsell 정보 확인



SDR
고객과 통화한 내용 BANT기반 쉐노트 작성



SDR 에이전트
고객에게 미팅 가능한 일정 메일 발송 및 SDR에게 리드 인계



SDR 에이전트
고객 문의에 사전 정의된 제품 지식 문서를 기반으로 대응



세일즈
고객 미팅 후 영업 기회 발굴



Sales 에이전트
고객 미팅 서머리



세일즈
딜 Progression



인바운드 업무 프로세스 (SDR->AE)

Salesforce의 내부 영업 모델(To-be)

인바운드 리드



대표전화 및 채팅

웨비나 및 이벤트

웹폼 작성 완료(문의, 데모, 체험판 등)



40%

가장 높은 점수를 받은 리드는 SDR에게 전달.

60%

낮은 점수 리드 by agentforce

영업 개발

SDR

인바운드



효율성



고품질 터치

에이전트

인바운드



BDR

인/아웃바운드



영업 기회
(Opportunity)

규모별 세일즈팀

중소
/스타트업

중견
기업

엔터
프라이즈





Meet Agentforce. What AI was meant to be.

Turbocharge productivity and your bottom line with customizable AI agents that handle everyday tasks and scale without limits.

Discover Agentforce

Calculate your ROI



Drive customer success as an agent-first enterprise.

이제 Salesforce의 글로벌 SDR팀은 적격 리드에 집중하고자 합니다



Ask Agentforce

에이전트의 5가지 속성

SDR Agent



역할 (Role)

소매 서비스 달
참수가 낮은 리드
에 개인화 메일 발
송



데이터 (Data)

모든 데이터와
CRM 및 클라우드
데이터를 활용



동작 (Action)

질문에 답변하고
이메일 보내기
반품회 예약합니
옵트아웃 관리



가드레일 (Guardrail)

담당자에게 경쟁사
정보를 노출하지
\$100 이상 지출
가능



채널 (Channel)

웹, 모바일,
이메일,
WhatsApp,
Slack

신뢰와 보안

Agentforce SDR Dashboard



Lead Score 별 성과분석

(한국팀 특정 분기 결과)



당사의 비즈니스 활용 사례

BDR (아웃바운드 세일즈)



salesforce

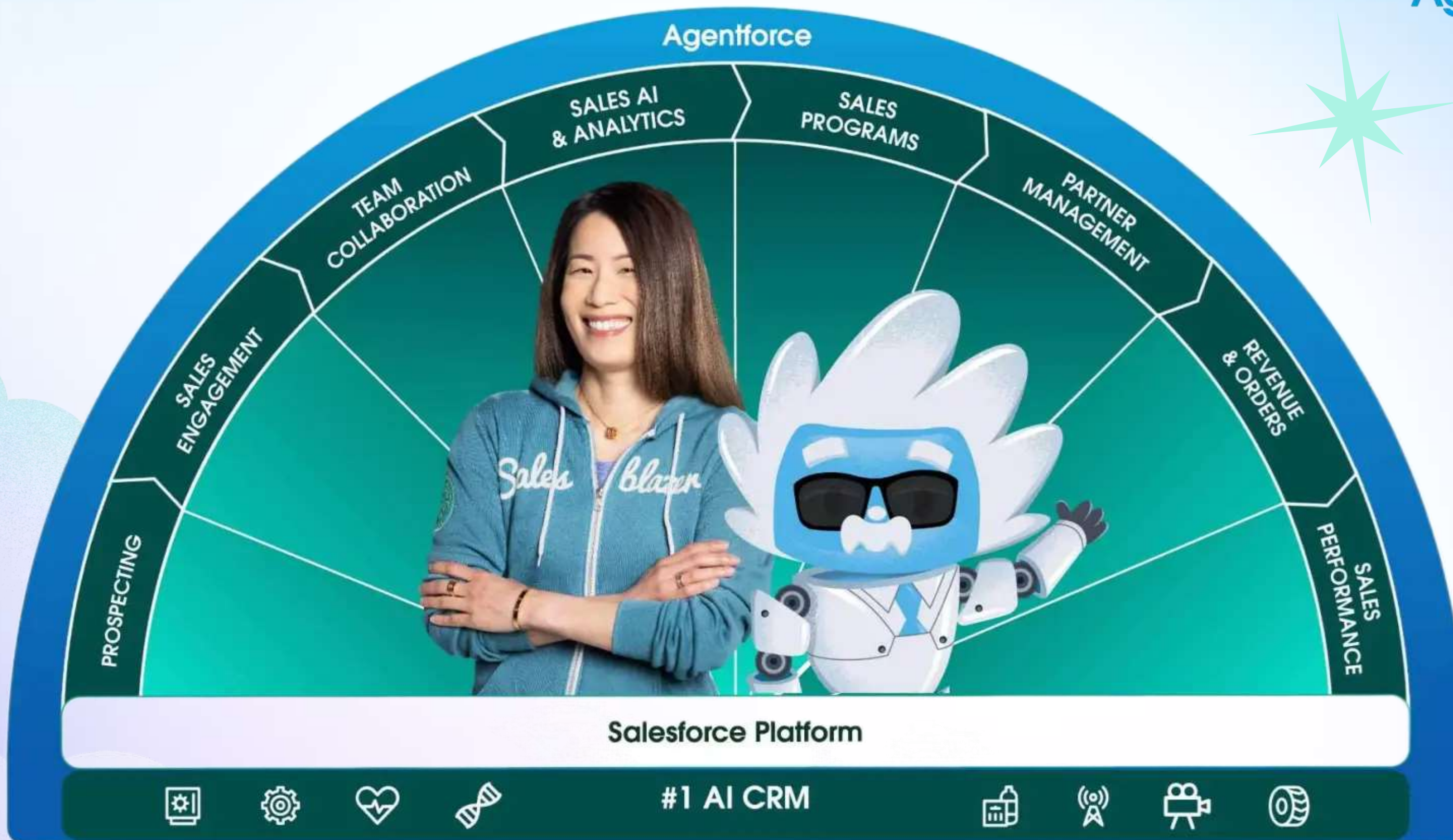
CRM + AI Agent와 함께 신규 사업 기회 창출 하는 방 법



조아름

*Business Development
Representative*

Agentforce



아웃바운드 플레이에서 가장 중요한 4가지



With CRM + Agentforce

Target

어디에
판매해야할까?

Contact

누가 Key 인가?

Message

고객의 페르소나
와
Pain Point를
이해하는가?

Teamwork

세일즈와
얼라인이 되었는
가?



어디에 판매해야 할까?

Target

CRM + AI Agent

- All Account
- Account History
- Account Status
- N of Contacts

External Source

Market Research

..
.
(N of employee,
Revenue..)



Lightning Console | 계정 | Happy Customer | ...

계정: Happy Customer

계정 소유자: Parker Tacy | AOV Band: \$0 | 고객: Primary Test Account | 웹사이트: | Core First Active Date: 2019. 8. 11.

