

Was ist die Salesforce Pro Suite?

Komplettlösung für effektives CRM-Management

Effiziente und strukturierte Kundenbeziehungen sind in der digitalisierten Geschäftswelt von heute der Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Moderne CRM-Systeme wie die Salesforce Pro Suite unterstützen Unternehmen dabei, ihr Kundenbeziehungsmanagement zu optimieren. Sie ermöglichen eine umfassende Übersicht und Analyse von Kundendaten, um individuelle Kundenprofile zu erstellen und so jeder Interaktion die maximale Wirkung zu verleihen. Gleichzeitig optimieren automatisierte Prozesse den internen Workflow und sorgen für eine effiziente Zusammenarbeit im Team.

Lesen Sie in diesem Beitrag, welche Funktionen die Salesforce Pro Suite bietet und für welche Unternehmen sie geeignet ist.

Inhalt

Was ist die Salesforce Pro Suite?	2
Welche Funktionen bietet die Salesforce Pro Suite?	2
Wie verbessert die Salesforce Pro Suite das Kundenbeziehungsmanagement?	3
Welche Unterschiede gibt es zur Salesforce Starter Suite?	5
Für wen eignet sich die Salesforce Pro Suite?	6
Wie viel kostet die Salesforce Pro Suite?	7
Fazit	7
Kontakt	9

Was ist die Salesforce Pro Suite?

Die Salesforce Pro Suite ist eine leistungsstarke CRM-Lösung für kleinere Unternehmen, die mit Salesforce starten und wachsen wollen. Dabei stellt die Pro Suite eine Erweiterung der bereits existierenden Starter Suite von Salesforce dar, mit mehr Funktionen und Möglichkeiten zur Skalierbarkeit.

Zusätzlich zu den bestehenden Funktionen der Starter Suite, bietet die Pro Suite weitaus mehr Anpassungs- und Automatisierungsmöglichkeiten. Egal ob Marketing-, Sales-, Service- oder Commerce-Tools, die dynamischen Funktionen helfen Ihrem Unternehmen nicht nur zum Wachstum, sondern wachsen zusätzlich auch mit.

Aufgebaut auf der Einstein 1 Plattform wird die Salesforce Pro Suite von der Data Cloud unterstützt und hilft Unternehmen so, ihren Betrieb mit einer einsatzbereiten sowie einfach zu implementierenden Lösung auszubauen.

Welche Funktionen bietet die Salesforce Pro Suite?

Umfassende Vertriebsautomatisierung

Wie oft haben Sie sich gewünscht, Ihre Vertriebsprozesse effizienter zu gestalten? Mit der Salesforce Pro Suite wird dieser Wunsch Realität. Die Plattform bietet eine umfassende Vertriebsautomatisierung, die es Ihnen ermöglicht, den gesamten Verkaufszyklus zu optimieren – von der Lead-Generierung bis hin zum Abschluss.

Intelligente Kundenanalyse

Möchten Sie Ihre Kunden besser verstehen? Die Salesforce Pro Suite nutzt künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen, um tiefgehende Analysen und Vorhersagen zu erstellen. Erhalten Sie wertvolle Einblicke in das Verhalten und die Präferenzen Ihrer Kunden mithilfe der Data Cloud, und nutzen Sie diese Informationen zu Ihrem Vorteil.

Effizientes Servicemanagement

Wie zufrieden sind Ihre Kunden mit Ihrem Service? Die Pro Suite integriert leistungsstarke Service-Tools, die Ihnen helfen, Kundenanfragen schnell und effizient zu bearbeiten. Automatisierte Workflows und eine zentrale Übersicht über alle Kundeninteraktionen sorgen dafür, dass kein Anliegen unbeachtet bleibt. Das Wissens- und Case Management hilft Ihnen und Ihrem Team den Überblick zu behalten, damit Sie sich auf das Wichtigste konzentrieren können: Ihre Kunden.

