



Pressemitteilung

salesfactory42 vereint Adobes Drag & Drop-Anwendungen mit dem Cloud Computing von Salesforce

Münchner Salesforce- und Adobe-Partner bietet Anwendungen zur Integration von Flash „Rich Internet Applications“ (RIA) in die Salesforce SaaS-Plattform force.com

München, 17. Juni 2010 --- salesfactory42 kündigt heute die Unterstützung des neuen „Adobe Flash Builders für force.com“ an. Der Münchner Salesforce-Partner setzt bei seinen CRM- und Projekt-Management-Lösungen auf Motivation der Anwender durch ansprechende Visualisierung, Drag & Drop-Benutzeroberflächen und ausgereifte Bedienbarkeit (Usability). Bei diesen Lösungen auf Salesforce.com-Basis nutzt salesfactory42 das Force.com Toolkit für Adobe AIR und Flex.

Damit agiert salesfactory42 genau an der Schnittstelle seiner beiden großen Softwarepartner, haben doch Adobe und Salesforce heute durch die Ankündigung des neuen „Adobe Flash Builders für force.com“ ihre strategische Zusammenarbeit bekräftigt. Michael Frohn, General Manager bei salesfactory42, begrüßt die aktuelle Ankündigung: „Wir setzen schon seit zwei Jahren bei unseren Produkten auf das Zusammenspiel von grafischen Benutzeroberflächen mit Flash und Salesforce. Daher freuen wir uns über eine engere Zusammenarbeit zwischen Salesforce und Adobe.“

Die neuen Technologien ermöglichen die Interaktion unterschiedlicher grafischen Anwendungen mit der zentralen Salesforce.com-Datenbank. Zudem ergeben sich zusätzliche Möglichkeiten für die Kommunikation der Anwendungen untereinander. So werden beispielsweise Änderungen an der Projektplanung sofort an andere RIA-Applikationen kommuniziert. Dies beschleunigt die Team-Zusammenarbeit an Projekten und vermeidet Fehler.

Grafische Benutzeroberflächen als Erfolgsfaktor für CRM-Projekte:

Für die erfolgreiche Implementierung von CRM-Projekten spielen die Akzeptanz der Lösung durch die Anwender sowie deren Motivation eine große Rolle. Hier bietet eine modern und ansprechend gestaltete grafische Benutzeroberfläche eine Reihe von Vorteilen:

- erhöhte Produktivität durch Drag & Drop-Bedienung
- schnelleres Verständnis durch Visualisierung komplexer Zusammenhänge

- interaktive Grafiken zum Beispiel für die stufenweise Analyse von Daten
- Verbindung der Vorteile einer zentralen Cloud-Computing-Plattform wie Salesforce.com mit der Offline-Bearbeitung von Daten ohne Internet-Verbindung

Andreas Bergmaier, Partner Manager bei Adobe Systems in Deutschland, freut sich über die Unterstützung in diesem Markt: „Mit salesfactory42 haben wir einen Partner, der sich schon seit geraumer Zeit auf das Thema Adobe und Salesforce konzentriert hat. So ergänzt deren mit Adobe AIR erstellte Zeiterfassung optimal das salesfactory42 Projekt-Management auf Salesforce-Basis.“

RIA-Erweiterungen zur SaaS-Plattform Salesforce CRM

Das Portfolio des Münchner CRM- und Projekt-Management-Anbieters salesfactory42 ergänzt die CRM-Lösung von Salesforce.com um drei wichtige Module, die jeweils voll in die Salesforce-Plattform integriert sind und die Adobe-Flash-Technologie nutzen:

- quote 2.0 bietet ein intuitives grafisches Drag & Drop-Angebotsmodul.
- project-fx ermöglicht das Multi-Projekt-Management vom Angebot über die Zeiterfassung bis zu Statusberichten und Leistungsabrechnungen.
- content-fx unterstützt als intuitives Web-CMS (Content-Management-System) den bidirektionalen Datenaustausch mit Salesforce für das effiziente Management von Leads, Kampagnen, Salesforce Sites etc.

Verfügbarkeit

Die RIA-Anwendungen sind bereits verfügbar. salesfactory42 bietet die Produkte über zertifizierte Salesforce Partner und über die eigene Webseite www.salesfactory42.com an.

Mit der Umsetzung dieser Strategie verzeichnet der Münchner Salesforce- und Adobe-Partner salesfactory42 großen Erfolg und sucht deshalb für den weiteren Ausbau seines Portfolios zusätzliche Entwickler. Weitere Informationen unter <http://www.salesfactory42.com/de/karriere/>

salesfactory42

salesfactory42 ist Spezialist für Projekt-Management- und Vertriebslösungen sowie Consulting im Cloud-Computing- und SaaS- (Software as a Service) Umfeld. Das modular aufgebaute, prozessoptimierte Software-Portfolio auf salesforce.com-Basis bietet sämtliche Bausteine für das effiziente Projektgeschäft: vom Web-Content-Management für Marketing und Akquise (content-fx) über das Customer-Relationship-Management für die Lead- und Opportunity-Bearbeitung (quote 2.0) bis zur zeit- und kostensparenden Projektabwicklung (project-fx). Besonderen Wert legt salesfactory42 auf höchste Qualität, Benutzerfreundlichkeit und ansprechendes Interface-Design. Der Branchenfokus liegt auf IT-Dienstleistern, Systemhäusern und der Hightech-Industrie. salesfactory42 ist Salesforce Consulting Partner, zudem Adobe Silver Solution Partner und Google Enterprise Partner.

Ansprechpartner für die Presse:

salesfactory42
Michael Frohn
Geschäftsführer
Tel.: 089/878 06 76 - 42
Fax: 089/878 06 76 - 43
E-Mail: mfrohn@salesfactory42.com
Web: www.salesfactory42.com

Kontaktdaten zur Veröffentlichung:

salesfactory42
Rosenheimer Str. 145f
D-81671 München
Tel.: 089/878 06 76 - 0
Fax: 089/878 06 76 - 99
E-Mail: info@salesfactory42.com
Web: www.salesfactory42.com

Veröffentlichung honorarfrei, Bildmaterial auf Anfrage, Belegexemplar erbeten!