



Qlik lässt Salesforce zur Höchstform auffahren. Anwender profitieren von einer optimalen Analytics-Kombination im Bereich CRM. Beide Plattformen überzeugen durch ihre einfache und flexible Anwendererfahrung ohne dabei an komplexen Funktionalitäten einzubüssen. Das Beste daran? **Heyde** weiss wie's geht!



Dank Qlik doppelte Kraft voraus mit Salesforce

Für die weitsichtige Unternehmensplanung ist der Gesamtüberblick aller geschäftsrelevanten Daten ein Muss. **Qlik** springt nahtlos integriert dort ein, wo Salesforce als Einzelanwendung an seine Grenzen stösst und ist deshalb die optimale Ergänzung. Das clevere und renommierte Analyse Tool ermöglicht nicht nur die 360 Grad Kundenansicht für unterschiedliche Anwendersegmente, sondern lässt auch Drittdaten durchgängig mobil in ansprechend schlichten Dashboard Grafiken einfließen. Qlik lässt sich innerhalb der Salesforce-Umgebung nahtlos – und für den Anwender unsichtbar – so einbinden, dass das Berechtigungskonzept auf unterschied-

lichsten Stufen 1:1 von Salesforce übernommen werden kann. Ein Systemwechsel oder zusätzliches Login sind nicht nötig! Das macht die Anwendung unschlagbar simpel und fokussiert für Mitarbeitende aus den unterschiedlichsten Bereichen wie Sales, Kundendienst oder Marketing.

Heyde begleitet Sie bei der Integration von Qlik und der Anbindung von Drittdaten aus anderen Systemen. Wir sind langjähriger Qlik-Expertise-Partner wie auch erfahrener Anwender von Salesforce und kennen die Vorteile beider Umgebungen.

«Salesforce gewinnt mit der Integration von Qlik an Schlagkraft. Wir wissen das aus eigener Anwendererfahrung. Unsere Kunden profitieren 1:1 von unserer Begeisterung für diese top Anwendungskombination.»

Marc Kaiser, Mitglied der Geschäftsleitung, Heyde AG

Anwendungsbereiche

Die 360 Grad Sicht auf die Kunden

Gerade im Verkauf verhilft der umfassende Einblick in die Kundenhistorie zum Erfolg. Wenn gleichzeitig auch noch ein einfacher Zugriff auf Angaben zu Umsatzzielen – zum Beispiel kombiniert mit aktuellen Verkaufszahlen – oder Angaben zu Transaktionen inklusive Versandkontrolle möglich sind, steht einem erfolgreichen Verkaufsgespräch nichts mehr im Wege. Dank Qlik können Kundenberaterinnen und Kundenberater agil und faktenbasiert direkt im Kundengespräch auf aktuelle Bedürfnisse ihrer Kundschaft eingehen und sich im Vorlauf optimal auf ein Verkaufsgespräch vorbereiten.

Grenzenlos

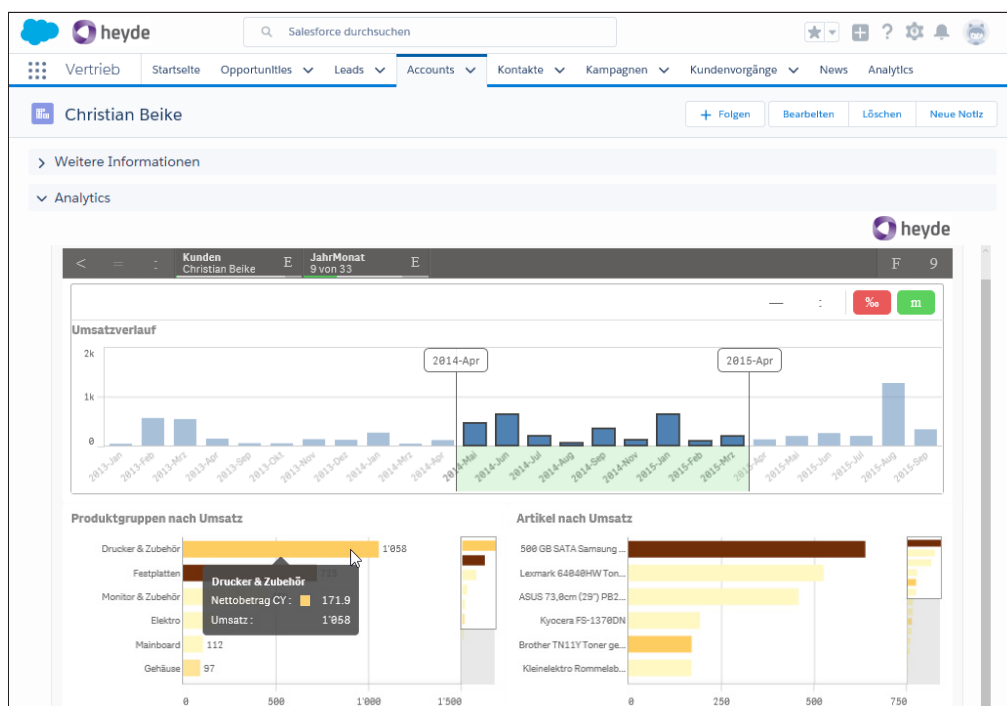
Die Einbindung von Daten aus unterschiedlichsten Quellsystemen – seien es ERP-Lösungen, Webshops oder Budgetierungswerkzeuge – ist für Salesforce-Anwenderinnen und -Anwender demnach von grösster Bedeutung. Qlik kommt an exakt dieser Schnittstelle zwischen Salesforce und Drittsystemen optimal zum Einsatz: Heterogene Datenstrukturen fasst Qlik problemlos und klar strukturiert in Analytics-Apps innerhalb Salesforce zusammen und schafft so Einblick in faktenbasierte Handlungsgrundlagen.

