

Salesforce Einstein

Ihre Kundenbeziehungen bauen Sie auf – KI hilft dabei, sie automatisch zu pflegen



Vertrieb ist ein menschliches Thema – genau deswegen passt Künstliche Intelligenz

Die richtige Person zur richtigen Zeit mit dem richtigen Thema ansprechen – das war bereits in prädigitalen Zeiten das Mantra erfolgreicher Vertriebsmitarbeiter. Daran hat die technologische Entwicklung der letzten Jahre und Jahrzehnte nichts geändert. Was sich geändert hat, sind die Werkzeuge, die Sales-Experten zur Verfügung stehen. Salesforce Einstein ist eine KI-Anwendung, die Mitarbeitern dabei hilft, Vertriebsprozesse schneller, präziser und mit einem höheren Automatisierungsgrad zum Abschluss zu bringen. Vom Finden neuer Interessenten über das Bewerten der Kunden bis hin zum Verwalten der Sales Pipeline: Einstein unterstützt alle Aufgaben im Vertrieb. Damit Sie sich auf das konzentrieren, was keine KI übernehmen kann: die Beziehung von Mensch zu Mensch.

Gestatten, Einstein. Ihr Vertriebsassistent.

Salesforce Einstein hilft Ihrem Unternehmen, Produkte und Services intelligenter zu verkaufen. Denn das System erkennt in den vorhandenen Daten neue Zusammenhänge, neue Chancen, neue Potenziale. Die KI-Anwendung sorgt für einen neuen Ein- und Überblick. Und sie entlastet von Routineaufgaben: Sales-Experten verbringen mehr Zeit mit dem Kunden – und weniger Zeit mit der Verwaltung.

Bereits ganz früh im Vertriebsprozess hilft Einstein, Leads auf Basis von Vergleichsdaten und Kundenhistorien zu bewerten. So konzentrieren sich Vertriebsmitarbeiter direkt auf die erfolversprechenden Fälle. Denn Salesforce Einstein begleitet Interessenten durch die ganze Akquise und gibt dem Verkäufer Empfehlungen für die nächsten Schritte. In der täglichen Arbeit steht Salesforce Einstein Vertriebs- und Servicemitarbeitern als Assistent zur Verfügung. So protokolliert die KI-Lösung automatisch E-Mails, Telefonate, Serviceanfragen oder Besuche auf der Website. Unzufriedene Kunden erkennt Einstein selbst in der Masse der Kommunikation: Auf Basis des Tonfalls oder der Wortwahl bewertet Einstein

die Stimmungslage. Kritischen Fällen ordnet die KI-Lösung automatisch eine höhere Priorität zu.

Auch Vertriebsverantwortlichen verschafft Einstein mehr Durchblick: Die Anwendung erstellt automatisch Prognosen und verdichtet Informationen in Form von Dashboards. Manager haben alle Parameter im Blick und können bei Problemen rechtzeitig eingreifen.

Gestatten, adesso. Ihre Salesforce-Experten.

Salesforce Einsteins ganzes Potenzial realisieren Sie erst mit dem passenden Partner an Ihrer Seite. Unsere zertifizierten Salesforce- und KI-Experten kombinieren Lösungs-Know-how, Branchenexpertise und die Erfahrung aus mehr als hundert erfolgreichen CRM-Projekten. Gemeinsam mit Ihnen realisieren wir standardnahe, aber auch individuelle, direkt auf Ihre Anforderungen zugeschnittene Salesforce-Projekte.

Projektmethodik, Teamkonstellation und Technologieauswahl: Wir stellen Ihnen das Paket zusammen, das zu Ihren Zielen und Ihrem Unternehmen passt.

Warum Salesforce?

- > Die weltweit führende Cloud-CRM-Plattform orchestriert alle Vertriebsaufgaben und automatisiert Prozesse
- > Ideal für Vertrieb, Marketing, Kundenservice und andere Unternehmensbereiche
- > 360°-Blick auf jeden einzelnen Kunden, auf jeden Verkaufs- und Servicevorgang

Warum Salesforce Einstein?

- > Die Anwendung verknüpft die Vielzahl von Informations- und Interaktionsdaten im Vertrieb zu einem Ganzen
- > KI-Technologien unterstützen Sales-Experten bei der strategischen und operativen Vertriebsarbeit
- > Unternehmen können die Sales-Cloud-Lösung umfangreich konfigurieren und schnell einsetzen

Warum Salesforce und adesso?

- > Zertifizierte Salesforce-Experten und der Status als Salesforce-Partner garantieren den Zugriff auf modernste Technologien
- > Nähe ist entscheidend für den Projekterfolg. Mit adesso setzen Sie auf deutschsprachige Salesforce-Fachleute, die an Standorten unmittelbar in Ihrer Nähe arbeiten.
- > Bei Bedarf ergänzen wir Projektteams um SmartShore-Ressourcen aus Spanien, Bulgarien und der Türkei.
- > 20 Jahre Erfahrung mit IT- und CRM-Projekten aller Größenordnungen – vom Dax-Konzern bis zum Start-up
- > Kompetenzen in allen relevanten Technologiefeldern wie KI, CRM, digital Commerce oder IoT

adesso AG

Adessoplatz 1
44269 Dortmund
Deutschland
T +49 231 7000-7000
F +49 231 7000-1000
E info@adesso.de

Sie wollen erfahren, wie die Erfolgsfaktoren konkret aussehen? Sprechen Sie uns an!

Markus Spillner | Leiter Competence Center Salesforce | T +49 152 38097277 | markus.spillner@adesso.de