



EMPAUA

YOUR PARTNER FOR INNOVATION
AND DIGITAL TRANSFORMATION

SALES CLOUD

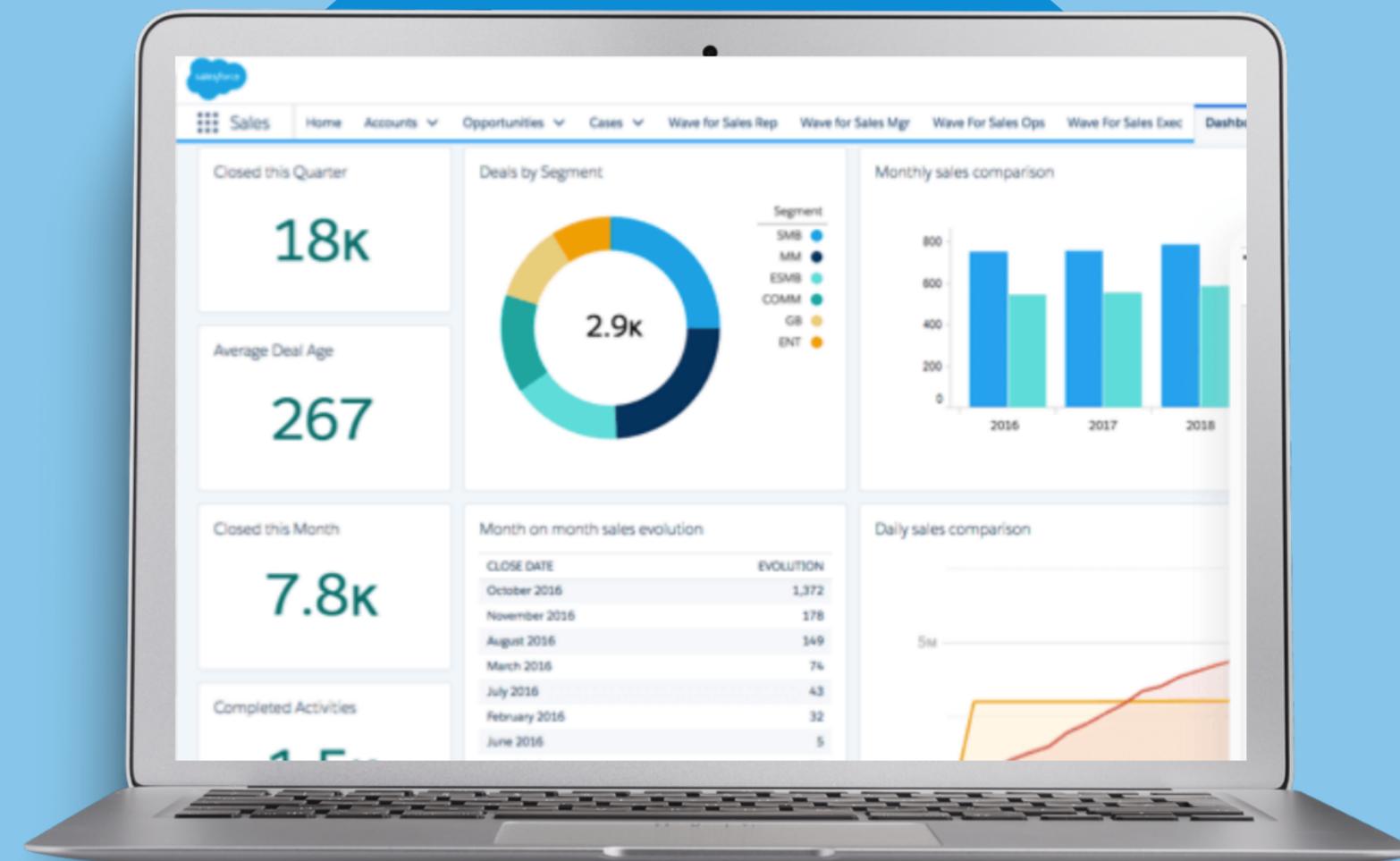
Quick Start

Mehr konvertierte Leads, schnellere Geschäftsabschlüsse und ein umfassender Überblick über die Abläufe im gesamten Unternehmen.

SALES CLOUD

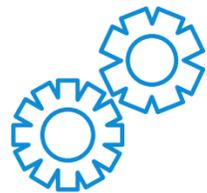
Salesforce Sales Cloud ist **eine weltweit führende CRM-Plattform für den Vertrieb**. Mit Sales Cloud können mehr Leads konvertiert, Geschäfte schneller abgeschlossen und ein umfassender Überblick über alle Unternehmensabläufe gewonnen werden.