Integriertes Marketing

Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe am effektivsten? Mit der Salesforce Pro Suite können Sie Ihre Marketing-Kampagnen an einem Ort verwalten und auswerten. Nutzen Sie E-Mail-Marketing, Sendezeit-Optimierung durch Einstein, der KI von Salesforce sowie intelligente Segmentierung, um Ihre Botschaft direkt an die richtigen Empfänger zu bringen, genau zur richtigen Zeit.

Wie verbessert die Salesforce Pro Suite das Kundenbeziehungsmanagement?

Verbesserte Kundenzufriedenheit durch Personalisierung

Haben Sie sich jemals gefragt, wie Sie Ihre Kunden zufriedener machen können? Mit der Salesforce Pro Suite wird die Antwort klar: Personalisierung. Durch die Analyse von Kundenverhalten und -präferenzen ermöglicht die Pro Suite eine maßgeschneiderte Ansprache jedes einzelnen Kunden. Das Ergebnis? Höhere Kundenzufriedenheit und stärkere Kundenbindung.

Effiziente Kommunikation und Interaktion

Wie oft verlieren Sie den Überblick über Kundeninteraktionen? Die Salesforce Pro Suite integriert alle Kommunikationskanäle – sei es E-Mail, Telefon oder Social Media – auf einer einzigen

Plattform. Dies stellt sicher, dass Sie jederzeit einen vollständigen Überblick über jede Kundeninteraktion haben. Kein wichtiges Detail geht verloren, und Sie können schneller und präziser auf Kundenanfragen reagieren.

Automatisierung von Routineaufgaben

Wie viel Zeit verbringt Ihr Team mit Routineaufgaben? Mit der Salesforce Pro Suite können Sie diese Aufgaben automatisieren. Von der Lead-Generierung bis zur Nachverfolgung von Verkaufschancen – die Automatisierungsfunktionen der Pro Suite reduzieren den manuellen Aufwand erheblich. So bleibt Ihrem Team mehr Zeit für strategisch wichtige Aufgaben.

Datengestützte Entscheidungsfindung

Treffen Sie Ihre Entscheidungen basierend auf fundierten Daten? Die Salesforce Pro Suite stellt umfangreiche Analysetools zur Verfügung, die Ihnen tiefgehende Einblicke in Ihre Kundenbeziehungen geben. Mithilfe von Dashboards und Echtzeitberichten können Sie Trends erkennen, Herausforderungen frühzeitig identifizieren und fundierte Entscheidungen treffen, die Ihr CRM verbessern.

Integration von KI und maschinellem Lernen

Wie nutzen Sie die neuesten Technologien, um Ihre CRM-Strategie zu optimieren? Die Salesforce Pro Suite setzt auf künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen, um Verkaufschancen zu identifizieren und Vorhersagen zu treffen. Dies hilft Ihnen, proaktiv auf Marktveränderungen zu reagieren und Ihren Wettbewerbsvorteil zu sichern.

Zentralisierte Datenverwaltung

Wie organisieren Sie Ihre Kundendaten effizient? Die Salesforce Pro Suite bietet eine zentrale Datenplattform, die sicherstellt, dass alle relevanten Informationen an einem Ort verfügbar sind. Dies erleichtert nicht nur die Datenverwaltung, sondern verbessert auch die Zusammenarbeit innerhalb Ihres Teams. Jeder hat Zugriff auf die aktuellsten Informationen und kann darauf basierend handeln.

Die Salesforce Pro Suite hebt Ihr Kundenbeziehungsmanagement auf ein neues Level. Durch die Kombination aus Personalisierung, effizienter Kommunikation, Automatisierung, datengestützter Entscheidungsfindung, modernster Technologie und zentralisierter Datenverwaltung können Sie sicherstellen, dass Ihre Kunden stets im Mittelpunkt stehen.

Welche Unterschiede gibt es zur Salesforce Starter Suite?

