



CHECKLIST

HAPPY SALES CHECKLIST – WAS MÜSSEN SIE BEI DER IMPLEMENTIERUNG VON SALESFORCE FÜR DEN VERTRIEB BEACHTEN, UM IHR SALES-TEAM GLÜCKLICH ZU MACHEN?

Managed Services

CHECKLIST

1. EINFACHE DATENANLAGE

- ❑ **Einstein Automated Contacts:** Automatische Identifikation und Hinzufügen neuer Kontakte basierend auf E-Mail- und Kalenderaktivitäten.
- ❑ **Einstein Activity Capture:** Automatische Synchronisierung von Terminen und E-Mails ohne manuelle Eingabe.

2. OPTIMALE BENUTZEROBERFLÄCHE

- ❑ **Dynamic Forms:** Zeigen Sie je nach Status im Customer Lifecycle oder Vertriebsprozess die relevantesten Informationen an.
- ❑ **Personalisierte Dashboards:** Stellen Sie vertriebsrelevante Kennzahlen, offene Opportunities, wichtige Accounts und Terminübersichten prominent auf der Startseite dar.
- ❑ **Lightning Console:** Ermöglichen Sie den schnellen Zugriff auf alle relevanten Daten eines Kunden durch automatisch geöffnete Tabs mit Kontakten, Opportunities und Kundenvorgängen.

3. HOHE DATENQUALITÄT

- ❑ **Duplikatsregeln:** Stellen Sie sicher, dass bei der Anlage neuer Accounts oder Kontakte keine doppelten Datensätze entstehen.
- ❑ **Datenanreicherung:** Nutzen Sie Anbieter wie DataGroomr, D&B Optimizer oder Creditreform, um Duplikate zu erkennen, fehlende Informationen zu ergänzen und Fehler zu korrigieren.

4. REGELMÄSSIGE SCHULUNG UND UNTERSTÜTZUNG DER TEAMS

- ❑ **Wöchentliche Walk-In Sessions:** Bieten Sie Ihrem Vertriebsteam regelmäßige Gelegenheiten, Fragen und Unklarheiten zum CRM zu klären.
- ❑ **Auffrischungsschulungen:** Führen Sie regelmäßige Schulungen zum Sales Prozess durch.
- ❑ **Enablement Sites:** Nutzen Sie interaktive Lernplattformen, um Schulungen und Tutorials zu Salesforce anzubieten.

CHECKLIST

5. HILFREICHE AUTOMATISIERUNGEN

- Einstein Lead Scoring:** Automatische Bewertung neuer Leads basierend auf ihrer Abschlusswahrscheinlichkeit.
- Einstein Opportunity Insights:** Vorhersagen und Empfehlungen zu den nächsten Schritten im Verkaufsprozess.
- Einstein Forecasting:** Präzise Umsatzprognosen durch maschinelles Lernen, die Vertriebsleitern helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen.

6. EINFACHE UMSETZUNG VON SALES PROZESSEN

- ScreenFlow:** Schritt-für-Schritt-Anleitungen und automatisierte Prozesse, um komplexe Abläufe zu vereinfachen und die Produktivität zu steigern.

7. INTEGRATION ALLER RELEVANTEN INFORMATIONEN

- ERP-Systeme:** Zugriff auf Echtzeitinformationen zu Lagerbeständen, Bestellungen und Lieferzeiten.
- Marketing-Automation-Tools:** Verbindung zu Tools wie Marketo oder HubSpot für Marketingkampagnen und Lead-Scoring-Daten.
- Social Media Plattformen:** Integration von LinkedIn für Social Selling und die Nutzung des LinkedIn Sales Navigator.

8. NAHTLOSE MOBILE UNTERSTÜTZUNG

- Salesforce Mobile App:** Nutzen Sie die App, um alle CRM-Daten jederzeit und von überall aus zugänglich zu machen.
- Kundeninformationen einsehen:** Bereiten Sie sich besser auf Meetings vor.
- Notizen und Follow-ups:** Erfassen Sie Notizen und erstellen Sie Aufgaben nach Kundenbesuchen.
- Angebote und Bestellungen:** Erstellen Sie Angebote und Bestellungen direkt vor Ort.
- Offline-Zugriff:** Bearbeiten Sie Daten auch ohne Internetverbindung, die dann synchronisiert werden, sobald die Verbindung wiederhergestellt ist.



Ihnen hat das
Whitepaper gefallen?
Wir freuen uns über
Ihre Google-Bewertung!
5,0 ★ ★ ★ ★ ★

SIE HABEN FRAGEN? KONTAKTIEREN SIE UNS GERNE!



Maike Wolf

Key Account Manager factory42

**JETZT BERATUNGS-
GESPRÄCH VEREINBAREN**



CHECKLISTE AUSGEDRUCKT?
Einfach scannen und Termin vereinbaren

factory42 GmbH

Balanstraße 73

Haus 19, 1.OG

81541 München

 089 / 878 0 676 - 0

 info@factory42.com

    

www.factory42.com