

Salesforce Anywhere

Salesforce Anywhere ermöglicht es von überall aus zu arbeiten

Salesforce Anywhere: Das Kollaborations-Werkzeug für Vertrieb, Service und Marketing

Salesforce, der weltweit führende Anbieter von CRM-Lösungen hat im Juni 2020 auf der Technologiekonferenz TrailheadX Salesforce Anywhere vorgestellt. Eine neue Anwendung, welche Chats, Benachrichtigungen, Kommentare und Videos direkt in den normalen CRM-Workflow eines Benutzers integriert. Die Idee von Salesforce Anywhere ist es, die Anforderungen der neuen Funktionsweise der Arbeitsplätze effizient zu erfüllen. Aufgrund der Covid-19 Pandemie arbeiten viele Mitarbeiter von Zuhause aus und es gibt neue Regeln zur Abstandsregelung und Gesundheit in den Büros. Daher wurde Salesforce Anywhere so konzipiert, dass es möglich ist, von überall aus zu arbeiten und vereinfacht das Arbeitsleben durch neue Features.

Inhalt

Salesforce Anywhere: Das Kollaborations-Werkzeug für Vertrieb, Service und Marketing	1
Was ist Salesforce Anywhere?	2
Welche Features hat Salesforce Anywhere?	2
Anwendungsbeispiele für Salesforce Anywhere	3
Welche Business Probleme löst Salesforce Anywhere?	3
Woher bekommt man Salesforce Anywhere?	4
Wie viel kostet Salesforce Anywhere und wer kann es nutzen?	4
Ab wann ist Salesforce Anywhere verfügbar?	4
Wird Chatter, Teams und Slack in Salesforce Anywhere ersetzt?	4
Fazit – Die Highlights von Salesforce Anywhere:	5
Kontakt	5

Was ist Salesforce Anywhere?

Salesforce Anywhere ist eine Verbindung von effizienten neuen Technologien und Plattformservices, die Unternehmen dabei helfen, in der neuen Arbeitswelt, in der das Arbeiten von überall her immer beliebter wird, neue Dimensionen der Produktivität und des Kundenerfolgs zu eröffnen. Somit ist es ein Kollaborations-Werkzeug für Marketing, Vertrieb und Service. Salesforce Anywhere ermöglicht die Option Chats, Benachrichtigungen, Kommentare sowie Videokonferenzen direkt in Salesforce zu integrieren.

Welche Features hat Salesforce Anywhere?

Salesforce Anywhere teilt sich in drei Hauptmerkmale auf:

In-Context Chat

Chats können als 1:1-Gespräche mit einem Teamkollegen geführt werden oder auch mit einer Gruppe sein. Ebenfalls ist es möglich, CRM-Daten direkt innerhalb eines Chats auszutauschen.

Die Möglichkeit, Präferenzen anzugeben, bei welchen Chats man benachrichtigt wird und bei welchen nicht, ist nun auch möglich.

AI-Prompted Action

Vorgeschlagene Aktionen ermöglichen es, direkt von einer Benachrichtigung oder einem Chat aus Maßnahmen zu ergreifen, und wird von der KI unterstützt. Beispielsweise kann aus einer Warnmeldung eine Aktion vorgeschlagen werden, um eine Notiz zu protokollieren

Real-Time Alerts

Mithilfe von Benachrichtigungen können bestimmte Datensätze, Berichte und Dashboards abonniert werden, die relevant sind. So können beispielsweise die Berichte eines Teams abonniert werden und man erhält eine Benachrichtigung, sobald es eine Aktualisierung des Geschäftsstatus gibt.

Anwendungsbeispiele für Salesforce Anywhere

Im folgendem einige Beispiele für das Sales Team, wie die aufrufbaren Aktionen von Salesforce Anywhere zur Anpassung und Vereinfachung von Geschäftsprozessen verwendet werden können:

Lead Konvertierung:

Senden Sie eine Benachrichtigung an einen Vertriebsbeauftragten, wenn eine neue Opportunity angelegt wird

Preisverhandlung:

Beginnen Sie einen Chat mit einem Vertriebsmitarbeiter und einem Vertriebsleiter, wenn sich eine Opportunity zur Verhandlung ändert

Deal-Feier:

Senden Sie eine feierliche Nachricht an einen Gruppenchat des Verkaufsteams, wenn eine Gelegenheit geschlossen wird.

Welche Business Probleme löst Salesforce Anywhere?

