

Pressemitteilung

Salesforce Partner salesfactory42 vereinfacht Angebotserstellung mit Produktkonfiguration direkt aus salesforce.com

Münchener Salesforce Partner präsentiert auf der Salesforce Cloudforce die neue Version der grafischen, drag & drop Angebotserstellung direkt aus salesforce.com

Besuchen Sie uns auf der Salesforce Cloudforce am 21. Oktober in München!

München, 19. Oktober 2010 --- salesfactory42, der auf grafische drag & drop User Interfaces für salesforce.com und Mobile Apps spezialisierte Salesforce Entwicklungs- und Consulting Partner, stellt auf der Salesforce Cloudforce eine Erweiterung zur vereinfachten Angebotserstellung direkt aus Salesforce.com vor.

quote 2.0 ergänzt die Angebotserstellung von Salesforce CRM um intelligente, benutzerfreundliche Features wie Produktkonfiguration, Zubehörprodukte, Alternativpositionen, Angebotsvorlagen, Angebotsvarianten, automatische Bestellformulare, automatische Workflows und E-Mail Versand der Angebote als PDF sowie ein grafisches User Interface.

Das Ergänzungsmodul ist voll in salesforce.com integriert, alle Arbeitsschritte erledigt der Anwender bequem per drag & drop. Damit optimiert quote 2.0 das Angebots-Management und sorgt somit für eine noch höhere Produktivität im Vertrieb.

Neue Funktionen von quote 2.0 im Überblick:

Gesamtrabatt / Projektrabatt

Neben der wechselseitigen Eingabe von Rabatt und Verkaufspreis (live-Berechnung des anderen Wertes) ist auch das Einfügen eines zusätzlichen oder alternativen Gesamt- oder Projektrabatts möglich.

Mehr Darstellungsoptionen für Produkte und Preise

Neben den für das gesamte Angebot frei wählbaren Spalten ist auch die wahlweise Anzeige für nur den Gesamtpreis bei einer Gruppe von Produkten möglich.

Produkthierarchie / Zubehörprodukte

Bei der Produktauswahl können automatisch nur für das jeweilige Produkt passende Zubehörprodukte zur Auswahl angezeigt werden. Somit erfolgt eine einfache Produktkonfiguration, Angebote können schneller und fehlerfrei erstellt werden.

Die Produkthierarchie ist mit unbegrenzten Ebenen darstellbar. Produkte können auch als Zubehörprodukte für unbegrenzt viele Hauptprodukte definiert werden.

Produkttexte als unveränderlich festlegen

Grundsätzlich werden Produktbeschreibungen aus der Produktdatenbank übernommen und können ergänzt und verändert werden. In der neuen Version von quote 2.0 kann dies wahlweise unterbunden werden.

Textbausteine als verbindlich markieren

In den Templates (unbegrenzte Anzahl) für bestimmte Angebotstypen können von der Vertriebsleitung bestimmte Textbausteine (z.B. Zahlungsbedingungen) als verbindlich festgelegt werden. Dadurch können diese nicht verändert oder gelöscht werden, konsistente Angebote und Vertragsbedingungen werden so sichergestellt.

Automatische Auflistung detaillierter Produktbeschreibungen

Um in dem Angebot eine übersichtliche Darstellung mit den Preisen zu gewährleisten, werden häufig nur Kurzbeschreibungen der Produkte angegeben. Um automatisch auch eine ausführliche Beschreibung aller im Angebot vorkommenden Produkte in das Angebot aufzunehmen gibt es diese neue Funktion. Inkonsistenzen werden so auch bei häufigen Änderungen vermieden.

Automatische Zusammenfassung aller angebotenen Produkte

Im umgekehrten Fall wird in Angeboten häufig gleich ein Bestellformular angehängt. Mit quote 2.0 ist es nun möglich, noch mal alle angebotenen Produkte mit Preisen in einer Zusammenfassung darzustellen. Die Funktion arbeitet vollautomatisch und ändert die Zusammenfassung fortlaufend bei Veränderung des Angebots. Auch hiermit werden Fehler bei der Angebotserstellung wirksam vermieden.