Home | 활동 | 세부 사항 | Transact | Account Planning | Team | Methodology | Intelligence | Support

통화 요약

표시할 통화 없음
이 레코드와 연결된 통화가 있으면 여기에 표시됨

연락처 (6+)

연락처 이름	Data Quality Status	직급	전화
Sellers Hillary	Not Validated	Ops Test	
Dumbledore Albus	Unable to Validate	Headmaster	(555) (123)-1001
kaur harleen	Not Validated		
Carlson Melissa	No Longer with Company	Sr. Director IT	5036495766,14
Bourgeois Aaron	Unable to Validate	IT Architect	5035551212
contact test 254	Not Validated		1234567891

모두 보기

이 계정의 잠재적인 중복 항목이 1개 검색되었습니다.
중복된 항목 보기

Chatter | 인사이트

Topics (0)

Type a topic name and press Enter.

게시 | 감사 | 설문

업데이트 공유... 공유

이 피드 검색...

Action Required: Log a Territory Assignment Case — Riordan Jonathan 님이 과업을 만들었습니다.
2025년 5월 22일 오후 6:01

Action Required: Log a Territory Assignment Case

추가 세부 사항 보기

좋아요 | 댓글

댓글 쓰기...



세일즈포스 임직원
Sales Cloud

고객과의 모든 인터랙션이 자산화 되어있는 사업 개발 환경

Lightning Console | 리드 | Happy Customer | 계정

Sales Support | Agentforce

계정: Happy Customer

계정 소유자: Parker Tacy | AOV Band: \$0 | 고객: Primary Test Account | 웹사이트: | Core First Active Date: 2019. 8. 11.

Home | **활동** | 세부 사항 | Transact | Account Planning | Team | Methodology | Intelligence | Support

동화 기록 | 이메일 | Sales Task

인사이트가 있는 활동만 표시

필터: 2개월 이내 · 모든 활동 · 기록된 통화, 이메일, 이벤트, 목록 이메일, 과업, 음성 통화, 화상 통화 외 LinkedIn명

새로 고침 · 모두 확장 · 모두 보기

예정 및 기한 초과

- Opportunity Reminder - Pick your Play (2021. 4. 25.)
Deubner Andrew 님에게 Test Opportunity (MB) - Salesforce Anywhere 관련 예정된 과업이 있음
- Opportunity Reminder - Pick your Play (2021. 4. 19.)
Nysaether Kara 님에게 Testing Testing 관련 예정된 과업이 있음

자세히 보기

6월 · 2025

- Submit territory plans in QAP for approval by March 14 (6. 6.)
Pocha Trevor 에게 QAP Elevate Reminder: For Notifications Only 관련 과업이 있었음
- Submit territory plans in QAP for approval by March 14 (6. 6.)
García Estrella 에게 QAP Elevate Reminder: For Notifications Only 관련 과업이 있었음
- Submit territory plans in QAP for approval by March 14 (6. 6.)
Montero Ganesha Josefina 에게 QAP Elevate Reminder: For Notifications Only 관련 과업이 있었음
- Submit territory plans in QAP for approval by March 14 (6. 4.)
Heuzé Alexandre 에게 QAP Elevate Reminder: For Notifications Only 관련 과업이 있었음

이벤 달

Chatter | 인사이트

이 계정의 잠재적인 중복 항목이 1개 검색되었습니다.
중복된 항목 보기

Topics (0)

Type a topic name and press Enter.

게시 | 감사 | 설문

업데이트 공유... 공유

이 피드 검색...

Action Required: Log a Territory Assignment Case — Riordan Jonathan 님이 과업을 만들었습니다.
2025년 5월 22일 오후 6:01

추가 세부 사항 보기

좋아요 | 댓글

댓글 쓰기...

History | Notes | To Do List



세일즈포스 임직원
Sales Cloud

CRM 내 어디서나 이용 가능한 Sales Agent

Lightning Console | 리드 | Happy Customer | A... | Agentforce

Happy Customer | Account | Happy Customer

Account Owner: Parker Tacy | AOV Band: \$0 | Account Name (Local): Primary Test Account | Website: | Core First Active Date: 2019. 8. 11. | Sales Support

Home | Activity | Details | Transact | Account Planning | Team | Methodology | Intelligence | Support | +

Log a Call | Email | Sales Task

인사이트가 있는 활동만 표시

필터: 2개월 이내 · 모든 활동 · 기록된 통화, 이메일, 이벤트, 목록 이메일, 과업, 음성 통화, 화상 통화 외 LinkedIn명

새로 고침 · 모두 확장 · 모두 보기

예약 및 기한 초과

- Opportunity Reminder - Pick your Play (2021. 4. 25.)
Deubner Andrew has an upcoming task about Test Opportunity (MB) - Salesforce Anywhere
- Opportunity Reminder - Pick your Play (2021. 4. 19.)
Nysaether Kara has an upcoming task about Testing Testing

자세히 보기

6월 · 2025 이번 달

- 공유되지 않은 이메일... (오후 6:30 | Today)
EinsteinServiceAgent User WWW ~ API Internal - MDS SalesforceService 외 162명
- Submit territory plans in QAP for approval by March 14 (Today)
Tavani Pamela had a task about QAP Elevate Reminder: For Notifications Only
- Submit territory plans in QAP for approval by March 14 (Yesterday)
El Bourki Hajar had a task about QAP Elevate Reminder: For Notifications Only
- 공유되지 않은 이메일...

History | Notes | To Do List

We found 1 potential duplicate of this Account. 중복된 항목 보기

Chatter | Insights

Topics (0)

Type a topic name and press Enter.

Post | Thanks | Poll

Share an update... Share

이 피드 검색...

Action Required: Log a Territory Assignment Case — Riordan Jonathan created a task. 2025년 5월 22일 at PM 6:01

Action Required: Log a Territory Assignment Case

추가 세부 사항 보기

좋아요 | 댓글

댓글 쓰기...



세일즈포스 임직원
Sales Cloud

CRM 내 어디서나 이용 가능한 Sales Agent

Demo Agenda



타겟 리스트 만들기

Account History 요약하기

Key Contact 찾기

E-mail 초안 만들고 발송하기



Lightning Console | 리드 | Happy Customer | 계정 | Sales Support

계정: Happy Customer
 계정 소유자: Parker Tacy | AOV Band: \$0 | 고객: Primary Test Account | 웹사이트: | Core First Active Date: 2019. 8. 11.

Home | 활동 | 세부 사항 | Transact | Account Planning | Team | Methodology | Intelligence | Support

통화 기록 | 이메일 | Sales Task

인사이트가 있는 활동만 표시

이 계정의 잠재적인 중복 항목이 1개 검색되었습니다.

Chatter | 인사이트

Topics (0)

게시 | 감사 | 설문


이 피드 검색...

Action Required: Log a Territory Assignment Case — Riordan Jonathan

좋아요 | 댓글

Describe your task or ask a question...