- **Umfang der Funktionen:** Ihre Teams im Vertrieb profitieren zusätzlich zu den bereits existierenden Funktionen von starkem Prognosemanagement, dem Erstellen und Verwalten von Angeboten mittels KI sowie Links für direkte Bezahlung. Zusätzlich bietet die Salesforce Pro Suite mehr Möglichkeiten zur Verbesserung Ihres Kundenservice. Nutzen Sie Makros, Omni-Channel-Routing und die Möglichkeit zum In-App- und Web-Messaging zu Ihrem Vorteil.
- **Skalierbarkeit und Anpassungsfähigkeit:** Wie flexibel muss Ihre CRM-Lösung sein? Die Salesforce Pro Suite zeichnet sich durch ihre hohe Skalierbarkeit und Anpassungsfähigkeit aus. Unternehmen können die Pro Suite nach ihren spezifischen Bedürfnissen erweitern und anpassen. Im Gegensatz zur Starter Suite steht Ihnen bei der Pro Suite AppExchange zur Verfügung. Auch die Erstellung von benutzerdefinierten Apps ist lediglich im Rahmen der Pro Suite möglich.
- **Mehr Automatisierung:** Mit der Pro Suite können Sie sowohl Prozesse durch Flows und Freigaben als auch repetitive Aufgaben automatisieren. Dadurch entlasten Sie Ihre Teams und ermöglichen mehr Effizienz und Produktivität im Vertrieb und Marketing.

Für wen eignet sich die Salesforce Pro Suite?

Unternehmen jeder Größe

Die Salesforce Pro Suite eignet sich für jede Unternehmensgröße und ist durch ihre Skalierbarkeit wandelbar. Gerichtet ist sie allerdings insbesondere an Kleinunternehmen, die wachsen wollen. Start-up-Unternehmen können von Beginn an von einem professionellen Kundenbeziehungsmanagement profitieren und wenn sie wachsen, wächst die Pro Suite mit. Etablierte Unternehmen können durch die Pro Suite hingegen ihre Vertriebsprozesse und ihren Kundenservice optimieren.

Branchenübergreifende Anwendung

Welche Branchen profitieren am meisten? Die Salesforce Pro Suite ist branchenübergreifend einsetzbar. Egal, ob Sie im Einzelhandel, in der Fertigung, im Gesundheitswesen oder im Finanzsektor tätig sind – die Suite bietet maßgeschneiderte Funktionen, die speziell auf die Anforderungen jeder Branche abgestimmt sind.

Teams mit Fokus auf Kundenbeziehungen

Wie wichtig sind Ihnen starke Kundenbeziehungen? Teams, die großen Wert auf das Kundenbeziehungsmanagement legen, werden die Vorteile der Salesforce Pro Suite besonders schätzen. Mit Tools zur Personalisierung und Automatisierung können Sie Kundeninteraktionen effizienter und zielgerichteter gestalten.

Wie viel kostet die Salesforce Pro Suite?

Die Kosten für die Salesforce Pro Suite belaufen sich auf lediglich 100 \$ im Monat pro User. Voraussetzung ist der Abschluss eines Jahresvertrages. Zusätzlich bietet Salesforce eine kostenlose 30-Tage-Testversion an, in der Sie unverbindlich die Funktionen austesten können. Der integrierte Onboarding-Assistent hilft Ihnen dabei, sich auf der Plattform zurechtzufinden, damit Sie ganz einfach mit der Pro Suite starten können.

Fazit

Zusammenfassend bietet die Salesforce Pro Suite kleinen und mittelständischen Unternehmen eine leistungsstarke und kosteneffiziente Lösung für systematisches Beziehungsmanagement. Ihre Tools zur Personalisierung, Automatisierung und Analyse modernster Technologien wie Künstlicher Intelligenz erleichtern es Teams, sich voll auf die wahren Bedürfnisse der Kunden zu fokussieren. Wer sein Kundenbeziehungsmanagement revolutionieren und damit sowohl Kundenbindung als auch unternehmerischen Erfolg nachhaltig steigern möchte, findet in der Pro Suite die perfekte Lösung.

Lesen Sie hier mehr über die Salesforce Pro Suite:

<https://www.salesforce.com/de/small-business/pro-suite/>

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.