

Adoption de l'application mobile Salesforce1

Accélérez l'adoption de l'application mobile Salesforce1

Salesforce1 a le pouvoir de transformer votre organisation, mais pour en profiter vous devez offrir des cas d'utilisation efficaces et pertinents. L'accélérateur Adoption de l'application mobile Salesforce1 vous aide à identifier ces « micro-moments » déclencheurs pour les utilisateurs de la solution mobile, à mesurer l'usage de la solution par des indicateurs précis et à créer un plan d'adoption.

L'Accélérateur vous permet d'obtenir

- Une meilleure efficacité de vos employés itinérants
- Une meilleure productivité des employés sur l'application mobile Salesforce1
- Une différenciation face à la concurrence dans la guerre des talents utilisateurs de solutions commerciales mobiles

Fonctionnement

Des spécialistes certifiés vous guideront tout au long du processus, pendant une durée déterminée à l'avance (généralement 3 à 4 semaines) :

Découverte

- Identifier et explorer les cas d'utilisation mobiles fondateurs
- Revue de la mise en œuvre actuelle, le cas échéant
- Revue de l'approche de la conduite du changement

Analyse

- Proposer 2 ou 3 cas d'utilisation qui peuvent être développés grâce aux capacités déclaratives de l'application mobile Salesforce1 avec un impact sur l'entreprise clair et mesurable
- Identifier les indicateurs/KPI pour suivre l'impact sur l'entreprise

Résultats

- Recommandations de mise en œuvre pour vos cas d'utilisation
- Meilleures pratiques et recommandations de conduite du changement pour déployer Salesforce1 auprès de vos utilisateurs

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

OBJECTIF

Accélérer le retour sur investissement

UTILISATEUR CIBLÉ

Les clients qui cherchent à augmenter la valeur ajoutée grâce aux capacités mobiles de l'application Salesforce1.

PRÉREQUIS

- Une partie prenante métier capable d'exprimer clairement les processus métiers clés
- Une personnalisation par programmation limitée, comme des boutons remplacés par du Visualforce ou S-Controls
- Aucune restriction de sécurité pour déployer Salesforce1
- Un administrateur Salesforce impliqué et des ressources affectées à la conduite du changement

.....

Contactez votre chargé de compte ou votre équipe Success dès aujourd'hui ! Découvrez comment nous pouvons vous aider à accélérer votre réussite CRM.

salesforce.com France S.A.S
3 avenue Octave Gréard 75007 Paris, France
Questions générales : + 33 (0)1 72 10 94 00 |
Fax: +33 (0)1 72 10 94 01 |
Sales: 00800 7253 3333
www.salesforce.com/fr/
services-training/add-ons/accelerators/

Bureaux internationaux
Amérique latine +1-415-536-4606
Japon +81-3-5785-8201
Asie-Pacifique +65-6302-5700
EMEA +4121-6953700

