

2024

Salesforce Introduction
Korea Partner DK BMC

Salesforce Sales Cloud Feature Proposal

Sales Cloud 솔루션은 최적의 영업관리 서비스를 제공하여
기업의 성과 극대화를 지원합니다.



SALES CLOUD

세일즈 클라우드 소개

(1) 솔루션 개요

세일즈 클라우드 기능 구성도

세일즈 클라우드는 영업 프로세스를 자동화하고 고객 관계를 강화하여 영업 성과를 향상시키는 CRM 솔루션입니다.



세일즈 클라우드 기반 업무 프로세스 변화

세일즈 클라우드 도입으로 영업 효율성 향상, 고객 만족도 증대, 데이터 기반 의사결정을 통한 매출 증대를 기대할 수 있습니다.



SALES CLOUD

세일즈 클라우드 도입효과

(1) 전환율 향상 (2) 가망고객 확보 (3) 생산성 증대 (4) 데이터 분석 및 통찰력 확보

1. 전환율 향상(1/2)

02. 세일즈 클라우드 도입효과

1 계정 및 연락처 관리

계정을 통해서 고객사 정보는 물론 활동내역, 연락처 등과 같은 중요한 고객 정보를 확인할 수 있습니다. 다양한 채널에서의 이전 대화 내역과 SNS 정보는 고객전략을 수립하는데 활용됩니다.

The screenshot displays the DKBC CRM interface. On the left, a sidebar lists accounts with columns for account name, ID, status, and location. The main area shows a detailed view of a selected account, including contact information, sales history, and a map of the location.

계정 조회 >

< 연락처 조회 >

✓ Strategic Account

고객정보 입력 시 내부 기준에 따라 전략고객을 자동 분류하고 별도 관리체계를 적용

✓ Account Hierarchy

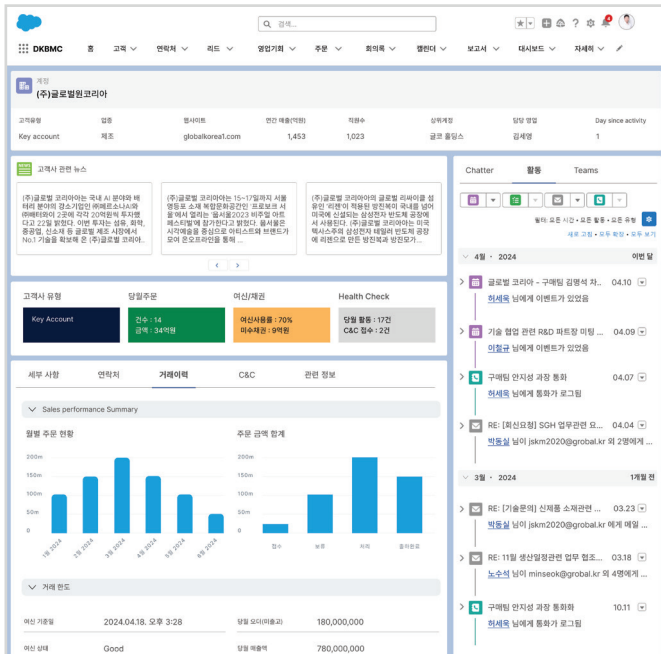
자회사, 모회사, 계열사 등을 계층도로 표시하거나 구매/공급 관계, 경쟁사를 트리구조로 표현

✓ Key man

키맨에 대한 추가 정보관리 및 액션플랜 수립

2 고객 360 통합정보

360 고객정보는 단일 고객 뷰를 제공하여 모든 고객 상호 작용을 연결하고 개인화된 경험을 제공합니다.



< 고객 통합정보 View >

표시항목 예시

고객사 기본정보

영업에 필요한 고객사 정보를 원하는 형태로 구성

영업기회 목록

고객사와 관련 있는 모든 영업기회 확인

고객사 관련 뉴스

해당 계정과 연관성 있는 뉴스와 정보를 업데이트

연락처

소속직원 또는 관련된 인물에 대한 정보

여신/채권

고객의 여신한도를 체크하고 한도 초과시 주문을 자동 차단

C&C 현황

제품 관련 고객의 불만접수 및 VOC에 대한 처리현황

거래내역

월별, 누적 거래 현황을 차트로 표현하고 매출 실적을 파악

활동 및 소통내역

고객사 대상 영업활동 자동 기록 및 내부 직원간 소통채널

3 리드 관리

리드관리는 강력한 자동화 기능과 맞춤형 설정을 통해 리드를 효율적으로 관리하고 잠재고객을 구매고객으로 전환하는 데 도움을 줍니다.