- **Vernetztes Vertriebsteam**
- **Verbesserte Prozesse und Datengrundlage**
- **Mehr Leads konvertieren und Deals schneller abschließen**
- **Vertrauensvolle Beziehungen aufbauen**



DAS WARUM UND DIE VORTEILE

- ✓ Der EMPAUA Quick Start zielt darauf ab, durch die Anwendung von Standards und Best Practices in einem vorstrukturierten Projekt einen schnellen Einstieg in die Sales Cloud zu ermöglichen.
- ✓ Wir lösen initiale CRM-Anforderungen und Problemstellungen durch Technologie- und Prozessexpertise, erworben in über 1200 Kundenprojekten.



Schnelle Einrichtung, die auf skalierbaren Prozessen und Technologien basiert.



Salesforce als das CRM, das Ihren Vertriebsprozess unternehmensweit einheitlich gestaltet.



EMPAUA Best Practices aus über 1200 abgeschlossenen Projekten.



Quick-Start-Projekt mit engagierten, zertifizierten Salesforce-Experten.



Festpreis-projekt für den Lead-to-Opportunity-Prozess wie in der Leistungsvereinbarung beschrieben.



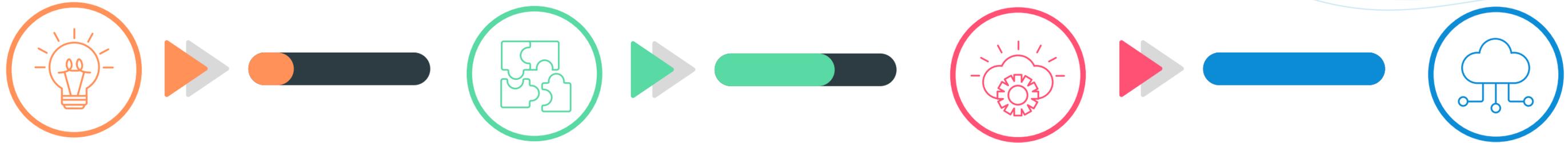
Inbetriebnahme der Salesforce Sales Cloud in maximal 4 Wochen.

VORAUSSETZUNGEN UND EINSCHRÄNKUNGEN

- 1 Alle erforderlichen Salesforce-Lizenzen werden vom Kunden vor dem Projektstart erworben.
- 2 Der Kunde benennt einen Projektmanager, der die Ressourcen auf Kundenseite koordiniert, und einen Sales Key User, der wichtige Einblicke in den Verkaufsprozess liefert.
- 3 Die Implementierung der Integration von Drittanbietern, wie Conga oder DocuSign, kann separat über Add-Ons erworben und durchgeführt werden
- 4 Die Implementierung von API, benutzerdefiniertem Code und Datenmigration kann separat über Add-Ons erworben und durchgeführt werden



EMPAUA'S METHODIK:



Entdecken

- Projektstart-Sitzung
- Workshop zur Anforderungserfassung

Gestalten

- Attributdefinition und Lead-to-Opportunity-Flow

Entwickeln

- Konfiguration von Standard-Objekten: Lead, Account, Kontakt & Opportunity
- Seitenlayouts & Listenansichten von benannten Standardobjekten
- Erfassen von Leads von der Website: Salesforce Web2Lead
- Grundlegende Validierung & Einrichtung der Duplikatsverwaltung
- Berichte & Dashboards
- Benutzer- und Profileinrichtung

Bereitstellen

- Training und User Guide
- Post-go-live-Unterstützung

BEST- PRACTICE- ROADMAP

Voraussetzung für den Quick-Start ist, dass alle notwendigen Bausteine vorliegen. Wir empfehlen, das Projekt in einem Zwei-Wochen-Sprint durchzuführen - dieser Zeitrahmen erlaubt auch einen gewissen Wissensaustausch. In jedem Fall raten wir davon ab, länger als 4 Wochen für das Projekt anzusetzen.

WOCHE 1 ENTDECKEN & GESTALTEN

Projektstart-Sitzung
Workshop zur Anforderungserfassung
Attributdefinition und Lead-to-Opportunity-Flow

WOCHE 4 BEREITSTELLEN

User Guide und Training
Go-Live Support

WOCHE 2 & 3 ENTWICKELN

Basiskonfiguration I:

Salesforce Setup

- Benutzerdefinierte App
- Homepage
- Tab-Reihenfolge

Basiskonfiguration II:

- Benutzerdefinierte Felder, Picklist-Werte und Seitenlayouts
- Leads
- Accounts
- Kontakte
- Opportunities

Kennzahlen

- Benutzerdefinierte Berichte
- Dashboard
- Aktivitäten
- Zusatzfunktionen
- Web2Lead
- Validierungsregel
- Duplikatsregel
- Workflow-Regel



