

Klein - aber oho!

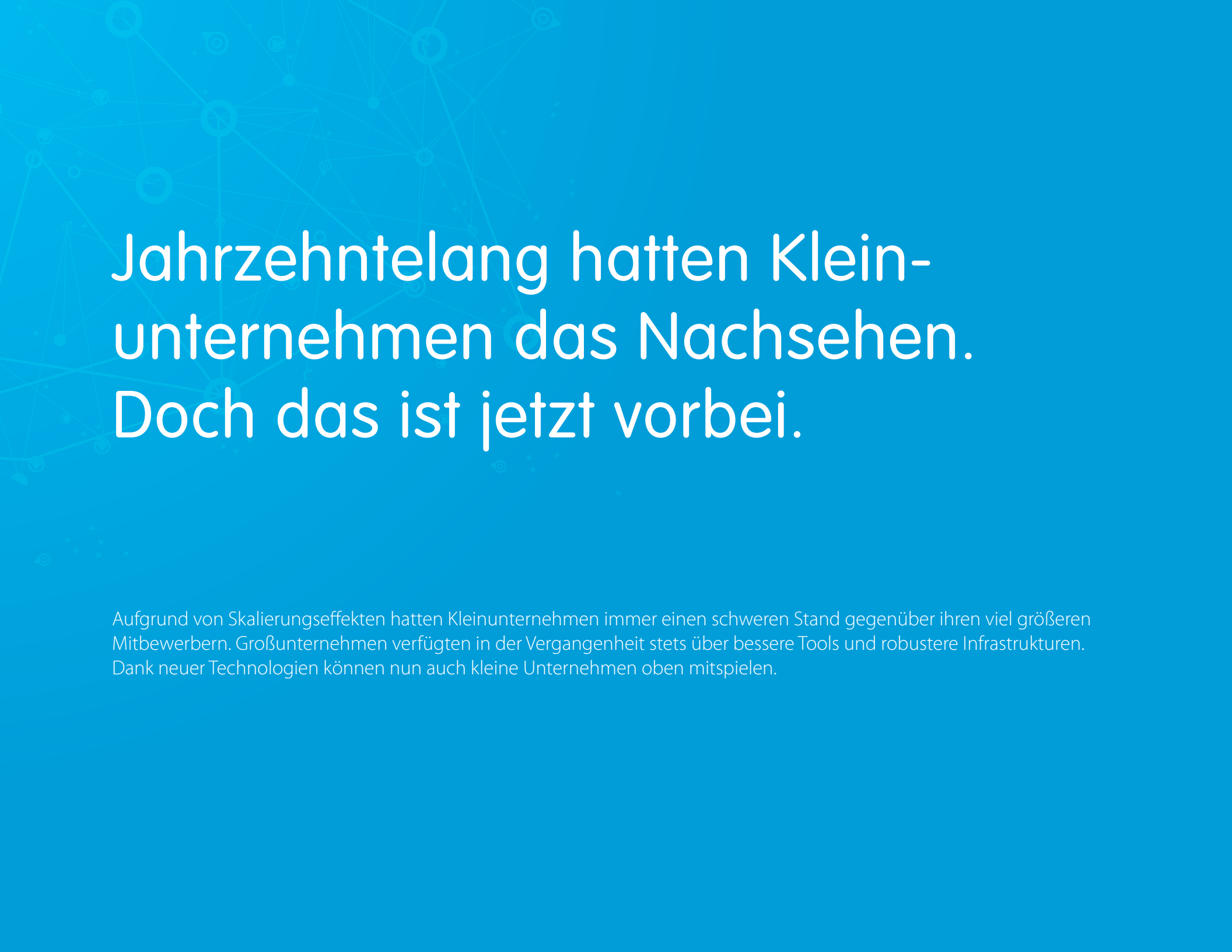
So gewinnen kleine Unternehmen
gegen Schwergewichte



salesforce®

SELL. SERVICE. MARKET. SUCCEED.





Jahrzehntelang hatten Klein- unternehmen das Nachsehen. Doch das ist jetzt vorbei.

Aufgrund von Skalierungseffekten hatten Kleinunternehmen immer einen schweren Stand gegenüber ihren viel größeren Mitbewerbern. Großunternehmen verfügten in der Vergangenheit stets über bessere Tools und robustere Infrastrukturen. Dank neuer Technologien können nun auch kleine Unternehmen oben mitspielen.