리드 수집

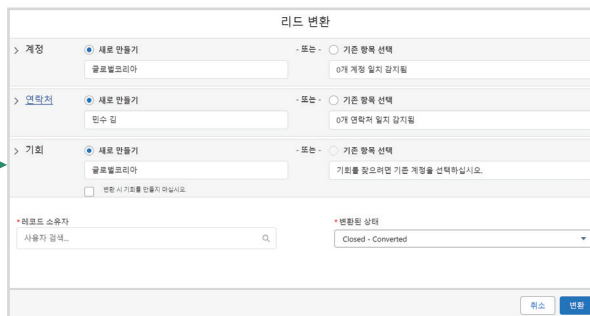


< Web to lead >

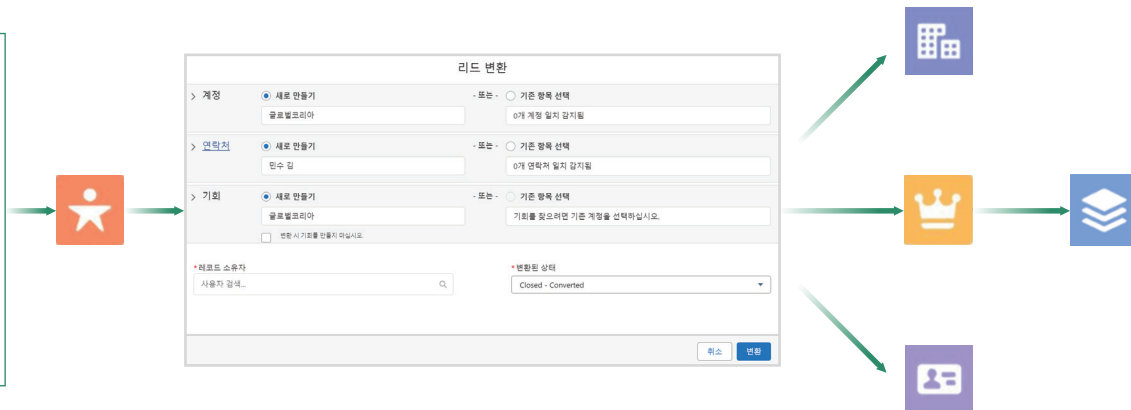


< 명함 스캔 >

리드를 영업기회로 전환



영업기회 관리



4 기회 관리

세일즈포스 기회관리는 영업 파이프라인을 효율적으로 관리하여 거래 성사율을 높이고 매출을 증대하는 데 기여합니다.

The screenshot displays the Salesforce CRM interface for opportunity management. The main view shows a list of opportunities, with a detailed view of a specific opportunity titled "글로벌코리아 제품 판매 건". The detailed view includes a progress bar indicating the current stage (Qualification) and a list of recent activities. The sidebar on the left shows the "Sales Funnel" and "Opportunity History" sections. The "Opportunity History" section lists recent activities, including a meeting with the R&D department and a meeting with the sales team.

< 기회 관리 화면 구성 >

✓ 맞춤형 Stage 구성

부서별 영업특성에 맞는
진척단계를 직접 설정

✓ Stage별 관리도구

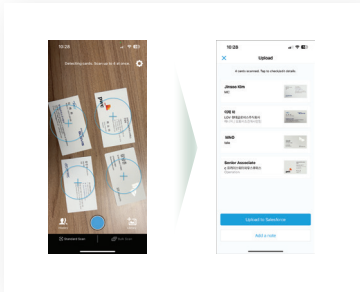
단계별 자동알림, 리드타임 체크,
체크리스트, 칸반보드, 협업채널,
수주확률 표시 기능을 제공

< 맞춤형 단계 설정 (샘플절차) >

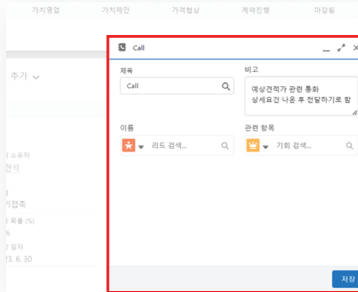
5 활동 관리

영업사원이 쓰는 아웃룩, 캘린더, 팀즈 등을 세일즈포스와 연동하여 명함, 미팅, 통화, 이메일 등 고객 소통 이력을 자동취합 및 관리합니다.

