

Advanced Cloud Group

salesforce.com Cloudforce 2010 München - 21. Oktober 2010



ADVANCED CLOUD GROUP

Zwei führende Salesforce Consulting Partner bündeln für Ihre erfolgreiche Cloud-Lösungen die abgestimmten Leistungen und Kompetenzen in der Advanced Cloud Group:



salesfactory42 – Advanced Cloud Group

Die salesfactory42 ist Spezialist für Vertriebsprozesse und Projekt-Management.

Wir implementieren Prozesse auf Cloud Plattformen von Salesforce, Google, Adobe und Amazon und entwickeln Lösungen wie z.B. Mobile Apps, grafische drag & drop Oberflächen und Online- / Offline- Anwendungen (Mac, PC, Mobile) für Salesforce.



ITBconsult – Advanced Cloud Group



ITBconsult realisiert seit 10 Jahren anspruchsvolle Integrationsprojekte bei großen Unternehmen.

Die Umsetzung von Vertriebs- und Service- Prozessen von Salesforce über SAP, Oracle oder Microsoft – Systeme wird durch die Verwendung der führenden Integrationswerkzeuge von Informatica schnell und kostengünstig realisiert.



salesfactory42 – Advanced Cloud Group

salesforce.com Cloudforce 2010 München - 21. Oktober 2010



Mobile Apps, Routenplanung

Angebote, Zeiterfassung und Projekt Management

Best Practice, Lösungen und Life Demos der drag & drop Salesforce-Erweiterungen mit grafischer Benutzeroberfläche (Usability)



Mobile Apps

Salesforce mobil mit dem **iPhone**, **iPad** oder **Blackberry** nutzen.

QR-Codes einlesen und mit Salesforce abgleichen.



Routenplanung bei einem großen deutschen Logistik-Unternehmen (Promotoren-Steuerung)

Google Maps-Integration (Salesforce / iPad)



quote 2.0

Die intuitive, grafische „drag & drop“ **Angebotserstellung**, erweitert Angebotsfunktionen von salesforce.com um Textbausteine, Templates, Zubehörprodukte und mehr...



mytime-fx[®]

Die intuitive **Zeiterfassungslösung**. Erfassung auf Kunden, Projekte oder Serviceverträge. Für Mac, Windows, Linux, iPad und iPhone. Online und Offline Zeiten erfassen und abrechnen.



project-fx[®]

Die grafische Multi- **Projekt Management** -Lösung, vom Angebot über Zeiterfassung bis zu Statusberichten und Leistungsabrechnungen voll in salesforce.com integriert!

quote 2.0

Produktbeschreibung

Grafische, drag & drop Angebotserstellung in salesforce.com



Mit **quote 2.0** erstellen Sie noch schneller Angebote in salesforce.com - basierend auf von Ihnen konfigurierten Templates, Textbausteinen und Layouts !

Durch eine einfache, intuitive Benutzeroberfläche können im gesamten Team auch umfangreiche Angebote mit frei formatierbaren Texten, automatisch errechneten Zwischensummen, Produktgruppen sowie Alternativprodukten erstellt werden.

Textbausteine, z.B. für Vertragstexte, können vom Administrator auch als nicht veränderbare Pflichtfelder definiert werden, um einheitliche, rechtskonforme Angebote sicher zu stellen (Compliance).

The screenshot shows the 'quote 2.0' application interface. At the top, there are navigation buttons like 'speichern als', 'speichern', and 'beenden'. The main header includes 'Quote Date: 2010-06-24' and 'gültig bis: 2010-07-24'. Below this is a sidebar with 'Line Items' and a list of components like 'Angebotsvortext', 'Textbereich', 'Produkt', etc. The main workspace displays a quote for 'Mustermann AG' with the following details:

Item	Listenpreis	Rabatt	Einzelpreis	Menge	Gesamtpreis
1. Workshop	2.850,00 EUR	0,00%	2.850,00 EUR	1x	2.850,00 EUR
Workshop Bedarfsanalyse, Aufnahme Anforderungen, Spezifikation (Lastenheft) und Aufwandsermittlung. Vorbereitung (0,5 Tage), Durchführung (1 Tag) und Nachbereitung incl. Dokumentation (1,5 Tage) Durchführung des Workshops durch 2 Personen (Projektleiter und Consultant)					
2. Consulting	1.250,00 EUR	0,00%	1.250,00 EUR	1x	1.250,00 EUR
1 Tag Consulting					
Zwischensumme					4.100,00 EUR
Lizenzen					

Produkte fügen Sie sehr einfach und schnell per Tastatur oder ganz bequem per drag & drop ein.