Inhaltsverzeichnis

Klein, aber oho: So gewinnen kleine Unternehmen gegen Schwergewichte

- 01 | **Einführung**
Ein Umfeld im Wandel
- 02 | **Kapitel 1**
Steigern Sie das Wachstum Ihres Unternehmens
- 03 | **Kapitel 2**
Kurbeln Sie die Produktivität an
- 04 | **Kapitel 3**
Treiben Sie Innovationen voran
- 05 | **Kapitel 4**
Bauen Sie Ihr Unternehmen aus



Einführung

Ein Umfeld im Wandel

Technologien haben die Welt für Kleinunternehmen verändert. Waren kleine Abteilungen einst ein Nachteil, können sie heute durchaus von Vorteil sein. Bedeuteten kleine, neue Infrastrukturen einst mangelnde Stabilität, können sie heute für höhere Agilität und Flexibilität sorgen.

Dank moderner Technologien kann ein kleines oder mittleres Unternehmen heute von einem Nischenanbieter zu einem ernstem Mitbewerber für etablierte Großunternehmen werden. Mithilfe einer CRM-Lösung wie Salesforce für die Organisation, das Management und den Ausbau eines kleinen oder mittleren Unternehmens können KMUs sehr wohl in der Riege der Großen mitspielen und einen ähnlich leistungsstarken Vertrieb aufbauen wie Großunternehmen.

Im Folgenden erläutern wir vier wichtige Aspekte, bei denen Salesforce die Leistungsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen entscheidend verbessert:

1. Unternehmenswachstum
2. Steigerung der Produktivität
3. Förderung von Innovationen
4. Unternehmensausbau



Kapitel 1

Steigern Sie das Wachstum Ihres Unternehmens

Viele KMUs stoßen irgendwann auf das gleiche Problem: Sie verfügen über ein hervorragendes Produkt oder einen exzellenten Service, wissen jedoch nicht, wie sie ihr Unternehmen einen Schritt weiterbringen können. Wie können wir den Umsatz und die Erfolgsquoten steigern? Wie erreichen wir mehr potentielle Neukunden bzw. Leads und halten die Kosten gleichzeitig unter Kontrolle?

Salesforce.com hilft KMUs, schneller zu wachsen. Die CRM-Lösung von salesforce.com strafft Betriebsabläufe, sodass Sie Ihre Erfolgsquote steigern, Ihre Pipeline erweitern und Ihre Kosten senken können.

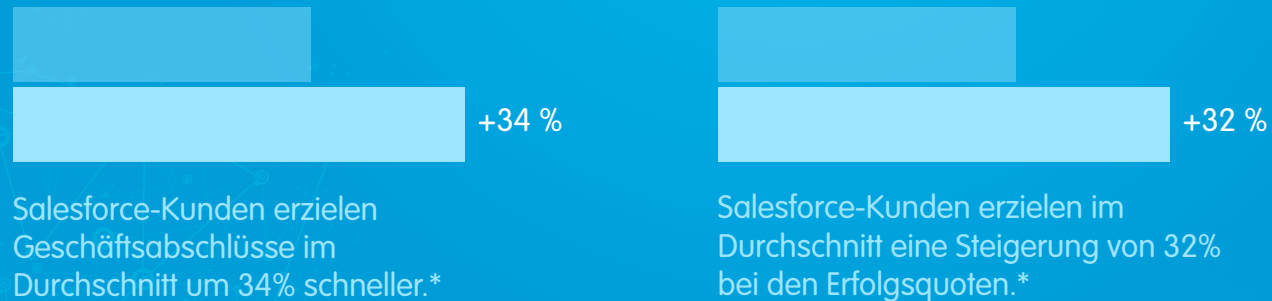
Steigern Sie Ihre Erfolgsquote

In fast allen Branchen ist der Wettbewerb härter als je zuvor. Deshalb war es auch noch nie so schwer, umkämpfte Geschäftsabschlüsse zu gewinnen. Nur wer besser aufgestellt, vorbereitet und informiert ist, erreicht das Ziel. Salesforce strukturiert Ihre Prozesse, damit Sie Ihren Vertrieb mit der Effizienz und der Souveränität eines Top-Unternehmens steuern können.