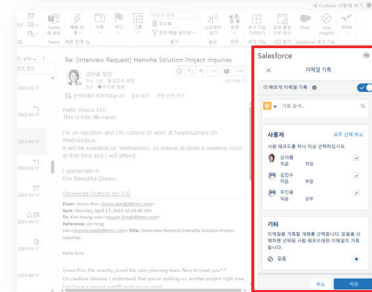
< 명함 스캔입력 >



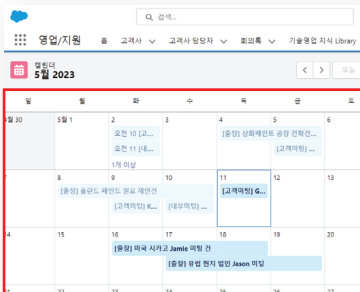
< 통화기록 등록 >



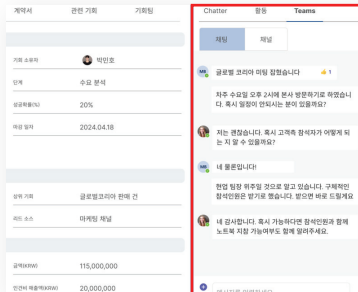
< 아웃룩 연동 >



< 캘린더 연동 >



< MS 팀즈 연동 >

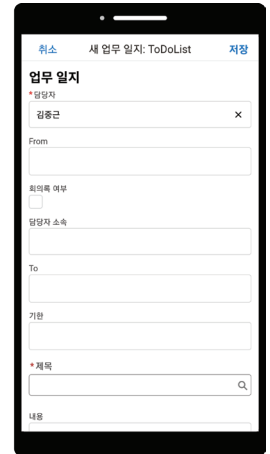
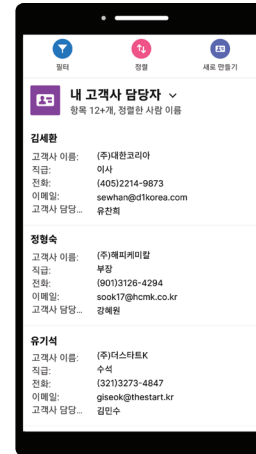
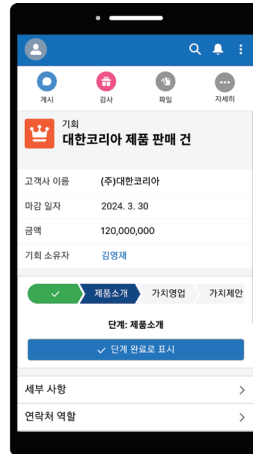
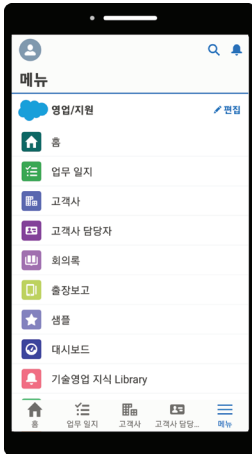


< 채터 활용 >



6 모바일 지원

세일즈포스는 기본화면에 대해 iOS 및 Android 기기를 위한 모바일 앱을 제공하여 언제 어디서든 고객 정보에 접근하고, 영업 활동을 수행하고, 고객과 소통할 수 있도록 지원합니다.



7 프로세스 자동화

세일즈포스 프로세스 자동화는 워크플로, 승인 프로세스, 데이터 입력 등 반복적인 업무를 자동화하여 영업 생산성을 향상시키고 시간과 비용을 절감하는 기능입니다.



8 파일 동기화 및 공유

모든 파일을 안전하게 중앙에 저장하고, 쉽게 공유하며, 버전 관리를 통해 생산성을 높일 수 있습니다.

파일

내 소유

파일 업로드

항목 15개 · 정렬기준: 최종 수정 일자

내 소유	제목	소유자	최종 수정 일자 ↓	
나와 공유	2분기 전략회의 메모	손병희	2024. 4. 18. 오후 3:24	▼
최근	현장 안내문구	손병희	2024. 4. 11. 오후 5:18	▼
팔로잉	표준 제품 견적서 ver1.0	손병희	2024. 4. 8. 오후 1:12	▼
라이브러리	제품 매뉴얼 ver1.1	손병희	2024. 3. 22. 오전 11:31	▼
	제품 매뉴얼 ver1.0	손병희	2024. 3. 21. 오후 4:10	▼
	글로벌 코리아 제품견적서	손병희	2024. 3. 17. 오후 2:24	▼
	제품 매뉴얼 ver1.0	손병희	2024. 3. 15. 오후 5:55	▼
	고객 VOC 요약정리	손병희	2024. 3. 13. 오전 10:04	▼
	제품 진열대 사진	손병희	2024. 3. 11. 오전 9:41	▼

파일 업로드

영입부분

마케팅 ISR

상위 기획

글로벌코리아 판매 권

유형

제품 판매

리드 소스

마케팅 채널

예산매출

예산 매출액*

95,000,000

금액(KRW)

115,000,000

검색...

연락처

리드

영업기획

주문

회의록

캘린더

보고서

대시보드

자세히

마감일자

2024.04.18

성공확률(%)

20%

기획 담당자

박민호

요건 구체화

견본 관리

견적 및 협상

수주 마감

상대 연료로 표시

견적

계약서

관련 기획

기회팀

기회 소유자

박민호

단계

수요 분석

성공확률(%)

20%

마감 일자

2024.04.18

관련팀

제품 (1)

GenWDsel 10012

수량: 100.00

판매가격: ₩ 100,000

모두 보기

노트 및 파일

파일 업로드

또는 파일 끌어서 놓기

연락처 역할 (0)

< 파일 관리 화면 >

< 파일 업로드 메뉴 >

4. 데이터 분석 및 통찰력 확보 (1/2)

02. 세일즈 클라우드 도입효과

9 리포트 & 대시보드

자동화된 보고서 생성과 맞춤형 대시보드를 통해 시간을 절약하고 효율성을 높여 비즈니스 성장을 촉진합니다.



