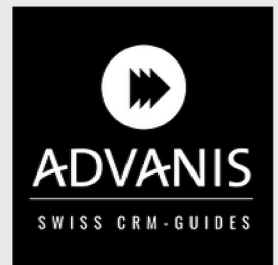




SALESFORCE OPTIMIZER

GEMEINSAM ÜBERPRÜFEN WIR DIE ZIELE,
IDENTIFIZIEREN DIE POTENZIALE UND DEFINIEREN
DIE OPTIMALEN MASSNAHMEN FÜR IHR CRM.



Wie holen Sie das Maximum aus Ihrem Salesforce heraus?

Gewinnen Sie mehr Zeit für Ihre Kunden und steigern Sie Ihren Umsatz. Damit Sie das Maximum aus Ihrem Salesforce, den Umssystemen und weiteren Investments/Ressourcen holen können, gehen wir gemeinsam mit Ihnen folgende Punkte an:

1 Abgleich CRM-Ziele und IST-Situation
INTERVIEWS, SHADOWING UND UMFRAGEN

2 Identifikation der Potenziale
PROZESSE, DATEN UND SCHNITTSTELLEN

3 Basis für datengetriebene Entscheidungen
DATENQUALITÄT, KPIS, DASHBOARDS

4 Definieren der Massnahmen und Quick Wins
TECHNIK, ORGANISATION, FÜHRUNG

5 Umsetzung und Messung der Ergebnisse
INDIVIDUELL, WIRKSAM, NACHHALTIG

Nach einer Einführung von Salesforce entwickeln sich Umwelt, Unternehmen und Marktsituation weiter - das Salesforce und zugehörige Abläufe werden jedoch nicht den Begebenheiten angepasst. Dies verursacht indirekt Kosten und schränkt Umsatz-Potenziale ein. Deshalb ist es wichtig, das Salesforce regelmässig kritisch zu hinterfragen um Schwachstellen zu identifizieren und Verbesserungen einzuführen. Mit unserem Salesforce Optimizer beantworten wir gemeinsam Fragen wie:

- Sind die Prozesse durchgängig und benötigte Daten rasch verfügbar?
- Sind die Vertriebsmitarbeiter optimal in die Kommunikation eingebunden?
- Ermöglicht Ihr CRM eine effektive und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit?
- Ist Ihr Salesforce optimal auf die Vertriebsprozesse abgestimmt?
- Ist die Datenqualität gut und wird sichergestellt, dass diese hoch bleibt?
- Sind die Prozesse dokumentiert und werden von allen einheitlich gelebt?

SCANNEN SIE DEN QR CODE
FÜR EINE KOSTENLOSE ERSTBERATUNG
UND MEHR INFOS ZU DEN
20 OPTIMIERUNGS-BAUSTEINEN



Thomas Völkle
Partner & Verantwortlicher Salesforce
t.voelkle@advanis.ch

www.advanis.ch/crm-beratung/crm-optimizer/