



QUICKSTART BEVEZETÉSI CSOMAG

MI A SALESFORCE® QUICKSTART CSOMAG?

A QuickStart egy előre meghatározott, egy konkrét üzleti folyamatról szóló, rögzített költségvetésű és bevezetési idejű értékesítési rendszerbevezetési csomag, amely a vállalatok számára elengedhetetlen, kulcsfontosságú folyamatokra, a tervezésre, a döntéshozatalra, és a képzésre összpontosít.

KINEK SZÓL?

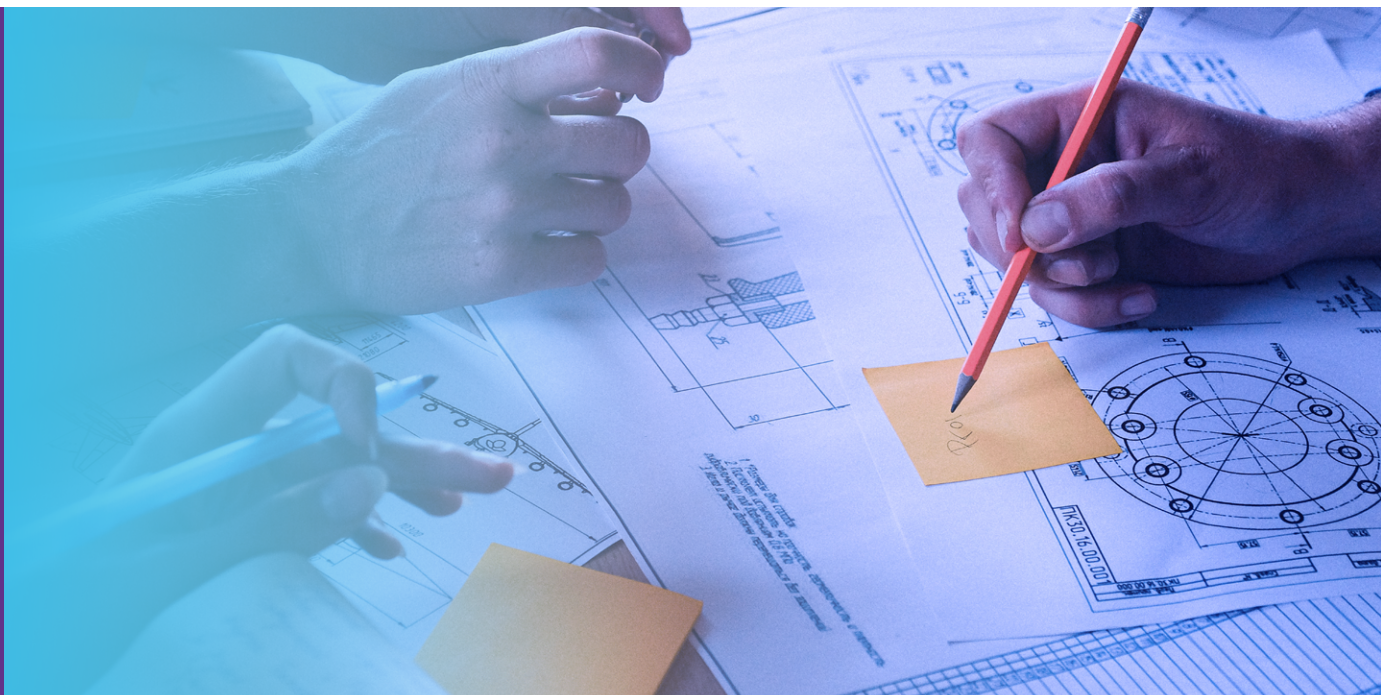
A Quickstart csomag kiválóan alkalmas kis- és közepes vállalkozások egyes részlegei vagy kis értékesítési csapatai számára, akik az első naptól kezdve a legtöbbet szeretnék kihozni a Salesforce® nyújtotta lehetőségekből.

MIK A LEGFŐBB ELŐNYEI?

- Gyors megvalósítás - néhány héten belül bevezethető.
- Bizonyított eredmények.
- Rögzített QuickStart csomag-ár, világosan meghatározott feladatokkal és szolgáltatásokkal.
- Tudásátadás és bevált gyakorlatok.

MIT NYÚJT?

- **Ütemtervet**, amely segíti vállalkozását a menedzsment igényeinek kielégítésében.
- **Útmutatást** és szakértelmet ahhoz, hogy hogyan lehet a Salesforce-t legjobban kihasználni az üzleti folyamatok támogatására és fejlesztésére.
- **Bevált gyakorlatok** megvalósítását, minőségi adatfeldolgozást és felhasználóbarát megoldásokat.
- **Végfelhasználói képzést** testreszabott, gyakorlati példákkal, amelyek ösztönzik a felhasználókat a rendszer használatára.
- **Jelentéskészítést** (riportok) és elemzést (dashboard), amelyek átláthatóvá teszik a legfontosabb teljesítménymutatókat (KPI).
- **Skálázható** Salesforce alapokat.





