

Salesforce 追求極致彈性的銷售流程標準化 _ 台灣知名資訊服務集團

客戶背景與挑戰

服務項目類型眾多，從電子訂貨 (EOS)、行動辦公 (MOS)、銷售時點情報 (POS)、物流配送 (DC系統)、B2C E-Commerce項目設計、軟硬體設備及工具代理、通訊網路服務的提供 (DPC、ISP、VAN) 皆為業務範圍。

由四個技術部門負責產品研發或技術支援，並由業務部門負責其銷售。技術部門如何得知業務銷售產品進度、銷售哪些跟自己部門有關的產品、業績是否達成等問題，皆是不同部門其協同作業之一大討戰。

為了使部門間資訊流稱且較精準預測其目標，故導入Salesforce以標準且快速導入之方式解決現有挑戰。



解決方案

銷售流程標準化

客戶資料電子化、作業程序化，以利進行客戶管理、客戶服務、業務分析、銷售預測等，降低資料分散管理的風險。

業績戰情室

透過可視化管理報表、儀表板，讓經營主管快速做出明智之決策，並據以分析檢討商機爭取效果，提高工作效率並降低人工作業之錯誤性。

官方網站商機介接及自動化流程

客戶於官方網站“聯絡我們”頁面填寫資料，即進入Salesforce並啟動自動化流程計算為商機評分，協助業務排除品質較低之商機。