

“효율적이고 체계적인
영업관리를 위한 가장 현명한 선택”
Salesforce.com

Your success.
Our cloud.



▶ 어떤 고민을 하고 계십니까? – CEO

CEO



- 임직원 수에 비해 영업 성과가 만족스럽지 못하다!
- 올해, 그리고 내년 우리회사의 매출이 얼마나 될 것인가?
- 사업부별, 제품별 매출 현황을 실시간으로 파악하고 예측할 수 없을까?
- 사업부별 주요 고객과 현재 진행 중인 영업기회는 무엇인가?
- 특정 직원이 이직하면서, 담당하고 있던 고객도 떠나 버린다!



▶ 어떤 고민을 하고 계십니까? - 영업본부장

영업본부장



- 이번 분기에 세일즈맨이 어떤 사업을 수주할 수 있나?
- 세일즈맨이 거래 성사를 위해 무엇을 어떻게 하고 있나?
- 다음 분기의 영업 매출이 과연 얼마인가?
- 어떻게 새로운 제품을 세일즈맨들이 제대로 팔 수 있을까?

▶ 어떤 고민을 하고 계십니까? - 세일즈맨

Salesman



- 상사에게 이번 달 매출이 얼마라고 보고해야 하나?
- 어떤 고객이 어떤 제품을 구매했는가?
- 고객을 만나기에도 바쁘는데 문서작업(paper work)이 너무 많다!
- 기존 고객의 History는 업무에 활용하고 있는가?



▶ 어떤 고민을 하고 계십니까? - 기술지원/엔지니어

기술지원 / Engineer



- 영업팀과의 반복되는 마찰을 어떻게 해결할 것인가?
- 주요 고객의 서비스 요청 사항은 무엇인가?
- 세일즈맨이 내 업무에 얼마나 많은 로드가 걸려 있는지 모른다!
- 고객이 구매 후 어떤 불평을 했는가?



▶ 영업 성과의 하락과 원인



▶ 업무 방식만 바뀌어도 귀사의 성과를 향상시킬 수 있습니다!

과연 어떠한 부분을 관리하길 원하시나요?



1

캠페인 기획 및 관리
(Campaign Management)

2

잠재고객의 분류 및 관리
(Lead Management)



3

고객사/고객관리
(Account/Contact Management)



4

파이프라인 관리
(Opportunity Management)



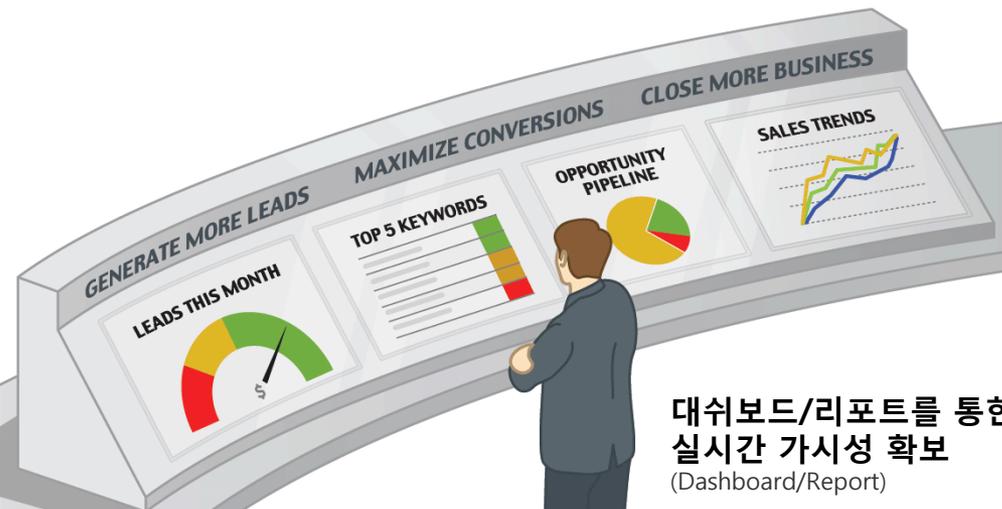
5

계약/제품/문서관리
(Contract/Product Management)