Agentforce Assistant



Let's chat!

Hi, I'm Agentforce, your AI assistant. I can help approve or reject discount approval cases, surface Sales Support answers, and much more! Review the... Show More

- *Summarize account*
- *Show top opportunities*
- *Show related opportunities*

Describe your task or ask a question...



세일즈포스 임직원
Sales Cloud

Sales Agent에게 요청하여 Target list 만들기

Lightning Console Accounts (주) 행복한 고객

Account Owner: Yi Honglae, AOV Band: \$10k-50k, Account Name (Local): 주식회사, Website: , Core First Active Date:

Home Activity Details

Log a Call, Email, Only show activities with insights

Upcoming & Overdue

- Opportunity Reminder - Pick your Pick Kim Yunhee has an upcoming task about p

May - 2025

- [특별 세션 초청] 팀장님, 6/18 행사에 "티오더... You sent an email to 안길동 1 other
- Call - 전화 끊음 You logged a call with 안길동
- Call - 부재중 You logged a call with 안길동
- 초청 | 테크 플랫폼 비즈니스 시 도입 성공 사례를 Agentforce Worl... Last opened 5. 20. You sent an email to 김셀포
- Call - 부재중 You logged a call with 김셀포
- 초청 | 테크 플랫폼 비즈니스 시 도입 성공 사례를 Agentforce Worl... Last opened 5. 20. You sent an email to 김셀포

Account History 요약해줘

Here is the account history summary for Payhere Inc. How else can I assist you?

Account Overview (주) 행복한 고객 operates in the Technology industry with 248 employees. The company has an annual revenue of USD 8,724,740. The account is managed by Yi Honglae.

Opportunities There are 0 won, 3 lost over the last year. Top opportunities include [0010674632](#) with a status of lost.

Open cases There are no open cases.

Activity Recent activities include tasks such as [Call - #GM](#) (주) 행복한 고객 [월드투어 연계](#) and [Call - 부재중](#). Future tasks and events are not listed.

Contacts Key contacts include 김셀포, 윤슬랙 and 안길동

We found 1 potential duplicate of this Account. View Duplicates

Topics (0)

Post Thanks Poll

Share an update... Share

Search this feed...

Lee Ji Yun updated this account by converting a lead. 2025년 5월 28일 at PM 2:39

135 G4G Account Spark updated this record. 2025년 2월 14일 at PM 5:15

Country Company
A blank value to Payhere Inc.

Agentforce Assistant (주) 행복한 고객 대한 Account History 요약해줘

Here is the account history summary for Payhere Inc. How else can I assist you?

Account Overview (주) 행복한 고객 rates in the Technology industry with 248 employees. The company has an annual revenue of USD 8,724,740. The account is managed by Yi Honglae.

Opportunities There are 0 won, 3 lost over the last year. Top opportunities include [0010674632](#) with a status of lost.

Open cases There are no open cases.

Activity Recent activities include tasks such as [Call - #GM](#) (주) 행복한 고객 [월드투어 연계](#) and [Call - 부재중](#). Future tasks and events are not listed.

Contacts Key contacts include 김셀포, 윤슬랙 and 안길동

Recent Purchases Leading product licenses include Service Cloud - Enterprise Edition and Sales Cloud - Enterprise Edition. Top lost products include Tableau Cloud - Data Mgmt - Fee.

Recommendations

Describe your task or ask a question...



세일즈포스 임직원
Sales Cloud

방대한 양의 고객 History 요약하고 Key Contact 찾기

Lightning Console Accounts

(주) 행복한 고객

Account Owner: Yi Honglae

AOV Band: \$10k-50k

Account Name (Local): 주식회사

Website:

Core First Active Date:

Activity

Log a Call | Email

Only show activities with insights

Upcoming & Overdue

Opportunity Reminder - Pick your Pick

Kim Yunhee has an upcoming task about p

May - 2025

[특별 세션 초청] 팀장님, 6/18 형사의 "티오더"

You sent an email to 안길동 1 other

Call - 전화 끊음

You logged a call with 안길동

Call - 부재중

You logged a call with 안길동

초청 | 테크 플랫폼 비즈니스 시 도입 성공 사례를 Agentforce Worl...

You sent an email to 김설편

Call - 부재중

You logged a call with 김설편

초청 | 테크 플랫폼 비즈니스 시 도입 성공 사례를 Agentforce Worl...

Last opened 5. 20. 오후 4:38 | 5. 19.

오후 2:54 | 5. 19.

Agentforce Assistant

(주) 행복한 고객 대한 Account History 요약해줘

Here is the account history summary for Payhere Inc. How else can I assist you?

Account Overview (주) 행복한 고객 operates in the Technology industry with 248 employees. The company has an annual revenue of USD 8,724,740. The account is managed by Yi Honglae.

Opportunities There are 0 won, 3 lost over the last year. Top opportunities include 0010674632 with a status of lost.

Open cases There are no open cases.

Activity Recent activities include tasks such as Call - #GM (주) 행복한 고객 월드투어 연계 and Call - 부재중. Future tasks and events are not listed.

Contacts Key contacts include 김설편, 윤슬랙 and 안길동

We found 1 potential duplicate of this Account.

View Duplicates

hatter Insights

Topics (0)

Type a topic name and press Enter.

Post Thanks Poll

Share an update... Share

Search this feed...

Lee Ji Yun updated this account by converting a lead. 2025년 5월 28일 at PM 2:39

135 G4G Account Spark updated this record. 2025년 2월 14일 at PM 5:15

Country Company
A blank value to Payhere Inc.

Activity Recent activities include tasks such as Call - #GM (주) 행복한 고객 월드투어 연계 and Call - 부재중. Future tasks and events are not listed.

Contacts Key contacts include 김설편, 윤슬랙 and 안길동

Recent Purchases Leading product licenses include Service Cloud - Enterprise Edition and Sales Cloud - Enterprise Edition. Top lost products include Tableau Cloud - Data Mgmt - Fee.

Recommendations

Describe your task or ask a question...



세일즈포스 임직원
Sales Cloud

방대한 양의 고객 History 요약하고 Key Contact 찾기



Agentforce Assistant

#AWTKFY26 클 행사가 있어서 문자로 3개 일정 보내주 시기로 한 (티오더 특별 세션 초청도 드림) with 안길 동

Contacts Key contacts include 안길 동

Recent Purchases Leading product licenses include Sales Cloud - Enterprise Edition.

(주) 행복한 고객 Sales Cloud 를 제안할 만한 핵심 메시지 3개 한국어로 정리해줘

1. 효율적인 영업 관리: Sales Cloud를 통해 영업 프로세스를 자동화하고, 고객 관계를 체계적으로 관리할 수 있습니다. 이를 통해 영업 팀의 생산성을 극대화하고, 더 많은 기회를 창출할 수 있습니다.
2. 실시간 데이터 분석: Sales Cloud는 실시간으로 데이터를 분석하여 영업 성과를 시각화하고, 중요한 인사이트를 제공합니다. 이를 통해 빠르고 정확한 의사결정을 내릴 수 있습니다.
3. 고객 맞춤형 서비스 제공: Sales Cloud는 고객의 니즈와 행동을 분석하여 맞춤형 서비스를 제공할 수 있도록 도와줍니다. 이를 통해 고객 만족도를 높이고, 장기적인 고객 관계를 구축할 수 있습니다.

