



dun & bradstreet

D & B Connect

for SALESFORCE

Zjistěte, jaký je skutečný potenciál
vašeho CRM s kvalitními
a důvěryhodnými daty

Při každodenním rozhodování se spoléháte na svá CRM data

Obchodní týmy po celém světě spoléhají na svůj CRM systém Salesforce ohledně zákaznických dat a statistik potřebných ke správě celého životního cyklu zákazníka - od nalezení příležitosti až po další řízení vztahů.

Ale i s těmi nejlepšími nástroji závisí síla vaší schopnosti tento zdroj moudře využívat na tom, jaká je kvalita dat ve vašem CRM.

Spolehlivá rozhodnutí se zakládají na kvalitních datech

Objem a rychlost pohybu dat vedou dnes k tomu, že je obtížné datům o zákaznických důvěřovat.

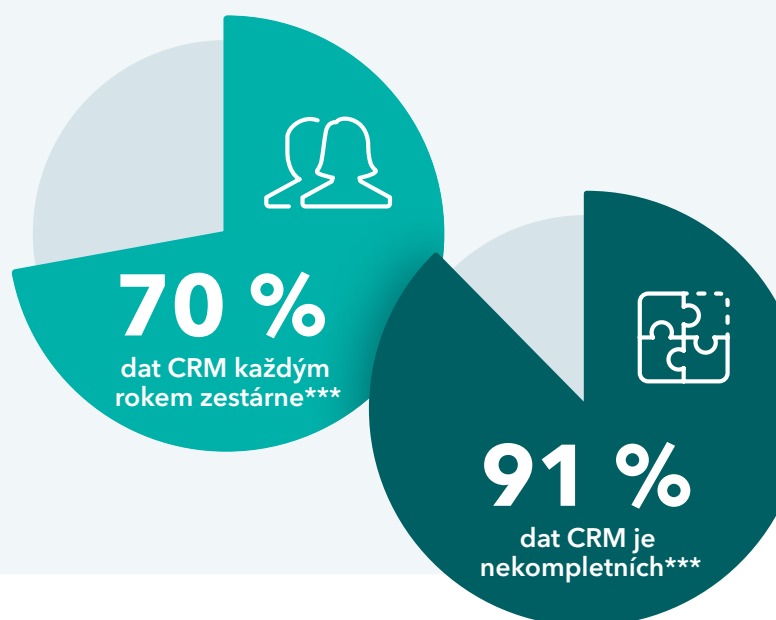
Za pouhých 60 minut si více než 6 200 firem změní svou adresu, otevře se přes 3 000 nových firem, více než 280 firem změní své jméno a více než 100 firem změní své telefonní číslo.*

Tato rychlost změn může výrazně snížit kvalitu dat ve vašem CRM. Není tedy divu, že pouze 32 % vedoucích pracovníků a 27 % zaměstnanců věří, že jejich CRM systém poskytuje úplný a jediný pohled na informace o zákaznících.**

* Dun & Bradstreet, únor 2020

** Forbes

*** Salesforce



Proměňte svůj Salesforce ve zdroj pravdy

D&B Connect for Salesforce umožňuje obchodním manažerům činit lepší rozhodnutí tím, že zjednodušuje komplexní zátěž správy dat a vyvolává důvěru v přesnost podnikových dat v CRM. S daty od Dun & Bradstreet, kterým můžete důvěřovat - na dosah ruky! - můžete jednat s větší jistotou - ať už segmentujete trh, určujete prioritní cíle nebo zajišťujete propojení napříč svou firmou.



Podpořte produktivitu prodejních a marketingových týmů

Zkraťte čas zapojení díky úplnějšímu a komplexnějšímu pohledu na zákazníky díky datům z Dun & Bradstreet Data Cloud.



Omezte náklady spojené se špatnými daty

Eliminujte manuální čištění prostřednictvím automatizace; předcházejte duplicitním záznamům, identifikujte neaktivní (zaniklé) zákazníky a mnoho dalšího.