Wir möchten Ihnen Geschäftsabschlüsse so einfach wie möglich machen. Generierte Leads werden automatisch weitergeleitet und mit Kontaktdaten, relevanten Informationen zum Unternehmen und zu Interaktionen mit dem potentiellen Kunden angereichert. Salesforce-Anwendern stehen damit umfassende Informationen zur Verfügung, um aus einem Lead einen Auftrag zu machen. Umfangreiche Berichte und Dashboards geben



Überzeugende Ergebnisse von Salesforce-Kunden:



*Quelle: Ergebnis einer Kundenumfrage des unabhängigen Unternehmens Confirmit vom Mai 2014.

Aufschluss darüber, was funktioniert und wo Verbesserungsbedarf besteht. Dank der Salesforce1 Mobile App sind ihre Vertriebsmitarbeiter in der Lage, über Mobilgeräte von überall an ihren Projekten zu arbeiten und sofort zu reagieren. Denn Salesforce wurde in jeder Hinsicht so konzipiert, dass Sie Geschäftsabschlüsse schneller erzielen.

Bauen Sie Ihre Pipeline aus

Für die Nachverfolgung von Leads ist ein Tabellenkalkulationsprogramm nicht mehr ausreichend. Unternehmen können es sich nicht mehr leisten, nicht genau über ihre Pipeline Bescheid zu wissen. Sie müssen genau wissen, wie viele Leads Sie in der Pipeline haben und an welchem Punkt sich diese im Vertriebszyklus befinden, damit Sie die

Leistung Ihres Vertriebsteams und die Prognosen genau bewerten können. Salesforce sorgt für eine bessere Organisation Ihrer gesamten Leads, einen genauen Überblick über Ihre Pipeline und eine bessere Prognose Ihrer Geschäftsabschlüsse.

Senken Sie Ihre Kosten

Aufgrund ihrer Unabhängigkeit und schlanken Strukturen können sich Kleinunternehmen gegenüber größeren Playern einen Wettbewerbsvorteil sichern. Mithilfe von Salesforce können Sie die Anschaffungskosten und laufenden Kosten von neuer Hardware vermeiden, Systemausfallzeiten verhindern und mehr Umsatz erzielen ohne dazu Ihr Vertriebsteam vergrößern zu müssen.