MIK A RENDSZER FŐ JELLEMZŐI?

Lehetővé teszi a vevőkörének teljeskörű áttekintését, beleértve a mindennapi üzleti tevékenységek követését, a kapcsolattartói adatokat, a vevővel folytatott kommunikációt és az ezzel kapcsolatos cégen belüli egyeztetéseket és így jelentősen növeli a hatékonyságot.

Áttekinthetővé teszi az ajánlatok létrehozását és kezelését a csapat számára. Egységesíthető az ajánlatok formátuma, követhetővé válik a folyamat, és az ajánlatok állapota.

Az új üzleti lehetőségek és kapcsolatok (lead -ek) kezelése egyszerűen beilleszkedik ezekbe.

Az adatok elemzése és az üzleti jelentések készítése valamint az összesített elemzések egyszerű megjelenítése támogatja a menedzsment döntéseit.



A BITMIST MÓDSZERTANA

AZ IGÉNYEK FELMÉRÉSE ÉS A RENDSZER MEGTERVEZÉSE

A kezdő értekezlettől kezdve a BitMist tanácsadója együttműködik Önnel a QuickStart körébe tartozó feladatok meghatározásában. Az igényeket egyértelmű feladatokká majd cselekvésekké alakítjuk, dokumentálva a megvalósítás módját ami alapján mi megépítjük a megoldást.

- A munkacsoport projektindító megbeszélése
- Az üzleti igényeket feltáró workshop
- A követelmények és elvárt teljesítmények dokumentálásának megállapítása

AZ ÉRTÉKESÍTÉSI FOLYAMATTERV ELKÉSZÍTÉSE

Az értékesítési folyamat átvizsgálása (a cég honlapjáról származó leadek rögzítésétől az árajánlatok készítésén át a sikeres megrendelésig vagy szerződésig).

- Az üzleti folyamat felmérő és tervező workshop
- Értékesítési folyamatterv dokumentálása

A RENDSZER KONFIGURÁLÁSA

A rendszerkonfiguráció során a projektcsapat testreszabja az alapvető működéshez szükséges szolgáltatásokat.

- Rendszerfejlesztés
- Beállítások elvégzése

A FOLYAMATTERV 50%-OS ÁLLAPOTÁNAK BEMUTATÁSA, RIPIORTOK ÉS DASHBOARD LÉTREHOZÁSA

- A fejlesztés eddigi fázisait összegző megbeszélés
- A cég számára fontos üzleti mutatószámok alapján választott riportok létrehozása
- A legfontosabb üzleti mutatókat tartalmazó áttekintő irányítópult ('dashboard') létrehozása



ADATTISZTÍTÁS ÉS FELTÖLTÉS

- Az üzleti folyamat szempontjából fontos adatok megállapítása és feltöltése

BIZTONSÁGI BEÁLLÍTÁSOK ÉS FELHASZNÁLÓI TESZTELÉS

A bevezetés előtt átnézzük a rendszert mind technikai, mind felhasználói szempontból. Átfogóan teszteljük a folyamatokat annak biztosítása érdekében, hogy azok stabilan és megbízhatóan használatra készek legyenek.

- A felhasználók szerepköreinek beállítása
- Biztonsági beállítások
- Felhasználói tesztelés

OKTATÁS ÉS BEVEZETÉS

- A QuickStart folyamat végén csapatunk oktatást nyújt a felhasználóknak, az élő rendszer gyakorlati áttekintése mellett.



HOGYAN BIZTOSÍTHATÓ A MEGTERVEZETT IDŐBEOSZTÁS?



A BitMist által követett módszertan több éve sikeresen működik és hatékonynak bizonyult a projektek megvalósításában. A tervezői csapat munkáját részletes menetrend vezérli és Projekt menedzser koordinálja. Az ügyfeleinkkel való szoros együttműködés biztosítja a gyors döntéshozatalt és a határidők betartását minden szakaszban.

A CSAPAT

- Tanácsadó
- Salesforce® fejlesztő
- Projekt menedzser

A CÉLOK LEÍRÁSA

A Sales Cloud® célja az üzleti növekedés támogatása azáltal, hogy az értékesítőket gyorsabb és intelligensebb munkára ösztönzi. Konvertálja több lehetséges ügyfelet, kössön további üzleteket, és ismerje, átlássa a munkafolyamatokat.

