



Salesforce

Presenter par : Amina El Hakik

Plan



01

Introduction à Salesforce

02

Histoires de Salesforce

03

Avantages de Salesforce

04

Cas d'utilisation de Salesforce

05

Produits et fonctionnalités de Salesforce

06

Salesforce AppExchange

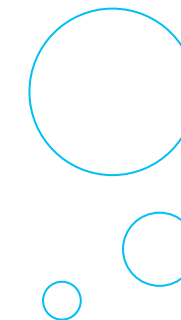
07

Salesforce Lightning

08

Conclusion

salesforce



salesforce



salesforce



Introduction à Salesforce



Introduction à Salesforce

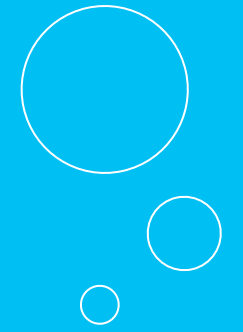
Salesforce a été fondée en 1999 par Marc Benioff, Parker Harris, Dave Moellenhoff et Frank Dominguez



salesforce



Histoires de Salesforce





Les entreprises qui utilisent Salesforce

engie , accor, odaseva, Spotify , L'Oréal , Siemens ,
Delta Air Lines ,Unilever ,BMW ,Philips ,T-Mobile,
Hilton Hotels & Resorts,Aldo