Recommendations

- List the accounts owned by Yi Honglae with last activity within the last 3 months that are using Servic...
- Summarize the activities timeline for accounts owned by Yi Honglae with last activity within the last 3...
- Show me the number of accounts owned by Yi Honglae that are using Sales Cloud and have last activity withi...

Describe your task or ask a question...

(주) 행복한 고객 에 Sales Cloud 를 제안할 만한 핵심 메시지 3개 한국어로 정리해줘

(주) 행복한 고객 에 Sales Cloud를 제안할 만한 세 가지 핵심 메시지입니다:

1. 향상된 영업 생산성: "Sales Cloud는 일상적인 작업을 자동화하고, 실시간 인사이트를 제공하며, 원활한 협업을 가능하게 함으로써 영업 팀의 생산성을 크게 향상시킬 수 있습니다. 이를 통해 팀은 행정 업무보다 거래 성사에 더 집중할 수 있습니다."
2. 포괄적인 고객 인사이트: "Sales Cloud를 통해 고객에 대한 360도 뷰를 얻을 수 있어 개인화된 참여와 고객 요구에 대한 더 나은 이해가 가능합니다. 이는 고객 만족도와 충성도를 향상시킵니다."
3. 확장 가능한 성장: "Sales Cloud는 귀사의 비즈니스 성장에 맞춰 확장할 수 있도록 설계되었습니다. 확장 가능한 아키텍처는 [redacted]가 확장됨에 따라 데이터, 사용자 및 프로세스가 증가하더라도 성능을 저하시키지 않고 쉽게 수용할 수 있습니다."

이 메시지를 바탕으로 (주) 행복한 고객 Sales Cloud를 제안하는 이메일을 작성하시겠습니까?



이메일 초안 만들고 발송하기



Subject: Sales Cloud 제안 관련

안길동 팀장님,

안녕하세요. 지난 통화 (주) 행복한 고객
에
Salesforce Sales Cloud를 도입하는 제안서를 보내드립니다. 우리의 논의에서 Sales Cloud가 귀사의 영업 운영
을 크게 향상시키고 효율성을 높일 수 있는 몇 가지 주요 영
역을 강조했습니다.

Sales Cloud는 고급 분석, 맞춤형 대시보드 및 기존 시스
템과의 원활한 통합과 같은 강력한 기능을 제공합니다. 이
러한 도구는 귀하의 팀이 고객 행동에 대한 더 깊은 통찰력
을 얻고, 워크플로를 간소화하며, 전반적인 영업 성과를 향
상시키는 데 도움이 될 것입니다. 또한, 플랫폼의 확장성은
비즈니스 요구에 맞춰 성장할 수 있도록 보장합니다.

다가오는 AWTKFY26 콜 행사에 대한 세 가지 제안 일정
을 동봉했습니다. 또한, 귀하의 팀에 매우 유익할 수 있는
T-Order 특별 세션에 대한 세부 정보도 포함했습니다.

이 제안을 고려해 주셔서 감사합니다. 귀하의 피드백을 기
대하며, 궁금한 점이 있으시면 언제든지 문의해 주십시오.

감사합니다.

조 아름

비즈니스 개발 담당자
Sales

Send Email

Copy Draft



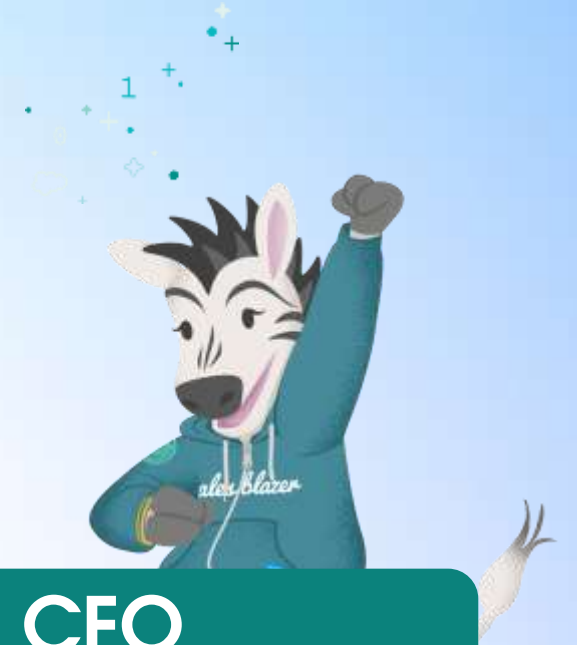
- Recommendations
- ▶ Draft an email to 안길동 Ops 팀장 based on the provided key messages and the past call log.
 - ▶ Revise the email draft for 안길동 Ops 팀장 to include the key messages about Sales Cloud.
 - ▶ Create an email draft for 안길동 Ops 팀장 summarizing the call log and including the key...

Describe your task or ask a question...



이메일 초안 만들고 발송하기

고객의 페르소나와 Pain Point를 이해하는가?