Kapitel 2

Kurbeln Sie die Produktivität an

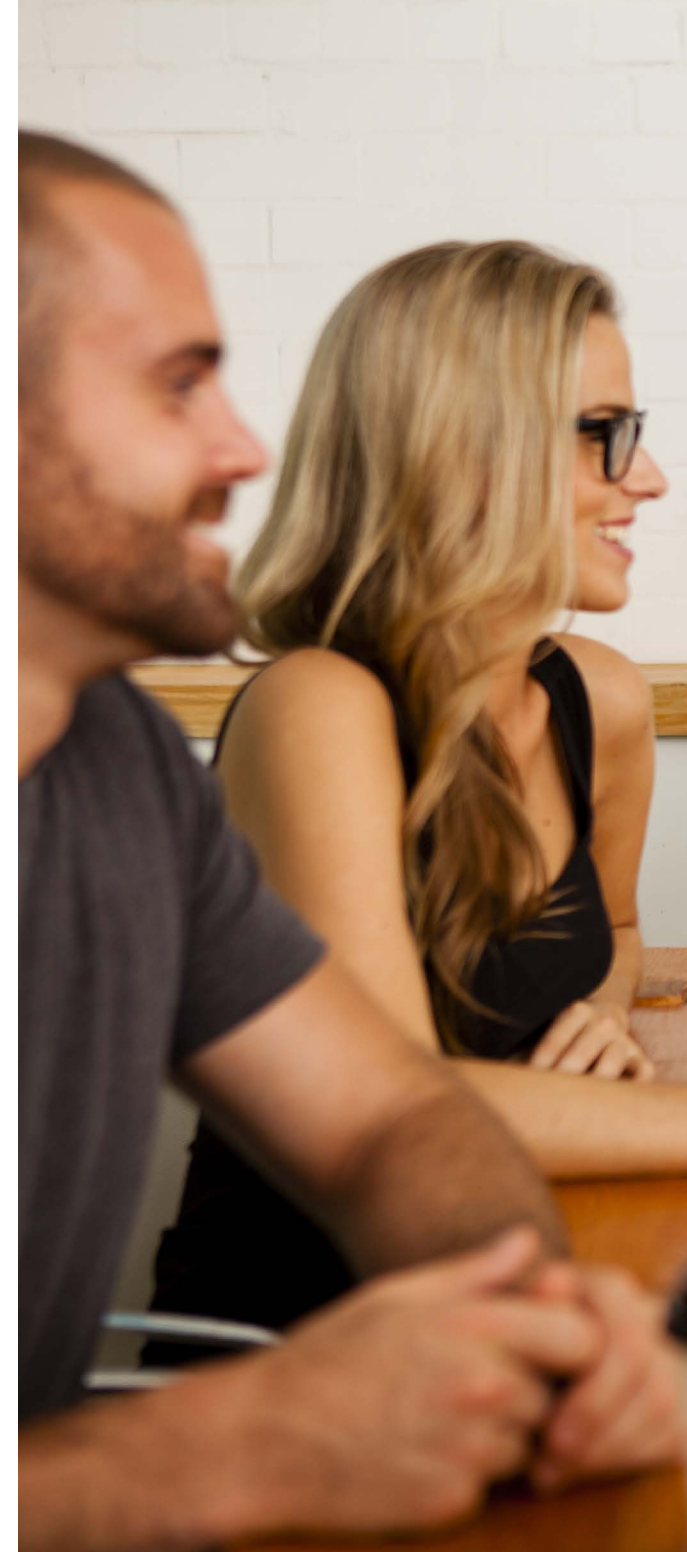
Aufgrund ihrer Außenseiterposition und der hohen Motivation innovativer als andere zu sein, sind Kleinunternehmen ständig bestrebt, mit maximaler Produktivität zu arbeiten. Sie unternehmen größere Anstrengungen und engagieren sich etwas mehr als der Wettbewerb.

Salesforce hat es sich zum Ziel gesetzt, die Produktivität dieser Teams zu erhöhen und dafür zu sorgen, dass sich die harte Arbeit lohnt. Da die wichtigsten Tools auf einer zentralen Plattform bereitgestellt werden und alle Mitarbeiter optimal zusammenarbeiten und miteinander kommunizieren und darüber hinaus ihre Arbeitsweise selbst bestimmen können, macht Salesforce aus jedem KMU eine reibungslos funktionierende Vertriebsmaschine.

Alle Tools auf einer zentralen Plattform

Vertriebsmitarbeitern mangelt es heutzutage nicht an Tools. Jeden Tag wird ein neues Produkt herausgebracht, das bekannte Probleme beheben soll. Aber nicht alle Tools erhöhen die Produktivität - oft entstehen dadurch Insellösungen, so dass die Bearbeitung und Auswertung von Daten zeitaufwändiger und ineffektiv wird.

Mit Salesforce haben Sie eine zentrale Plattform, auf der sich alle Ihre wichtigsten Tools und Daten befinden. Ganz gleich, ob es sich um den neuen Geschäftsabschluss, die Anlage eines neuen Kunden oder den Bericht zu den Leistungen Ihres Teams handelt: Alles ist zentral über eine Oberfläche zugänglich. Aus dem Salesforce AppExchange können Sie sich außerdem Ihre Wunschtools von Drittanbietern herunterladen und in Salesforce integrieren.



Überzeugende Ergebnisse von Salesforce-Kunden:



Salesforce-Kunden erzielen im Durchschnitt eine Steigerung von 40% bei der Produktivität im Vertrieb.*

Salesforce-Kunden erzielen im Durchschnitt eine Verbesserung von 47% bei der Zusammenarbeit.*

*Quelle: Ergebnis einer Kundenumfrage des unabhängigen Unternehmens Confrimit vom Mai 2014.

Einfache Zusammenarbeit

Kleinunternehmen haben im Vergleich zu ihren größeren Mitbewerbern einen wesentlichen Vorteil: Sie kämpfen weder mit bürokratischen Strukturen noch mit isolierten Daten. Die Organisation ist kleiner, sodass sich die besten Experten für eine Anforderung schnell und einfach identifizieren lassen und die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen leichter wird.

