Salesforce Mobile App

Gehen Sie neue Wege - mit der CRM-Plattform, die Sie immer dabei haben

Mit der Salesforce Mobile App haben Sie alle wichtigen Informationen stets parat.

**Die massenhafte Migration von Internetnutzern vom Desktop auf mobile Geräte bedeutet, dass die Menschen heute erwarten, dass Informationen in Echtzeit von überall aus verfügbar sind. Mithilfe der Salesforce Mobile App, ist es möglich, von überall aus und zu jeder Zeit Zugriff auf die CRM Daten zu haben.**

Inhalt

[Was ist die Salesforce Mobile App? 1](#_Toc65665645)

[Warum ist ein mobiles CRM wichtig? 2](#_Toc65665646)

[Welche Features hat die Salesforce Mobile App? 3](#_Toc65665647)

[Welche Vorteile hat die Salesforce Mobile App? 4](#_Toc65665648)

[Wie startet man mit der Salesforce Mobile App? 5](#_Toc65665649)

[Fazit 6](#_Toc65665650)

[Kontakt 7](#_Toc65665651)

# Was ist die Salesforce Mobile App?

Die Salesforce Mobile App ist eine Unternehmens-App, die Ihren Benutzern sofortigen Zugriff auf die CRM-Daten des Unternehmens über ein Telefon oder Tablet bietet. Mit der mobilen App haben Sie den gleichen Zugriff auf Ihre Salesforce-Daten wie auf Ihrem Desktop-PC. Das liegt daran, dass die App so organisiert ist, dass Sie Aufgaben unterwegs in den kurzen Momenten der freien Zeit erledigen können, z. B. beim Warten auf einen Flug, beim Warten auf Ihr nächstes Kundenmeeting und sogar, wenn Sie in der Schlange für einen Kaffee stehen

# Warum ist ein mobiles CRM wichtig?

Die massenhafte Migration von Internetnutzern vom Desktop auf mobile Geräte bedeutet, dass die Menschen heute erwarten, dass Informationen in Echtzeit von überall aus verfügbar sind. Tatsächlich wächst der Anteil des weltweiten Internetverkehrs, der von mobilen Geräten stammt, immer weiter. Ein CRM muss daher in der Lage sein, mit diesem Wachstum Schritt zu halten. Ein mobiles CRM ermöglicht es Anwendern, auf wichtige Geschäftsdaten zuzugreifen, egal wo sie sich befinden. In gewissem Sinne ermöglicht es ihnen, ihr Geschäft von unterwegs aus zu betreiben.

Büroangestellte sind somit nicht mehr an ihren Schreibtisch "gefesselt"; sie arbeiten unterwegs. Mitglieder des Vertriebsteams reisen zwischen Büros und Standorten, um sich mit Interessenten zu treffen. Außendienstmitarbeiter benötigen Zugriff auf Zeitpläne und Arbeitsaufträge, auch wenn sie nicht im Büro sind.

Selbst Aufgaben, die noch vor fünf Jahren die Anwesenheit eines Mitarbeiters im Büro erforderten, werden produktiver, wenn er die Möglichkeit hat, aus der Ferne auf seine Arbeit zuzugreifen. Untersuchungen haben gezeigt, dass Unternehmen jährlich 240 zusätzliche Arbeitsstunden durch Mitarbeiter gewinnen, die mobile Geräte für arbeitsbezogene Zwecke nutzen. Das liegt daran, dass mobile Smart Devices den Nutzern die Freiheit geben, von dort aus zu arbeiten, wo es ihnen am besten passt.

Selbst wenn sie sich nicht im selben Gebäude oder sogar im selben Land befinden, können Abteilungen im gesamten Unternehmen auf dieselben Daten zugreifen, unabhängig von Kompatibilitätsproblemen in Bezug auf Plattformen, was eine kollaborative Arbeitsumgebung fördert. Neben den offensichtlichen Vorteilen, die Mitarbeitern mehr Flexibilität in ihrer Arbeitsumgebung ermöglichen, profitieren auch die Kunden von einer mobilen CRM-Verfügbarkeit für Ihr Unternehmen.

Mit einer mobilen CRM-App können Sie sicherstellen, dass Ihre Kunden jederzeit den besten verfügbaren Service erhalten. Die Mitarbeiter haben Zugriff auf Echtzeit-Updates und wichtige Informationen, was bedeutet, dass sie in der Lage sind, Kunden schnell und zuverlässig mit den benötigten Informationen zu versorgen.

Auch diejenigen, die nicht direkt mit Kunden arbeiten, können mobiles CRM nutzen, um Zeitpläne zu verwalten, Datenanalysen durchzuführen, Berichte zu erstellen und wichtige Dateien zu organisieren - alles an einem sicheren Ort.