6

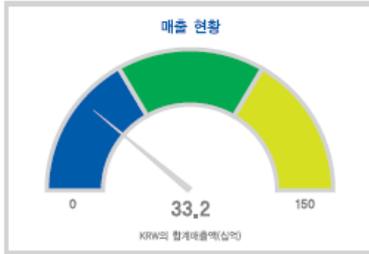
고객의견수렴 및 건의
(Customer Support Management)



**대쉬보드/리포트를 통한
실시간 가시성 확보**
(Dashboard/Report)

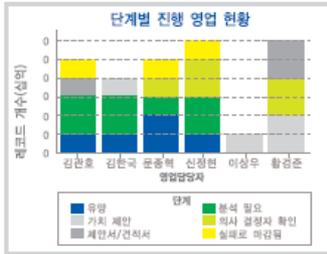
▶ Salesforce.com이 한꺼번에 해결해 드립니다.

실시간(Real-time)으로 영업 진행 건 및 매출 현황 분석



- 정확한 영업 성과 예측
- 체계적인 영업 파이프라인 관리로 Forecast 정확도 향상
- 이번 달 마감될 영업 기회 및 예상 매출 파악
- 예상 매출의 월별 단계(성공 확률) 파악

다양한 각도에서 고객 및 영업정보를 실시간(Real-time) 파악

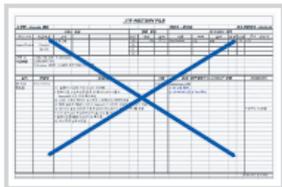


TOP 10 Deals

사건명	합계매출액
A주실회사-서버1000대	KRW 50B
온미디어-스토리지:1000	KRW 25B
인루트-인터넷 서버:100	KRW 15.4B
SBS-엔터프라이즈서버:300	KRW 15B
NCB네트웍스-엔터프라이즈 서버:200	KRW 10B
리노공인-스토리지:300	KRW 9B
삼성테크윈-데이터보안 솔루션:150	KRW 7.5B
HC-엔터프라이즈서버:200	KRW 7B
미래산업-데이터 보안 솔루션:100	KRW 5B
공판지	KRW 1,000M

- 각 영업담당자(부서/팀)별 매출 현황 파악 및 매출 예상 (Forecast)
- 우리회사에서 판매하고 있는 제품별 매출 파악 및 예상
- 주요 고객사별로 월별/분기별 매출 내역 파악 및 예상
- 회사의 주요 영업 진행 건 파악 - TOP 10 Deals List

고객과의 충분한 시간 확보로 세일즈맨의 영업 성과 향상



- 보고서 폐지 - 주간업무보고, 고객방문 보고서, 영업진행보고서
- 고객 접점 관리(MOT, Moment of Truth)의 개선 및 향상
- 고객 경험 관리(CEM, Customer Experience Management)가 가능



▶ 이미 많은 기업에서 Salesforce.com의 영업관리기법을 사용하고 있습니다.



“세일즈포스닷컴은 지출이 아닌, 우리 비즈니스의 성장을 도왔습니다.”

John Higgins
Corporate VP, Customer Care

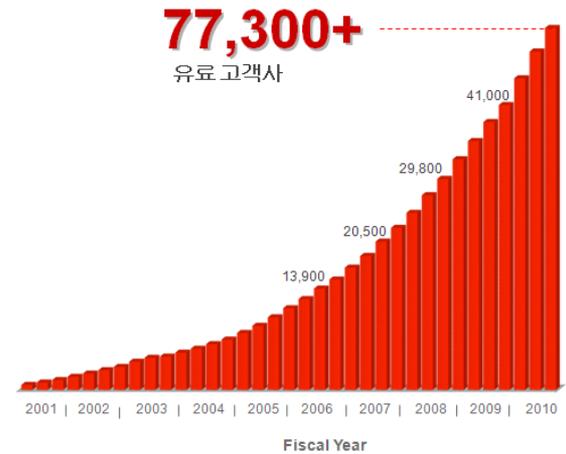



“우리는 Salesforce CRM을 통해 서비스 업계의 시장 선두 업체로 성장했습니다.”