FŐBB ELŐNYÖK

- Robusztus Salesforce® megoldás, amely rövid időn belül az Ön vállalkozásához igazodik.
- Átfogó 360 fokos áttekintés az ügyfelek adatairól.
- Segíti az időigényes feladatok automatizálását, és ezáltal terhet vesz le a csapat válláról.
- Fokozza a kommunikációt a csapat tagjai között, és gyorsabban zárja le az ügyleteket.
- Pontosabb elemzési adatokat és jelentéseket biztosít.

MIT TARTALMAZ?

Értékesítési folyamat feltérképezése	Értékesítési folyamat feltérképezése	1 folyamat
Felhasználói jogosultságok kialakítása	Felhasználói profil létrehozása Jogosultsági beállítások létrehozása Szervezeti hierarchia kialakítása	2 felhasználói profil N/A Max 2 szintű
Ügyfél törzs kezelés	Ügyfél törzs ősfeltöltése Ügyfél törzs testreszabása	Max 15 attribútum Max 5000 ügyfél vagy kapcsolattartó Max 10 attribútum
Ügyfél profilbeállítások	Ügyfél képernyő testreszabása	Max 1 képernyő
Kapcsolattartó törzs kezelés	Kapcsolattartó törzs testreszabása Kapcsolattartó képernyő testreszabása	Max 10 attribútum Max 1 képernyő
Terméktörzs kezelés	Terméktörzs testreszabás Terméktörzs létrehozás	Max 10 attribútum Max 500 termék + árak
Lead kezelés folyamat	Lead folyamat testreszabása Lead profil képernyő törzs testreszabása Lead képernyő testreszabása Lead-ügyfél konverzió és mapping	1 Lead folyamat Max 10 attribútum Max 1 képernyő N/A
Üzleti lehetőségek kezelése folyamat	Üzleti lehetőségek feltérképezése Üzleti lehetőségek törzs testreszabása Üzleti lehetőségek képernyő testreszabása	1 Üzleti lehetőség-folyamat Max 10 attribútum Max 1 képernyő
Ajánlatadási folyamat	Ajánlatadási folyamat feltérképezése Ajánlat törzsadat testreszabása Ajánlat képernyő testreszabása Árajánlat minta pdf létrehozása	1 Ajánlat folyamat Max 10 attribútum Max 1 képernyő Max 1 PDF sablon Standard salesforce Quote PDF funkcionalitással
Riport kezelés	Riport létrehozása	Max 5 db
Dashboard kezelés	Dashboard létrehozása	Max 1 db
E-mail értesítések	E-mail értesítési szabály létrehozása	Max 3 db (külső és/vagy belső)
E-mail sablon kezelés	E-mail sablon létrehozása	Max 3 db
Képzés	Végfelhasználói oktatás	A helyi adminisztrátor képzése (1 alkalom, max 4 óra)

Max. Salesforce felhasználó: 15 fő

Licence típusok: Salesforce Professional / Enterprise Edition



MIT NEM TARTALMAZ?

A QuickStart egy kezdő Salesforce® csomag. Nem tartalmaz minden lehetséges megoldást. A felsorolt funkciók tovább fejleszthetők illetve más Salesforce® csomagokkal (Service Cloud¹, Community Cloud², Pardot³, Marketing Cloud⁴, Conga dokumentum-kezelő rendszer⁵, rendszer integráció⁶) kiegészíthetők.

Szorosan együttműködünk ügyfeleinkkel, hogy megértsük egyedi igényeiket és követelményeiket, és ennek megfelelően további fejlesztéseket tudunk javasolni, hogy a Salesforce® jobban megfeleljen üzleti céljainak.

Cégünk arra törekszik, hogy egy hosszútávú partneri együttműködést alakítson ki minden ügyfelével. A projekt eredményeként egy testreszabott Salesforce®, Sales Cloud® rendszert hozunk létre ügyfeleink számára, amelynek első / kiinduló verziója már 6 hét után használatba vehető. A QuickStart egy ideális belépési pont az Ön számára, amit szakértő kollégáink az igényeire szabott módon terveznek meg.

A Salesforce® bevezetése átalakítja az értékesítési csapat munkáját, felgyorsítja az üzleti lehetőségek feldolgozását és átláthatóbbá teszi az ügyfélkezelési folyamatokat. Tudjuk, hogy gyors segítségre van szüksége, az üzletmenet minimális megszakításával. A tervezés és bevezetés során lépést tartunk cége szükségleteivel.