Les cabinets de consulting

Nbs consulting
Soft innovation
Oreivaton
Deloitte

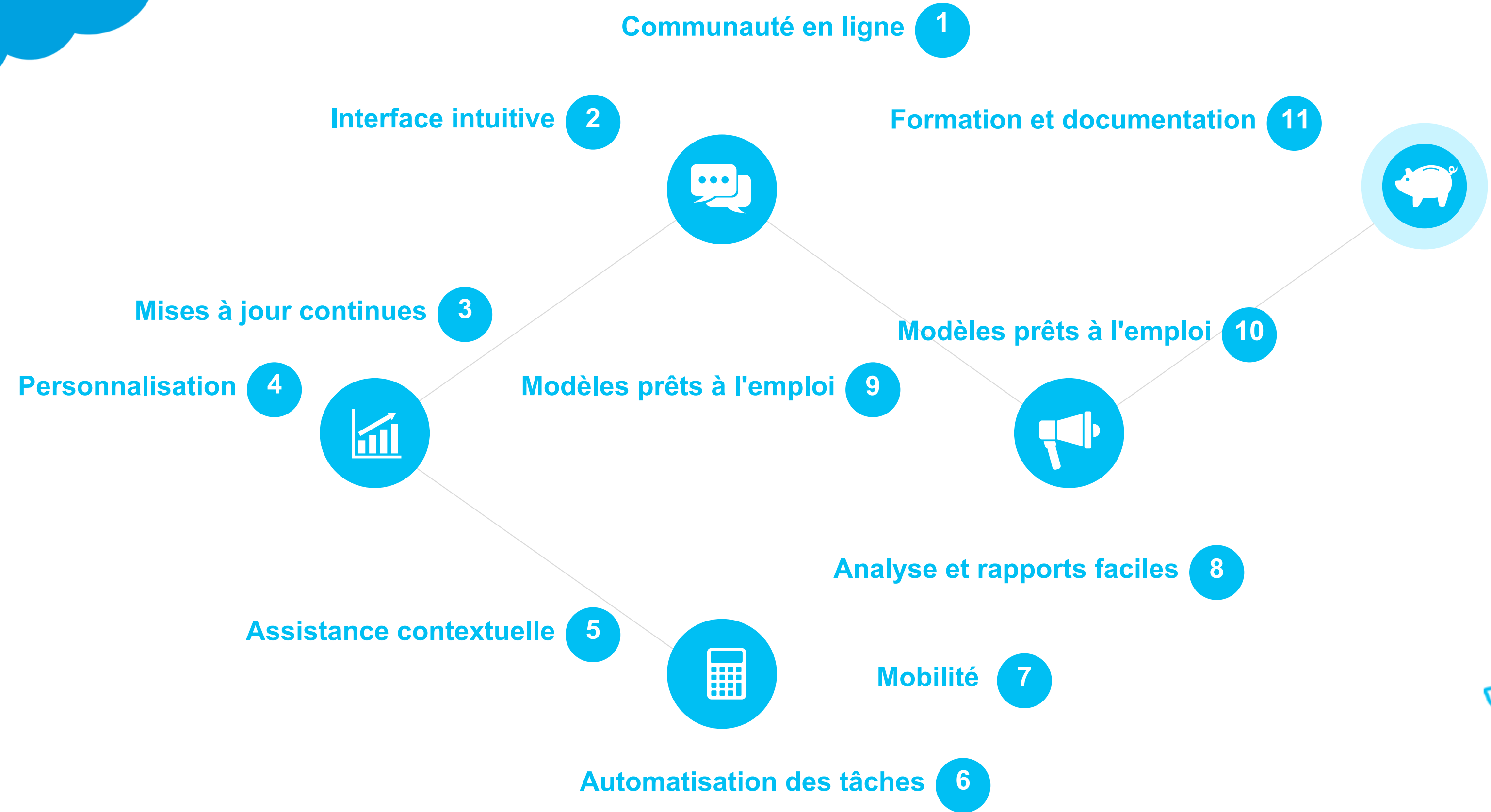
salesforce



Avantages de Salesforce



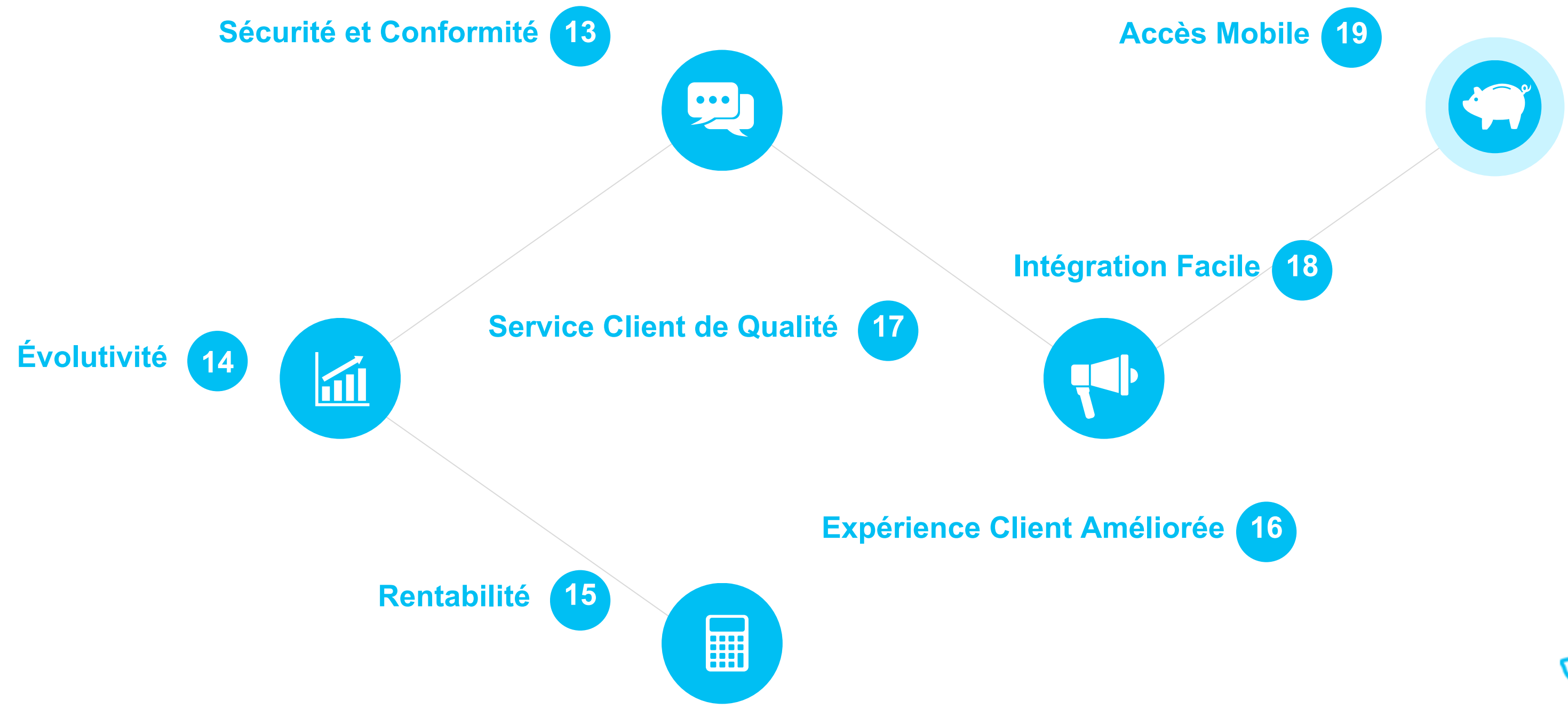
Avantages de Salesforce





Avantages de Salesforce

Gestion de la Relation Client (CRM) Complète 12