핵심
니즈

VP of Sales

추가 인력 없이 리드 (잠재 고객)를 더 많이 확보하는 것

Sales Ops

더 높은 전환율과 원활한 리드 이관 프로세스 달성

CIO

신뢰 계층으로 보호된 AI를 통해 안전하게 혁신하는 것

CFO

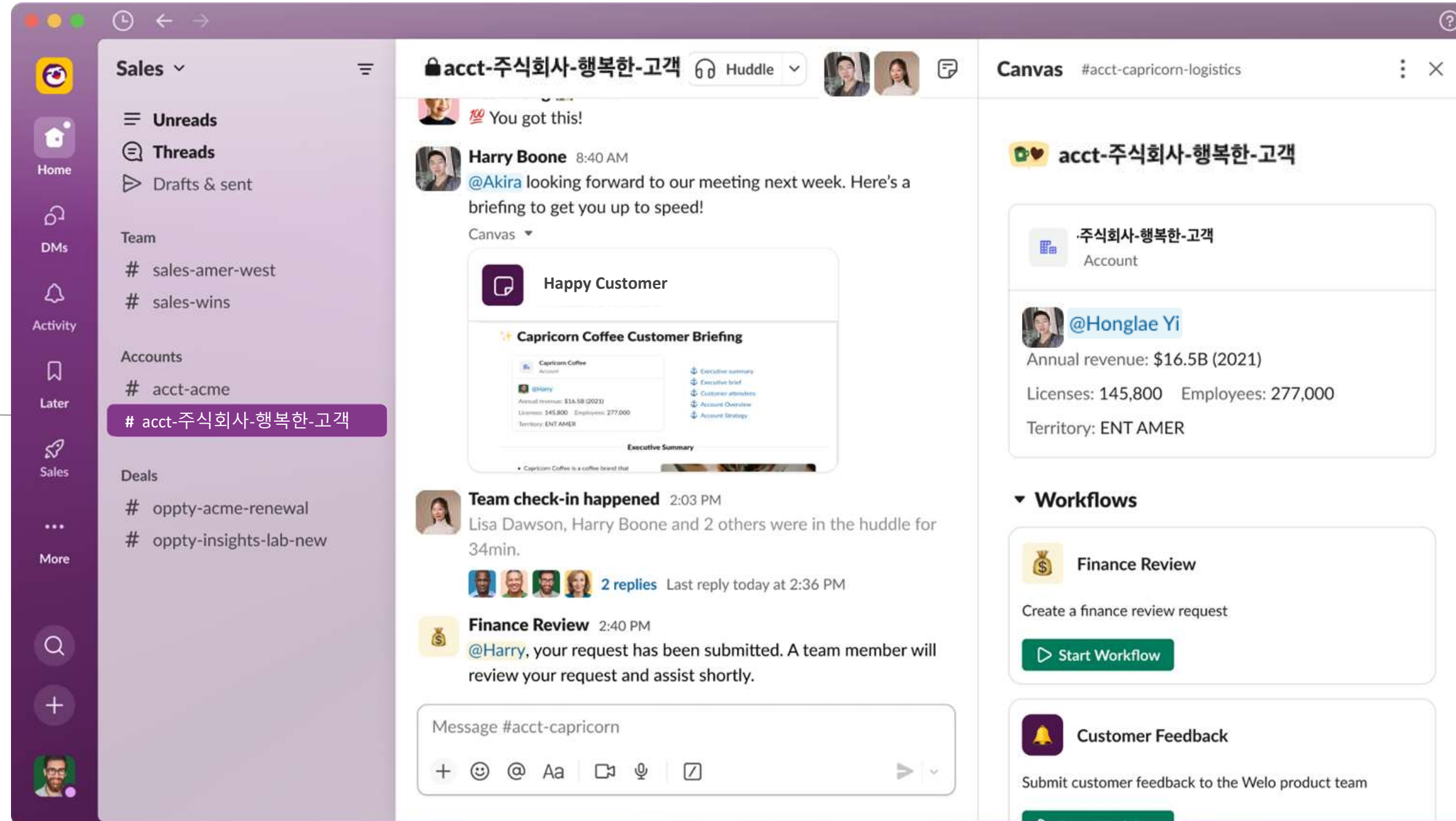
리드 확보 및 리드 전환 향상을 통해 매출을 증대하는 것

CRM Data + AI Agent + 세일즈's Insight

Teamwork - 세일즈와 협업/싱크업 하기