< 업무 현황판 예시 >



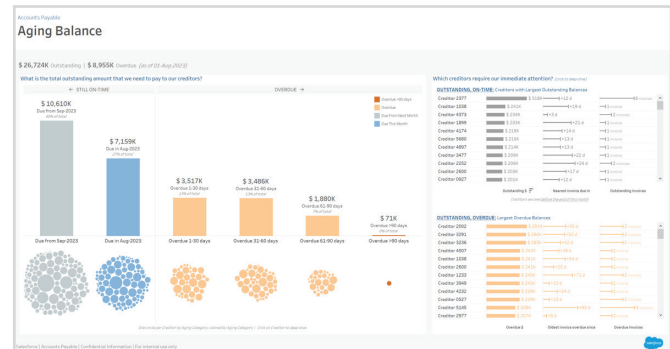
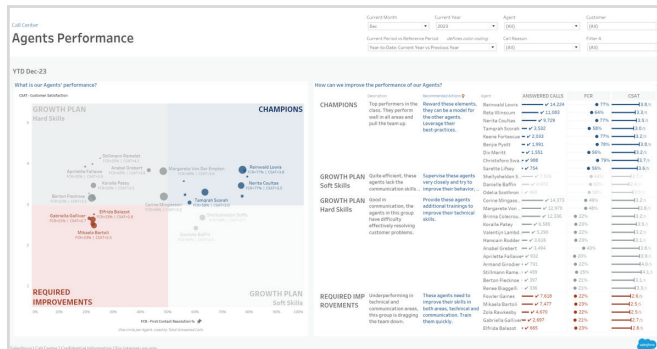
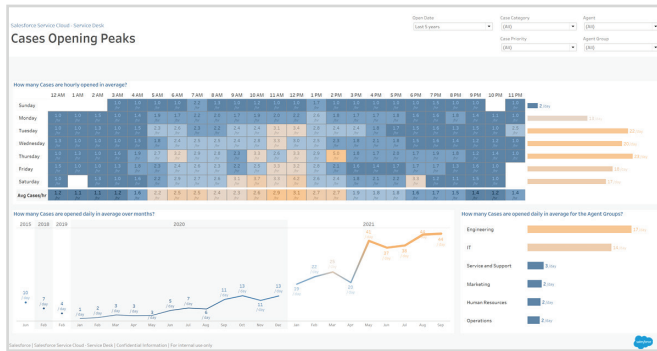
< 주문 대시보드 예시 >

4. 데이터 분석 및 통찰력 확보 (2/2)

