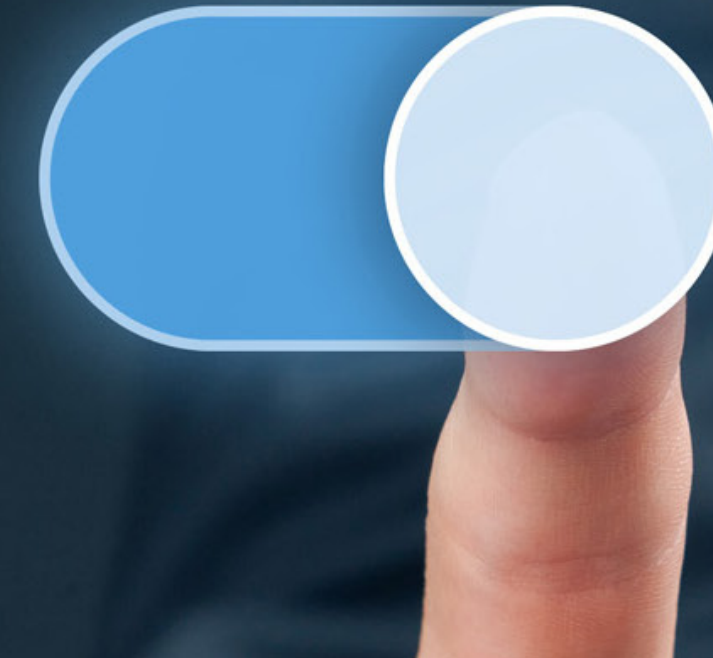




Innovation



APPLICATION-SERVICES: SALESFORCE-APP

Optimieren Sie Ihr Salesforce-CRM indem Sie Ihre Datenbasis jederzeit aktualisieren und um fehlende Adress-Informationen ergänzen – mit wenigen Klicks direkt in Ihrem Salesforce-CRM.

Direkt aus Salesforce ist es möglich, die wichtigsten Informationen für Marketing, Vertrieb, Kundenservice und Kreditoren-/Debitorenverwaltung abzurufen und damit bestehende Daten zu prüfen und bedarfsgerecht anzureichern.

Schnelle und fehlerfreie Neuanlage

Nach der Implementierung haben Sie direkten Zugriff auf die beDirect-Referenzdatenbank. Dadurch sinkt der Aufwand für die Erfassung neuer Kontakte auf wenige Klicks. Gleichzeitig erfolgt die Erfassung fehlerfrei und – falls gewünscht – angereichert mit nützlichen Zusatzinformationen.

Kundennutzen

Ihre Datenbank unterliegt keinen Qualitätsschwankungen, sondern ist jederzeit korrekt und vollständig.

- Einheitlicher und strukturierter Datenbestand
- Änderung und Aktualisierung der Daten direkt im eigenen System
- Reduktion des administrativen Aufwands bei höherer Datenqualität
- Integration mehrerer technischer Dienstleister möglich
- Eine einheitliche Lösung bei dezentraler Datenerfassung an mehreren Standorten

Alle
Maßnahmen
und Workflows
100% DSGVO-
konform



APPLICATION-SERVICES: SALESFORCE-APP

Zwei Lösungspakete

Für eine bedarfsgerechte Aktualisierung gibt es unsere Adressmanagementlösung für Salesforce-CRM in zwei unterschiedlichen Lösungspaketen. Der Unterschied zwischen den beiden Angeboten ist der Umgang mit der bereits in ihrem CRM enthaltenen Datenbasis.

Variante 1: Unsere Empfehlung, wenn Sie sowohl Ihr Neukunden- als auch Bestandskundenmanagement optimieren möchten.



