

Bättre prognoser, rapporter och support. Salesforce.com, ett av tidningen Fortunes "Cool companies 2001", uppgraderar CRM-tjänsten

Salesforce.com uppgraderar sin webbaserade Customer Relationship Management (CRM) tjänst. Denna uppgradering kommer endast ett par dagar efter det att Salesforce.com har valts till ett av tidningen Fortunes prestigefyllda "Cool Companies of 2001." Bland den nya funktionaliteten återfinns bland annat: Utökad automatiserad support, mer precisa prognosmöjligheter, mer avancerade rapportmöjligheter.

Salesforce.com, marknadsledaren inom webbaserad Customer Relationship Management (CRM), förstärker ytterligare sitt tjänsterbjudande för automatisering av försäljningsprocessen, kundsupport samt marknadsföring.

Bland den nya funktionaliteten återfinns bland annat:

- *Utökad automatiserad support möjligheter. Funktioner för att automatiskt hantera Queues & Routing samt för automatisk eskalering av supportfrågor.*
- *Precisions-baserad prognoshantering i realtid med utökad möjlighet att ställa prognoser för såväl den enskilda säljaren som för hela säljkåren.*
- *Mer avancerade rapportmöjligheter. Rapportgeneratorn har förstärkts med ytterligare analysfunktioner.*
- *Integration med andra affärskritiska system. Genom en länk finns möjlighet att få uppdateringar i realtid från andra externa system som t ex finans och ordersystem.*

Uppgraderingen kommer endast ett par dagar efter det att Salesforce.com har fått den prestigefyllda titeln "Cool Companies of 2001." av tidningen Fortunes. Redaktörerna på Fortune valde ut Salesforce.com för att företaget säljer "bland marknadens hetaste mjukvara: customer relationship management, CRM." Vad som gör hela processen unik," fortsätter Fortune i sin artikel, "är att allt sker över webben."

"Det är naturligtvis roligt att vi fått utnämningen. Men än roligare är att det går bra för oss. Trots talet om lågkonjunktur har vi sedan introduktionen i Norden mötts av ett mycket stort intresse. Vår affärsmodell och vårt erbjudande ligger helt rätt i tiden" säger Christian Östberg, VD för Salesforce.com Nordic.

Den årliga utnämningen inriktar på teknologiskt ledande företag som effektivt kombinerar de senaste idéerna med en stark ledning, finansiell styrka och obegränsade tillväxtmöjligheter. Hela listan av utnämnda företag samt en artikel om Salesforce.com publicerades i det nummer av Fortune som kom ut den 25 juni, men kan även läsas Online på www.fortune.com.

Om Salesforce.com

Salesforce.com (www.salesforce.se) grundades i mars 1999. Bolagets affärsidé är att leverera traditionella affärssystem som Onlinetjänster. Målsättningen är att hjälpa företag att förbättra sin produktivitet, maximera sin effektivitet, skapa konkurrensfördelar samt förstärka sina långsiktiga kundrelationer. Applikationen är utformad för alla företag oavsett storlek och erbjuder en kraftfull och stabil CRM applikation till en bråkdel av kostnaden jämfört med traditionell mjukvara. Företagets huvudkontor ligger i San Francisco med ytterligare kontor i Dublin, Irland, Stockholm, Sverige samt Tokyo, Japan. För närvarande har Salesforce.com över 2800 kunder, däribland Autodesk, Berlitz, Broadvision, Siemens PT&D samt Expressgoods.