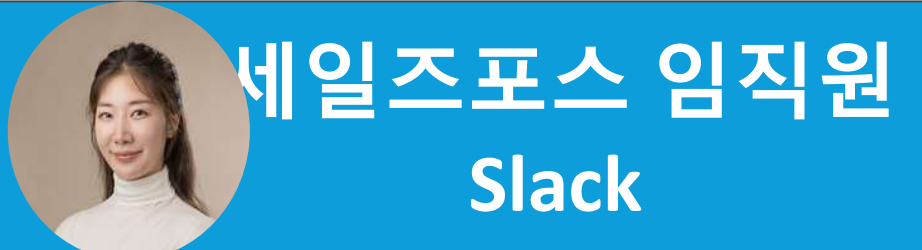


Teamwork - 세일즈와 협업/싱크업 하기



고객 기업 별 채널 생성

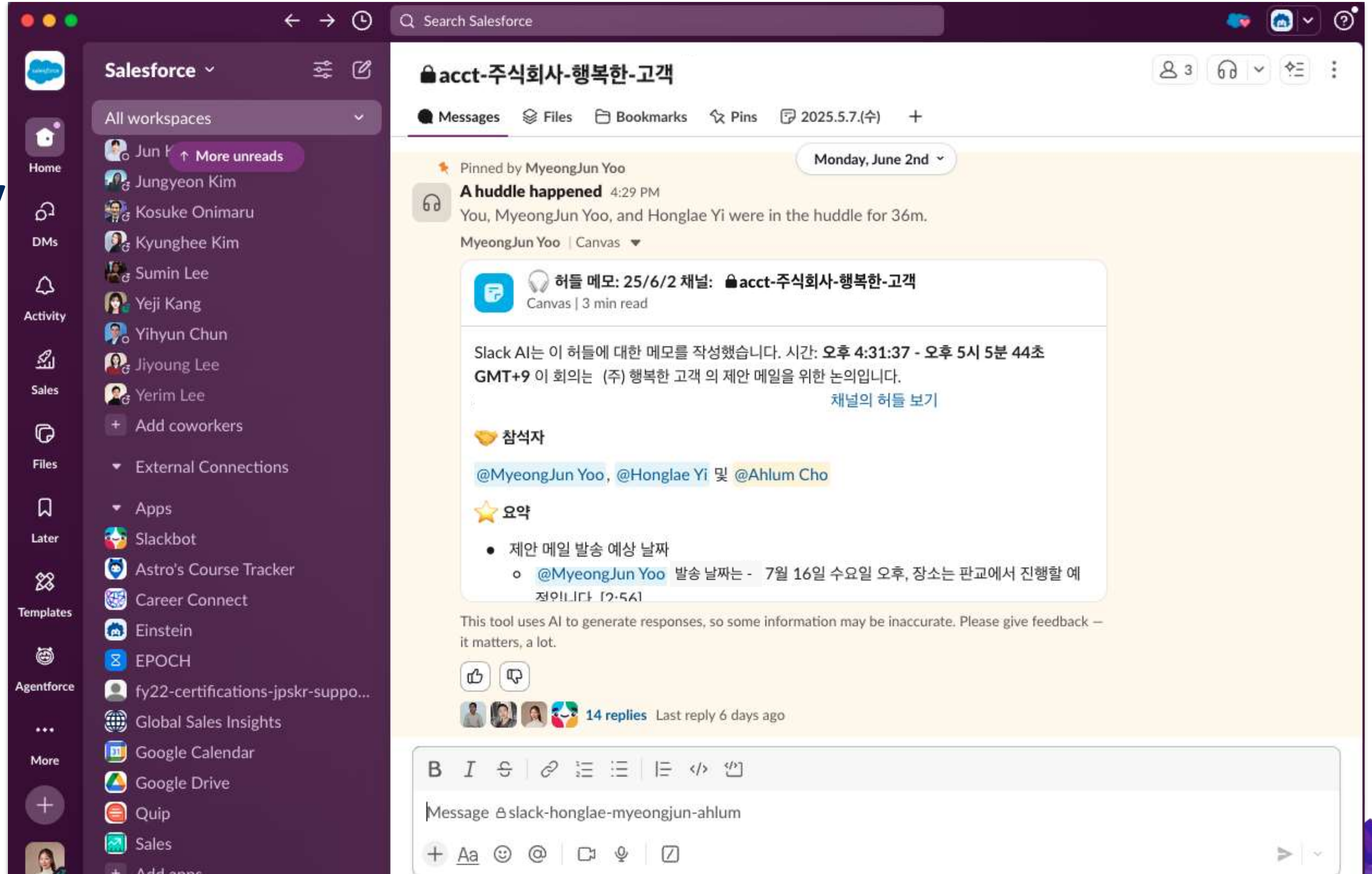
슬랙 캔버스에서의
어카운트 플래닝



Sales Cloud(CRM)와의 연동으로 동일한 데이터 환경에서 협업

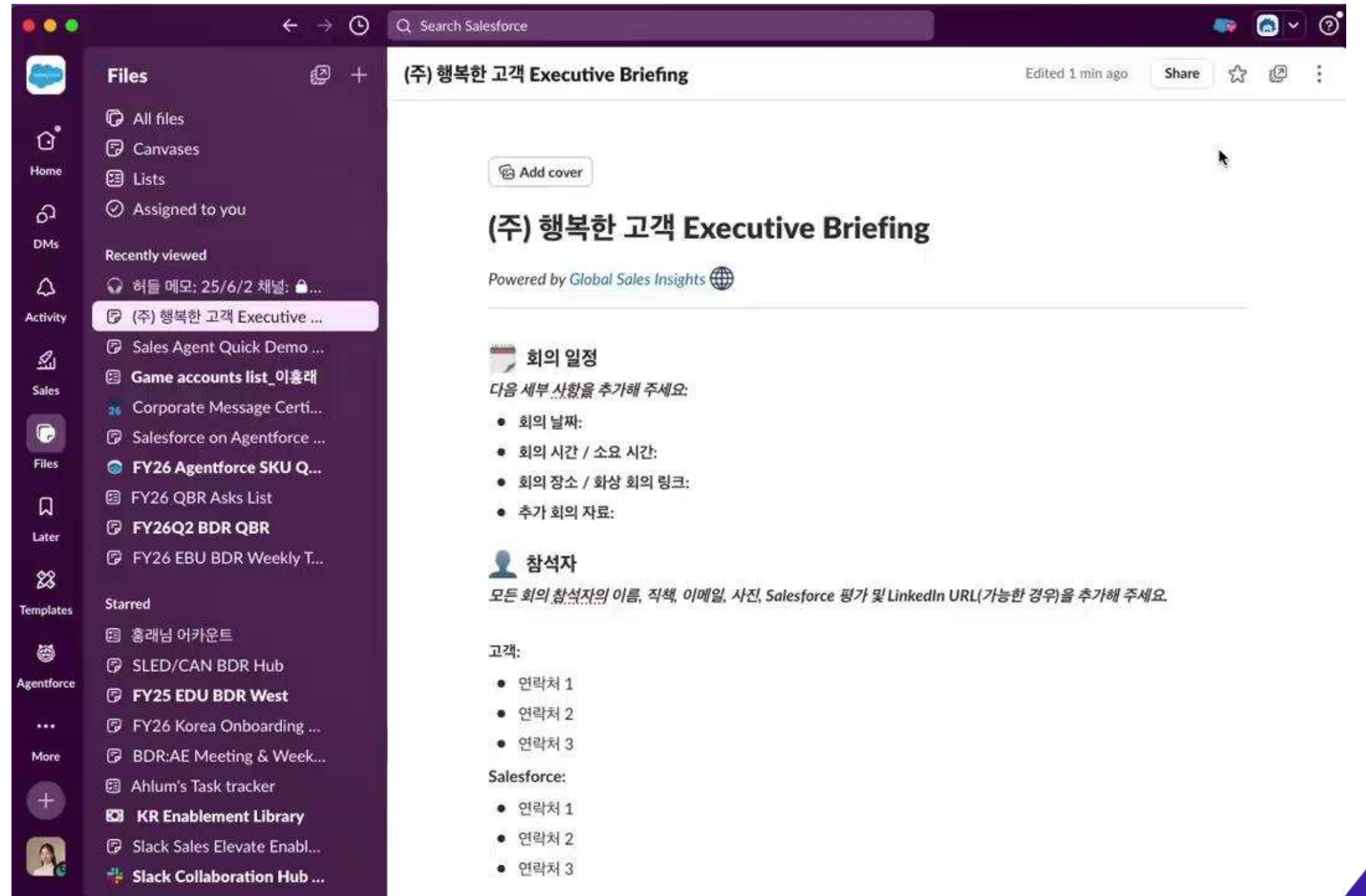
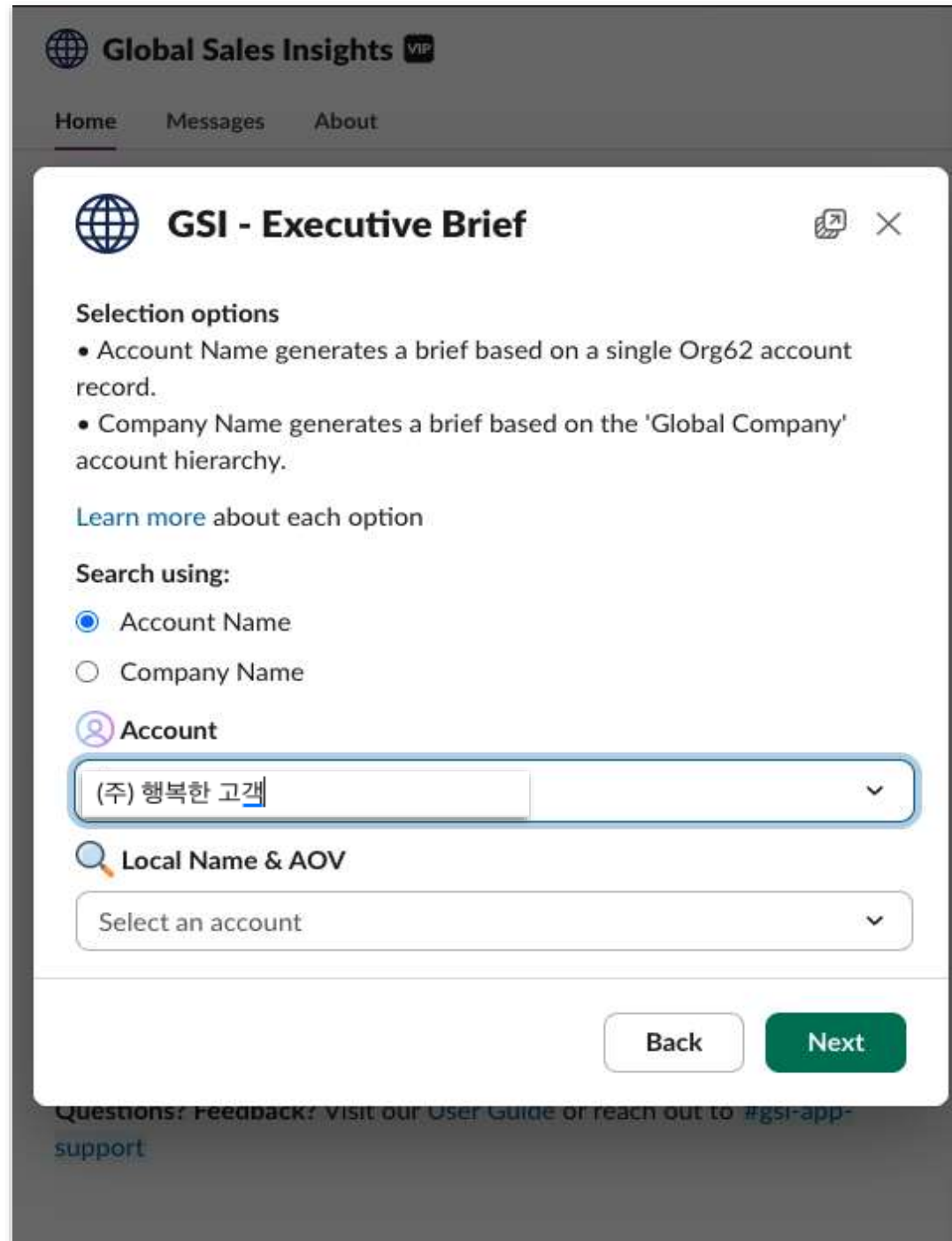
Teamwork

