

The Salesforce logo, consisting of the word "salesforce" in white lowercase letters inside a blue cloud-like shape.

salesforce

Steigern Sie Ihr Subscription Business mit Salesforce

Mahan Shahi, RVP Revenue Cloud



B2B Einkäufer Erwartungen haben sich verändert

Neue Anforderungen des Marktes



**Kompetenter
Customer Service**



**Zunehmende
Add-ons und Upgrades**



**Verlässlicher
Self-Service**



**Einfache
Rechnungsstellung
und Zahlung**



**Personalisierte
Einkaufs-Journeys**



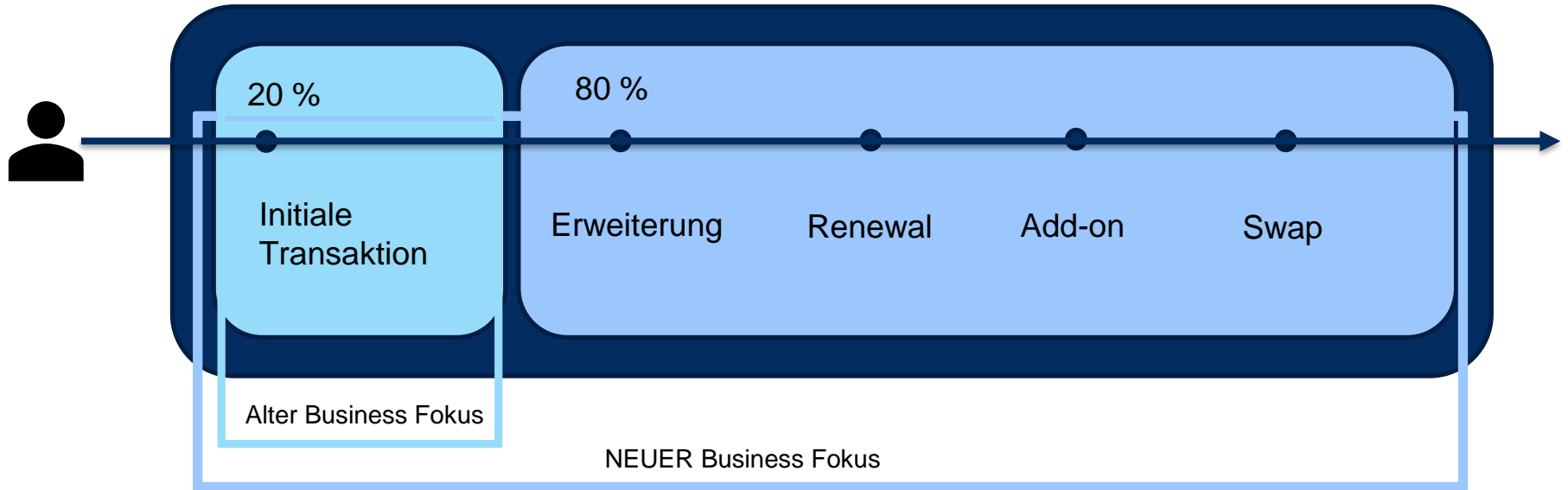
**Renewal Prozess
leicht gemacht**



Gesteigerte Relevanz von Subscription Modellen



Gestern noch visionär und heute notwendig



Der Wechsel zu Subscriptions ist nicht einfach



Produktverkauf



- ❌ Umbau der Vertriebsorganisation
- ❌ Neuordnung der Kundenstruktur
- ❌ Überarbeitung der Vertriebs Schritte
- ❌ Anpassung des Account Managements

Subscriptionverkauf





Subscription Business steigern mit Salesforce

Umsatzwachstum - gewusst wie



Eli Eliason
Sales Manager

Kompetenter Vertrieb für das neue Businessmodell

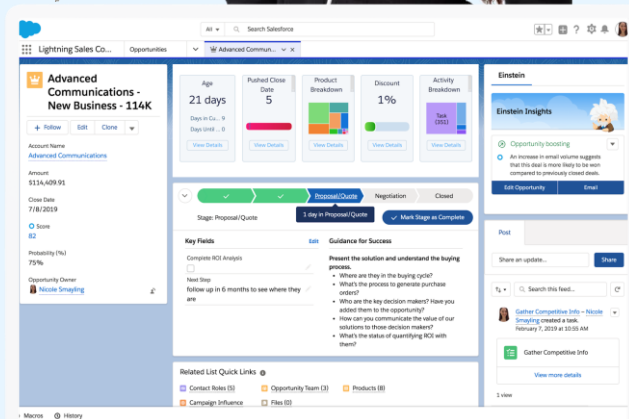
Die richtigen Werkzeuge und Einsichten um fundierte Entscheidungen im Vertriebszyklus zu treffen

Planbarkeit über den gesamten Verkaufsprozess

Echtzeit Übersicht über laufende Prozesse und Verträge, Erkennen von notwendigen Aktivitäten, und automatisierte Handlungsempfehlungen.