Einfache Bedienung per Tastatur oder per drag & drop

Die Angebotserstellung erfolgt bei quote 2.0 mittels einer modernen, intuitiv bedienbaren grafischen Benutzeroberfläche. Das Einfügen von Produkte erfolgt aufgrund einer intelligenten Suchfunktion wahlweise nur über wenige Tasten der Tastatur oder mit der Maus („drag & drop“). Dabei erübrigt sich die lästige manuelle Neuerfassung bereits eingegebener Daten, wie dies bei der Ausarbeitung von Angeboten mittels Textverarbeitung oder älterer Angebotssoftware erforderlich war.

quote 2.0 erlaubt die Erstellung einer unbegrenzten Zahl von Angebotsvarianten. Änderungen an Angeboten können auf Knopfdruck in der entsprechenden Opportunity (Verkaufsgelegenheit) nachgezogen und aktualisiert werden. So verfügt der Vertrieb immer über aktuelle Zahlen sowie Forecasts und vermeidet Inkonsistenzen in der Korrespondenz mit dem Kunden. Entscheidet sich der Kunde für eine Angebotsvariante, setzt quote 2.0 die übrigen Varianten automatisch auf den Status „inaktiv“.

Alle Angebote und Angebotsvarianten lassen sich im System rückverfolgen. Mehrstufige Partnerstrukturen mit vielen, an einer Opportunity beteiligten Partnern, lassen sich mit quote 2.0 problemlos abbilden, und auch ein Genehmigungsprozess für Rabatte (Discounts) ist hinterlegt. Durch die vollständige Integration in die Salesforce-Plattform verlassen die Angebotsdaten zu keinem Zeitpunkt die sicheren, ISO-zertifizierten Salesforce Rechenzentren (Salesforce native App).

Preise und Verfügbarkeit

Die neue Version von quote 2.0 ist ab sofort verfügbar. Das Upgrade ist für bestehende Kunden kostenlos. Die Lizenzpreise für salesfactory42 quote 2.0 liegen bei 21 Euro mtl. pro Benutzer. Die Lizenz ist nur für die Mitarbeiter erforderlich, die Angebote erstellen, der Zugriff auf erstellte Angebote ist für alle Salesforce -Benutzer möglich.

Weitere Informationen, Screenshots, Datenblätter sowie eine kostenlose Testversion sind auf der Salesforce AppExchange, dem Marktplatz für Salesforce Apps, erhältlich:

<http://tinyurl.com/quote20>

Weitere Informationen zur Präsentation von quote 2.0 auf der Salesforce Cloudforce in München:

<http://cloudforce.salesfactory42.com>

salesfactory42

salesfactory42 ist Spezialist für Projekt Management und Vertriebslösungen sowie Consulting im Cloud-Computing- und SaaS- (Software as a Service) Umfeld. Das modular aufgebaute, prozessoptimierte Software-Portfolio auf salesforce.com -Basis bietet sämtliche Bausteine für das effiziente Projektgeschäft: vom Customer-Relationship-Management für die Lead- und Opportunity-Bearbeitung (quote 2.0) bis zur zeit- und kostensparenden Projektabwicklung (project-fx®). Besonderen Wert legt salesfactory42 auf höchste Qualität, Benutzerfreundlichkeit und ansprechendes Interface-Design. Der Branchenfokus liegt auf IT-Dienstleistern, Systemhäusern und der Hightech-Industrie. salesfactory42 ist Salesforce Select Consulting Partner, zudem Adobe Silver Solution Partner und Google Enterprise Partner.

Weitere Informationen unter www.salesfactory42.com

Ansprechpartner für die Presse:

salesfactory42 e.K.
Michael Frohn
General Manager
Tel.: 089/878 06 76 - 42
Fax: 089/878 06 76 - 43
E-Mail: mfrohn@salesfactory42.com
Web: www.salesfactory42.com

Kontaktinformationen zur Veröffentlichung:

salesfactory42 e.K.
Rosenheimer Str. 145f
D-81671 München
Tel.: 089/878 06 76 - 0
Fax: 089/878 06 76 - 99
E-Mail: info@salesfactory42.com
Web: www.salesfactory42.com

Veröffentlichung honorarfrei, Bildmaterial auf Anfrage, Belegexemplar erbeten!