Detaillierte Segmentierung im Marketing

Segmentieren leicht gemacht! Bei der Planung einer erfolgreichen Marketingkampagne ist die fokussierte Kundensegmentierung das A & O.

Qlik generiert direkt verwendbare Resultate basierend auf dem patentierten «Assoziativen Modell». Den Marketingverantwortlichen stehen somit alle Daten zur Analyse zur Verfügung, welche individuell und vor allem simpel und einfach verständlich gefiltert werden können.

Qlik lässt Salesforce zur Höchstform auffahren. Heyde weiss wie's geht. Ein klares und prägnantes Dashboard liefert den Gesamtüberblick aller geschäftsrelevanten Daten.



Ein starkes Team



Heyde ist langjähriger Qlik-Partner – sozusagen der ersten Stunde der Produkteinführung in der Schweiz. Seit 2008 demonstriert Heyde mit über 120 erfolgreich abgeschlossenen und aktuell laufenden Qlik-Projekten immer wieder von neuem die Nähe zum Produkt und Qlik als Software-Hersteller. Seit September 2014 agiert Heyde zudem als schweizweit erster «Qlik-Expertise-Partner» – ein Status, der die langjährige Beziehung zu Qlik wie auch die fundierte Expertise von Heyde ehrt und den weltweit nur 39 der insgesamt 1'700 Partnerunternehmen innehaben.

Auf einen Blick

– **Wir wissen wie's geht:** Unsere Kunden profitieren von unserer eigenen Anwendererfahrung mit Salesforce und Qlik.

- **Die integrierte Sicht:** Qlik von Heyde bietet umfassende und interaktive Analytics-Funktionen, nahtlos direkt in Salesforce integriert.
- **Nahtlose Integration:** Barrierefreie Nutzung für Anwender, kein Systemwechsel, Qlik-Nutzung innerhalb Salesforce.
- **Sicher:** Verschlüsselte Kommunikation zwischen SF und Qlik.
- **Interaktion:** Selektionen in Salesforce werden von Qlik automatisch als Filter übernommen.
- **Authentisierung:** Qlik übernimmt im Standard die Login-Informationen von Salesforce (Single Sign on).
- **Autorisierung:** Qlik übernimmt 1:1 das Berechtigungskonzept (Visibility) von Salesforce.
- **All in One & Single Sign on:** Salesforce- und Drittdaten kombiniert, in einer einzigen App.

Erfahrungsberichte: Aktuelle Erfahrungsberichte unter www.heyde.ch

Kontakt

Heyde (Schweiz) AG
Fuchsiastrasse 10
CH-8048 Zürich

Telefon +41 44 405 60 50
Telefax +41 44 405 60 51
welcome@heyde.ch

© 2017 Heyde (Schweiz) AG. Alle Rechte vorbehalten.

Alle dargestellten Fremdlogos sind Eigentum der entsprechenden Firmen und unterliegen dem Copyright der entsprechenden Lizenzgeber.