



Ihre Salesforce Agentur

Ob Einführung eines neuen Salesforce Systems, Optimierung bestehender Prozesse oder laufender Support: Wir entwickeln Ihre digitale Vision in Perfektion.

- ✔ **Systemübergreifende Expertise**
- ✔ **Data Science und Datenintegration**
- ✔ **Ganzheitliches Abbilden von DSGVO-konformen Systemen**

Woran erkenne ich eine kompetente Salesforce Agentur?



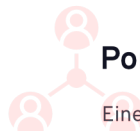
Ob eine Salesforce Agentur kompetent ist, lässt sich auf den ersten Blick nur schwer beurteilen. Allerdings gibt es ein paar wesentliche Merkmale, die Ihnen dabei helfen einzuschätzen, ob Sie den richtigen Projektpartner gefunden haben. Damit Sie ein

besseres Gespür für unsere Dienstleistung bekommen, möchten wir Ihnen drei Beispiel-Projekte aus unserem Arbeitsalltag vorstellen.



Weiterempfehlungen

Gute Hinweise kommen auch im digitalen Zeitalter noch häufig über das persönliche Netzwerk. Eventuell hat einer Ihrer Geschäftspartner bereits erfolgreich mit einer Salesforce Agentur zusammengearbeitet und kann diese weiterempfehlen.



Portfolio & Referenzen

Eine erfahrene Salesforce Agentur kann ihre Kompetenz durch zahlreiche erfolgreich durchgeführte Kundenprojekte und Referenzen belegen. Schauen Sie sich entsprechend vor einer potenziellen Zusammenarbeit das Portfolio der jeweiligen Salesforce Agentur an.



Auf Spezialisierung achten

Wichtig ist zudem, dass Ihre Ansprechpartner nicht nur einzelne Salesforce Ausrichtungen beherrschen, sondern möglichst breit aufgestellt sind. Insbesondere eine fundierte IT-Expertise ist wesentlich, um die Implementierung erfolgreich durchzuführen.



Persönliches Gespräch

Zu guter Letzt spielt auch das persönliche Bauchgefühl eine entscheidende Rolle. Kann Ihr Ansprechpartner im persönlichen Beratungsgespräch überzeugen? Ist das jeweilige Team eingespielt und fachlich in der Lage, Ihre Geschäftsprozesse abzubilden? Herrschen klare Strukturen und Rollenverteilungen in der Agentur, sodass Prozesse schnell umgesetzt werden können?

Wie arbeiten wir als Salesforce Agentur?



Wir von kkvision sind absolute Spezialisten in den Bereichen Customer Relationship Management und Marketing Automation. Wir passen uns dynamisch an individuelle Unternehmensanforderungen an und setzen diese schnell und effizient in die Praxis um.

Damit Sie ein besseres Gespür für unsere Dienstleistung bekommen, möchten wir Ihnen drei Beispielprojekte aus unserem Arbeitsalltag vorstellen.

Bidirektionale Systemintegration

Ausgangssituation

Unser Kunde führte Salesforce als CRM-System. Datenbanken und Marketing waren ausgelagert, sodass mehrere Systeme aufwendig parallel betrieben werden mussten. Dies führte zu fehlerhaften Datenübertragungen und vermeidbarem Arbeitsaufwand

→ Lösung

kkvision integrierte sowohl Datenbanken als auch Marketing erfolgreich in das bestehende Salesforce System. Dadurch können Prozesse und Daten nahtlos und in Echtzeit übertragen werden. Sowohl die Fehlerquote als auch der Arbeitsaufwand wurden erheblich verringert.

Neuentwicklung eines bestehenden Salesforce Systems

Ausgangssituation

Es wurde ein veraltetes Salesforce System geführt. Dieses war nicht mehr in der Lage, die unternehmensspezifischen und rechtlichen Anforderungen abzudecken. Dennoch wurde das alte System weiterhin für den täglichen Arbeitsgebrauch benötigt, sodass es vorerst weiterlaufen musste.

