



5 GRÜNDE FÜR DEN UMSTIEG AUF DIE SALES CLOUD V2

Seit Kurzem steht die Sales Cloud V2 zur Verfügung. Die Lösung stellt die User Experience stark in den Vordergrund und setzt verstärkt auf neue Technologien wie KI oder Machine Learning. Wir zeigen Ihnen, mit welchen Funktionen die neue Lösung im Gegensatz zur Sales Cloud V1 punktet und von welchen Vorteilen Sie schnell profitieren können.

Highlights...

- Übersichtliche Plattform mit neuestem Technology Stack
 - KI-basierter Digital Assistant for Sales
 - Guided Selling für die Vertriebsautomatisierung Material Ledger im Universal Journal
 - Native Mobile Experience für besseres mobiles Arbeiten – anyplace anytime
 - Extensibility: Userfreundliche Erweiterungen ohne Programmierkenntnisse
-

NEUE FUNKTIONEN IN DER SALES CLOUD V2

1. ÜBERSICHTLICHE PLATTFORM MIT NEUESTEM TECHNOLOGY STACK

- Eine verbesserte User Experience dank der überarbeiteten und nutzerfreundlichen Oberfläche: Ressourcen werden durch die Reduzierung der erforderlichen Klicks effizienter genutzt, Zeit wird eingespart und die Einarbeitung nimmt weniger Zeit in Anspruch.
- Ein hoch performantes CRM-System auf der Grundlage der SAP BTP: Sales & Service Cloud V2 bietet eine bemerkenswert hohe Leistungsfähigkeit. Dadurch werden kürzere Ladezeiten erreicht und der Zeitverlust minimiert. Das Hosting kann optional durch Hyperscaling erfolgen.
- Zero Downtime Upgrade Strategie: Upgrades werden ohne Downtime und somit ohne Einschränkungen für User und Administratoren durchgeführt – sowohl für das Test- als auch fürs Produktivsystem.

2. KI-BASIERTER DIGITAL ASSISTANT FOR SALES

- AI Generated Insights: Die eingesetzte KI fasst Kundeninformationen inklusive Kundenhistorie und -interaktionen zusammen.
- Relationship and Interaction Intelligence: KI-basierte Analyse und Handlungsempfehlungen für Kundeninteraktionen können eingesetzt werden für Produktempfehlungen, automatische Zuordnung des Vertriebs- und Serviceteams etc.

3. GUIDED SELLING FÜR DIE VERTRIEBSAUTOMATISIERUNG

- Playbooks stellen vordefinierte Prozessschritte zu bestimmten Teilprozessen zur Verfügung: Es können beispielsweise obligatorische Schritte für die Umwandlung eines Leads zur Opportunity definiert werden.
- Systemseitige Unterstützung im Lead-Nurture-Prozess und Opportunity-Prozess: Durch Guided Lead and Opportunity Execution kann beispielsweise ein Lead Score eingebunden werden oder die Zuordnung von Aufgaben zu bestimmten Phasen vordefiniert werden.

4. NATIVE MOBILE EXPERIENCE FÜR BESSERES MOBILES ARBEITEN – ANYPLACE ANYTIME

- Checklist Surveys stellt Checklisten für Vertriebs- oder Servicemitarbeiter vor Ort zur Verfügung – beispielsweise zur Begleitung eines Vertriebstermins oder für einen Technikereinsatz.
- Click to Call Support: Aktivitäten vom Typ „Telefonat“ werden in der Sales Cloud V2 automatisch angelegt.
- Homepage Analytics ermöglicht KPIs und Analysen direkt auf dem Startscreen des mobilen Endgeräts: Das können beispielsweise zusätzliche Informationen zu Leads und Aufgaben sein.
- Mit Enhanced Mobile Administration kann die Konfiguration der Solution direkt über das mobile Endgerät vorgenommen werden.

5. EXTENSIBILITY: USERFREUNDLICHE ERWEITERUNGEN OHNE PROGRAMMIERKENNTNISSE

- Low-Code/No-Code Extensions with SAP Build Apps: Lizenz für SAP Build Apps Tool ist in Sales & Service Cloud V2 inkludiert und kann ohne zusätzliche Kosten für Erweiterungen genutzt werden.
- In-App Low-Code/No-Code Editor: Die Lösung enthält ein Blockbasiertes Tool zur Erweiterung der Sales Cloud V2.
- Layout Adaptation: Die Startseite und die Layouts von Objektseiten sind kunden- bzw. userspezifisch anpassbar.

UNSERE LEISTUNGEN

CONSILIO unterstützt Sie in jeder Phase der Implementierung der Sales Cloud V2. Gemeinsam identifizieren wir das beste Projektvorgehen für die Implementierung, bereiten das System auf die Umstellung vor, nehmen die ersten System-Setups vor und unterstützen Sie bei der Migration auf Sales Cloud 2. Unsere Experten schulen Ihre Key-User und Administratoren und führen die Implementierung durch. Nach dem Go-live stehen wir Ihnen in einer Hypercare-Phase zur Verfügung und helfen Ihnen, mit der Lösung den größten Mehrwert für Ihr Unternehmen zu erzielen.

Warten Sie nicht länger! Lassen Sie sich noch heute TOP beraten.



Wir bieten Ihnen einen preisgünstigen Einstieg in die Cloud Sales V2 mit dem CONSILIO-Komplettpaket Sales Starter MVP.

Rasim Özkan,
Consultant
CONSILIO GmbH



WAS HABEN INTELLIGENTE UND ELEGANTE LÖSUNGEN GEMEINSAM? SIE SIND EINFACH.

Wie das in Ihrem Fall aussehen kann, finden wir gerne gemeinsam heraus. **Was wollen Sie optimieren? >**