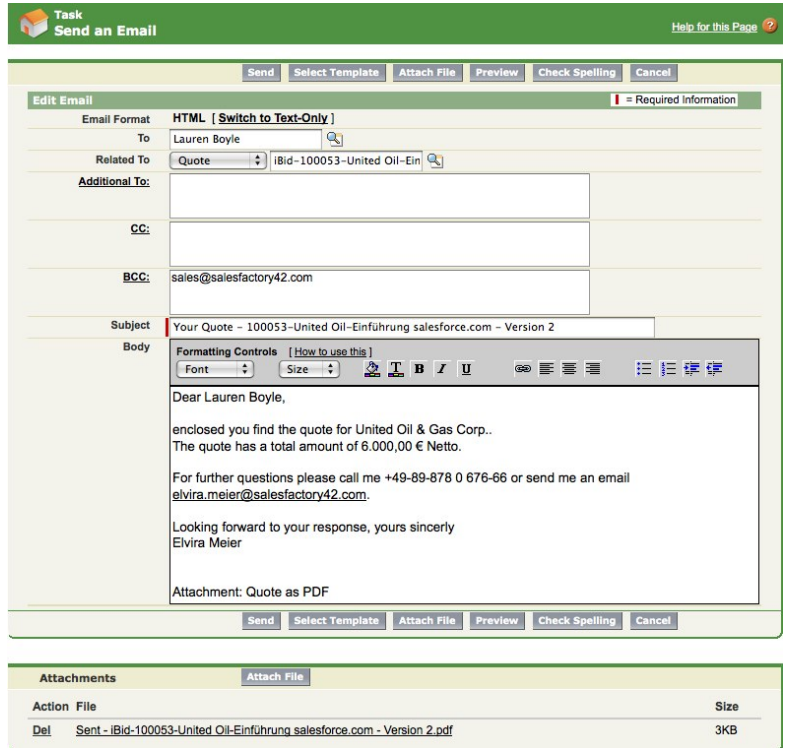
Bequemer Angebotsversand per E-Mail - direkt aus salesforce.com

Angebote können direkt aus der Datenbank als PDF generiert, gespeichert und wahlweise per E-Mail versandt werden.

Dabei entfallen umständliche Zwischenschritte der Textverarbeitung, lokaler Speicherung und Umwandlung in das PDF-Format.

Selbstverständlich können Sie zusätzliche Ansprechpartner beim Kunden oder frei definierbare Empfänger auf Kopie setzen.

Das E-Mail sowie das Angebots-PDF werden als Aktivität bei Kunden und Opportunity dokumentiert.



Action	File	Size
Del	Sent - iBid-100053-United Oil-Einführung salesforce.com - Version 2.pdf	3KB



Vollständige Angebots-Historie im gesamten Vertriebsteam

Dabei werden alle Angebotsversionen revisionssicher dem gesamten Vertriebsteam zur Verfügung gestellt. Eine enge Integration in Standard-Funktionen von salesforce.com stellt das Update der Opportunities und somit jederzeit korrekte Forecast-Daten für Anzahl und Preise der angebotenen Produkte sicher.

Auf Wunsch können mehrstufige Genehmigungsprozesse (basierend auf Rabatt- oder Margen- Grenzen) aktiviert werden. Die Genehmigung kann auch von mobilen Endgeräten (iPhone oder Blackberry) erfolgen.

Unterstützung mehrstufiger Partervertrieb

Für Hersteller ist es häufig erforderlich, die gesamte Vertriebskette vom Distributor über den Reseller bis hin zum Endkunden, transparent im eigenen CRM-System abzubilden. **quote 2.0** ermöglicht die Verfolgung und das Management von beliebig vielen Angeboten über drei Vertriebstufen. Ein Margenkalkulator unterstützt den Vertrieb im Verhandlungsprozess mit den Beteiligten.

Die volle Integration von **quote 2.0** als "native Application" in salesforce.com stellt sicher, dass die sensiblen Angebotsdaten zu keinem Zeitpunkt die sicheren salesforce.com-Rechenzentren

verlassen. Die größtmögliche Sicherheit dort wird durch die Zertifizierung der salesforce.com-Rechenzentren nach ISO 27001 dokumentiert.

