



Algumas das funcionalidades do CRM da Salesforce:



1 Vendas

O Salesforce SFA permite às empresas incrementar a produtividade das vendas, aumentar a visibilidade e expandir a receita com um serviço que, além de acessível e fácil de implantar, leva o sucesso a empresas de todos os portes.



2 Serviço e suporte

Com a solução Salesforce para atendimento ao cliente, as empresas entram em produção em semanas com o aplicativo de call center preferido dos agentes e um aplicativo de auto-atendimento para os clientes — powered by Web 2.0 — que gera novos níveis de fidelidade do cliente.



3 Gerenciamento do relacionamento com parceiros

O Salesforce PRM facilita o acesso de parceiros a leads, colaboração em negócios e a localização de todas as informações necessárias para obter sucesso. O PRM está perfeitamente integrado ao Salesforce SFA, proporcionando visibilidade incomparável a todo o funil de vendas dos canais diretos e indiretos de sua empresa.



4 Marketing

Salesforce Marketing permite a área de Marketing executar, controlar e analisar os resultados de suas campanhas. Os executivos de marketing podem medir o retorno sobre o investimento de seus orçamentos, vincular a receita a programas de marketing específicos e fazer ajustes em tempo real.



5 Conteúdo

O Salesforce Content traz capacidade de uso da Web 2.0 para o conteúdo de sua empresa, possibilitando um compartilhamento mais eficaz e uma melhor colaboração na empresa. Permite que os funcionários localizem os documentos exatos de que precisam diretamente do aplicativo de negócios que utilizam diariamente.



6 Idéias

O Salesforce Idéias traz à tona o poder de sua comunidade e cria um diálogo dinâmico com seus clientes, parceiros e funcionários. Com o Salesforce Idéias, você está apenas a alguns cliques da criação de uma comunidade online em que membros podem publicar, discutir e votar em idéias. As melhores idéias ganham força para subir até o topo, o que ajuda a priorizar e gerenciar comentários de forma dimensionável e a induzir um senso de co-participação com seus clientes mais ativos.



7 Análise

O Salesforce Analytics propicia a qualquer usuário empresarial uma boa capacidade de percepção e análise. Com geração de relatórios, cálculos e painéis em tempo real, as empresas podem otimizar o desempenho, a tomada de decisões e a alocação de recursos.



8 Aplicativos personalizados

Crie aplicativos de categoria empresarial com a poderosa plataforma on-demand da salesforce.com. Disponibilize todos os aplicativos empresariais de sua organização em um só ambiente, com um modelo de dados, um modelo de compartilhamento e uma interface de usuário.



9 Aplicativos de setor

Atenda a todas as necessidades específicas do seu setor com o premiado CRM da salesforce.com, uma grande variedade de aplicativos on-demand da AppExchange, e a plataforma Force.com. Nossos aplicativos de setor foram criados com base em sucessos de centenas de empresas que atuam no seu setor. E como não há duas empresas parecidas, esses aplicativos podem ser completa e facilmente personalizados.



10 Aplicativos do AppExchange

O AppExchange é o seu mercado conveniente para aplicativos empresariais on-demand. O AppExchange facilita a localização, amostragem e seleção de centenas de aplicativos para sua empresa, todos pré-integrados ao Salesforce.