02. 세일즈 클라우드 도입효과

10 태블로 연동

태블로 BI 솔루션과 연동할 경우, 다양한 데이터 소스와 연결이 가능하고 강력한 시각화 표현 및 인사이트 도출이 가능합니다

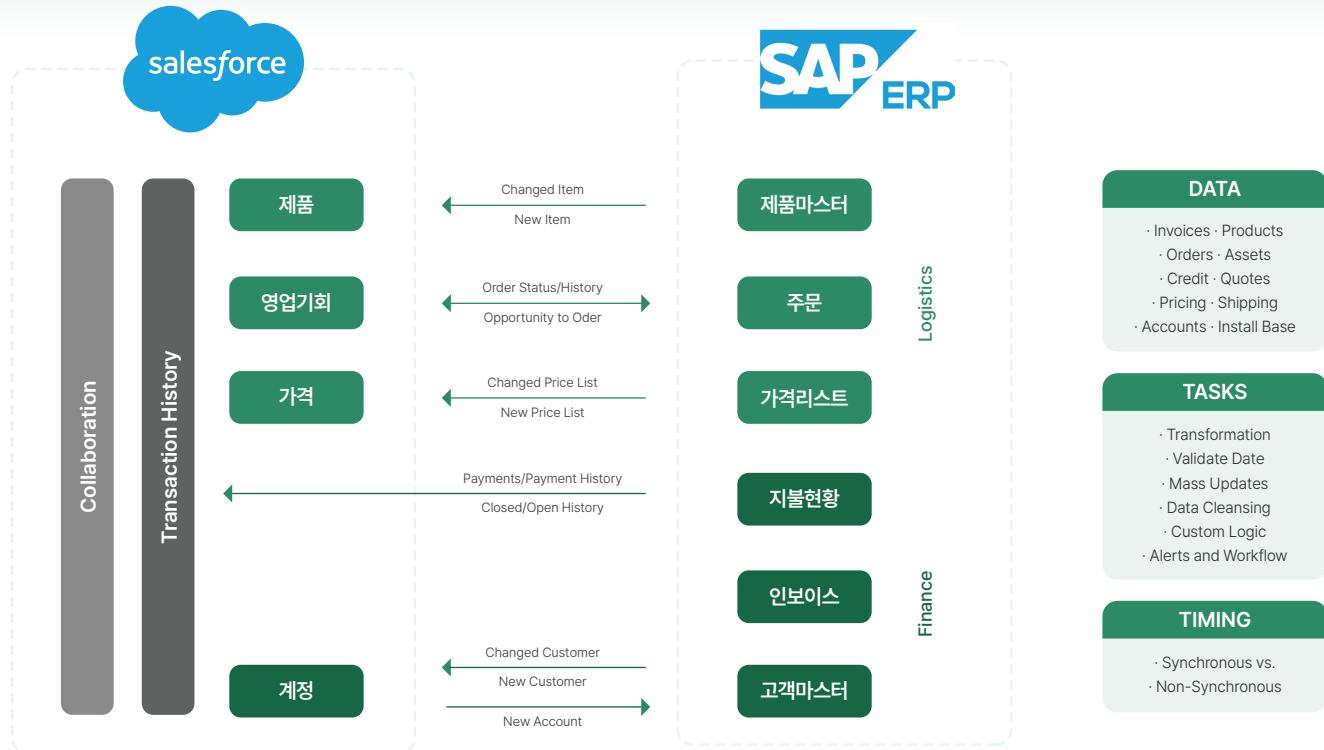


SALES CLOUD

업무 프로세스 연결

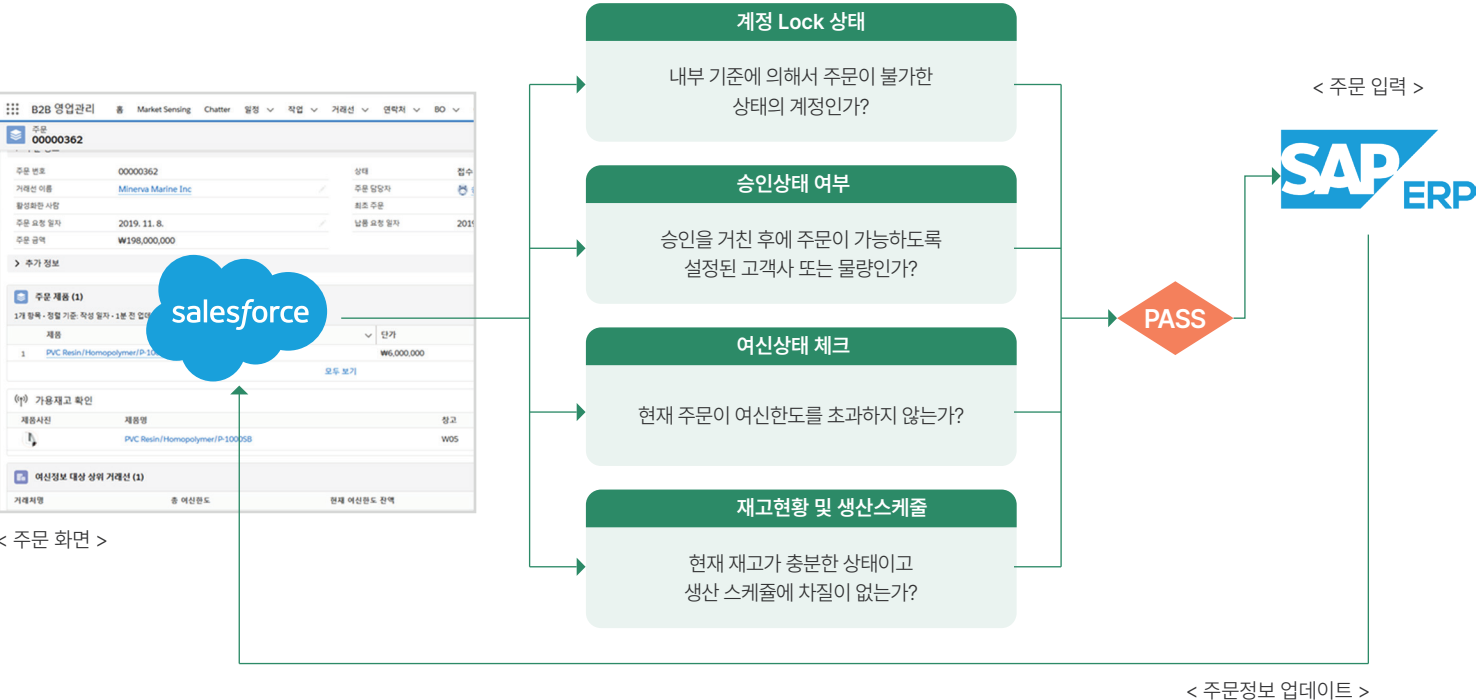
(1) ERP 연동 (2) 주문 및 재고파악 (3) 샘플 업무 지원 (4) 고객포털

세일즈포스와 ERP를 연동하여 고객, 영업, 재무 데이터를 통합하고 전사적인 가시성을 확보하여 데이터 기반의 업무 흐름이 가능합니다.