→ Lösung

kkvision gestaltete und entwickelte das neue Salesforce System, während das alte parallel dazu weiterlief. Wir verbesserten bestehende Prozesse und entwickelten Daten weiter. Abschließend wurde das alte System erfolgreich in das neue integriert, wodurch alle Daten und Prozesse erhalten bleiben konnten.

Übernahme von Datenmodellen und Kampagnensteuerung aus Salesforce Marketing Cloud

Ausgangssituation

Der Kunde führte eine bestehende Salesforce Marketing Cloud und setzte auf Omni-Channel Marketing. Allerdings wurden die Daten zwischen der Cloud und den einzelnen Kanälen fehlerhaft übertragen. Somit waren auch die Reports fehlerhaft und eine aussagekräftige Auswertung kaum möglich.

→ Lösung

Unsere Salesforce Agentur analysierte die bestehende Situation und ermöglichte eine Kampagnensteuerung zentralisiert über die Marketing Cloud. Außerdem wurden Daten gewartet und eine neue Reporting-Architektur implementiert. Alle Daten werden seitdem korrekt übermittelt. Dies ermöglicht aussagekräftige Auswertungen und somit fortlaufende Verbesserungen der Marketingaktivitäten.

Ihre Vorteile unserer Zusammenarbeit

Systemübergreifende Expertise

Unser Expertenteam ist nicht nur im Umgang mit Salesforce bestens vertraut, sondern auch mit zahlreichen weiteren Tools wie zum Beispiel: Hub-Spot, Marketo, Microsoft Dynamics oder Zapier.

Dadurch können wir flexibel auf unterschiedliche Unternehmensanforderungen reagieren und unseren Kunden die für sie bestmögliche Lösung ermöglichen.

Data Science und Datenintegration

Daten sind das neue Gold und unser tägliches Brot als Salesforce Agentur. Wir analysieren bestehende Daten und werten diese aus. Zudem integrieren wir Daten verschiedener Systeme und Datenbanken.

So können wir basierend auf Daten, Zahlen und Fakten Ihre digitalen Geschäftsprozesse optimieren und diese schnellstmöglich umsetzen und implementieren.

Ganzheitliches Abbilden von DSGVO-konformen Systemen

Wir sind nicht nur theoretisch mit der Marketing Automation vertraut, sondern können diese durch unsere fundierte IT-Expertise auch in der realen Arbeitspraxis implementieren.

Dabei legen wir äußersten Wert auf eine ganzheitliche Abbildung von DSGVO-konformen Systemen. So sind Ihre Kundendaten bestens geschützt.

So gehen wir vor



1. Audit

Zu Beginn arbeiten unsere Consultants sehr intensiv mit dem neuen Partnerunternehmen zusammen. Die Ist-Situation des jeweiligen Unternehmens wird analysiert und bestehende Prozesse überprüft.

Währenddessen entsteht ein umfassendes Bild über die Unternehmenanforderungen sowie der momentanen Stärken und Schwächen. Anschließend wird dieses Gesamtbild an unsere Architekten übermittelt.

2. Implementierung

Die zweite Phase ist geprägt von einer engen Zusammenarbeit zwischen unseren Consultants und Architekten. Unsere Consultants übermitteln die individuellen Unternehmensanforderungen, woraufhin unsere Architekten mit der Systemgestaltung beginnen.

Dabei werden zuerst wesentliche Grundanforderungen umgesetzt und Datenmodelle erzeugt. Anschließend folgen spezifischere Prozesse, Module und die Einbindung von Schnittstellen.

3. Nachbetreuung & Schulung

Salesforce Projekte sind im laufenden Wandel und müssen stetig an unternehmensspezifische, rechtliche und technische Veränderungen angepasst werden. Daher bieten wir unseren Kunden einen fortlaufenden Support an. Ständiges messen und optimieren der Prozesse steht dabei ebenso auf der Tagesordnung wie die Umsetzung rechtlicher Anforderungen.

Insbesondere die DSGVO spielt in der täglichen Anwendung eine tragende Rolle. Es gilt sensible Kundendaten zu schützen und das System vor unberechtigten Zugriffen zu bewahren. Unsere fortwährende Betreuung umfasst außerdem die User-Pflege, das Nachpflegen von Daten und die ständige Anwendungsverbesserung.