Durch Salesforce Anywhere müssen Nutzer nicht mehr auf externe Anwendungen und Tools zurückgreifen. Es gibt die Möglichkeit, alles in den normalen CRM-Workflow zu integrieren. Darüber hinaus ist es möglich, von überall aus eine ideale Arbeitsumgebung zu haben und die Daten an jedem beliebigen Ort einzusehen. Dadurch können Entscheidungen schneller getroffen werden. Mit den integrierten Helpdesk-, Vorfall-, Bestands- und Änderungsmanagementfunktionen können Updates mit nur wenigen Klicks sicher auf Laptops, Mobiltelefone und andere Geräte übertragen werden.

Woher bekommt man Salesforce Anywhere?

Um die Beta Version von Salesforce Anywhere ausprobieren, hier klicken. Die Salesforce Anywhere Mobile App (Beta) für iOS-Telefone ist im App Store verfügbar. Die Android Version wird in Kürze ebenfalls zum Download bereitstehen.

Wie viel kostet Salesforce Anywhere und wer kann es nutzen?

Die Beta-Version ist für alle aktuelle Salesforce-Kunden auf Desktop- und Mobilgeräten kostenlos. Die Preise sollen noch festgelegt werden, aber einige Services innerhalb von Anywhere werden ein Add-On sein. Bisher wird die Salesforce Anywhere Mobile App (Beta) nur auf iOS-Telefonen unterstützt und noch nicht auf Android-Telefonen.

Ab wann ist Salesforce Anywhere verfügbar?

Die Salesforce Anywhere App ist seit Juli in der Beta Version verfügbar. Die Employee Service-Lösung soll im November 2020 kommen.

Wird Chatter, Teams und Slack in Salesforce Anywhere ersetzt?

Was ist Chatter? Was ist Teams ? Was ist Slack?

Chatter, Teams und Slack sind Alternativen für Salesforce Anywhere.

Salesforce Chatter kann als Firmen-Intranet oder Mitarbeiterverzeichnis verstanden werden. Jeder Mitarbeiter hat eine Profiseite mit Foto und arbeitsbezogenen Informationen, auf der erklärt wird, welche Rolle der Mitarbeiter innerhalb des Unternehmens spielt, wem er/sie Bericht erstattet, wo sich der Mitarbeiter befindet und wie er/sie den Mitarbeiter kontaktieren kann.

Slack ist eine Channel-basierte Kommunikationsplattform. In Slack können Team-Mitglieder in Channels Nachrichten senden und Dateien teilen. Kann keine Bildschirmübertragung

In Microsoft Teams sind die Office 365-Apps direkt integriert. Sie können also die gewohnten Office-Dokumente in Echtzeit und gleichzeitig mit Ihren Kollegen und Projektpartnern bearbeiten. Darüber hinaus ist es ein Kollaborations-, Kommunikations- und Videokonferenz-Tool.

Die neuen Funktionen ermöglichen es, die gesamte Teamzusammenarbeit direkt in Salesforce durchzuführen, wobei diese sicher durch die Berechtigungsinfrastruktur geregelt wird. Den Kunden steht es aber weiterhin frei, alternative digitale Teamwork-Tools wie Slack oder Teams zu verwenden. Salesforce Anywhere wird aber nun der empfohlene Kanal für die Nachrichtenübermittlung innerhalb von Salesforce sein.

“There could be a world where the Salesforce Anywhere App takes over and becomes ‘the new Chatter’, if you will, but it’s much more than that. It’s much more powerful. It’s modern. It’s mobile. It’s focused across the entire Customer 360 and it’s really about being able to collaborate internally, as well as externally with your customers, and then bring that to play.”

Ryan Aytay, Chief Business Officer — Salesforce Inc.

Fazit – Die Highlights von Salesforce Anywhere:

Vertrieb, Service und Marketing von überall aus – Salesforce Anywhere bietet die Flexibilität, von jedem beliebigen Ort aus Vertrieb, Service und Marketing zu verwalten und wird dabei von Salesforce Customer 360 unterstützt.

Zusammenarbeit von überall aus – mit der neuen Salesforce Anywhere Anwendung, welche Chat, Benachrichtigungen, Kommentare und Video direkt in die Salesforce Erfahrung einbindet ist es möglich, unabhängig vom Standort, zusammenzuarbeiten.

Mehr Informationen zu Salesforce Anywhere finden Sie hier: <https://sforce.co/34VjNKa>

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.