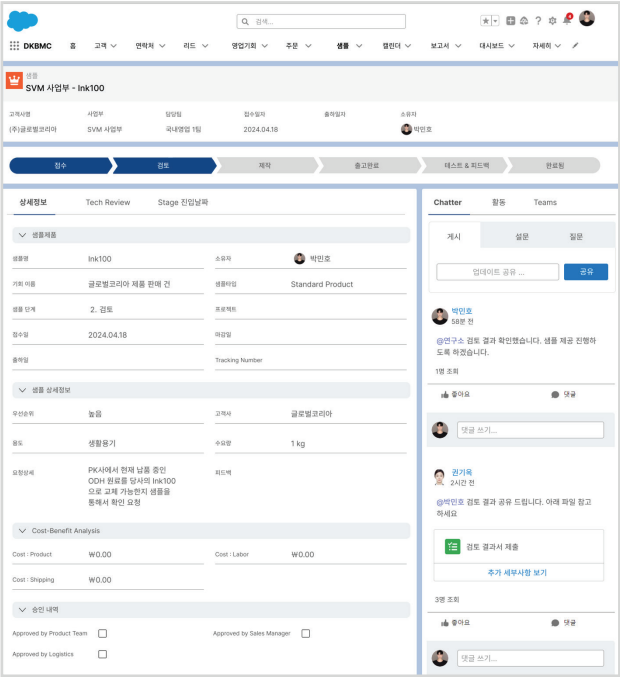


세일즈 클라우드에서 제품 주문 시 재고와 생산일정, 고객사의 여신한도, 승인상태 등을 자동으로 체크한 후 실제 주문 단계로 진행 가능합니다.

< Validation 자동체크 >

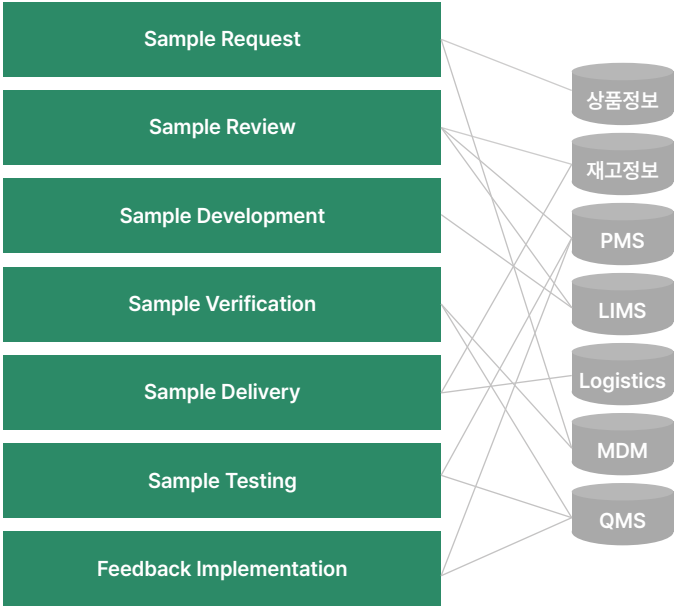


고객사 요청에 따른 샘플 제공 및 스펙인 영업이 가능하도록 필요한 모든 절차와 협업 기능에 대해 단계와 기능을 제공하며, ERP/Legacy 연동을 지원합니다.