Čiňte rozhodnutí s větší jistotou

Identifikujte více příležitostí pro cross-sell a upsell; provádějte zacílení a segmentaci s větší přesností. S Je to možné díky přesnějším a využitelnějším datům ve vašem CRM systému.

Konečně přesný přehled o zákaznících

Každá entita v prostředí vašeho Salesforce bude odpovídat svému vlastnímu celosvětově uznávanému devítimístnému číslu Dun & Bradstreet D-U-N-S®. Díky trvalému identifikátoru budete mít možnost snadno:

✓ Sjednotit záznamy

Získat jednotný pohled na klíčové potenciální zákazníky a zákazníky spojené s celosvětově používaným Dun & Bradstreet D-U-N-S® číslem.

✓ Zabránit duplicitním záznamům

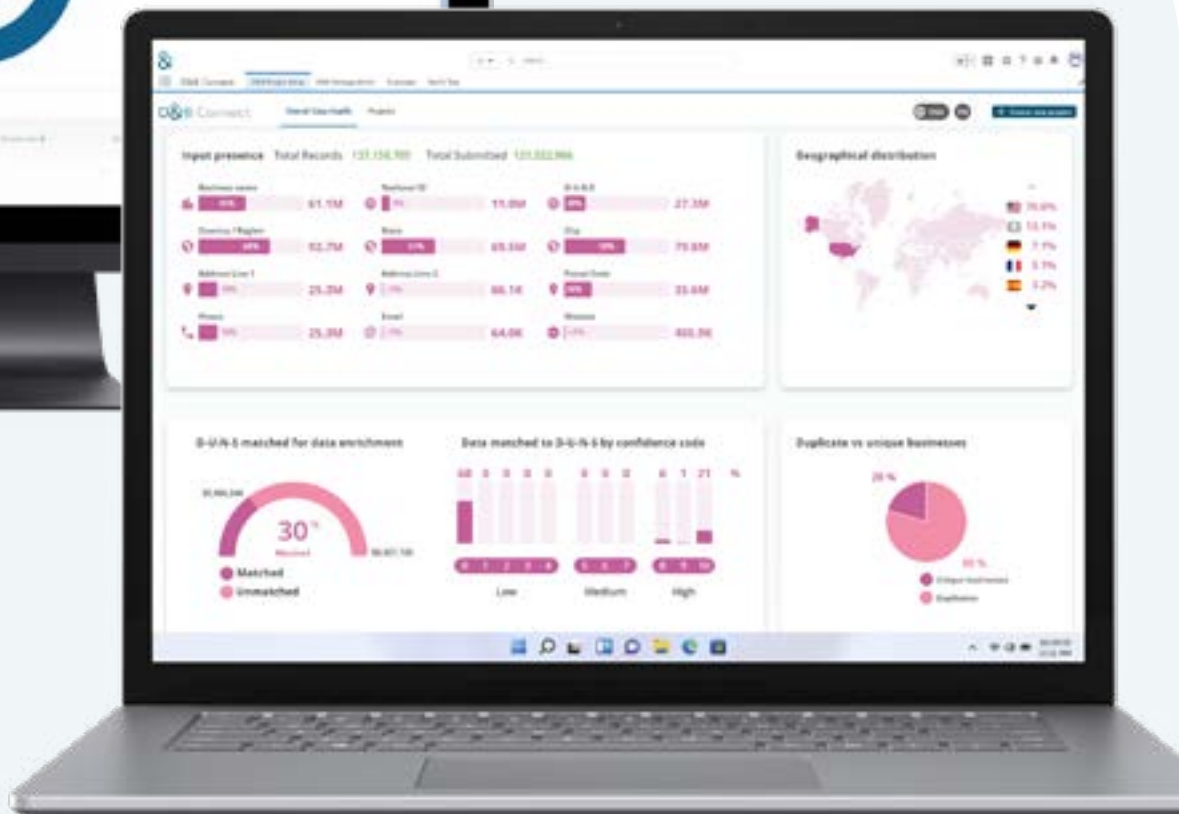
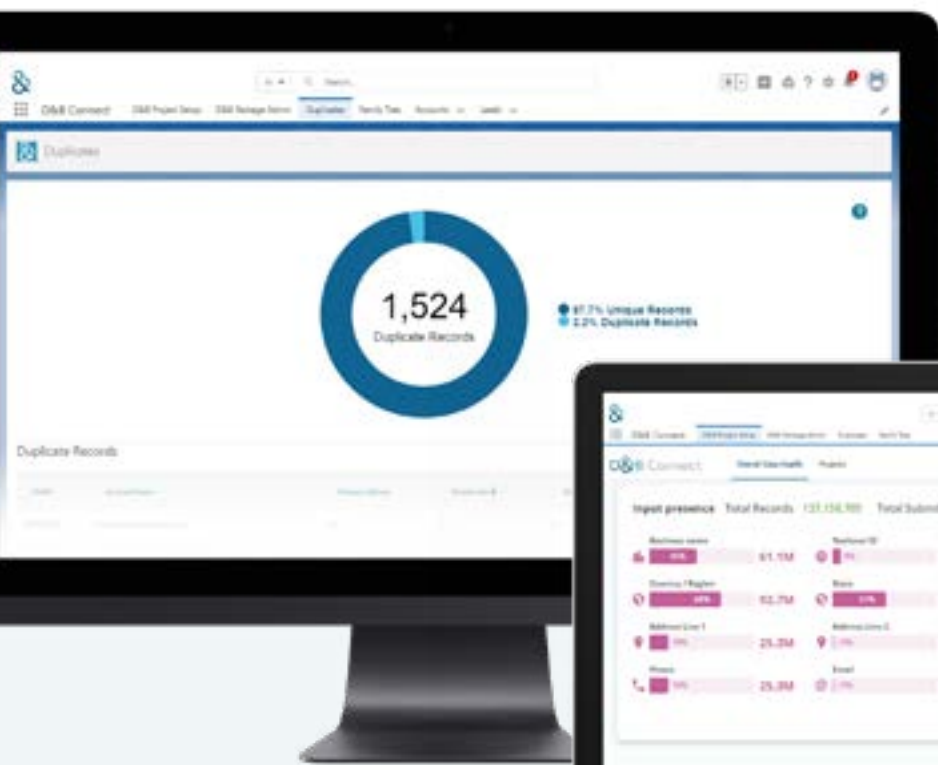
Vyhledávejte a hledejte shodu v Dun & Bradstreet Data Cloud abyste získali vhodné kandidáty a zabránili vytváření duplicit-vše v rámci vašeho Salesforce CRM systému.