[1] A Service Cloud® az ügyfélszolgálat és a támogatás legfőbb platformja, amely lehetővé teszi, hogy időt takarítson meg a szolgáltatási folyamatok automatizálásával, a munkafolyamatok egyszerűsítésével és az ügynökök támogatásával AI-alapú előrejelzésekkel és ajánlásokkal.

[2] Az ügyfélközösségek az ügyfélszolgálatra összpontosítanak, és vonzó online önkiszolgáló portált kínálnak az ügyfelek, a partnerek és az alkalmazottak számára. A tagok bejelentkezve válaszokat találhatnak, megoldhatják a problémákat és megoszthatják tapasztalataikat.

[3] A Pardot® egy erőteljes B2B marketing automatizálási eszköz, amelyet értelmes kapcsolatok létrehozására, több csővezeték létrehozására és az értékesítési csoportok további üzletkötésekre való felhatalmazására terveztek. Olyan csúcstechnológiát kínál, amely összehangolja a marketinget és az értékesítést, és elősegíti az okosabb munkát.

[4] A Marketing Cloud® felhatalmazza Önt hatékony és személyre szabott kampányok lebonyolítására, és integrált digitális marketingeszközökkel zökkenőmentes élményt teremthet minden ügyfél érintési pontján.

[5] A cég arculatára szabott, automatikus dokumentumok létrehozása

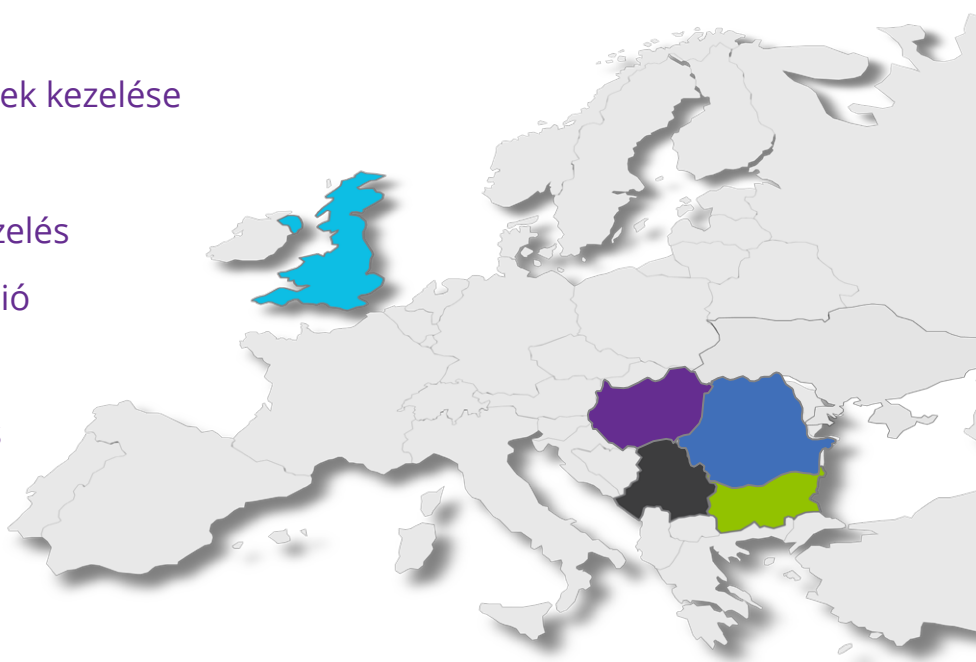
[6] Integráció vállalatirányítási rendszerekkel (SAP, IFS)

REFERENCIÁINK



PROJEKTEK SORÁN MEGVALÓSÍTOTT FUNKCIÓK

- Ügyfél és kontakt kezelés
- Pipeline kezelés
- Felhasználói tevékenységek kezelése
- Kampány kezelés
- Ügyfél kommunikáció kezelés
- Közösségi média integráció
- Célcsoport kiválasztás
- Termék törzsadat kezelés
- Szerződés kezelés



UK	HU	RO	BG	SRB	
✓	✓	✓	✓	✓	Bank / Biztosító
✓	✓				Szolgáltató
	✓				Biotechnológia
✓					Charity
✓	✓				Marketing
	✓				Sport & Rekreáció
	✓				HR & Kiválasztás
	✓				Oktatás
	✓				Gyártás



40+ VÁLLALAT

Az európai bank, biztosító, szolgáltató, biotech és charity szektorokból



10+ ÉV

CRM, üzleti és IT tanácsadás



50+ PROJEKT

Elégedett ügyfelek a CRM és IT szektorokban



5 ORSZÁGBAN

Közép-európai és angliai nemzetközi projektek



+ 36 30 900 7452



hello@bitmist.com



linkedin.com/bitmist



hu.bitmist.com