세일즈와 협업/ 싱크업 하기



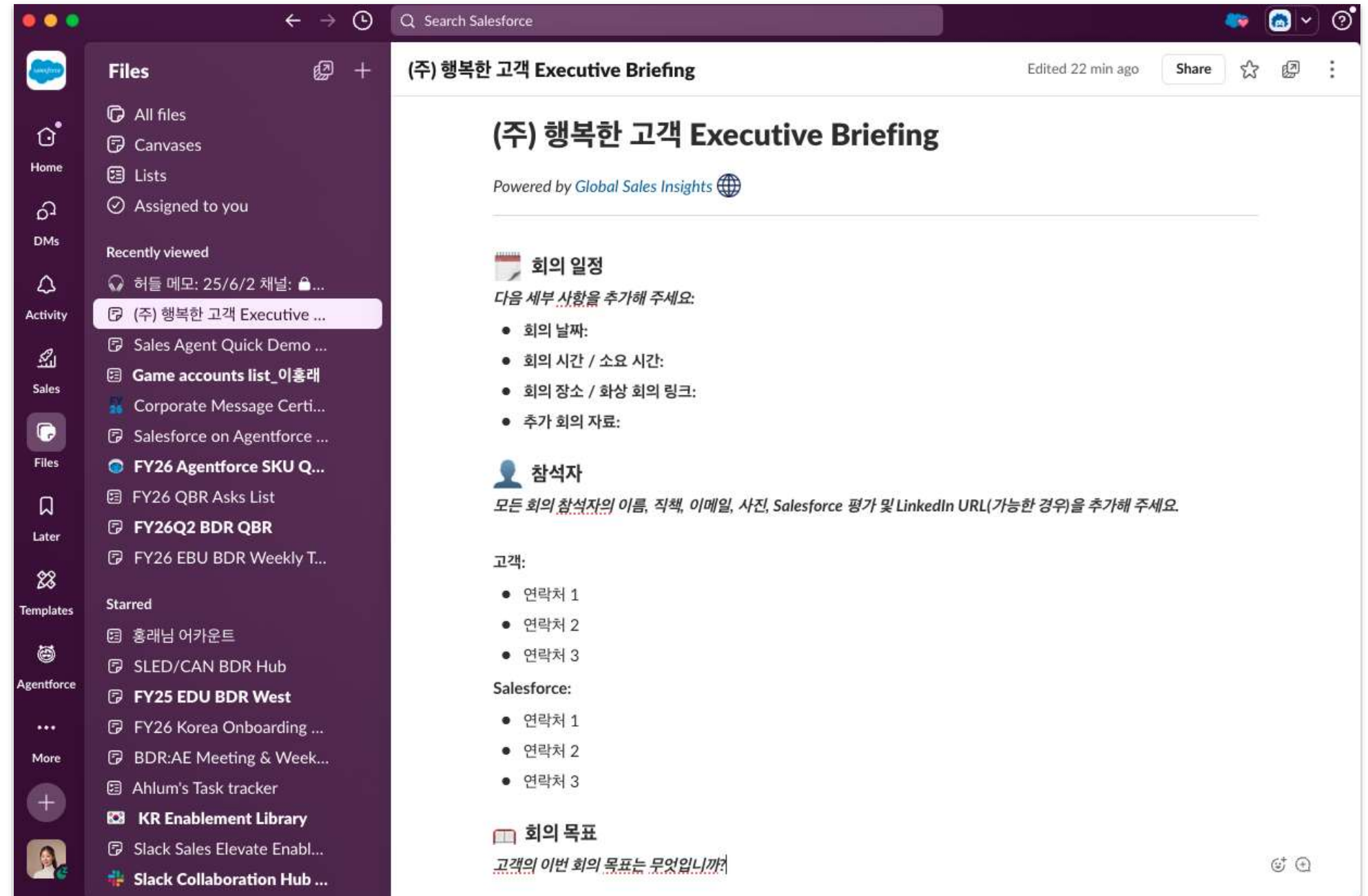
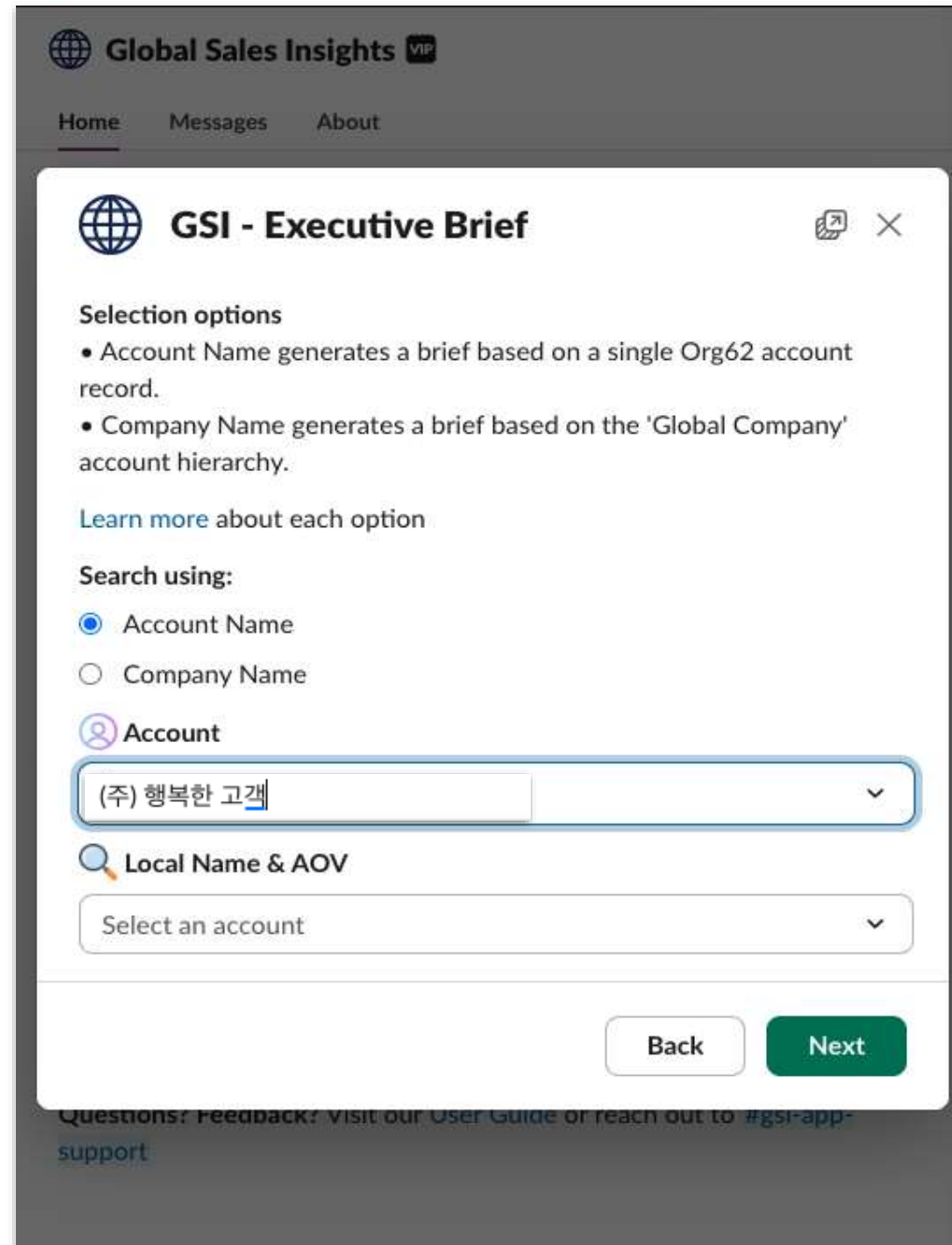
제안 방향성 및 이메일 초안 허들로 실시간 논의