Mit mobiler CRM-Software können mobile Geräte wie Tablets und Smartphones alle klassischen Funktionen eines Systems bieten, das auf einem Laptop oder Desktop-Computer gehostet wird, aber mit den zusätzlichen Vorteilen des Zugriffs von unterwegs über Cloud Computing. In der Tat sollten Benutzer in der Lage sein, ihr Unternehmen von ihrem Telefon aus zu führen.

Mobiles CRM hat viele Vorteile für Remote-Mitarbeiter, wenn sie nicht an ihrem Schreibtisch sitzen, und ermöglicht ihnen Folgendes

* Planen mit Kalenderintegration
* Einwahl in Meetings mit Click-to-Call
* Zugriff auf Leads, Kontakte und Verkaufschancen und deren Aktualisierung
* Dateien öffnen und freigeben
* Unterwegs auf Dashboards zugreifen
* Verfolgen, Verwalten und Beantworten von Kundendienstfällen
* Jederzeit Zugriff auf aktuelle Daten

Automatische Aktualisierungen bedeuten, dass jeder Vertriebsmitarbeiter jederzeit und auf jedem Gerät Zugriff auf alle CRM-Daten, Analysen und kundenrelevanten Materialien hat - das bedeutet, dass niemand außen vor bleibt und die Mitglieder des Vertriebsteams mit Zuversicht auf ihre Interessenten zugehen können.

Die besten CRMs sind außerdem mit umfangreichen Sicherheitsfunktionen ausgestattet, wie Multi-Faktor-Authentifizierung und VPN-Anforderungen. Sicherheitsupdates und neue Funktionen innerhalb der mobilen CRM-App werden automatisch aktualisiert, ohne dass die Benutzer manuell einen erneuten Download oder ein Upgrade durchführen müssen.

# Welche Features hat die Salesforce Mobile App?

**Nutzen Sie jeden Vorteil.**

Mit der Salesforce Mobile App haben Sie alle wichtigen Informationen immer griffbereit.

**Arbeiten Sie sofort zusammen.**

Mit Collaboration und Groups können Sie auf Feeds, Gruppen, Personen und Dateien zugreifen, um überall mit Kunden oder Kollegen zusammenzuarbeiten.

**Umsatzzahlen mit einem Fingertipp abrufen.**

Dashboards und Berichte beschleunigen die Entscheidungsfindung mit Echtzeit-Ansichten für Vertrieb, Service, Marketing und Unternehmensleistung.

**Organisieren Sie Ihren Tag.**

Today gibt Ihnen einen umfassenden Überblick über alle Ihre Meetings, Kontodetails und Aufgaben, wann immer Sie wollen.

**Sehen Sie dringende Nachrichten.**

Im Notification Center finden Sie Ihre dringendsten Beiträge und Genehmigungsanfragen an einem praktischen Ort.

**Finden Sie alles schneller.**

Die intelligente Suche findet die Daten, die Sie benötigen, in Sekundenschnelle. Suchen Sie nach Listen und zuletzt aufgerufenen Datensätzen, oder führen Sie globale Abfragen durch.

**Schließen Sie Geschäfte schneller ab.**

Mit Apps für die Vertriebsproduktivität sehen Sie schnell, wo Sie sich im Prozess befinden und was in jeder Phase wichtig ist, wobei nur die dringendsten Informationen ganz oben stehen.

# Welche Vorteile hat die Salesforce Mobile App?

1. Personalisierung von Verkaufspitches

Salesforce Mobile App ermöglicht dem Vertriebsteam den Zugriff auf die Salesforce-Datenbank, von jedem Ort und zu jeder Zeit. Daher kann das Vertriebsteam auf alle gespeicherten relevanten Informationen zugreifen und diese zur Personalisierung seiner Verkaufspräsentationen verwenden. Diese Personalisierung von Verkaufspräsentationen sorgt für größere Erfolgschancen als die Verwendung einer Standardverkaufspräsentation für jeden Lead.

2. Leichterer Zugang zu Informationen

Wenn das Vertriebsteam seine Präsentationen bereits personalisiert hat, ohne die Mobilitätsfunktionen des CRM zu nutzen, würde Salesforce Mobile CRM die Effizienz der Vertriebsprozesse erhöhen, indem es alle relevanten Informationen auf Knopfdruck verfügbar macht. Anstatt also erst ins Büro zu gehen, um alle erforderlichen Kundendaten zu sammeln, kann das Vertriebsteam direkt mit dem Kundenbesuch beginnen, ohne den Vorteil eines fundierten Verkaufsgesprächs zu verlieren. Durch den Wegfall redundanter Prozesse wird also Zeit gespart, so dass mehr Zeit zur Verfügung steht, um mehr Leads und Opportunities zu treffen. Dies wiederum führt zu einem verbesserten ROI.