Überblick Funktionen der Angebotserstellung für salesforce.com mit quote 2.0



- Einfache und schnelle Angebotserstellung



- Templates und Textbausteine für Standardisierung



- Unterstützung mehrstufiger Partnervertrieb



- Aktuelle Zahlen, Produkte und Forecasts



- Versand per E-Mail mit revisionssicherer Historie



- Zuordnung ERP-Umsätze zu Angeboten (optional)



- Automatischer Update Alternativangebote bei Auftragseingang



- ISO-Zertifizierte Sicherheit der Salesforce-RZ's

Die Angebotsfunktionen von salesforce.com werden voll unterstützt und ergänzt.

quote 2.0 ist als Zusatzmodul für die salesforce.com Editionen Professional, Enterprise und Unlimited verfügbar.

Weitere Informationen, Screenshots, Preise und kostenlose Testversionen unter:

<http://www.salesfactory42.com/produkte/quote-2-0.html>

mytime-fx[®] Produktbeschreibung

Mobile Zeiterfassung für salesforce.com



Mit **mytime-fx** wird die leistungsorientierte Zeiterfassung eine Bereicherung Ihres Arbeitsalltags. Das kompakte Userinterface erlaubt intuitiv und schnell die Erfassung von Zeiten. In einer kalenderbasierten Tages- und Wochenansicht lassen sich spielend Leistungsnachweise anlegen, duplizieren und per drag & drop anpassen und verschieben. Über modifizierte Berichte lassen sich schnell und einfach projekt- und/oder mitarbeiterbezogen erfasste Leistungen auswerten.



project-fx[®] Produktbeschreibung

Grafisches, drag & drop Projekt Management in salesforce.com



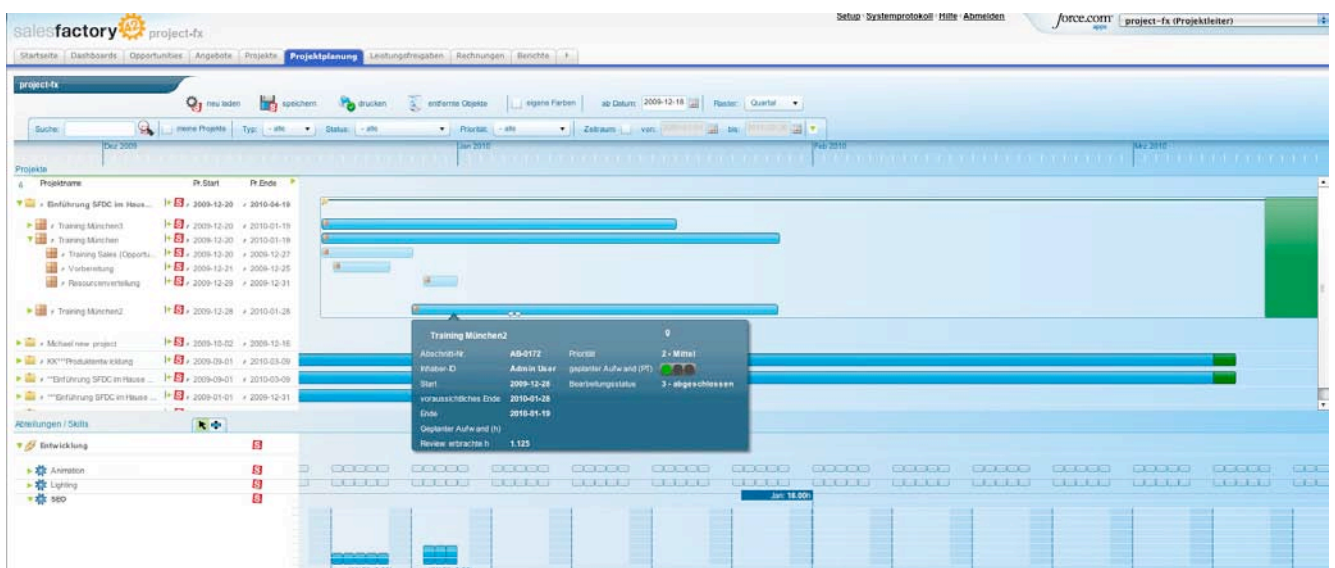
project-fx[®] ist die in salesforce.com voll integrierte Lösung für das Projekt Management vieler parallel laufender Projekte und die profitable Zusammenarbeit eines verteilten Projektteams, insbesondere für IT-Projekte und Software-Entwicklung.

