

Salesforce.com: l'azienda leader del cloud computing aziendale



Leader indiscusso del cloud computing aziendale e del Customer Relationship Management (CRM) basato su cloud, salesforce.com aiuta le aziende a ottenere più successo offrendo la sua tecnologia all'avanguardia e semplificando al massimo la collaborazione e la comunicazione con i clienti nelle aree vendite, marketing e assistenza. Le nostre soluzioni abbinano funzionalità pluripremiate, un'integrazione consolidata, strumenti di personalizzazione point-and-click, un'applicabilità globale e la migliore esperienza utente del mercato. Tutto questo consente ai nostri clienti di avere successo. Per questo salesforce.com ottiene regolarmente la fiducia dei clienti e vari riconoscimenti del settore.

Innovazione continua

Sin dalla sua fondazione nel 1999, salesforce.com ha costantemente migliorato e ampliato la sua famiglia di soluzioni basate su cloud. Nel 2008, CRN ha annoverato il Software as a Service (SaaS) tra le principali 25 innovazioni tecnologiche di tutti i tempi. Sempre nel 2008, salesforce.com ha ottenuto il suo settimo Codie Award consecutivo per la migliore soluzione CRM, il secondo Codie Award per la migliore piattaforma on-demand e il primo Codie Award per la migliore soluzione SaaS.

Clienti di successo

Salesforce.com vanta oltre 63.200 clienti (al 30 aprile 2009) in tutto il mondo, inclusi Allianz Commercial, Dow Jones Newswires, Japan Post Network, Kaiser Permanente, KONE e SunTrust Banks.

Portata internazionale

Salesforce.com fornisce un servizio completo di internazionalizzazione, traduzioni immediate in 15 lingue e supporto di più valute. Per servire un numero crescente di clienti fuori dal Nord America, salesforce.com gestisce diverse sedi che offrono servizi completi in oltre dodici paesi del mondo.

Famiglia di soluzioni

Le soluzioni di cloud computing aziendale di salesforce.com generano livelli ineguagliati di adozione da parte degli utenti e successo dei clienti, il tutto "senza software". Questo comporta una serie di vantaggi quali accessibilità da qualsiasi posizione e in qualsiasi momento, aggiornamenti automatici gratuiti, nessun costo nascosto, distribuzione, personalizzazione e integrazione semplici e veloci.

Oltre a potenti applicazioni CRM di facile utilizzo, salesforce.com offre una piattaforma basata su cloud completa che consente a clienti, partner e sviluppatori di creare rapidamente potenti applicazioni aziendali ed eseguirle in ogni area dell'azienda in the cloud. I componenti della soluzione Salesforce CRM interagiscono perfettamente permettendo ai clienti di sfruttare il valore del cloud computing e introducendo nuovi livelli di potenzialità.

- ∴ **Salesforce CRM** – Le nostre intuitive applicazioni CRM cloud hanno ridefinito il concetto di successo delle distribuzioni di applicazioni aziendali come Sales Force Automation (SFA), marketing, assistenza clienti, gestione dei partner e gestione dei contenuti.
- ∴ **Force.com** – La rivoluzionaria piattaforma cloud Force.com combina un'intuitiva interfaccia utente, il sistema operativo e funzionalità di personalizzazione e integrazione per il CRM, oltre a un framework per lo sviluppo e la distribuzione di nuove applicazioni per l'intera azienda.
- ∴ **AppExchange** – Il marketplace AppExchange offre oltre 800 applicazioni e componenti preintegrati, in aree che vanno dalla gestione delle spese agli acquisti al reclutamento, tutti pronti per l'installazione all'interno di Salesforce CRM e creati dalla dinamica community in espansione di clienti, sviluppatori e partner di salesforce.com.
- ∴ **Community di salesforce.com** – Salesforce.com aiuta migliaia di clienti in tutto il mondo a raggiungere il successo con il CRM. Per aiutare i clienti a conquistare nuovi livelli di successo, offriamo una suite di servizi, programmi e risorse online progettati per ogni tipologia di cliente e fase dell'implementazione.

“Con salesforce.com, AMD può usufruire di una piattaforma CRM completa che genera un reale ritorno dell'investimento senza pregiudicare alcuna funzionalità.”

— AMD



Salesforce CRM Sales

Salesforce CRM Sales aiuta le aziende a incrementare la produttività delle vendite e i ricavi con applicazioni economiche e di facile distribuzione per una gestione efficace del personale e dei processi di vendita.

Salesforce CRM Partners

Salesforce CRM Partners, la soluzione di Partner Relationship Management (PRM) di salesforce.com per la gestione dei canali di vendita indiretti, si integra perfettamente con Salesforce CRM Sales per offrire una visibilità senza pari su tutta la pipeline di vendita dell'azienda, per canali diretti e indiretti.

La Service Cloud

Salesforce.com offre una soluzione di assistenza clienti e supporto multicanale e completa che estende i vantaggi della tecnologia cloud on-demand di salesforce.com a qualsiasi tipo di attività: gestione dell'assistenza clienti, supporto prodotti, assistenza on-site, telemarketing/televendita, order desk o help desk IT.