3. Verfügbarkeit von präziseren Informationen

Mit mobilem CRM können Daten in das CRM eingegeben werden, sobald sie erfasst werden. Wenn das Vertriebsteam also unterwegs erfolgreich einen Verkauf abschließt, werden diese Informationen sofort in das CRM eingegeben. Somit ist das CRM immer auf dem neuesten Stand, und zwar in Echtzeit.

4. Verbesserte Funktionalität

Es gibt viele Möglichkeiten, durch die CRM-Integration mit Apps und Software von Drittanbietern bestimmte Vorteile von Salesforce zu nutzen, die sonst nicht möglich gewesen wären. Ein Beispiel ist die Integration der mobilen Salesforce-App mit Anwendungen für die Dokumentensignatur, die das Vertriebsteam dabei unterstützen könnte, die Unterschrift des Kunden für neue Verträge direkt vor Ort einzuholen. Andere Beispiele für erweiterte Funktionen, die durch den Einsatz von Geräten wie Smartphones oder Tablets ermöglicht werden, sind die Verwendung der Kamera des Geräts zum Aufnehmen von Fotos oder zum Scannen von Barcodes. Folglich kann eine Reihe von Prozessen mit CRM auf mobilen Geräten durchgeführt werden, möglicherweise ohne dass zusätzliche Hardware oder Komponenten benötigt werden. Allerdings wäre die Hilfe von CRM-Entwicklungsexperten sowie Salesforce-Support erforderlich, um solche potenziellen Vorteile zu realisieren.

5. Offline-Mobilität von Salesforce

Die oben erwähnten Vorteile von mobilem CRM setzen die Verfügbarkeit des Internets voraus, sei es über Wi-Fi oder Mobilfunkdaten. Würden diese Vorteile jedoch auch dann gelten, wenn kein Internet verfügbar ist? Salesforce bietet für seine mobile Version von CRM auch Offline-Funktionen an. So können alle gewonnenen Daten in der Salesforce Mobile App gespeichert werden, wobei der interne Speicher des mobilen Geräts genutzt wird. Sobald ein Internetzugang zur Verfügung steht, aktualisiert das mobile CRM automatisch die auf Ihrer Salesforce-Plattform gespeicherten Informationen.

# Wie startet man mit der Salesforce Mobile App?

Überprüfen der Anforderungen

Führen Sie die mobile Anwendung stets auf einem Gerät aus, das die Mindestanforderungen der Plattform erfüllt. Beachten Sie, dass die Anforderungen Änderungen unterliegen.

Herunterladen der Anwendung

Wenn Sie ein Android- oder iOS-Gerät haben, das die Mindestanforderungen erfüllt, können Sie die mobile Salesforce-Anwendung aus dem Apple App Store oder Google Play herunterladen.

Auswahl der Arbeitsumgebung

Wenn Sie sich bei der mobilen Salesforce-Anwendung anmelden, werden Sie automatisch mit Ihrer Produktionsorganisation verbunden. Sie können sich aber auch bei Ihrer Sandbox anmelden, die sich am besten eignet, um mit den mobilen Einstellungen und Anpassungen zu experimentieren. Wenn Sie keine Sandbox haben, melden Sie sich mit den Anmeldeinformationen Ihrer Trailhead Playground-Organisation (TP) an oder registrieren Sie sich für ein kostenloses Developer Edition-Konto. (Wenn Sie den Benutzernamen und das Kennwort Ihres Trailhead Playgrounds benötigen sollten, können Sie darauf zugreifen, indem Sie die Anweisungen hier befolgen.)

Grundlegendes zu den Einschränkungen

Die mobile Salesforce-Anwendung kann viel, aber nicht alles. Seien Sie darauf vorbereitet, dass es einige Unterschiede zur Desktop-Version von Salesforce gibt. Machen Sie sich vor allem mit den Salesforce-Funktionen vertraut, die es in der mobilen Salesforce-Anwendung nicht gibt, die Funktionslücken aufweisen oder die in der mobilen Anwendung anders funktionieren.

# Fazit

Mit der mobilen App haben Sie den gleichen Zugriff auf Ihre Salesforce-Daten wie auf Ihrem Desktop-PC und es ist von überall und zu jeder Zeit möglich, auf die CRM-Daten zuzugreifen. Es können somit Daten in das CRM eingegeben werden, sobald sie erfasst werden. Wenn das Vertriebsteam zum Beispiel unterwegs einen Verkauf erfolgreich abschließt, wird diese Information sofort in das CRM eingegeben. So ist das CRM immer auf dem neuesten Stand, in Echtzeit. Gerader in der heutigen, digitalen Welt ist es wichtig jederzeit auf Informationen zugreifen zu können. Dies ermöglicht die Salesforce Mobile App.

Mehr Informationen zur Salesforce Mobile App finden Sie hier

https://www.salesforce.com/eu/solutions/mobile/app/features/

# 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.

©2002-2021 comselect GmbH | Alle Rechte vorbehalten