Da die Zusammenarbeit in Salesforce ähnlich wie in einem sozialen Netzwerk funktioniert ist nicht nur sichergestellt, dass diese enge Vernetzung bestehen bleibt sondern dass die Zusammenarbeit sogar intensiviert wird. Mit Salesforce können Sie schneller als je zuvor im Team zusammenarbeiten, denn das kollektive Know-how Ihrer gesamten Organisation ist innerhalb von Sekunden statt von Stunden verfügbar.

Arbeiten Sie nach Ihren Vorstellungen

Unternehmen stellen immer häufiger fest, dass sie die Produktivität ihrer Mitarbeiter wesentlich steigern können, wenn sie ihre Arbeitsweise selbst bestimmen können. Büros funktionieren nicht mehr nach dem Stechuhrenprinzip. Maximale Produktivität wird dann erreicht, wenn Mitarbeiter ihre Umgebung einschließlich ihrer Tools entsprechend ihrer Bedürfnisse gestalten können.

Aufgrund der Flexibilität und den Anpassungsoptionen von Salesforce können Mitarbeiter nach ihren Vorstellungen und nicht nach einem vordefinierten Schema arbeiten. Salesforce kann vom Anwenderunternehmen angepasst werden und ermöglicht so den Vertriebsteams eine Perfektionierung ihrer Workflows, um Vertriebsprozesse und die Organisation zu optimieren.

Kapitel 3

Treiben Sie Innovationen voran

Selbst wenn Technologien viele der Hürden beseitigen, die den Marktzugang kleinerer Unternehmen in der Vergangenheit behinderten, verfügen diese dennoch weiterhin nicht über die umfangreichen Forschungs- und Entwicklungsbudgets ihrer größeren Mitbewerber.

Salesforce liefert die Grundlagen, die in der Forschung und Entwicklung für weitere Innovationen benötigt werden. Salesforce.com ist laut Fortune das innovativste Unternehmen der Welt und hilft seinen Kunden mit ständigen Neuentwicklungen und Updates, immer vorne zu bleiben.