Beschleunigter Cash-Flow durch nahtlose Zusammenarbeit mit Rev-Ops

Straffung des Revenue Lifecycle durch hohe Transparenz der Transaktionen und integration in das existierende Buchhaltungssystem





Kurze Live Demo

Uwe Gläser

Principal Solution Engineer
Salesforce Revenue Cloud



Einstein Pricing Overview

Owner Name: All | Region: All | Product Name: All | Opportunity CloseDate: All

At Risk Amount

From potentially underpriced open deals

\$220.5k

How are my open deals priced?



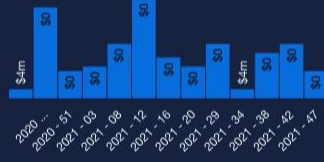
Details

Missed Revenue

From underpriced closed deals

\$229.7k

How much revenue have I gained?



Details

Reps Who Need Coaching

Based on closed missed revenue

7

Which reps have the most missed revenue?



Details

Deal Details

Account Name	Region	Owner Name	Opportunity Name	Close Date	Category	Pricing Score	Recommendation	Actual Discount	Revenue
IT CORP	ENGLAND	Brian Galdino	IT CORP (North America Project)	2020-10-15	Not Scored	-1	-999%	0%	\$0
IT CORP	ENGLAND	Brian Galdino	IT CORP (North America Project)	2020-10-15	Not Scored	-1	-999%	0%	\$0
IT CORP	ENGLAND	Brian Galdino	IT CORP (North America Project)	2020-10-15	Well Priced	1	16.2%	16.2%	\$49,777

Today's Events

- 17:00 Solution Presentation
25.04.2022 18:00
- 18:00 Contract Renewal Meeting
25.04.2022 19:00

[View Calendar](#)

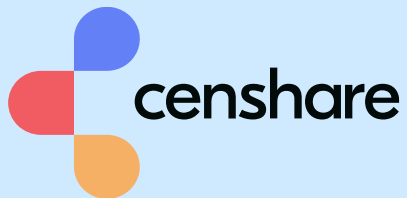
Today's Tasks

- Prepare amendment quote ! Today
[Daniela Haas](#) · [ABC Company](#)
- Follow Up on Quote Today
[Jimmy Adams](#) · [Gizmonic Institute](#)

[View All](#)

Recent Items (3)

- ABC Company**
Type: Customer
Phone: 089 1234567
Account Owner: Uwe Gläser
Industry: Electronics
- Q-28798**
Opportunity: ABC Company - New Solution
Account: ABC Company
Owner: Uwe Gläser
Type: Quote
Status: Draft
Start Date: 01.11.2021
- ABC Company - New Solution**
Account Name: ABC Company
Close Date: 31.10.2021
Amount: USD 72,252,25
Opportunity O...: Uwe Gläser



Kundenerfahrung

Frank Geschke
Enterprise Architect
censhare GmbH



36° Kundensicht

Vertragsanpassung

Rechnungsstellung

Unsere einzigartige Positionierung



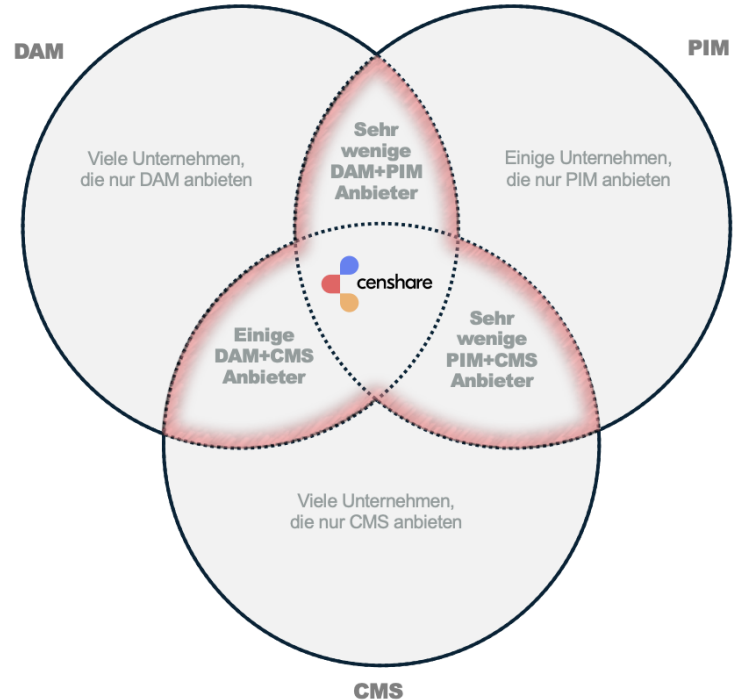
Leistungsstarke Produkte, die für die meisten Marketer wichtig sind

- Digital Asset Management (DAM)
- Product Information Management (PIM)
- Content Management (CMS)

censhare kann das alles...

Von der Bereitstellung einer Best-of-Breed-Lösung für DAM, PIM, CMS bis hin zu einer voll integrierten Kombination aus DAM, PIM und CMS.

Wir sind besonders gut darin, Content-Herausforderungen zu lösen die eine Komplettlösung für PIM, DAM und CMS benötigen







Thank You