



La graduale digitalizzazione delle aziende ha fatto esplodere la domanda di soluzioni CRM data-driven. Salesforce Sales Cloud vi aiuta a migliorare i processi di vendita e a incrementare il fatturato.

Grazie alle sue avanzate capacità di analisi e IA, Salesforce Sales Cloud si è imposto come soluzione leader in ambito CRM e sales automation. Pensato per creare esperienze incentrate sul cliente, vi aiuta a semplificare i processi di vendita e a coltivare relazioni durature con i clienti. Grazie a una panoramica a 360° sul cliente, potete personalizzare le interazioni, aumentare il coinvolgimento e incentivare la fedeltà. I team di vendita possono anticipare le esigenze e proporre soluzioni in modo proattivo, convertendo le interazioni in un coinvolgimento rilevante.

E non solo: la piattaforma centralizzata di Sales Cloud consolida i dati dei clienti e fornisce ai team informazioni preziose in tempo reale per ottimizzazioni operative, decisioni informate e strategie personalizzate orientate a una crescita e a un'agilità continue. **Swisscom è partner Salesforce e vi aiuta a implementare e integrare Sales Cloud in modo professionale, in linea con le best practice del settore.**

Vantaggi di Salesforce Sales Cloud

Processi di vendita efficienti e automatizzati

Adattiamo i processi agli standard e alle esigenze del vostro settore per migliorare la produttività e l'efficienza di vendita. I flussi di lavoro personalizzati facilitano la definizione e l'automazione dei processi aziendali. Salesforce Sales Cloud garantisce operazioni ottimizzate e cicli di vendita semplificati, consentendo al vostro team di concentrarsi sul fatturato.



Una vista a 360° per un maggiore coinvolgimento del cliente

Vi forniamo una panoramica a 360° sui vostri clienti grazie alla combinazione di diverse fonti di dati. Integriamo preferenze, interazioni e richieste di assistenza in un profilo standardizzato, gettando così le basi per interazioni commerciali personalizzate e mirate. Questo ha un doppio vantaggio: da un lato aumenta il coinvolgimento del cliente, dall'altro promuove la fedeltà e la soddisfazione a lungo termine.



Processo decisionale data-driven

Sfruttando approfondite analisi e informazioni commerciali supportate dell'IA, Sales Cloud offre basi solide per un processo decisionale informato. Forniamo un'analisi dettagliata dei dati di vendita, individuando trend, opportunità e margini di miglioramento. Aiutiamo a sviluppare strategie basate sui dati, a ottimizzare gli approcci commerciali e a migliorare il fatturato.



Funzionalità mobili per rimanere connessi sempre e dovunque

Se dotati di funzionalità mobili, i team di vendita possono rimanere sempre connessi e agire tempestivamente. Con le nostre soluzioni i vostri agenti potranno accedere da remoto a informazioni chiave, facilitando gli aggiornamenti in tempo reale e migliorando le interazioni con i clienti, ovunque si trovino.



Gestione dei dati dei clienti conforme alle normative svizzere

Grazie all'architettura Hyperforce, con hosting in Svizzera, assicuriamo la protezione dei dati nel pieno rispetto delle normative. Garantiamo una gestione dei dati in sicurezza secondo le normative locali e globali (tra cui il RGPD). Potete gestire in tranquillità le informazioni dei clienti per incrementare fiducia e credibilità – il tutto nel rispetto della compliance.





Funzionalità Salesforce Sales Cloud



Gestione Contatti & Account



Lead & Opportunità Gestione



Collaborazione alle vendite



Performance Analitica



Personalizzazione & Automazione



Accesso Mobile



Capacità di integrazione

Facts & Figures

Primi passi

Il pacchetto di servizi di base comprende offerte di integrazione essenziali per avviare l'implementazione di Salesforce Sales Cloud.

Servizi di base

- Consulenza iniziale e valutazione delle esigenze
- Configurazione e personalizzazione
- Configurazione dashboard e report vendite
- Pulizia e migrazione dei dati
- Formazione degli utenti e supporto nell'implementazione della soluzione
- Monitoraggio e ottimizzazione delle prestazioni

Una marcia in più per il CRM

Ottimizzate l'implementazione di Salesforce Sales Cloud con i servizi opzionali.

Opzioni

- Configurazione funzionalità di analisi e report avanzata
- Integrazione lead scoring
- Integrazione con applicazioni terze (ad es. marketing automation, ERP)
- Sviluppo personalizzato e integrazione AppExchange
- Configurazione gestione territorio
- Automazione avanzata flussi di lavoro e processi di approvazione
- Supporto multilingue e multivaluta

Completate il vostro ecosistema

Fate fare un salto di qualità all'implementazione di Salesforce Sales Cloud con i nostri servizi integrativi.

Servizi integrativi

- Mappatura del customer journey e ottimizzazione dei processi
- Ottimizzazione gestione pipeline e previsioni di vendita
- Configurazione gestione canali e partner
- Strategia di coinvolgimento e integrazione marketing automation
- Integrazione case management e servizio clienti
- Sviluppo e implementazione di applicazioni mobili
- Manutenzione e assistenza o full managed service

Per maggiori informazioni o per contattare i nostri esperti, visitate la pagina <https://swisscom.ch/salesforce>

Le informazioni in questo documento non costituiscono un'offerta vincolante. Con riserva di modifiche in qualsiasi momento.

Swisscom (Svizzera) SA Enterprise Customers, Casella postale, CH-3050 Berna, tel. 0800 800 900, www.swisscom.ch/enterprise