Das sagen unsere Kunden über uns



kkvision provided us with world class knowledge and support. From ideation to launch, Team showed great professionalism and proactiveness. Thanks for amazing support!

SANDEEP SINGH

Senior Manager - Bunzl Holding



Das Team von kkvision besteht aus absoluten Profis. Die schnelle Erreichbarkeit sowie die kompetente Umsetzung unserer Anforderungen erleichterte die Zusammenarbeit enorm. Danke für die Unterstützung!

PHIL HEIMLICH

Geschäftsführer - KG Media Factory GmbH

Sie möchten Ihr Salesforce in Expertenhand wissen?



Mehr erfahren



Kathi

Luca Körner
CTO & MANAGING DIRECTOR



Daniel

Andrii Makarenko
ADMINISTRATOR & DEVELOPER



Kezia

Katharina Krug
CEO & FOUNDER



Luca

Daniel Szaloczi
ADMINISTRATOR & DEVELOPER



Andrii

Kezia Adesanya
ADMINISTRATOR & DEVELOPER

Wie läuft die Integration ab?

Unsere Consultants arbeiten von Anfang an sehr eng mit Ihrem Unternehmen zusammen und machen sich ein umfängliches Bild Ihrer Geschäftsprozesse und -anforderungen. Anschließend wird dieses Bild an unsere Architekten übermittelt, welche umgehend mit der technischen Umsetzung beginnen. Während der gesamten Zeit stehen wir mit Ihnen im engen Austausch, um eine bestmögliche Integration zu gewährleisten.

Wie können Geschäftsprozesse digitalisiert werden?

Dies ist abhängig von den individuellen Prozessen im Unternehmen. Heutzutage können vielzählige Geschäftsprozesse wie das Marketing, die Lead-Gewinnung und das Vertragsmanagement vollständig digitalisiert werden. Auch das zeit- und ortsunabhängige Arbeiten ist mittlerweile großflächig realisierbar.

Wie hoch sind die Kosten einer Integration?

Die Kosten sind abhängig vom zeitlichen Umfang und der Komplexität des Projektes. Daher lässt sich keine pauschale Aussage treffen. Zudem hat jede Salesforce Agentur eigene Preissätze. In der Regel ist es jedoch deutlich zeit- und kosteneffizienter eine Salesforce Agentur zu beauftragen, statt die Implementierung selbst durchzuführen. Berücksichtigen Sie, dass Salesforce Projekte zeit- und arbeitsintensiv sind. Zudem wird qualifiziertes IT- und Marketing-Personal benötigt, welches in Zeiten des Fachkräftemangels nur sehr schwer auf dem Arbeitsmarkt verfügbar ist.

Welche Salesforce Module werden benötigt?

Salesforce bietet eine Vielzahl von Modulen, die so unterschiedlich sind wie ihr jeweiliges Einsatzgebiet. Nicht jedes Modul eignet sich für jedes Unternehmen. Vielmehr kommt es auf die individuellen Unternehmensanforderungen an. Als Salesforce Agentur beraten wir Sie gerne ausführlich zu den unterschiedlichen Modulen und finden gemeinsam die für Sie relevanten.

Wie gestaltet sich der Fahrplan?

Dieser unterteilt sich in drei Phasen.

1. Audit

Wir machen uns ein umfassendes Bild über Ihre spezifische Unternehmenssituation und lernen Ihre Anforderungen und Prozesse kennen.

2. Implementierung

Unsere Architekten gestalten und entwickeln Ihr neues Salesforce System. Dabei werden Ihre unternehmensspezifischen Prozesse und Anforderungen berücksichtigt und angeglichen.

3. Fortlaufender Support

Salesforce Systeme entwickeln sich stetig weiter und müssen fortlaufend angepasst werden. Änderungen im Geschäftsprozess, im wirtschaftlichen Umfeld und auf rechtlicher Seite müssen zeitnah umgesetzt werden. Daher stehen wir unseren Kunden fortlaufend zur Seite.