Simon Bocca
운영 이사




고객사 현황




DELL 델 컴퓨터 | VMware VMware | citi 시티그룹 | symantec. 시만텍 | CISCO 시스코 | NHN BUSINESS PLATFORM NHN비즈니스 플랫폼 | Canon 캐논
 롯데 오뚜기 | HANJIN 한진 | samil 삼일제약 | SAMSUNG 삼성 | ORION 오리온 | 롯데주류 롯데주류 | KOREAN AIR 대한항공

▶ Salesforce.com의 주요 기능 및 특징

 영업 자동화 (Sales Force Automation)	<ul style="list-style-type: none">• 판매 생산성과 가시성을 높이고 수익을 확대하기 위한 영업 자동화 서비스를 제공• 영업 프로세스의 표준화를 통해 효율적이고 능동적인 세일즈 업무 극대화
 파트너 관계 관리 (Partner Relationship Management)	<ul style="list-style-type: none">• 직간접 채널 비즈니스를 위한 영업 기회의 가시성 제공 및 강력한 통제, 관리 능력 확보
 고객 서비스와 지원 (Customer Service & Support)	<ul style="list-style-type: none">• 고객센터, 제품지원, 현장서비스, TM, 주문테스트 또는 IT 헬프데스크 등 모든 형식의 지원 및 서비스 업무에 적용• 인/아웃 바운드 고객센터로 적절한 시기에 적절한 응대가 가능토록 서비스 시점 관리 지원
 마케팅 자동화 (Marketing Automation)	<ul style="list-style-type: none">• Closed-Loop 마케팅기법을 통한 다채널 캠페인을 실행, 관리하고 그 결과를 분석 할 수 있는 환경을 제공• 예산의 ROI를 측정하고, 수익과 특정 마케팅 프로그램의 연계 및 실시간 조율 가능
 분석(Analytics)	<ul style="list-style-type: none">• 모든 직급의 사용자에게 연관성 있는 정보와 분석 결과 제공• 실시간 보고, 계산 및 대시보드를 이용한 최적의 의사결정 및 자원 할당

- ▶ **Salesforce.com은 클라우드 서비스**로서, 구축 형 시스템과 다르게 추가적인 하드웨어 부담이 없고, 업그레이드 비용 및 유지보수 비용이 필요 없으며, 실 사용 인원의 비용만 지불하기 때문에, **적은 비용으로 솔루션 도입이 가능**합니다.

Salesforce.com의 전체 서비스

세계 No.1 클라우드 서비스 Salesforce.com



① Salesforce.com의 영업관리 기능

세계에서 가장 완벽한 영업관리 솔루션



② Salesforce.com의 고객서비스 기능

모든 고객 접점 제공으로 완벽한 고객지원 가능



③ Salesforce.com의 플랫폼 기능

50% 비용 절감, 80% 개발기간 단축 - 서비스로 제공되는 플랫폼 'Force.com'

- Force.com은 비즈니스 응용프로그램을 구축하고 실행하는데 필요한 모든 개발 플랫폼을 제공합니다.
- Force.com은 클라우드서비스이므로, 별도의 하드웨어 및 소프트웨어가 필요 없습니다.
- Force.com에는 기업의 전사적 자원 관리, 인적자원, 공급망, 자산 추적, 계약 관리 등의 모든 기업용 시스템과 연동할 수 있는 API를 제공합니다.

이미 12만 여개 이상의 비즈니스 응용 프로그램이 force.com 플랫폼에서 실행되고 있습니다.

force.com



Thank You.

- 다우기술 정연근 과장
- Office : 070-8707-1043
- Mobile : 010-6338-6877
- Email : rooter@daou.com

 **DAOU** 다우기술은 현재 대한민국 유일의 세일즈포스닷컴 공식 총판 (Original Reseller, 또는 Value Added Reseller)으로서, 2007년 5월 26일부터 국내에 세일즈포스닷컴을 서비스하고 있습니다. 전 세계에서 세일즈포스닷컴의 판매권을 보유한 기업은 다우기술이 유일하며, 다우기술은 22년간의 기업용 솔루션 서비스에 대한 노하우와 기술력 등을 인정받아 세일즈포스닷컴과 사업제휴를 체결하였습니다. 다우기술은 국내에서 세일즈포스닷컴과 관련해 가장 많은 기술력과 마케팅 및 영업력 조직을 보유하고 있습니다.



네이버에서

다우기술 세일즈포스닷컴 ▾

을 검색해보세요.”