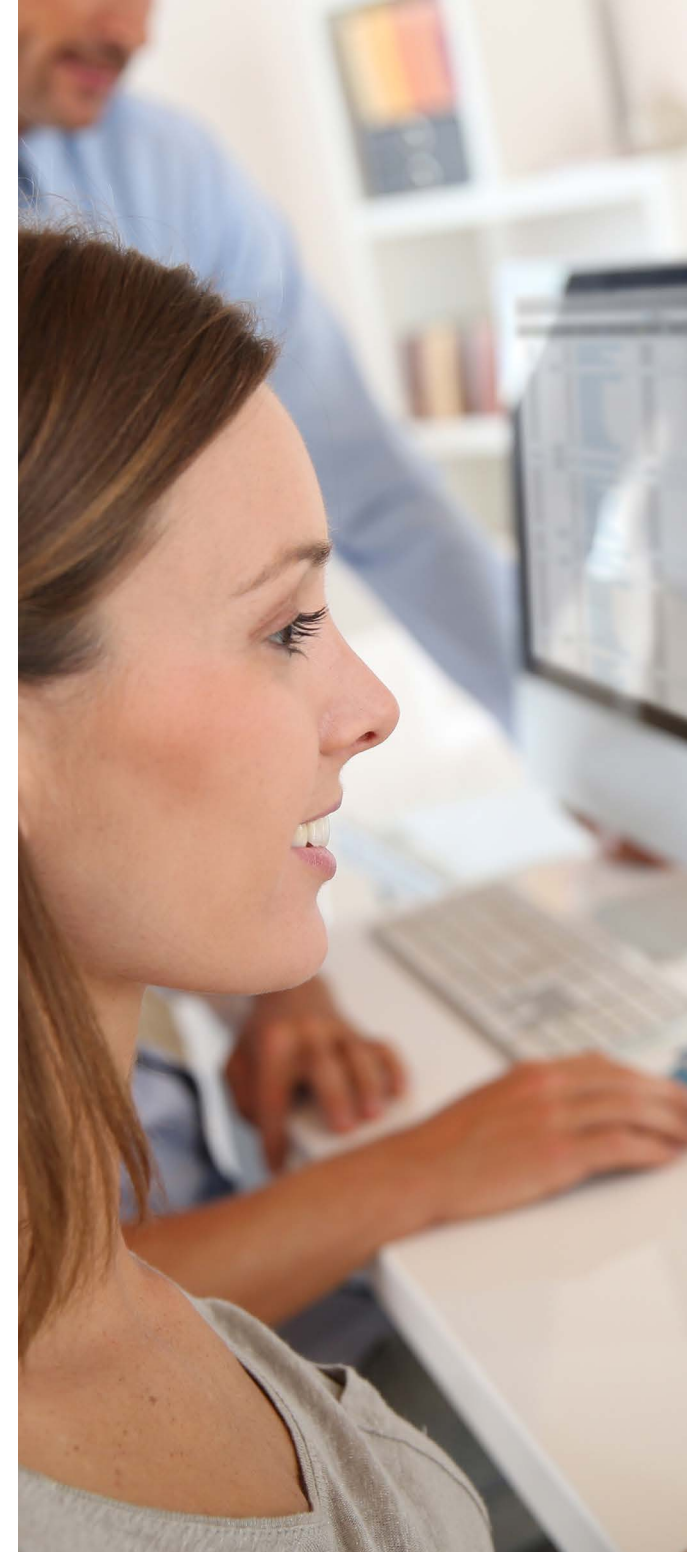
Mobilität steht an erster Stelle

Mobilität ist keine Modeerscheinung. Unternehmen aller Branchen haben erkannt, welche Möglichkeiten Mobilgeräte bieten, und bemühen sich, ihren Mitarbeitern die geforderten mobilen Funktionalitäten bereitzustellen.

Im Gegensatz zu vielen anderen Mitbewerbern hat Salesforce den Trend zu einer Welt, in der die Mobilität an erster Stelle steht, schon frühzeitig erkannt und bietet bereits seit längerem mobile Funktionalitäten für Anwender, die nicht nur aktuelle Trends verfolgen, sondern ihnen sogar einige Schritte voraus sein wollen. Mit der Salesforce1 Mobile App können Salesforce-Anwender sogar ihr gesamtes Unternehmen direkt vom Smartphone aus lenken.

Innovative IT-Teams

Das IT-Team eines kleineren Unternehmens muss in der Regel viele verschiedene Aufgaben übernehmen und ist oft auch für die eigentliche



Überzeugende Ergebnisse von Salesforce-Kunden:



Salesforce-Kunden erzielen im Durchschnitt eine Steigerung von 50% bei der Anwendungsentwicklung.*



Salesforce-Kunden erzielen im Durchschnitt eine Reduzierung der IT-Kosten von 42%.*

*Quelle: Ergebnis einer Kundenumfrage des unabhängigen Unternehmens Confirmit vom Mai 2014.

Entwicklung des Produkts verantwortlich. Wenn jedoch das Unternehmen wächst und die Anzahl von Lösungen und die Hardware zunimmt, verändert sich die Rolle der IT-Mitarbeiter. Sie stehen unter ständigem Druck, neue Funktionen zu integrieren oder Probleme zu beheben. Diese Anfragen haben stets Vorrang, sodass neben der Bearbeitung von eingegangenen Supporttickets keine Zeit für andere Aufgaben bleibt.

Dank Salesforce gehören diese täglichen Wartungsaufgaben der Vergangenheit an. Das IT-Team kann wieder mit anderen Abteilungen zusammenarbeiten, um dem Unternehmen einen echten Mehrwert zu bieten. Sie kann sich endlich vom Rückstau aufgelaufener Supporttickets befreien und in der Zusammenarbeit zwischen Abteilungen eine tragende Rolle übernehmen, um das Unternehmen voranzutreiben.

Branchenführende Produkte

Forbes hat Salesforce zum weltweit innovativsten Unternehmen der letzten vier Jahre (2011, 2012, 2013 und 2014) ernannt. Diese Ehrung ist eine Anerkennung unseres ständigen Bestrebens, das Bestmögliche zu entwickeln. Salesforce will nicht nur eine Führungsrolle in der CRM-Branche übernehmen, sondern die zukünftige Arbeitsweise revolutionieren, unabhängig von der Branche.