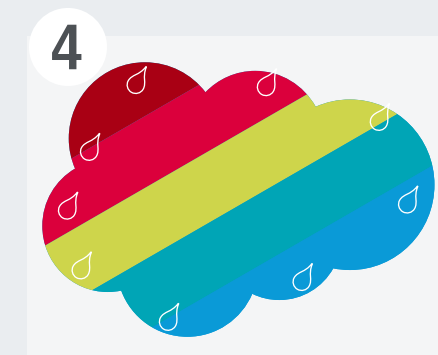
1. Zugriff auf die Anwendung



2. Grundbereinigung Ihrer Basisdaten



3. Regelmäßige Aktualisierung der Datenbank-Neuzugänge

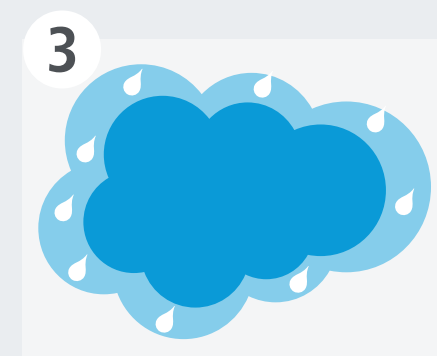
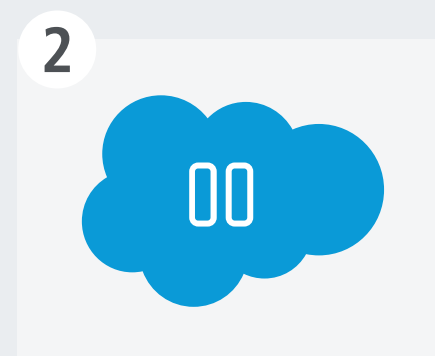


4. Turnusmäßige Aktualisierung für die komplette Datenbank (Basisdaten und Neuzugänge), optional

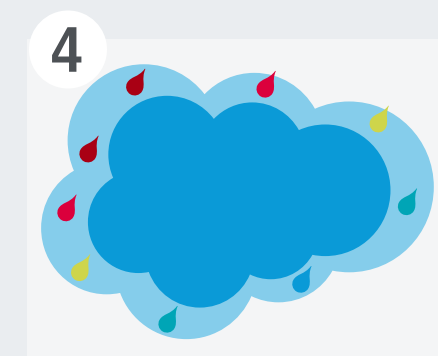
Variante 2: Für neugegründete Unternehmen, die bislang keine eigene nennenswerte Datenbasis nutzen oder hauptsächlich mit Neukunden in Kontakt treten möchten.



1. Zugriff auf die Anwendung



3. Regelmäßige Aktualisierung der Datenbank-Neuzugänge



4. Turnusmäßige Aktualisierung für die komplette Datenbank (Basisdaten und Neuzugänge), optional

Variante 2 ist die kleine Schwester der Variante 1, da zwar nicht die gesamte Datenbasis bereinigt und aktualisiert wird, jedoch Neukontakte jederzeit korrekt und aktuell zur Verfügung stehen.

Leistungsmerkmale

Der Mehrwert steckt im Detail. Entscheiden Sie sich für die Salesforce-App und bleiben Sie konstant wettbewerbsfähig.

- Neue Leads und Accounts schnell identifizieren und mit aktueller Adresse fehlerfrei anlegen
- Automatische Anlage mit wertvollen Zusatzinformationen für die zielgruppengerechte Ansprache
- Cross-Selling Potenziale entdecken durch Abbildung von Hierarchien und Verflechtungen von Accounts
- Flexible Feldzuordnungen der Datenobjekte
- Turnusmäßige Überwachung der Bestandsadressen durch die App
- Sofortige Änderung, Aktualisierung und Ergänzung der Datenbasis im System

Ansprechpartner

André Schmidt

Head of Direct Sales · beDirect GmbH & Co. KG
Telefon 05241 8045674 · Mobil 0176 16111014
andre.schmidt@bedirect.de
linkedin.com/in/andre-schmidt-868554a

www.bedirect.de
www.beaddress.de