Sample 업무 절차

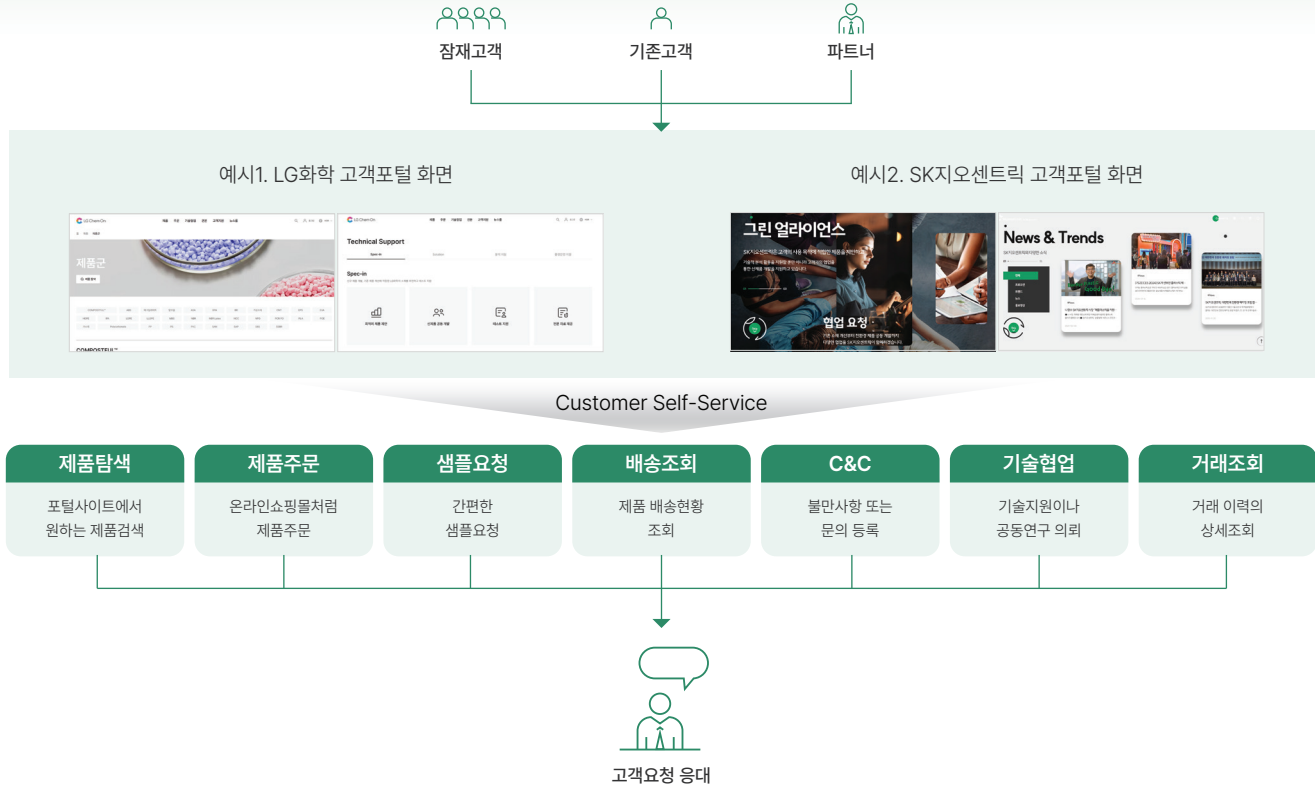
ERP/Legacy 연계



4. 고객 포털

03. 업무 프로세스 연결

세일즈 클라우드를 기반으로 고객과 파트너를 위한 별도의 고객 포털 사이트를 구축할 수 있습니다. 기존 고객은 물론 새로운 잠재고객이 접속하여 제품 조회, 가입, 문의, 샘플요청, 주문을 진행할 수 있습니다.



SALES CLOUD

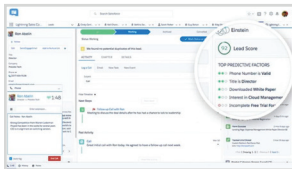
AI 서비스 소개

(1) 세일즈포스 AI 서비스 (2) AI기술 활용예시 (3) 아인슈타인 Copilot

세일즈포스는 2016년부터 아인슈타인 서비스를 통해 AI서비스를 제공했으며, 최근 생성형 AI 기술을 기반으로 한 세일즈포스 서비스별 Einstein GPT와 Einstein Copilot, Einstein Copilot Studio를 선보이고 있습니다.

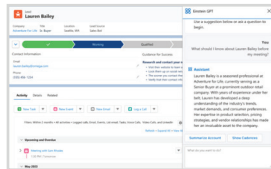
Salesforce Einstein 2016년 →

세일즈포스 CRM에 통합된
종합적인 인공지능 도구로
예측 및 인사이트 도출에 활용



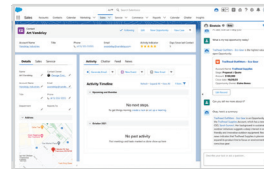
Einstein GPT 2023년 3월

세일즈포스 CRM 데이터와
생성형 AI를 결합하여
자연어 프롬프트를 통해
개인화된 콘텐츠를 생성



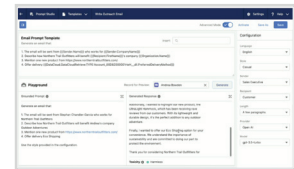
Einstein Copilot 2023년 9월

세일즈포스 애플리케이션에
새롭게 내장돼 누구나
활용할 수 있는 대화형
AI 어시스턴트



Einstein Copilot Studio 2023년 9월

세일즈포스 이용고객이
기업 맞춤형 AI모델을 훈련시켜
배포할 수 있는 플랫폼



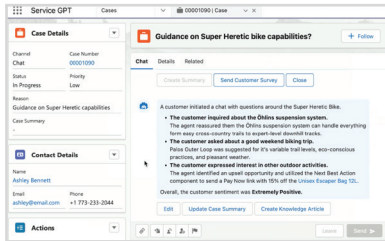
2. AI기술 활용예시

04. AI 기술 소개

생성형 AI기술을 통해 문서작성, 요약은 물론 고객문의에 대한 실시간 답변, 마케팅 문구, 상품 설명 문구를 자동으로 입력 받을 수 있으며, Data cloud 연결 시 원하는 정보를 자연어로 추출하여 필요한 인사이트를 쉽게 얻을 수 있습니다.