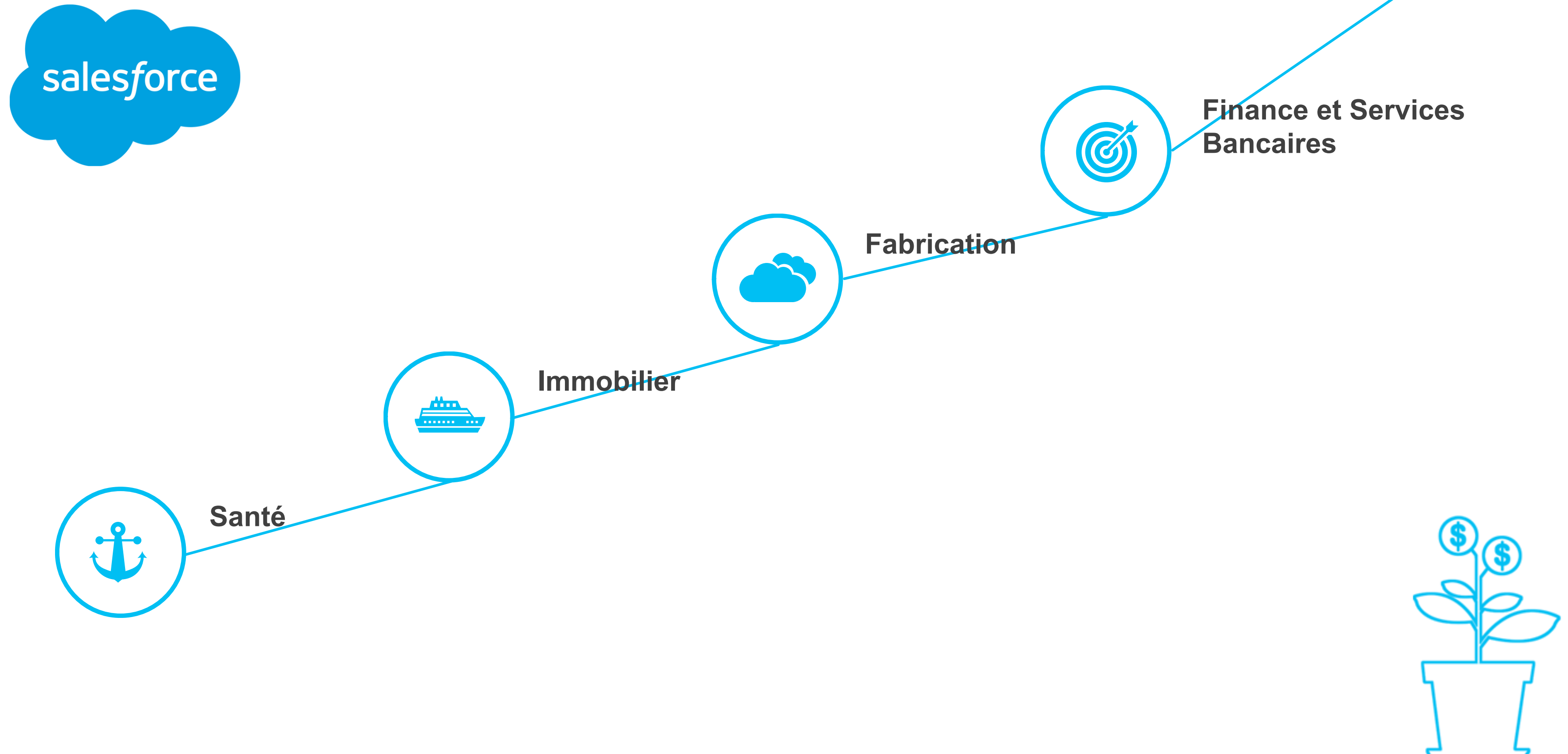


salesforce

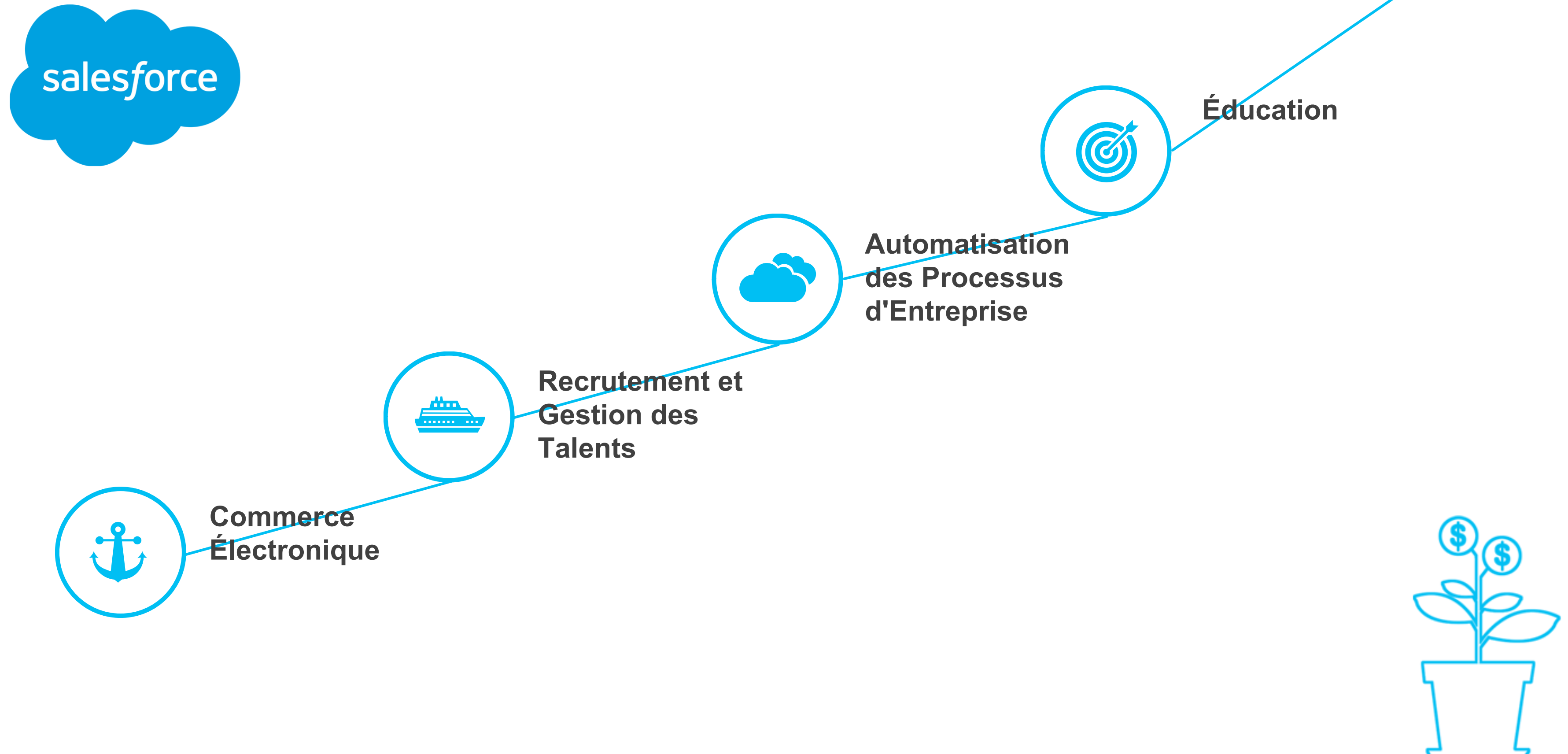


Cas d'utilisation de Salesforce

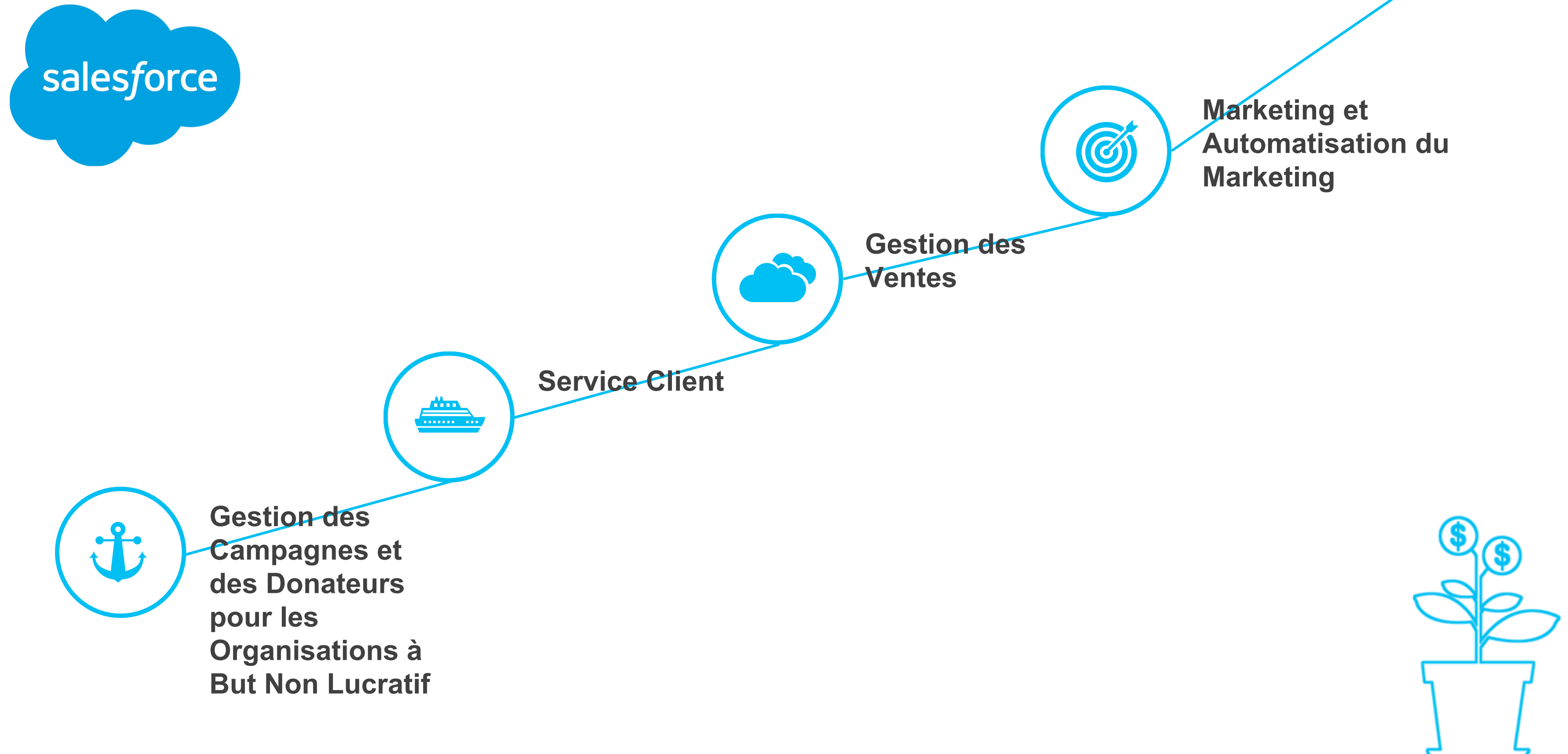
Cas d'utilisation de Salesforce



Cas d'utilisation de Salesforce



Cas d'utilisation de Salesforce



