



# Software-as-a-Service

Als SaaS-Unternehmen kennen wir die Herausforderungen und Anforderungen des Marktes aus erster Hand. Wir verstehen, warum Effizienz, Datenanalyse und Skalierbarkeit für den Erfolg so kritisch sind. Basierend auf unserer eigenen Erfahrung bieten wir maßgeschneiderte Lösungen für SaaS-Unternehmen mit Salesforce.

**So optimieren wir mit Salesforce dein Prozesse:**

# 01

## Vertrieb und Support



Salesforce beschleunigt den Angebotsprozess durch Funktionen wie CPQ (Configure, Price, Quote) für schnelle Preisgestaltung und Angebotserstellung. Gleichzeitig zentralisiert der Service Cloud Kundensupport, wodurch Anfragen effizienter bearbeitet und Kundenprobleme proaktiv gelöst werden können. Schnellere Angebote und proaktiver Support steigern nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch den Wettbewerbsvorteil.

# 02

## Datengesteuerte Entscheidungen



Mit Salesforce's Analysetools, wie dem "Einstein Analytics", bekommst du detaillierte Berichte und Dashboards an die Hand. Sie zeigen dir Einblicke in Kundeninteraktionen, Verkaufsprognosen und Marketingkampagnen. So triffst du fundierte Entscheidungen und erkennst Markttrends frühzeitig. Das Ergebnis? Ein optimierter Vertrieb, gezieltes Marketing und zufriedener Kunden.

# 03

## Globale Präsenz



Mit Salesforce kannst du über Grenzen hinweg handeln. Die Plattform unterstützt nicht nur mehrere Sprachen, sondern mit ihrem Multi-Currency-Tool auch das nahtlose Management von verschiedenen Währungen. Dieses Tool passt automatisch Wechselkurse an und sorgt für eine korrekte Abrechnung, wodurch der internationale Expansionsprozess effizienter und unkomplizierter wird.

# 04

## Zeitmanagement



Mit Salesforce erhältst du einen detaillierten Überblick darüber, wie und wann Mitarbeiter ihre Arbeitszeit einsetzen. Diese genauen Einblicke ermöglichen es, die Effizienz des Teams besser zu bewerten und zu verstehen, wie viel aktive Zeit tatsächlich für umsatzgenerierende Aktivitäten benötigt wird. Dieses Wissen ist nicht nur für das Management von unschätzbarem Wert, sondern bietet auch den Mitarbeitern wertvolle Hilfestellung, um ihre täglichen Aufgaben effektiver zu organisieren.

# 05

## Flexible Skalierbarkeit



Für wachsende SaaS-Unternehmen ist es essentiell, dass die CRM-Lösung mitwachsen kann. Salesforce ermöglicht einfache Anpassungen und Erweiterungen, ohne dass dafür umfangreiche Änderungen an der Systemarchitektur vorgenommen werden müssen. Darüber hinaus bietet Salesforce integrierte Tools für Kundenbindung und -gewinnung, wie die Sales Cloud und Marketing Cloud, die speziell in wettbewerbsintensiven SaaS-Märkten von entscheidender Bedeutung sind.

## Du bist in bester Gesellschaft



36ZEROVISION