Salesforce entwickelt fortwährend neue Produkte, die die Anforderungen der modernen Arbeitswelt erfüllen, noch bevor Unternehmen erkennen, dass dieser Bedarf besteht. Zudem ist Salesforce um eine ständige Innovation seiner Produktlinien bemüht und veröffentlicht jedes Jahr drei umfangreiche Aktualisierungen.

Kapitel 4

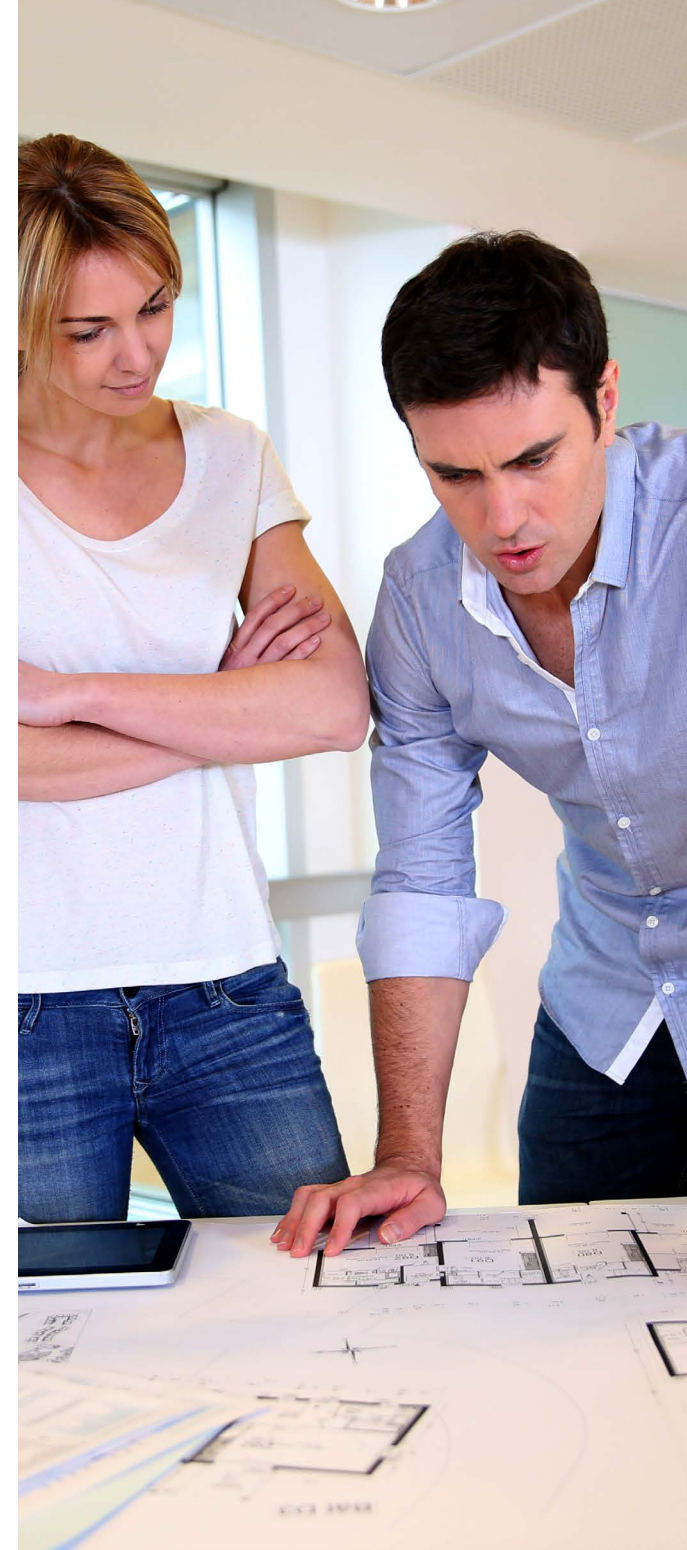
Bauen Sie Ihr Unternehmen aus

Für Kleinunternehmen, die wachsen, die Produktivität steigern und Innovationen vorantreiben, heißt der logische nächste Schritt: Der Ausbau des Unternehmens. Die Voraussetzungen für diesen Schritt in Richtung Zukunft sind die richtige Infrastruktur und die passenden Tools. Dies ist in der Regel ein beschwerlicher Prozess, der viel Zeit in Anspruch nimmt und hohe Kosten verursacht. Vor allem der Ausbau der Infrastruktur ist ein äußerst zeitaufwändiger Vorgang, der umfangreiche finanzielle Investitionen erfordert. Mit Salesforce ist das alles anders.