Einfache bis komplexe Projekte können flexibel abgebildet werden. Projektmitarbeiter können über eine **grafische, intuitive Zeiterfassung** in einer RIA- Desktop Applikation (für Windows, Linux und Mac/OS) ihre Leistungen (Zeiten, Auslagen, Reisekosten) genau und schnell erfassen, ohne sich manuell in salesforce.com einloggen zu müssen.

Grafische, drag & drop Projektplanung

Gerade in Unternehmen und Abteilungen mit vielen parallelen Projekten sind die realistische Planung und verbindliche Aussagen über Fertigstellungstermine oft eine Herausforderung.

project-fx[®] ist genau auf diese Situationen ausgelegt. Die in salesforce.com gespeicherten Daten über Projekte, Projektabschnitte, Arbeitspakete, etc. werden in einer grafischen, drag & drop Benutzeroberfläche übersichtlich dargestellt - und lassen sich hier auch gleich bearbeiten.



Die aus den verschiedenen Projekten resultierende Auslastung von Abteilungen und Mitarbeitern wird "real-time" dargestellt. Bei Überbuchung erfolgt sofort eine visuelle Warnung - Arbeitspakete und Projekte können von den Projektleitern nun angepasst, oder zusätzliche Ressourcen angefordert werden. (Funktion Ressourcenplanung erfordert **project-fx**® Enterprise Vers. 3.0)

Optimale Unterstützung der Arbeitsabläufe bei Dienstleistern - vom Angebot zur Rechnung

Bei der Nutzung von **quote 2.0** für die Angebotserstellung von Dienstleistern kann aus dem vom Kunden beauftragten Angebot direkt ein Projekt mit den entsprechenden Projektabschnitten generiert werden - das arbeitsaufwendige Anlegen der Projektstruktur üblicher Software entfällt dabei.

Die erbrachten Leistungen werden "real-time" erfasst und können auf Knopfdruck zur Leistungsfreigabe dem Kunden vorgelegt und freigegeben werden.

Anlage zu Rechnung					
LEISTUNGSNACHWEISE					
Pos. 1 - Workshop					
Datum	Leistungserbringer	Typ	Leistungsbeschreibung		
08.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Reisezeit	Hinfahrt Workshop		
08.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Reisezeit	Rückfahrt Workshop		
08.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Consulting	Durchführung Workshop		
08.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Consulting	Durchführung Workshop		
11.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Consulting	Nachbereitung Workshop		
11.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Consulting	Erstellung Workshop-Dokumentation		
Summe				2,94 PT	
Davon Kulanzen				- 0,38 PT	
Berechnung				2,56 PT	
Dienstleistungen					
Datum	Leistungserbringer	Typ	Leistungsbeschreibung		
06.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Consulting	Vorbereitung Workshop - Agenda - Dokumente vorbereitet		
06.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Consulting	Vorbereitung Workshop		
Summe				0,62 PT	
Berechnung				0,62 PT	
AUSLAGEN					
Pos. 1 - Workshop					
Datum	Auslageninhaber	Anlass	Beleg-Bezeichnung	Berechnung	Kosten
08.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Workshop salesfactory42	Park-Karte	Kulanzen	15,00 €
08.05.2009	Kathrin Kohlhäeufel	Workshop salesfactory42	Hin-/Rückfahrt	Berechnung	120,00 €

Einfache Rechnungslegung für Projektleistungen

Aus den freigegebenen Leistungen können auf Knopfdruck über einen Rechnungslauf Rechnungen erzeugt werden. Diese werden ggf. an ein ERP- System, eine FiBu-Software oder die DATEV übergeben - oder Sie erstellen und versenden die Rechnungen direkt aus salesforce.com.

Projektstatus							
Wiedervorlage							
<input type="button" value="Bearbeiten"/> <input type="button" value="Löschen"/> <input type="button" value="Duplizieren"/> <input type="button" value="Bewertung Auslagen"/> <input type="button" value="Bewertung Leistungsnachweise"/>							
Projektbudget	Projektabschnitte	Ein-/Ausgangsrechnungen	Leistungsnachweise/Auslagen	Leistungsfreigaben	Teilprojekte	Projektmanagement	Berichte
Stunden	Projektstage	Euro					
Leistungsnachweise erfasst	abgerechnet	zu berechnen	noch nicht bewertet				
81,50 h	25,50 h	47,00 h	0,00 h				
Auslage erfasst	abgerechnet	zu berechnen	noch nicht bewertet				
242,00 €	132,00 €	0,00 €	0,00 €				
Summe Budget	Rechnungen	Eingangsrechnungen	offene Bestellungen				
40.000,00 €	3.343,75 €	4.000,00 €	0,00 €				

Projektleiter und Geschäftsleitung haben so jederzeit einen Überblick über den **Deckungsbeitrag aller laufenden Projekte** und können daraus schnell und einfach Leistungsnachweise und

Rechnungen erstellen - und so eine **höhere Kundenzufriedenheit** und für Sie eine **höhere Liquidität** erreichen.

