

Data.com

Data.com hilft, die wichtigsten Vertriebs- und Marketingprozesse zu verbessern

Data.com: Bessere Daten können das Unternehmen verändern

Data.com bereinigt und bereichert die Konto- und Kontaktdaten. Das bedeutet, dass die Vertriebs- und Marketingbemühungen mit vollständigen, präzisen Daten beginnen, diese im Laufe der Zeit frisch und aktuell gehalten werden und diese dann automatisch mit den Daten gefüllt werden können, die man benötigt, um produktiver zu sein und intelligentere Entscheidungen zu treffen.

Inhalt

Data.com: Bessere Daten können das Unternehmen verändern	1
Anmerkung:.....	1
Was ist Data.com?	2
Welche Features hat Data.com?.....	2
Welche Versionen gibt es von Data.com?	2
Was sind die Vorteile von Data.com?	4
Wie viel kostet Data.com?	5
Fazit	5
Kontakt.....	5

Anmerkung:

Data.com ist nicht mehr verfügbar. Der Verkauf neuer Kontakte, Pläne oder Punkte wurde am 4. Mai 2018 eingestellt. Ein Jahr später, im Mai 2019, war der letzte Termin, an dem Kunden Connect nutzen konnten. Der nächste Stichtag war der 31. Juli 2019. Von diesem Tag an können Kunden keine Clean- und Prospector-Abonnements mehr erwerben oder erneuern. Seit dem 31. Juli 2020 können Kunden ihre Clean- und Prospector-Tools nicht mehr verwenden.

Was ist Data.com?

Salesforce Data.com ist die erste native und vollständige Datenlösung, die in Salesforce entwickelt wurde. Sie ist eine der Datenlösungen von Salesforce, die darauf ausgelegt ist, die Datenqualität zu verbessern, wichtige Einblicke zu finden und zu nutzen und Vertriebs- und Marketingprozesse zu optimieren.

Data.com bietet drei Lösungen an: Data.com Clean und Data.com Prospector und Data.com Connect. Data.com Clean bereinigt und nutzt automatisch Konto-, Kontakt- und Lead-Daten. Data.com Prospector generiert tiefe Einblicke und hilft, Konten besser zu verstehen, indem es in der Datenbank vollständige und zuverlässige Konto- und Kontaktdaten hinzufügt. Schließlich bietet Data.com Connect eine einzigartige Online-Gemeinschaft, in der Einzelpersonen auf Geschäftskontakte zugreifen und diese austauschen können. All dies geschieht direkt in Salesforce.

Welche Features hat Data.com?

- Es ermöglicht den Benutzern den Online-Datenaustausch
- Die Bereinigung von Konten, Kontakten und Leads kann in Echtzeit durchgeführt werden.
- Es können die richtigen Leads einer Organisation gefunden werden.
- Eine der besten Funktionen ist die Bereitstellung von Telefon- und E-Mail-Informationen.
- Neue Kunden können sehr leicht gefunden werden.
- Es erhöht die Produktivität.
- Es erhöht die Akzeptanz von CRM.
- Bereinigt Daten automatisch.
- Duplizierung im Konto wird verhindert.
- Nicht ausgefüllte Informationen können automatisch ausgefüllt werden.

Welche Versionen gibt es von Data.com?

Data.com clean

Dies ist das Basisprodukt von salesforce.com. Mit diesem Produkt können Aufzeichnungen, Kontakte und der salesforce.com-Account bereinigt und aktualisiert werden.

Daten automatisch bereinigen:

Mit Data.com Clean werden Salesforce-Accounts, Kontakte und Leads automatisch aktualisiert und mit Daten aus vertrauenswürdigen Quellen wie Dun & Bradstreet und Data.com Connect angereichert.

Kontrolle über die Datenqualität übernehmen:

Clean umfasst Echtzeit-Dashboards und -Berichte für einen klaren Einblick in die Datenqualität. Datensätze können auch mit einem Statusfeld für Clean versehen werden, um sicherzustellen, dass jeder die besten und aktuellen Daten verwendet.

Die Lücken mit vertrauenswürdigen Daten füllen:

Leere oder fehlende Felder werden automatisch ausgefüllt, um qualitativ hochwertigere und brauchbarere Datensätze zu erhalten. Leads können sogar Firmendetails in Echtzeit hinzugefügt werden, um eine bessere Weiterleitung, Bewertung und schnellere Nachverfolgung zu ermöglichen.

Mehr aus tiefen Unternehmensdaten herausholen:

Data.com hilft bei der Erstellung von reichhaltigeren Kundenprofilen mit über 100 Dun & Bradstreet-Feldern. Es verbessert datengesteuerte Prozesse wie Gebietsplanung und Lead-Management und ermöglicht Einblicke in Pipeline, Kunden und mehr.

Data.com prospector

Dies ist das beliebteste data.com-Produkt und wird von Millionen von Benutzern verwendet. Dieses Salesforce-Produkt enthält zwei Versionen, nämlich Data.com Unternehmens-Prospektor und Data.com Premium-Prospektor.

Data.com Prospector ist systemeigen in Salesforce, sodass Daten schnell und einfach hinzugefügt werden können. Es gibt die Möglichkeit, nach Zielen zu suchen und zu filtern und Account-Einblicke zu erhalten, ohne die App verlassen zu müssen.