✓ Vyřešit stávající duplicity

Využijte výhody Dun & Bradstreet D-U-N-S® čísla k označení nadbytečných záznamů. Vyberte hlavní záznam a slučte duplicitní záznamy.

✓ Označit neaktivní záznamy

Buďte informováni o firmách, které již nejsou aktivní, díky našim indikátorům. Označte neaktivní (zaniklé) zákazníky a tvořte reporty pro lepší přehled a dlouhodobé řízení.



Využijte plný potenciál svých zákazníků

Dun & Bradstreet Data Cloud obsahuje stamiliony globálních ekonomických subjektů, které jsou získávány z desítek tisíc zdrojů a průběžně aktualizovány. Využijte jeho možnosti přímo z prostředí Salesforce pro:

✓ Vylepšení záznamů v čase vytvoření

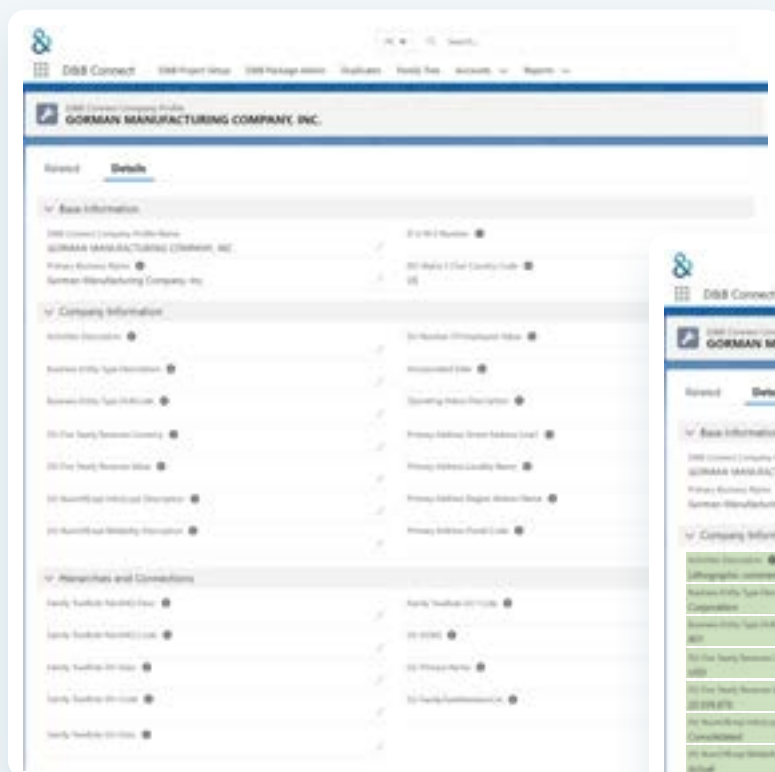
Vyhledávejte v Dun & Bradstreet Data Cloud, když zadáváte nový firemní záznam pro přidání důvěryhodných dat a statistik v čase vytvoření.

✓ Obohacení záznamů v reálném čase

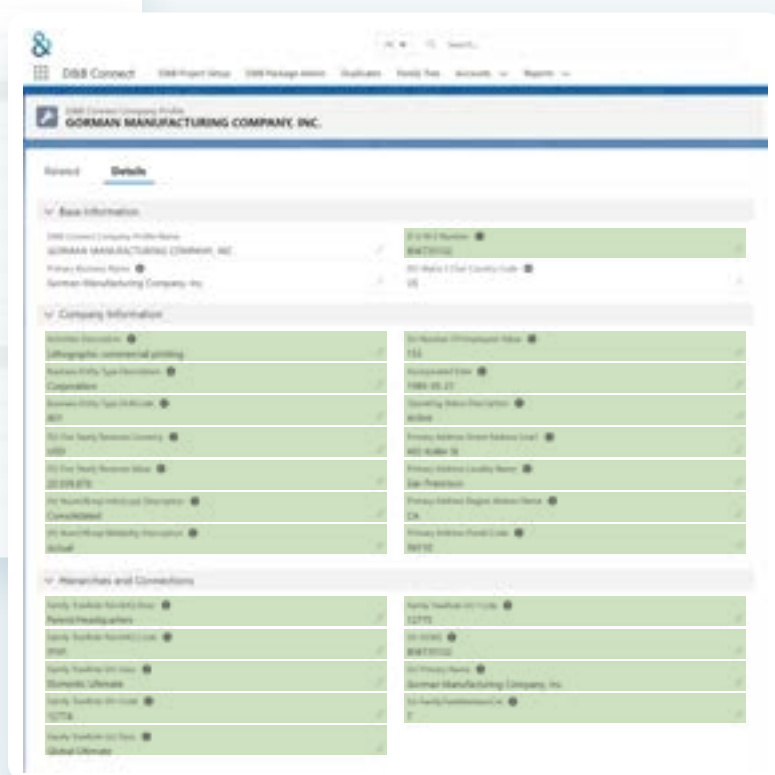
Zajistěte, aby všechny vaše záznamy obsahovaly nejpřesnější firemní „firmografiku“, informace a hierarchické vztahy.

✓ Odhalení korporátních vztahů

Vytvořte korporátní propojení a odhalte cross-sell a upsell příležitosti pro své obchodníky.