Salesforce CRM Marketing

Salesforce CRM Marketing abilita il marketing a ciclo chiuso e l'integrazione con Google AdWords per consentire ai tuoi team di eseguire, gestire e analizzare i risultati delle campagne multicanale. Grazie al collegamento dei ricavi ai programmi di marketing specifici, i responsabili marketing possono apportare aggiustamenti in tempo reale.

Community di Salesforce CRM Ideas

Le community di Salesforce CRM Ideas reinventano il modo in cui le organizzazioni acquisiscono le idee aiutandole a creare i siti Web delle loro community per collaborare direttamente con partner, dipendenti o altri gruppi in un forum interattivo online.

Libreria di contenuti di Salesforce CRM

Oltre a gestire i dati dei clienti, i team possono utilizzare Salesforce CRM per condividere contenuti non strutturati come fogli di lavoro, presentazioni, video e molto altro.

Accesso mobile di Salesforce CRM

Per una migliore produttività "on the road", salesforce.com fornisce l'accesso mobile a tutte le soluzioni Salesforce CRM, le applicazioni AppExchange e le applicazioni personalizzate per una vasta gamma di dispositivi mobili.



Negli ultimi anni, migliaia di aziende hanno deciso di puntare sul cloud computing, spinte dal fatto che consente di raggiungere il successo nel CRM senza dover acquistare o mantenere costosi hardware o software. In linea con quest'ondata globale di innovazione e sviluppo basato su cloud, AppExchange (www.appexchange.com) porta all'interno della tua azienda una vasta rete di applicazioni e servizi, tutti accessibili tramite Internet.

Sul marketplace online AppExchange potrai trovare oltre 800 applicazioni create dalla community di partner, sviluppatori e clienti di salesforce.com. Ci sono applicazioni di tutti i generi, da soluzioni finanziarie e per le risorse umane, a soluzioni settoriali e specifiche per il CRM, agli strumenti e i componenti per la produttività. Ora tutte le aziende possono gestire la loro intera attività in the cloud.

AppExchange genera successo per l'intera community di salesforce.com.

- :: I **clienti** accedono immediatamente a un'ampia scelta di applicazioni e componenti che è possibile scorrere, provare, installare, personalizzare e gestire in modo semplice insieme alla famiglia di applicazioni Salesforce CRM.
- :: Gli **sviluppatori** di tutto il mondo possono partecipare alla sempre più vasta community per lo sviluppo su cloud, creare nuove soluzioni sulla piattaforma Force.com e introdurle sul mercato.
- :: I **partner (ISV)** possono utilizzare AppExchange come vetrina per proporre, in modo semplice ma efficace, nuove soluzioni innovative al pubblico di abbonati al cloud computing più vasto del mondo.

“Salesforce.com ci consente di creare soluzioni potenti senza preoccuparci dell'infrastruttura.”

— Qualcomm



API Force.com

Con l'API Force.com puoi integrare in modo semplice il CRM con le altre applicazioni aziendali utilizzando gli standard per i servizi Web. L'API Force.com rappresenta oltre il 50% delle transazioni totali di salesforce.com ed è uno dei servizi Web aziendali più utilizzati.

Database Force.com

Il database Force.com è un affidabile archivio di dati che ti consente di gestire le informazioni e le relazioni tra i dati di tutte le tue applicazioni cloud. Definisci il tuo modello dati con l'intuitiva interfaccia point-and-click. Accedi ai dati tramite un'interfaccia programmatica simile a SQL. Inoltre, grazie al modello basato su cloud, non dovrai mai preoccuparti di ottimizzare il database o eseguire backup e ripristini.

Codice Force.com

Il codice Force.com è un potente strumento per lo sviluppo di applicazioni aziendali di prossima generazione. Grazie al codice Force.com simile a Java, i singoli sviluppatori e fornitori indipendenti possono avvalersi degli stessi strumenti utilizzati dal team di sviluppo di salesforce.com per creare i nostri prodotti CRM. Poiché queste nuove applicazioni vengono eseguite in nativo sulla piattaforma Force.com, gli sviluppatori non dovranno più occuparsi dei tipici problemi legati alle applicazioni lato client.



Consulenza salesforce.com

I servizi di consulenza di salesforce.com vantano una lunga esperienza con le applicazioni CRM e aziendali basate su cloud che hanno aiutato migliaia di clienti a raggiungere il successo. I consulenti di salesforce.com ti offrono l'assistenza strategica e le competenze pratiche di cui hai bisogno per massimizzare il successo.

Formazione e certificazione salesforce.com

I servizi di formazione e certificazione di salesforce.com forniscono tutte le conoscenze e le informazioni che ti servono per raggiungere il successo con Salesforce CRM. Con i nostri programmi di formazione completi, i tuoi utenti potranno acquisire, in modo semplice ed economico, tutte le competenze necessarie per affrontare le sfide specifiche della tua azienda e del loro ruolo.

Supporto salesforce.com

I nostri clienti ci dicono che la competenza in fatto di assistenza e amministrazione è un fattore critico per favorire l'adozione da parte degli utenti e per gestire una soluzione efficace. Il nostro Supporto Premier massimizza la produttività e i vantaggi aziendali accelerando il successo.