Vertrauenswürdige, verifizierte Geschäftsdaten:

Sofortiger Zugriff auf 250M+ Dun & Bradstreet-Firmenprofile und 45M+ Data.com Connect-Kontakte. Erhalten Sie aktuelle und genaue Angaben zu Name, E-Mail, Telefonnummer, D-U-N-S® Nummer, Anzahl der Mitarbeiter, Branche und mehr.

Schnelles Wachstum der Pipeline durch intelligentere Vertriebsmitarbeiter:

Data.com ermöglicht nicht nur, schnell mit den richtigen Personen in den richtigen Kundenkonten in Kontakt zu treten, sondern gibt auch die Informationen, die den Vertriebsmitarbeitern helfen, ihre

Kunden besser zu verstehen. Mit Account Insights erhalten Sie wichtige Informationen zur Anrufvorbereitung

Strategisch vorgehen mit vollständigen Hierarchien:

Mit der Funktion Firmenhierarchie ist es möglich, einen visuellen, interaktiven Firmenstammbaum zu erhalten. Somit ermöglicht Prospector eine vollständige 360-Grad-Ansicht der Kunden.

Data.com premium

In dieser Premium-Edition gibt es zwei Arten von Versionen: Premium Clean und Premium-Prospector.

Sowohl Clean als auch Prospector bieten über 100 Felder mit Unternehmensprofilen von Dun & Bradstreet. Data.com premium bietet die Möglichkeit, erweiterte strategische Verkaufsplanung, Marktanalysen und Berichte durchzuführen, um das Unternehmen zu neuen Höhen zu führen.

Was sind die Vorteile von Data.com?

Salesforce Data.com hilft Unternehmen, ihre Produktivität zu steigern und mühelos Einblick in neue Kunden zu gewinnen. Hier sind einige der Hauptvorteile von Salesforce Data.com:

Nutzung relevanter Daten

Salesforce Data.com ermöglicht datengestützte Einblicke, unterstützt dabei, wichtige Geschäftsentscheidungen auf der Grundlage präziser Daten zu treffen und neue Möglichkeiten für das Unternehmenswachstum aufzudecken. Es nutzt Kundenprofile durch intelligente Segmentierung und Identifizierung von Leerräumen. Die Daten werden auch ohne komplexe Integrationen und Codes integriert. Stattdessen können Sie mit Klicks verwaltet werden, die automatisch und regelmäßig aktualisiert werden.

Automatisierte Datenanreicherung und -aktualisierung

Eine der Lösungen von Data.com, Data.com Clean, bereinigt und aktualisiert automatisch Daten in Konten, Kontakten und Leads. Die Lösung verfügt außerdem über Dashboards und Berichte, die einen klaren Überblick über die Datenqualität bieten. Jeder kann sicherstellen, dass er auf aktualisierte Daten zugreift, da den Datensätzen einfach ein Clean-Statusfeld angehängt werden kann. Mit Funktionen wie Lead-Management und Gebietsplanung kann mehr aus den Daten gemacht und reichhaltigere Kundenprofile erstellt werden.

Mehr Umsatz erzielen

Da Data.com in Salesforce integriert ist, kann problemlos auf Informationen zugegriffen werden, die Vertriebsmitarbeiter verwenden können, um ihre Kunden besser zu verstehen. Direkt in der Sales Cloud werden Daten mühelos hinzugefügt, sodass Sie die benötigten Einblicke in den Account erhalten und Ziele suchen und filtern können, ohne die App verlassen zu müssen.

Wie viel kostet Data.com?

Salesforce Data.com ist in zwei Preisoptionen erhältlich. Es besteht die Möglichkeit, vor dem Kauf eine kostenlose 30-Tage-Testversion zu beginnen, um die Funktionen zu testen und zu entscheiden, welcher Plan für die Anforderungen am besten geeignet ist.

Clean - 25 €/Benutzer/Monat (wird jährlich in Rechnung gestellt)

Prospector - €150/Benutzer/Monat (wird jährlich in Rechnung gestellt)

Fazit

Data.com Clean ermöglicht es, Salesforce-Daten stets aktuell und vollständig zu halten. Mithilfe von „Bereinigungsaufträgen“ können Datensätze regelmäßig bereinigt werden. Mithilfe von Data.com Prospector ist es einfach, die gesammelten Kontakte zu durchsuchen, um wertvolle Unternehmensinformationen zu erhalten. Des Weiteren können Datensätze Salesforce als neue Kontakte und Leads hinzugefügt oder exportiert werden.

Mehr Informationen zu Data.com finden Sie hier

<https://www.salesforce.com/ca/products/data/solutions/>

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Seit 2002 unterstützen wir unsere Kunden bei der Einführung und Anpassung von Salesforce auf individuelle Unternehmensbedürfnisse. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein. Ob Konzern, Mittelstand oder KMU – wir kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Comselect Gesellschaft für Relationship Management mbH

Bernd Bittner, Sales Director CRM Services

Telefon: 0621 / 76133 500

Email: info@comselect.de

Web: <https://comselect.de>

Wir über uns.

comselect ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Projekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert. Seit 2002 sind wir der führende Partner für den deutschen Mittelstand. Unser Branchenschwerpunkt ist die herstellende Industrie. Unsere Berater treffen Sie in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart.