

So standardisiert wie möglich, so individuell wie nötig!

Du willst dein Unternehmen digitalisieren, findest aber keine einfache Lösung? Du lässt dich von verschiedensten Stellen beraten und verstehst nur Bahnhof? Du willst deine Prozesse optimieren, um Zeit zu sparen, hast dafür aber keine Zeit?

Mit **cloudworx.packages** präsentieren wir dir unsere Salesforce-Implementierungs-Pakete: einfach, nachvollziehbar und intuitiv. Mit den **cloudworx.packages** profitierst du von unserer langjährigen Erfahrung in der Optimierung von Prozessen von Unternehmen verschiedenster Größe und Komplexität. Durch unser tägliches Arbeiten an verschiedensten Lösungen haben wir eine genaue Übersicht darüber entwickelt, was die elementaren Prozesse eines Unternehmens ausmacht, was bei der Implementierung von Salesforce absolut essenzielle Zutaten sind, und was die Kirschen auf dem Implementierungskuchen sind.

Darauf aufbauend haben wir Pakete verschiedener Größen entwickelt: S, M und L. Du wählst zwischen Basics und mehr Komplexität. Dabei hast du maximalen Überblick über Vorgehen und Kosten. Du weißt genau, was wir machen, wie wir es machen, warum, und zu welchem Preis. Durch unsere kompakten Lösungen hast du alles aus einer Hand.



CLOUDWORX PACKAGE-S

Der oberflächliche Salesforce-Rundumschlag mit den elementarsten Funktionen.



CLOUDWORX PACKAGE-M

Verleihe deinen Prozesse die nötige Tiefe, um Produktivitätshemmer effektiv auszuschalten.



CLOUDWORX PACKAGE-L

Maximale Produktivität und Effizienz: Automatisiere deine Prozesse so umfangreich wie möglich.

Mit S, M oder L hast du die Wahl zwischen verschieden komplexen Lösungen, je nachdem, was du brauchst. **Du wählst, wir machen den Rest.** Einfach und effizient. Genau wie dein Arbeitsleben nach der Implementierung von Salesforce. Mit den **cloudworx.packages**.

CLOUDWORX .PACKAGE-S

Der oberflächliche Salesforce-Rundumschlag mit den elementarsten Funktionen.

3.900€ (regulär 7.140€)

Grundkonfiguration

3x Standard-Objekte

1x Benutzerdefiniertes Objekt

4x Listenansichten

–

–

E-Mail-Integration
ohne Lightning-Sync

2x Automationen

–

3Std Freies Budget

CLOUDWORX .PACKAGE-M

Verleihe deinen Prozesse die nötige Tiefe, um Produktivitätshemmer effektiv auszuschalten.

5.900€ (regulär 12.180€)

Grundkonfiguration

5x Standard-Objekte

3x Benutzerdefinierte Objekte

8x Listenansichten

2x Berichte

1x Diagramm

E-Mail-Integration
mit Lightning-Sync

4x Automationen

–

6Std Freies Budget

CLOUDWORX .PACKAGE-L

Maximale Produktivität und Effizienz: Automatisiere deine Prozesse so umfangreich wie möglich.

8.900€ (regulär 18.550€)

Grundkonfiguration

8x Standard-Objekte

6x Benutzerdefinierte Objekte

14x Listenansichten

4x Berichte

2x Diagramme

E-Mail-Integration
mit Lightning-Sync

6x Automationen

1x AppExchange Integration

9Std Freies Budget

CLOUDWORX .COMPONENTS

Optional: Unser Toolset zur Ergänzung der Standard-Prozessen.

1x Monat gratis*

CLOUDWORX .COMPONENTS

Optional: Unser Toolset zur Ergänzung der Standard-Prozessen.

3x Monate gratis*

CLOUDWORX .COMPONENTS

Optional: Unser Toolset zur Ergänzung der Standard-Prozessen.

6x Monate gratis*

cloudworx.compose

Dokumentenerzeugung

1x Dokumenten-Vorlage

cloudworx.send

Automatisierter E-Mail-Versand

2x E-Mail-Vorlagen

cloudworx.receive

E-Mail-Postfach-Überwachung

5x E-Mail-Postfächer

cloudworx.interact

Integrierte Formulare & Webseiten

1x Formular

cloudworx.compose

Dokumentenerzeugung

2x Dokumenten-Vorlagen

cloudworx.send

Automatisierter E-Mail-Versand

4x E-Mail-Vorlagen

cloudworx.receive

E-Mail-Postfach-Überwachung

10x E-Mail-Postfächer

cloudworx.interact

Integrierte Formulare & Webseiten

2x Formulare

cloudworx.compose

Dokumentenerzeugung

3x Dokumenten-Vorlagen

cloudworx.send

Automatisierter E-Mail-Versand

6x E-Mail-Vorlagen

cloudworx.receive

E-Mail-Postfach-Überwachung

15x E-Mail-Postfächer

cloudworx.interact

Integrierte Formulare & Webseiten

3x Formulare



*Gekoppelt mit monatlichem Abo: nach Ablauf der Gratis-Zeit 140€ monatlich pro component.

Grundkonfiguration

First things first. Zuallererst erschaffen wir eine neue Salesforce-Umgebung für dein Unternehmen. Die Integration des neuen Systems erfordert zunächst einmal alle nötigen Basics. Dieser Punkt beinhaltet deshalb die Bereinigung der Instanz, die Konfiguration der wichtigsten Basisparameter, sowie die grundlegende Anpassung des Layouts an die CI deines Unternehmens.

Nutzungsrechte werden nach deinen Vorgaben konfiguriert. Zu den Basics gehören auch die Konfiguration der Anwendung für schnellen Zugriff auf die wichtigsten Informationen, sowie das Einrichten der Mobile-App für deinen Salesforce-Zugang.

- Aufsetzen und Bereinigen der Salesforce-Instanz
- Konfiguration der Nutzungsrechte der User
- Konfiguration der Anwendung
- Einrichten der Mobile-App

Konfiguration von Standard-Objekten

Wir konfigurieren jetzt Standardobjekte je nach deinen Bedürfnissen. Standardobjekte bilden den Produktverkaufsprozess durch Elemente wie Leads, Accounts und Opportunities ab. Je nachdem, welche Informationen für dich wichtig sind, passen wir Salesforce an dich und dein Unternehmen an.

Für die Verkaufsabwicklung beinhaltet Salesforce bereits den perfekten Prozess, wir müssen diesen also nur noch integrieren. Dieser deckt die Leadgenerierung bis zum Verkauf des fertigen Produkts alles ab. Der Abwicklungsprozess wird damit nachvollziehbar und übersichtlicher. Für maximale Effizienz.

- Konfiguration von Standard- und benutzerdefinierten Feldern: Anlegen und Anpassen gewünschter Felder zur Abspeicherung von Informationen
- Konfiguration von Page Layouts: Anpassen der Anordnung der Felder
- Compact Layouts: Konfiguration Kurzübersicht auf Ebene eines jeden Objekts
- Search Layouts: Einrichten der angezeigten Informationen bei einer Suche
- Record Pages: Gestaltung des Interface durch Anordnung der Fenster

Konfiguration von benutzerdefinierten Objekten

Die benutzerdefinierten Objekte formen die individuelle Organisation deines Unternehmens. Sie ergänzen die bereits angelegten Standardprozesse und bilden die Prozesse deines Unternehmens individueller ab. Je nachdem, was du brauchst, können das zum Beispiel Angebote, Rechnungen, Gutschriften, Mahnungen oder Sonstiges sein.

Mit ihnen gewinnt die Darstellung der Unternehmensprozesse an Tiefe. Die Prozesse können komplexer dargestellt und Salesforce individueller auf dein Unternehmen zugeschnitten werden.

Konfiguration von Listenansichten

Erleichtere dein tägliches Geschäft mit Listenansichten. Sie dienen der Darstellung von Datensätzen in tabellarischer Form und erleichtern die Übersicht bei operativen Prozessen enorm. Mit ihnen lassen sich Datensätze filtern und priorisieren.

Zum Beispiel können Listen mit offenen Angeboten, unbezahlten Rechnungen oder offenen Opportunities sinnvoll sein. Zudem kannst du die Daten nach genau den Parametern analysieren, die du festlegst. Generell können alle benutzerdefinierten und Standardobjekte in Listenansichten abgebildet werden. Für eine bessere Übersicht und mehr Effizienz.

03
LEISTUNGEN

- Konfiguration von benutzerdefinierten Objekten und Feldern: Anlegen und Anpassung gewünschter Felder
- Konfiguration von Page Layouts: Anpassen der Anordnung der Felder
- Compact Layouts: Konfiguration der obersten Spalte mit den wichtigsten Informationen auf jeder Ebene des Objekts
- Search Layouts: Einrichten der angezeigten Informationen bei einer Suche
- Record Pages: Gestaltung des Interface durch Anordnung der Fenster

04
LEISTUNGEN

- Einrichten der Listenansichten: Erfassung der Datensätze in übersichtlicher Aufzählung
- Konfiguration von individuellen Filtern: Festlegung und Darstellung der Datensätze nach festgelegten Parametern
- Konfiguration der anzuzeigenden Spalten: Festlegung der Datensätze, die angezeigt werden sollen

Konfiguration von Berichten & Diagrammen

Schaffe einen differenzierteren Überblick durch Berichte und Diagrammen. Ein Bericht ist eine Liste oder Tabelle an Datensätzen nach von dir definierten Kriterien. Er kann in Diagrammen gefiltert dargestellt werden. Diagramme geben dir die Möglichkeit, deine Daten in einem grafischen Layout ausdrucksstark visuell aufzubereiten. Für eine schnelle Übersicht.

Du kannst die Daten zum Beispiel nach Umsätzen nach Monat, Zahlungseingängen in den letzten 14 Tagen, oder offenen Opportunities nach Status filtern. Durch verschiedene Diagramm-Typen kannst du frei wählen, wie deine Daten zusammengefasst und angezeigt werden sollen. Eine bessere Übersicht über die Daten erleichtert die Entscheidungsfindung oder die Überwachung von KPIs.

E-Mail Integration & Lightning Sync

Behalte den Durchblick mit E-Mail Integration. Durch die Integration von Salesforce als Plug-In in G-Mail oder Outlook ergeben sich viele Vorteile. Bei Standard-Objekten aus Salesforce kannst du die E-Mails loggen und Datensätze erstellen. Wenn du zum Beispiel einen Kontakt bereits in Salesforce hinterlegt hast, erkennt das Plug-In ab sofort alle E-Mails an und von diesem Kontakt, und du kannst sie direkt loggen. Aus der Kontakthistorie kannst du alle mit dem Kontakt verknüpften Informationen sehen. Bei unbekannten Adressen kannst du einfach einen neuen Kontakt erstellen. Direkt aus deinem E-Mail-Programm.

Mit Lightning Experience können Adressbuch, Telefonnummern und Kalender vom Postfach mit Salesforce synchronisiert werden und umgekehrt. Damit geht weniger Zeit für die Dateneingabe verloren und man muss nicht mehr zwischen verschiedenen Anwendungen hin- und herwechseln.

05
LEISTUNGEN

- Konfiguration individueller Berichtstypen: Festlegung der zu analysierenden Objekte
- Anlegen des Berichts: Festlegung der Filter für Informationen von Objekten
- Konfiguration von Diagrammen: grafische Darstellung der Berichtsdaten

06
LEISTUNGEN

- Einrichtung der E-Mail-Integration: Aktivierung und Konfiguration des Plug-Ins
- Einrichtung von Lightning Sync: Konfiguration individueller Synchronisationsregeln

Konfiguration von Automationen

Besonders manuelle Tätigkeiten, die sich wiederholen, sind große Zeitfresser. Aus Effizienzgründen macht es deshalb viel Sinn, kleinere Prozesse zu automatisieren. Dafür gibt es viele Möglichkeiten. Ob via Workflow-Rule, Process Builder, Flow oder Apex-Programmierung - wir entscheiden individuell, welcher der beste Weg ist, und setzen Logiken professionell um.

Für den Versand von E-Mails kann zum Beispiel bei Änderung des Opportunity-Status das Ausgehen einer jeweils passenden E-Mail automatisiert werden. Eine automatische Erstellung von Angebotsdatensätzen, die mit Informationen aus der Opportunity gespeist werden, ist ebenfalls möglich. Es gibt nahezu endlose Möglichkeiten für die Automatisierung von Prozessen.

Integration von Drittanbietertools

Die Integration von Drittanbietertools rundet die Individualität deiner Prozesse ab. Wir können deine Standard-Prozesse über Anwendungen aus AppExchange, dem digitalen Marktplatz für Salesforce-Erweiterungen, ergänzen. Marketingtools, E-Mail-Newsletter, Telefon-Integration, Visitenkarten-Scanner, Backup-Programme – für beinahe jeden Prozess gibt es eine Auswahl an passenden Apps.

Die Integration in deine Salesforce-Instanz erfolgt nahtlos. Eine optimale Möglichkeit zur Ergänzung etwaiger fehlender Prozesse.

07
LEISTUNGEN

- Analyse der größten Pain Points: Identifikation der größten Zeitfresser bei manuellen Tätigkeiten
- Automatisation der benötigten Prozesse: Umsetzung unterstützender Automatismen mittels verschiedener Umsetzungstechniken. Die Programmierung mehrstufiger Automatismen und komplexen Logiken ist nicht inklusive, wird aber auf Anfrage gerne zusätzlich angeboten.

08
LEISTUNGEN

- Installation aus AppExchange: Analyse deiner Prozesse und Installation passender Apps für deine Anforderungen (Durch die Integration von Drittanbietertools können Kosten anfallen)
- Konfiguration der Lösung und Anbindung ans eigene Salesforce-System: Nahtlose Integration in deine bestehende Salesforce-Instanz. Ggf. anfallende Konfigurationsarbeiten außerhalb von Salesforce (z.B. Templating, Gestaltung, Konfiguration externer Tools) sind nicht inklusive, werden auf Anfrage jedoch gerne zusätzlich angeboten.

Freies Budget

Wir haben jetzt alle nötigen Schritte eingeleitet, um die passende Lösung für dein System und deine Ansprüche zu finden. Was fehlt noch? Die Frage stellen wir dir. Daher dieser Punkt.

Das freie Budget kannst du zum Beispiel für Schulungen und Workshops verwenden, oder auch zur Migration aller Daten von Excel-Tabellen in die neue Salesforce-Instanz. Eine Schulung bietet sich immer zur Einführung ins neue System an. Dort kann auch die Erstellung von Berichten, Diagrammen und Listenansichten oder anderen Features erklärt werden. Workshops empfehlen sich wiederum besonders, um eventuelle Erweiterungen und Verbesserungen zu besprechen, oder um neue Ideen zu bekommen.

Optionale Integration von cloudworx.components

Die **cloudworx.components** sind unser Toolset intelligenter Standards, die sich nahtlos in deine Salesforce-Instanz einfügen. Ihr Einsatz bietet eine Ergänzung zu den bestehenden Standard-Prozessen.

Die Leistungen aus den components sind mit monatlichen Kosten verbunden, allerdings profitierst du durch eine Buchung im Rahmen der **cloudworx.packages** von exklusiven finanziellen Vorteilen, du hast einen einzigen Ansprechpartner und du bekommst alles aus unserer Hand.

Auf der Folgeseite werden die einzelnen components genauer erklärt.

09
LEISTUNGEN

- Systemschulung
- Erstellung von Berichten und Diagrammen
- Erstellung von Listenansichten
- Erstellung von Dokumenten-Vorlagen
- Erstellung von E-Mail-Vorlagen
- Workshops für die Optimierung verschiedener Themen und Ideen

10
LEISTUNGEN

- cloudworx.compose: Dokumentenerzeugung (Installation, Integration von Dokumentenvorlagen & Konfiguration von Mergefeldern)
- cloudworx.send: Automatisierter E-Mail-Versand (Installation, Integration von E-Mail-Vorlagen, Konfiguration von Mergefeldern)
- cloudworx.receive: Überwachung von E-Mail-Postfächern (Installation, Konfiguration der Überwachungsregeln)
- cloudworx.interact: Erstellung integrierter Formulare und Webseiten (Einrichtung & Konfiguration individueller Formulare)



CLOUDWORX **.COMPOSE**

Erstellung kontextbezogener Dokumente. In deinem benötigten Zielformat. Mit Daten aus Salesforce.

Die automatische Dokumentenerzeugung ersetzt die manuelle Erstellung von Angeboten, Präsentationen, Auftragsbestätigungen, Briefings, Lieferscheinen, Rechnungen, Mahnungen – kurz: allen Dokumenten, die Teil von Unternehmensprozessen sind. Mit cloudworx.com-

pose kannst du in Sekunden fehlerfreie Dokumente aus PowerPoint, Word, Excel oder super flexiblen HTML-Templates erzeugen, die du direkt einsetzen kannst. Im Ausgangsformat oder als PDF.



CLOUDWORX **.SEND**

Versand von E-Mails über euren firmeneigenen SMTP-Server. Direkt aus Salesforce heraus.

Mit dem automatisierten E-Mail-Versand von Salesforce ersetzt du den manuellen Klick auf den Send-Button und kannst E-Mail-Vorlagen hinterlegen, die mit den Kontaktdaten aus dem Kontakt gespeist werden. Mit der Komponente cloudworx.send kannst du noch einen Schritt weitergehen: Du kannst den Versand von E-Mails termi-

nieren und Vorlagen je nach Prozessschritt auswählen. Außerdem gibt es keine Einschränkungen bei Anhängen, Absendermarkierung, Zustellraten und Anzahl versendeter E-Mails. Der Status, das Versanddatum und andere relevante Felder werden nach Versand der E-Mail automatisch aktualisiert.



CLOUDWORX **.RECEIVE**

Überwachung von E-Mail-Postfächern zur Dokumentation eingehender Kommunikation. Direkt in Salesforce.

Die Möglichkeit, E-Mail-Postfächer deiner Mitarbeiter zu überwachen, ist nicht Teil des Standard-Salesforce-Prozesses. Mit cloudworx.receive bieten wir unseren Kunden eine eigene Lösung für dieses Problem. Mit ihr

lassen sich außerdem auch eingehende E-Mails automatisiert und kontextbezogen dokumentieren. Für einen besseren Überblick.



CLOUDWORX **.INTERACT**

Bearbeitung von Daten über Landing Pages, Online-Fragebögen und Kundenportale. Synchron mit Salesforce.

Mit Landing Pages kannst du Kunden und Geschäftspartnern einen Portalbereich bereitstellen und zu laufenden Vorgängen Feedback einholen. Mit cloudworx.interact kannst du ein Kundenportal erstellen, das in Echtzeit mit deiner Salesforce-Instanz synchronisiert ist. Somit kannst du jederzeit Datensätze aus Webformularen er-

zeugen, die nahtlos in eure Webseite oder Landing Page integriert sind. Außerdem kannst du E-Mail Online-Fragebögen versenden, um prozessrelevantes Feedback von euren Kunden zu erhalten, das direkt in Salesforce gespeichert wird.