Community di salesforce.com

Sul sito www.salesforce.com/community/ tutti i clienti di salesforce.com possono accedere a una vasta gamma di competenze, suggerimenti e best practice disponibili 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Questa popolare risorsa online contiene tantissime informazioni per tutti i ruoli, le fasi dell'implementazione, le tematiche CRM e i livelli di esperienza. Con centinaia di migliaia di iscritti, la community degli utenti di salesforce.com è una delle famiglie del cloud computing più vaste ed entusiaste del mondo. La community di salesforce.com è un ambiente dinamico che aiuta i clienti a connettersi tra loro consentendo a chiunque di condividere le proprie storie di successo.



InfoWorld

Tecnologia dell'anno
Migliore applicazione CRM
2004, 2005, 2006 e 2007



Codie Awards

Migliore soluzione CRM
2002, 2003, 2004,
2005, 2006, 2007 e 2008
Migliore piattaforma
on-demand
2007 e 2008
Migliore soluzione SaaS
2008



Beagle Research
"CRM WizKids"
2006

Per Ulteriori Informazioni

Per saperne di più su come accelerare il successo della tua azienda nel CRM, rivolgiti al tuo responsabile commerciale.

Salesforce.com: Successo. Non Software.

Clienti

“AppExchange è un'unica posizione unificata in cui possiamo trovare una grande varietà di applicazioni in grado di rispondere alle nostre esigenze aziendali, dal reclutamento al marketing. Le applicazioni che abbiamo trovato sono facili da distribuire, richiedono poca, se non addirittura nessuna formazione e generano vantaggi immediati per gli utenti.”

— Miyachi Unitek Corporation

“Dopo la distribuzione di Salesforce CRM, gli scostamenti tra le vendite e le previsioni sono scesi al di sotto del 2%. La visibilità immediata e costante di Salesforce CRM sulle vendite ci ha permesso di operare con agilità ed efficienza.”

— Polycom

“Salesforce CRM è stata l'unica soluzione CRM basata su cloud in grado di offrirci le competenze di servizio, la funzionalità aziendale e le capacità di integrazione e personalizzazione necessarie per gestire la complessità della nostra implementazione per migliaia di utenti.”

— SunTrust Banks

“Salesforce CRM ci consente di massimizzare l'assistenza clienti e le opportunità di ricavi in tutte le regioni. In precedenza, la creazione di rapporti e previsioni accurati poteva richiedere settimane, ora bastano pochi minuti e questo ci consente di gestire meglio la nostra attività globale.”

— Travelex

“Ci serviva una soluzione CRM integrabile con Oracle e altre applicazioni per creare un portale unico per gli utenti. Salesforce era l'unica soluzione CRM che poteva essere implementata immediatamente, con funzionalità di integrazione complete per soddisfare le nostre esigenze future.”

— Yamaha Corporation of America

Media e analisti

“Salesforce.com ha registrato una crescita straordinaria e ha saputo conciliare l'innovazione orientata al futuro con la comprensione delle attuali esigenze di clienti e partner.”

— Whitepaper IDC sponsorizzato da salesforce.com, "Innovation in the SaaS Ecosystem: Salesforce.com's AppExchange Delivers Expanded Opportunities", gennaio 2008

“Salesforce.com... offre reale valore a molti clienti del settore midmarket, consentendo loro di beneficiare di un'implementazione rapida e un'innovazione continua.”

— Nucleus Research, su Destination CRM.com, settembre 2007

“Salesforce.com offre funzionalità di automazione delle vendite estremamente potenti e un'interfaccia utente simile a quella di eBay che i rappresentanti di vendita trovano molto semplice da usare, anche senza seguire formazione.”

— Forrester, "Salesforce.com Is A Strong Performer In The Enterprise CRM Suites Market", febbraio 2007

“L'unica, reale innovazione nel panorama del software aziendale 2006 è stato il SaaS (Software as a Service) che, seguendo la leadership incontrastata di salesforce.com, ha dimostrato che anche un servizio in hosting può offrire le capacità un tempo riservate ai colossi del software enterprise.”

— InfoWorld, gennaio 2007

“[La piattaforma Force.com] è il futuro. Grazie ad essa, creare applicazioni, aziendali o per piccole imprese, diventa semplice ed economico.”

— Beagle Research, su PC Magazine, gennaio 2006

Corporate Headquarters
The Landmark @ One Market
Suite 300
San Francisco, CA, 94105
United States

1-800-NO-SOFTWARE
www.salesforce.com

Latin America
+1-415-536-4606

Japan
+81-3-5785-8201

Asia/Pacific
+65-6302-5700

Europe, Middle East & Africa
+4121-6953700



Copyright ©2009, salesforce.com, inc. All rights reserved. Salesforce.com and the "no software" logo are registered trademarks of salesforce.com, inc., and salesforce.com owns other registered and unregistered trademarks. Other names used herein may be trademarks of their respective owners.

DS_SalesforceOverview_080209