

Salesforce Inbox

Salesforce Inbox – Zusammenschluss von Salesforce und E-Mail

Salesforce Inbox: Das Tool, welches E-Mail, Kalender und Salesforce vereint

Salesforce Inbox vereint E-Mail, Kalender und die weltweite führende CRM-Lösung in einer einzigen Anwendung. Unterstützt von Einstein, nutzt Salesforce Inbox künstliche Intelligenz, um Vertriebsmitarbeiter beim Verkauf intelligenter zu unterstützen. Salesforce Inbox bietet einen fokussierten Kontext für die Ereignisse von heute und empfiehlt Folgeaktionen, damit wichtige Opportunities nicht ungenutzt bleiben. Salesforce Inbox automatisiert zeitraubende Verwaltungsaufgaben, um die Produktivität des Vertriebs zu steigern und es den Vertriebsmitarbeitern zu ermöglichen, sich auf das zu konzentrieren, was sie am besten können - den Geschäftsabschluss.

Inhalt

Salesforce Inbox: Das Tool, welches E-Mail, Kalender und Salesforce vereint	1
Was ist Salesforce Inbox?.....	2
Was ist der Unterschied zwischen Salesforce IQ Inbox und Salesforce Inbox?	2
Salesforce Inbox vs Lightning for Outlook.....	2
Welche Features hat Salesforce Inbox?.....	3
Welche Vorteile hat Salesforce Inbox im Vergleich zu anderen Anbietern?	4
Wie hilft Salesforce Inbox mehr Deals abzuschließen?.....	4
Woher bekommt man Salesforce Inbox und wie viel kostet es?	5
Fazit	5
Kontakt.....	6

Was ist Salesforce Inbox?

Salesforce Inbox ist eine Anwendung, welche zwei Plattformen vereint, die tagtäglich genutzt werden: E-Mail und Salesforce. Die Salesforce Inbox wurde speziell für Vertriebsmitarbeiter entwickelt und verbindet den Salesforce-Account nahtlos mit Google Mail- oder Outlook-E-Mail-Service. Mit der Einstein-Aktivitätsverfolgung werden E-Mails und Ereignisse automatisch mit den entsprechenden Accounts, Kontakten, Leads, Opportunities und Angebotsdatensätzen in Salesforce verknüpft. Salesforce-Benutzer können somit sofort loslegen und nicht nur E-Mails innerhalb der Anwendung senden und empfangen, sondern auch neue Datensätze in Salesforce erstellen und Ihren Kalender verwalten.

Was ist der Unterschied zwischen Salesforce IQ Inbox und Salesforce Inbox?

In ihren Anfängen gehörte die relationale Intelligenz, die von Salesforce Inbox genutzt wurde, zum Startup-Unternehmen RelateIQ, das im Juli 2014 von Salesforce aufgrund der potenziellen Anwendung ihrer Technologie auf CRM erworben wurde. Von diesem Zeitpunkt an hat das Startup Produkte unter der Marke SalesforceIQ entwickelt. Während die Anwendung unter beiden Namen läuft, ist Salesforce Inbox weiter verbreitet.

Salesforce Inbox vs Lightning for Outlook

Salesforce Inbox, das die Sales Cloud und SalesforceIQ CRM unterstützt, bringt die Leistungsfähigkeit von Salesforce und Relationship Intelligence in den E-Mail-Posteingang und hilft so, Opportunities zu identifizieren, mit Kunden in Kontakt zu treten und intelligenter als je zuvor zu verkaufen. In jeder E-Mail werden im Salesforce-Posteingang relevante Salesforce CRM-Daten angezeigt, damit die perfekte Antwort erstellt werden kann. Es können Leads, Kontakte und Opportunities schnell erstellt werden, ohne den Posteingang zu verlassen. Darüber hinaus können Benachrichtigungen genutzt werden, um über jedes Geschäft auf dem Laufenden zu bleiben.

Lightning for Outlook, ein Microsoft-Integrationsprodukt, versetzt Vertriebsteams in die Lage, ihre Verkäufe besser zu verwalten und zu steigern. Mit Lightning for Outlook können Vertriebsmitarbeiter wichtige E-Mails und Anhänge mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen. Außerdem erstellen

Vertriebsmitarbeiter Salesforce-Datensätze im Handumdrehen mithilfe globaler Aktionen - direkt in ihren E-Mail-Anwendungen. Und die Synchronisierungskomponente Lightning Sync hält die Kontakte und Ereignisse Ihrer Vertriebsmitarbeiter zwischen Exchange-Server und Salesforce synchron.

Welche Features hat Salesforce Inbox?

Salesforce Inbox teilt sich in folgende Funktionen auf:

Aktualisierung zwischen CRM und E-Mail

Salesforce Inbox stellt eine Verbindung zu Salesforce-Daten her, wodurch relevante Daten beispielsweise Kundeninformationen direkt in der E-Mail-Anwendung abgerufen werden können. Salesforce Inbox ermöglicht es, neue Lead-, Kontakt- und Opportunity-Datensätze in Salesforce zu erstellen, ohne den Posteingang zu verlassen.

E-Mail-Vorlagen hinzufügen

Mit Salesforce Inbox ist es möglich, Salesforce-E-Mail-Vorlagen zu verwenden. Diese werden sowohl in Text als auch in HTML dargestellt. Somit können Benutzer auf E-Mails schneller antworten.