Überblick Funktionen Projekt Management in salesforce.com mit project-fx®



Multi-Projektmanagement

Mehrere Projekte gleichzeitig im Überblick



Risikomanagement

Projektrisiken sicher unter Kontrolle



Project Management Office

Projekte unternehmensweit über das PMO managen



Stakeholder-Management

Alle Beteiligte pro-aktiv und strategisch informieren



Einfache Zeiterfassung

Leistungen schnell und vollständig erfassen



Projekt-Abrechnung

Rechnungen automatisiert aus Leistungsnachweisen erstellen



Project Controlling

Jederzeit volle Budget- und Kostenkontrolle



Voll in salesforce.com integriert

Keine Daten außerhalb der sicheren Salesforce-Umgebung

Nutzen Sie die vielen Vorteile der vollen Integration in Ihre bestehende salesforce.com Anwendung:

- Nutzung bekannter Reporting-Funktionen, Workflows und Genehmigungsprozesse.
- Flexible Anpassungen (Customizing) Ihrer gesamten Anwendung inklusive der Projekt Management Anwendung **project-fx®**.
- Die sichere Salesforce API-Schnittstelle steht Ihnen auch für Projektdaten zur Verfügung.
- Nutzung heutiger Funktionen wie z.B. mobile Endgeräte und zukünftiger Erweiterungen.
- Baut auf ISO 27001 zertifizierter Sicherheit und Hochverfügbarkeit von salesforce.com auf.
- Es werden keine Daten auf Server außerhalb der Salesforce-Umgebung übertragen ("native Application").

project-fx® ist als Zusatzmodul für die salesforce.com Editionen Professional, Enterprise und Unlimited verfügbar.

Weitere Informationen, Screenshots, Preise und kostenlose Testversionen unter:



<http://projectfx.salesfactory42.com/produkte/project-fx/project-fx.html>

salesfactory42[®] - Advanced Cloud Group

cloud software solutions



salesfactory42 ist als zertifizierter **salesforce.com Consulting Partner**, **Adobe Silver Solution Partner** und **Google Enterprise Partner** Spezialist für CRM- und Projekt Management -Lösungen sowie Consulting im Cloud Computing und SaaS (Software-as-a-Service) Umfeld.

Wir beraten, optimieren Prozesse, entwickeln Lösungen und führen diese mit Ihnen gemeinsam in Ihrer Organisation ein. Dabei greifen unsere interdisziplinären Teams auf langjährige Praxis- und Managementenerfahrung in Marketing, Vertrieb und Projekt Management zurück. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt bei Kunden im High-Tech-Dienstleistungsbereich, insbesondere IT-Systemhäuser und Hersteller.

Das modular aufgebaute, prozessoptimierte Anwendungs-Portfolio auf der Basis von salesforce.com bietet sämtliche Bausteine für das effiziente Projektgeschäft: vom Web-Content-Management für Marketing über Angebotserstellung in salesforce.com, das Customer Relationship Management für die Lead- und Opportunity-Bearbeitung bis hin zur kompletten zeit- und kostensparenden Projektabwicklung inkl. Zeiterfassung, Leistungsabrechnung und Faktura.

Für **Dienstleistungsunternehmen mit Projektgeschäft** haben wir spezielle Lösungen entwickelt, die neben dem teamübergreifenden Projekt Management, der Projektplanung und -Kalkulation auch die kontinuierliche kaufmännische Projektüberwachung und -Nachkalkulation ermöglichen.

Besonderen Wert legt salesfactory42 auf höchste Qualität, Benutzerfreundlichkeit (Usability) und ansprechendes, grafisches drag & drop Interface-Design.

Partner und Zertifizierungen



Kontakt:

salesfactory42
Inh. Michael Frohn
Rosenheimer Str. 145f
81671 München

Tel. +49 89 878 06 76 – 0
Fax +49 89 878 06 76 - 99
E-Mail info@salesfactory42.com
Web www.salesfactory42.com