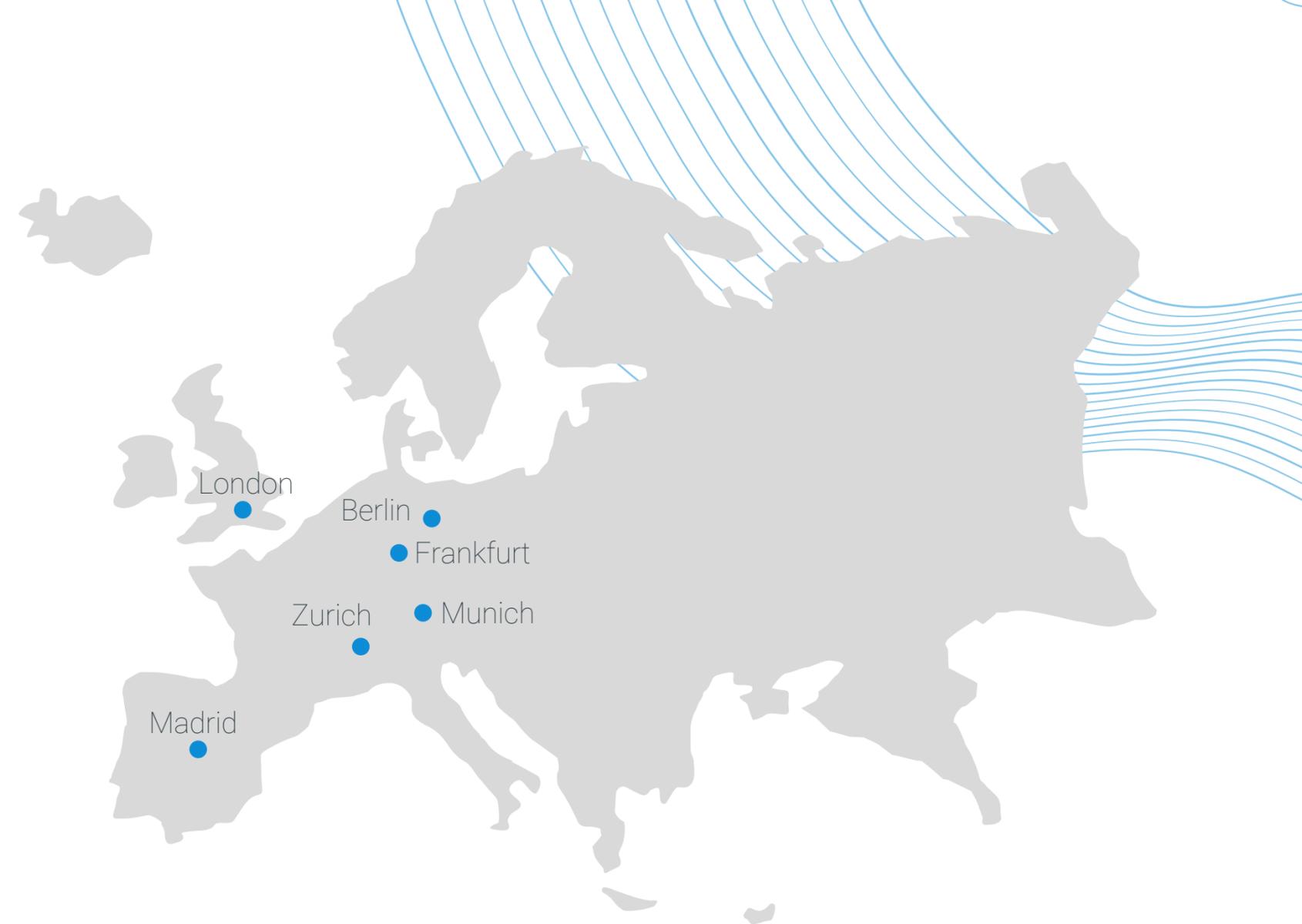
OUR SALESFORCE SOLUTIONS ARE

Disrupting the way organisations operate

EMPAUA ist ein europäisches digitales Beratungsunternehmen mit Standorten in vier Ländern. EMPAUA nutzt die Salesforce-Plattform, um Unternehmen dabei zu helfen, die nächste Stufe zu erreichen.

Mit über 1.200 abgeschlossenen Kundenprojekten in nur 6 Jahren bietet EMPAUA sowohl Erfahrung mit allgemeinen Geschäftsprozessen als auch fundierte Branchenkenntnisse.

Zu den Kernbranchen gehören unter anderem Finanzdienstleistungen, Immobilien, Transport, Grundstücke und Immobilien, Gesundheitswesen und [more](#).



Wir sind in Ihrer Nähe

EMPAUA hat sechs strategisch günstig gelegene Büros in ganz Europa. Sie finden uns in London, Berlin, Frankfurt, München, Zürich und Madrid.

LERNEN SIE UNSER LEADERSHIP TEAM KENNEN



Till Klotz

CEO

till.klotz@empaua.com

+49 1747119294



Steffi Kromer

Founder & Managing Director,
Switzerland

steffi.kromer@empaua.com

+41 798267521



Sarah Dallimore

Managing Director, UK

sarah.dallimore@empaua.com

+44 07535033053



Florian Evers

Managing Director,
Germany

florian.evers@empaua.com

+49 15253339465



EMPAUA

www.empaua.com