Termine planen

Salesforce Inbox synchronisiert E-Mail-System und Kalender. Dadurch wird die Organisation von Besprechungen erleichtert, da Benutzer ihre Verfügbarkeit einer E-Mail hinzufügen können. Infolgedessen werden dem Empfänger mehrere mögliche Termine vorgeschlagen. Der Empfänger kann das Treffen mit einem Klick buchen und sobald der Empfänger ein Zeitfenster akzeptiert, wird der Termin automatisch dem Kalender hinzugefügt.

Lesebestätigung

Die Salesforce Intelligenz analysiert jede eingehende E-Mail, um die Aufgabe oder Opportunity zu verfolgen, die im E-Mail-Posteingang eintrifft. Ebenso ist es möglich, eine Benachrichtigung zu erhalten, wenn eine E-Mail den Kunden erreicht hat und von ihm geöffnet wurde.

Intelligent senden

Salesforce Inbox bietet die Funktion auszuwählen, wann genau eine E-Mail an einen Kunden gesendet werden soll.

Salesforce Mobile App

Salesforce Inbox stellt eine direkte Verbindung mit der Salesforce Mobile App her. Somit ist es möglich, Salesforce Inbox sowohl über iOS als auch für Android zu nutzen.

Welche Vorteile hat Salesforce Inbox im Vergleich zu anderen Anbietern?

Die Antwort lautet Einstein: Künstliche Intelligenz, die Vertriebsmitarbeitern helfen soll, ihre persönliche Verkaufsproduktivität zu steigern. Mit künstlicher Intelligenz an der kritischen Schnittstelle zwischen CRM und E-Mail kennzeichnet Einstein Email Insights die wichtigsten E-Mails, während Recommended Connections die Kollegen identifiziert, die die stärksten Beziehungen zu den wichtigsten Gatekeepern und Entscheidungsträgern haben. Und weil Einstein in der mobilen App verfügbar ist, hilft es Ihrem Vertrieb Vertreter überall, wo sie sind - selbst wenn sie unterwegs sind

Durch die Kombination von E-Mail und Kalenderereignissen in einer Anwendung hofft Salesforce hofft Salesforce die Notwendigkeit für Vertriebsmitarbeiter zu verringern, zwischen unterschiedlichen Anwendungen hin und herzuwechseln.

Wie hilft Salesforce Inbox mehr Deals abzuschließen?

Geschäftsleute müssen organisiert und effizient mit ihrer Zeit umgehen, und Technologielösungen wie Salesforce bieten Kunden eine führende Plattform, um dies zu erreichen. Während ein All-in-One-Posteingang ein netter Nebeneffekt ist, geht der Salesforce-Posteingang darüber hinaus - er hilft dabei, Geschäfte schneller abzuschließen. Und so funktioniert es:

- Die Aktualisierung eines Opportunity-Status aus dem Posteingang eines Benutzers löst verschiedene Salesforce-Workflows aus, um dem Produktionsteam entsprechende Aufgaben zuzuweisen.
- Benutzer können Kalenderverfügbarkeiten direkt aus dem Posteingang senden und blättern nicht mehr zwischen ihrem Kalender und ihrem Posteingang hin und her, um ideale Besprechungszeiten zu finden.
- Benachrichtigungen informieren den Nutzer, wenn eine wichtige E-Mail gelesen oder bearbeitet wurde, so dass er schnell darauf reagieren kann

- Mit der Funktion "Später senden" kann eine E-Mail für den späteren Versand geplant werden. Beispielsweise ist es möglich, eine Folge-E-Mail einige Tage im Voraus zu versenden.
- Salesforce Email-Vorlagen: die E-Mails, die man scheinbar immer und immer wieder schreibt, können jetzt als Vorlagen gespeichert und bei Bedarf einfach ausgewählt werden.

Woher bekommt man Salesforce Inbox und wie viel kostet es?

Salesforce Inbox ist für Google Mail (mit der Chrome-Erweiterung) und Outlook verfügbar, sowohl für Exchange als auch für Office 365. Salesforce Inbox-Lizenzen sind ab 25 US-Dollar pro Monat und Benutzer verfügbar

Fazit

Durch Salesforce Inbox, die Kombination von E-Mail und Kalender Ereignissen in einer Anwendung, wird die Notwendigkeit verringert, zwischen unterschiedlichen Anwendungen hin- und her zu wechseln. Somit wird der Arbeitsablauf vereinfacht da Verwaltungsaufwand reduziert wird. Dank Salesforce Inbox und den dazugehörigen Funktionen kann die Produktivität gesteigert werden

Die Arbeit mit dem Salesforce-Posteingang ermöglicht es, tägliche Arbeit direkt von der Mailing-Liste aus zu koordinieren, so dass bestimmte Teams einen besseren Einblick in die Korrespondenz mit Leads bekommen können. Außerdem stehen Tools zur Verfügung, die die tägliche Arbeit erleichtern, z. B. die Bestätigung, dass eine E-Mail gelesen wurde, die Erstellung automatischer Aufgaben, wenn ein Kunde nicht antwortet, oder die einfache Verwendung zuvor konfigurierter Vorlagen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Salesforce-Posteingang eine hervorragende Ergänzung ist, um die Effektivität des Marketing- und Vertriebssteams in Salesforce CRM zu steigern.

Mehr Informationen zu Salesforce Inbox finden Sie hier: <https://www.salesforce.com/products/sales-cloud/features/crm-email-connector/>

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.