Salesforce-Anwendungen werden über die Cloud bereitgestellt, sodass kein kostenintensiver Infrastrukturausbau notwendig wird. Fügen Sie einfach zusätzliche Anwender hinzu, und es kann losgehen! Dank des umfangreichen Partnernetzwerks mit einem umfassenden Lösungsangebot können Sie weitere Funktionen und Tools in nur wenigen Minuten zu Salesforce hinzufügen. All Ihre Tools sind in einer einzigen Benutzeroberfläche integriert, was viel Zeit spart und die Effizienz Ihrer Mitarbeiter optimiert.

Keine Anforderungen an die Infrastruktur

Für ein Unternehmen, das eine CRM-Lösung installiert hat, bedeuten ein Unternehmensausbau oder Umstrukturierungen erhebliche Investitionen und somit erhebliche Risiken. Zusätzliche Hardware und weitere IT-Mitarbeiter mit den entsprechenden Kenntnissen werden benötigt. Eine vollständige Implementierung kann Monate dauern.



Überzeugende Ergebnisse von Salesforce-Kunden:



Salesforce-Kunden erzielen im Durchschnitt eine um 52% schnellere Anwendungsbereitstellung.*



Salesforce-Kunden erzielen im Durchschnitt eine um 47% schnellere Integration von Daten und Anwendungen.*

*Quelle: Ergebnis einer Kundenumfrage des unabhängigen Unternehmens Confirmit vom Mai 2014.



Mit Salesforce können Sie zusätzliche Anwender und Funktionalitäten in nur wenigen Minuten hinzufügen. Das bedeutet: keine zusätzliche Hardware, keine neuen Risiken. Ganz gleich, ob Sie 10 weitere Anwender hinzufügen oder 10.000 – der Vorgang ist immer gleich schnell und einfach. Ganz egal, ob Sie Ihr Unternehmen erweitern oder umstrukturieren möchten - Salesforce passt sich an die Veränderungen problemlos an.

Ergänzen Sie Produkte je nach Bedarf

Jeder Unternehmensausbau führt zu neuen Bedürfnissen und Anforderungen. Unternehmen müssen Funktionen hinzufügen, die sie zuvor nicht

benötigten. Während viele Unternehmen zunächst zahlreiche Optionen recherchieren und überprüfen müssen und dafür wertvolle Zeit und Ressourcen aufwenden, steht Benutzern von Salesforce alles Notwendige mit nur einem Mausklick zur Verfügung.

Ob Kundenservice oder Marketing – Salesforce bietet ein umfassendes Partnernetzwerk und eine umfangreiche Produktpalette die durch einige wenige Mausklicks bereitgestellt werden kann. Mit Salesforce können KMUs wachsen, ohne ihre Wettbewerbsvorteile zu verlieren.

Große Geschäftsmöglichkeiten sind in die Reichweite von Kleinunternehmen gerückt.

Für Kleinunternehmen sind rosige Zeiten angebrochen. Agilität und Flexibilität sind zu wesentlichen Unternehmensvorteilen geworden, mit denen sich KMUs selbst gegenüber den größten Mitbewerbern differenzieren können. Salesforce hilft Ihnen, diesen Vorteil noch weiter auszubauen. Steigern Sie das Wachstum Ihres Unternehmens, indem Sie die Anzahl Ihrer Geschäftsabschlüsse erhöhen und ihre Pipeline ausbauen. Erhöhen Sie die Produktivität durch Zusammenarbeit und Anpassung. Nutzen Sie die besten Lösungen, um Innovationen voranzutreiben und Ihr Unternehmen auszubauen. KMUs verfügen schon heute über einen Wettbewerbsvorteil gegenüber großen Mitbewerbern. Mit Salesforce sind ihnen keine Grenzen gesetzt.



SELL. SERVICE. MARKET. SUCCEED.



Blog



Facebook



Twitter



LinkedIn