Před vylepšením



Po vylepšení

Rozšiřte celkový počet příležitostí díky čistým a kompletním datům ve vašem Salesforce

Společnost Credly chtěla svým prodejním týmům poskytnout větší přehled pro lepší identifikaci obchodních příležitostí. Potřebovali také zvýšit používání a spolehlivost svého CRM a kvalitu dat v něm. Jeden rok po implementaci řešení Dun & Bradstreet společnost Credly svůj cíl překročila.



Díky lepším datům jsme schopni lépe segmentovat naše zákazníky a pochopit rozdíly mezi segmenty. Úspora času a efektivita jsou neuvěřitelné! To, že dokážeme efektivněji využít čas a zdroje našeho prodejního týmu, znamená, že máme více času na další posouzení, větší dosah a růst týmu.

Michael Botler, Manager of Sales Operations, Credly

PŘED



30 %

Míra shody

PO



93 %

Míra shody
překročila
cíl o 3 %

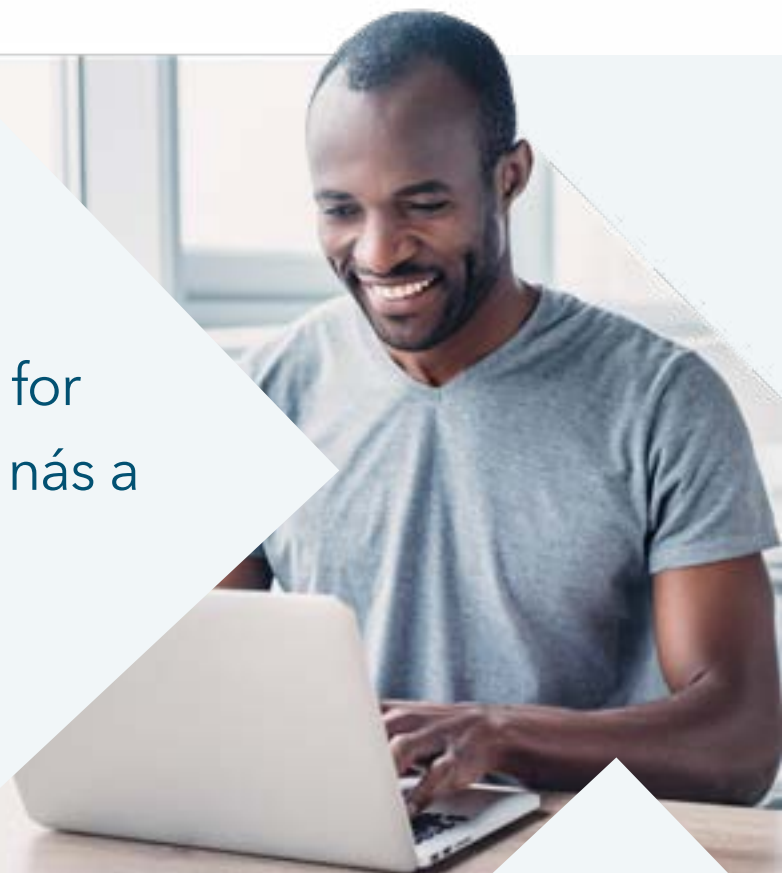


Překročení týdenních
cílů identifikace
potenciálních zákazníků

30 %

dun & bradstreet

Podívejte se na D&B Connect for Salesforce v akci. Kontaktujte nás a získejte demo ještě dnes.



O DUN & BRADSTREET®

Dun & Bradstreet je světový lídr v poskytování klíčových obchodních dat a analytických řešení, která firmám po celém světě pomáhají zlepšovat jejich rozhodovací procesy a zvyšovat výkonnost. Dun & Bradstreet Data Cloud podporuje řešení, která zákazníkům pomáhají v růstu tržeb, snižování nákladů, zmírnění rizik a transformaci jejich podnikání. Od roku 1841 firmy všech velikostí spoléhají na Dun & Bradstreet v řešení pro řízení rizik a rozšiřování obchodních příležitostí.

© Dun & Bradstreet, Inc. 2022 Všechna práva vyhrazena. (CREATIVETSK-10549 03/22)

dnb.com/cz | dnb.com/sk