Teamwork - 핵심 업무 외 효율화하기



카운트에 대한 리서치가 담긴 영업 노트 템플릿 자동 생성

Teamwork - 핵심 업무 외 효율화하기



카운트에 대한 리서치가 담긴 영업 노트 템플릿 자동 생성

Success Story from the field with AI Agent



Honglae Yi 11:32 AM
아름님 혹시 회사에 계세요?

Ahlum Cho 11:41 AM
넵 근데 지금 점심 먹으러 나왔어유 ㅠㅠ
무슨일이십니까!!!

Honglae Yi 11:43 AM
아하 아니에요 ㅋㅋ
저 방금 와가지고
[redacted] 미팅 다녀왔는데
7월 정도에 대표님 대상 발표할 수 있을 것 같습니다

❤️ 1 🗨️



Salesforce Footprint

- Service: \$335K | Sales: \$77K | Marketing: \$25K | Analytics: \$6K | Slack: \$6K | Additional Entitlements: \$0 |
 - Field Service: \$223K AI and Digital Service: \$88K Service Cloud: \$24K Self Service: \$450
 - Sales Cloud: \$56K Sales Performance Management (SPM): \$21K
 - Account Engagement: \$25K
 - CRM Analytics: \$6K
 - Slack: \$6K
 - Einstein 1 Edition: \$0 Developer Services: \$0 Platform Fundamentals: \$0

Salesforce Competitors

This customer is currently using the following Salesforce competitors products

- Microsoft Exchange

Meeting Logistics

Please add the following details:

- Meeting date:
- Meeting time / duration:
- Meeting location / virtual meeting link:
- Additional Meeting Resources:

Participants

Please add Name, Title, Email, Photo, Salesforce Sentiment, and LinkedIn URL (where available) of all meeting participants.

Customer:

- Contact 1
- Contact 2
- Contact 3

Salesforce:

- Contact 1
- Contact 2
- Contact 3

Sales Agent Yesterday

Here are the matching records found for the account/company name you provided:

1. [redacted] LLC
 - Type: Company
2. [redacted] LLC
 - Type: Account

Please select the preferred record to proceed.

Andres Rodriguez Yesterday
account

Sales Agent Yesterday

I've got your canvas ready! This is an executive brief for [redacted] LLC, that includes sections on their quoting and invoicing processes.

You can access it using the following link:
[redacted] LLC Executive Briefing



Customer Stories



Asymbi은 Agentforce를 통해 더 많은 리드를 확보하고 비용을 절감

문제

빠르게 성장하는 기술 기업인 Asymbi은 인력 및 채용 방식을 현대화하고 있으며, 확장성 문제에 직면했습니다. 한 명의 영업 개발 담당자가 수백 개의 리드를 관리하면서 품질 저하 없이는 감당하기 어려웠습니다. Asymbi은 인력을 추가하지 않고도 리드 참여를 확대하고, 고객 경험을 유지하며, 빠른 성장을 지원할 수 있는 비용 효율적인 방법이 필요했습니다.

해결책

Agentforce는 인바운드, 아웃바운드 및 육성 채널 전반에서 리드를 선별하기 위한 일일 리드 참여를 자동화하여, SDR(고객 관리 담당자)이 전략 어카운트 활동에 집중할 수 있도록 지원합니다. 이 하이브리드 모델은 5배 더 큰 규모의 팀과 동일한 커버리지를 제공하여 연간 57만 5천 달러를 절감했습니다. Sales Cloud, Marketing Cloud, Slack과 통합된 Agentforce는 기존 워크플로우를 방해하지 않으면서 타겟 어카운트 육성 및 기회를 427% 확대했습니다. 그 결과, 더 많은 검증된 기회, 향상된 효율성, 그리고 빠른 성장 속에서도 지속 가능한 고객 경험을 제공할 수 있습니다.

427% 타겟 계정에 대한 더 많은 육성은



Products used



에이전트포스



세일즈



마케팅



슬랙

산업: 기술

세그먼트: ESMB

에이전트포스 라이브

salesforce.com/customers에서 더 많은 스토리를 확인해 보세요.

성공을 위한 체크리스트



데이터 중심의 의사결정 문화

지속적인 세일즈, AI 역량 강화에 투자

마케팅, 필드세일즈 팀과의 유기적인 협업 강화

단계적인 도입: 작은 성공사례





THANK
YOU
🇰🇷