salesforce



Produits et fonctionnalités de Salesforce

Produits et fonctionnalités de Salesforce

Sales Cloud

Il s'agit du produit phare de Salesforce, qui aide les entreprises à gérer leurs processus de vente, leurs prospects et leurs comptes clients.

Service Cloud

Ce produit aide les entreprises à gérer leurs opérations de service client, y compris le support client, la gestion des cas et les portails en libre-service.

Commerce Cloud

Ce produit aide les entreprises à gérer leurs opérations de commerce en ligne, y compris le commerce électronique, la gestion des commandes et le service client.

Analytics Cloud

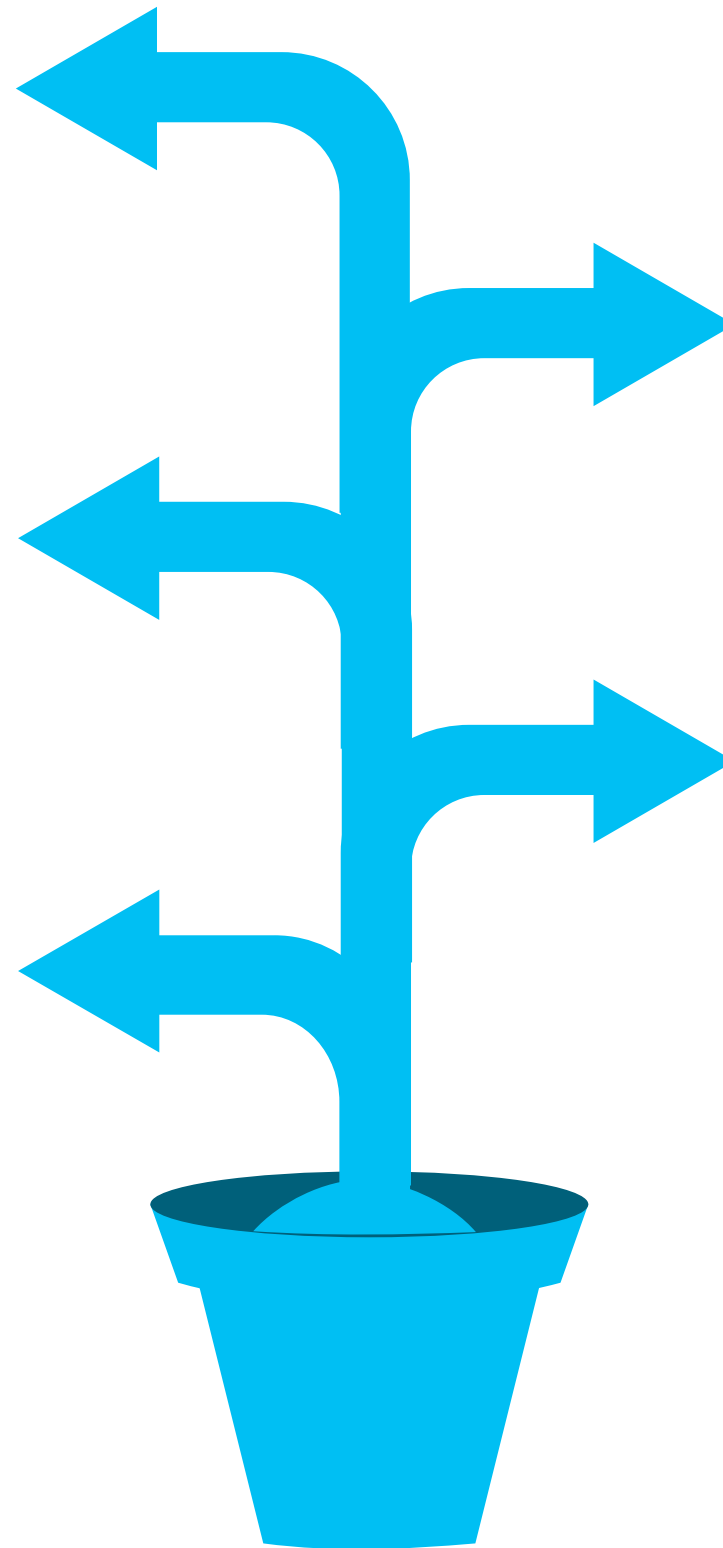
Ce produit offre aux entreprises des informations sur leurs données, leur permettant de prendre des décisions éclairées et d'améliorer leurs processus commerciaux.

Outils de Collaboration et de Productivité

Salesforce propose une suite d'outils de collaboration et de productivité, notamment Salesforce Chatter, Quip et Work.com.

The Salesforce logo, which consists of a blue cloud shape with the word "salesforce" in white lowercase letters inside it.

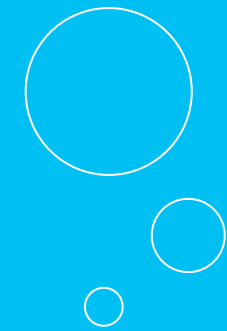
salesforce



salesforce



Salesforce AppExchange





Salesforce AppExchange

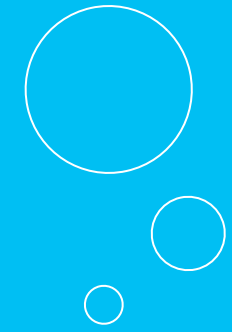
La Salesforce AppExchange est une place de marché en ligne où les entreprises peuvent trouver et installer des applications tierces qui s'intègrent avec Salesforce. L'AppExchange propose des milliers d'applications, y compris des outils de productivité, des logiciels d'automatisation du marketing et des applications de service client.



salesforce



Salesforce Lightning



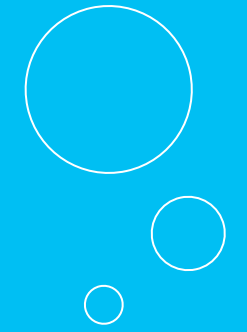


Salesforce Lightning

Salesforce Lightning est une interface utilisateur moderne qui offre aux utilisateurs une expérience plus intuitive et simplifiée lors de l'utilisation de Salesforce. Elle comprend une gamme de nouvelles fonctionnalités et d'outils, notamment des tableaux de bord personnalisables, des mises en page par glisser-déposer et une fonctionnalité de recherche améliorée.



salesforce



Conclusion



Salesforce Lightning

Salesforce est une plateforme basée sur le cloud (CRM) qui permet aux organisations de gérer leurs processus de vente, de marketing, de service client et d'autres activités commerciales. La plateforme propose un ensemble d'outils et de services qui permettent aux entreprises de rationaliser leurs opérations, d'augmenter leur productivité et d'améliorer l'engagement client.





salesforce



Merci à vous

Présenté par :
Marouan Bouchettoy
et
Amina Ela Hakik