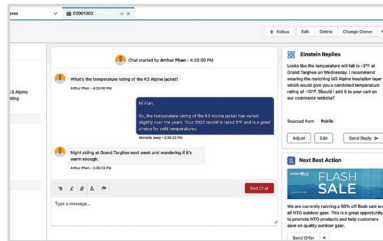
고객상담 내역 요약

Service GPT



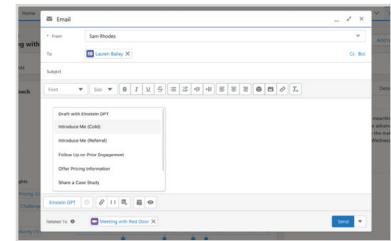
고객문의 실시간 답변

Service GPT



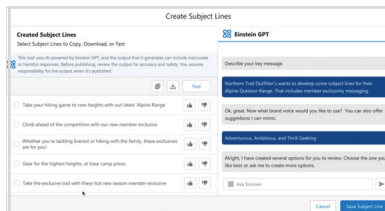
이메일 초안 작성

Sales GPT



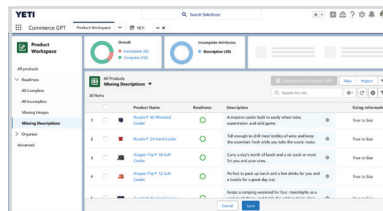
카피문구 추천

Marketing GPT



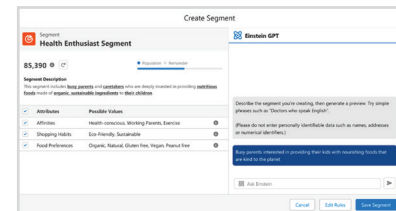
상품 소개 자동 작성

Commerce GPT



자연어로 쿼리 실행

Data cloud



세일즈포스 코파일럿은 세일즈포스 플랫폼에서 사용자의 작업을 자동화하고 효율성을 높여주는 인공지능 기반 어시스턴트입니다. 기존의 GPT가 각 서비스에서 정해진 메뉴로 제공된다면, 코파일럿 서비스는 사이드패널에서 대화를 통해 원하는 답변을 얻을 수 있습니다.

The image displays two screenshots of the Salesforce user interface, illustrating the integration of the Einstein Copilot AI assistant.

Left Screenshot: Seller Home Dashboard

- Navigation Bar:** Includes tabs for Sales, Home, Analytics, Opportunities, Leads, Tasks, Files, Accounts, Contacts, Dashboards, Reports, and More.
- Seller Home:** A dashboard with a greeting "Good morning. Let's get selling!". It features four main sections:
 - Close Deals:** A donut chart showing "Total Pipeline" at \$830K, with breakdowns: \$420K Open, \$290K Won, and \$120K Lost. A "View Opportunities" button is present.
 - Plan My Accounts:** A donut chart showing "Accounts owned by me" at 5, with activity levels: 1 Upcoming Activity, 1 Past Activity, and 3 No Activity. A "View Accounts" button is present.
 - Build Relationships:** A section for "Contacts owned by me and created in the last 90 days" showing 2 Upcoming Activity.
 - Build Pipeline:** A section for "Leads owned by me and created in the last 30 days" showing 0 Upcoming Activity.
- Einstein Copilot Sidebar:** A panel on the right with a search bar and a chat interface. The chat history includes:
 - Greeting: "Hi I'm Einstein, an AI assistant. I can do things like search for information, summarize records, and draft and revise emails. What can I help you with?"
 - User query: "what are my top deals closing next month?"
 - Response: "Here are your top opportunities..."

Right Screenshot: Case Record View

- Case Record:** A detailed view of a case with ID 0001001. It includes fields for Contact Phone (212) 555-5555, Contact Email (ltomlin@acme.biz), Account Name (Acme), and a table of "Additional Information" with columns for Status (New), Case Origin, Phone, Type (Problem), Case Reason, and New problem.
- Einstein Copilot Sidebar:** A panel on the right with a search bar and a chat interface. The chat history includes:
 - Greeting: "Hi I'm Einstein, an AI assistant. I can do things like search for information, summarize records, and draft and revise emails. What can I help you with?"
 - User query: "Summarize this record"
 - Response: "Analyzing your request + + +"

< Home 화면 적용 예시 >

< Account 화면 적용 예시 >



SALES CLOUD

세일즈 클라우드 도입

(1) 도입 효과 (2) 주요 고객사

영업 프로세스 고객 서비스, 디지털 전환 측면에서 비즈니스 경쟁력을 향상시켜 업무 효율성을 극대화할 수 있습니다.

Global #1 CRM

글로벌 #1 CRM 플랫폼
뛰어난 사용자 사용성과 높은 비즈니스 ROI

CRM 통합 플랫폼 및 뛰어난 확장성

풍부한 솔루션 포트폴리오와 다양한 파트너 솔루션, 매년 3회 자동
업데이트, 유연한 커스텀 개발과 확장 지원

Single Source of Truth

모든 솔루션과 기능에서 고객 360°와 연계, 정보의 획득 / 통합
/ 결합 / 활용 / 분석의 데이터 생태계 실현

검증된 고객 사례와 방대한 커뮤니티

글로벌 선진 기업 사례를 통한 솔루션 혁신 지속, 검증된 고객 사례,
방대한 커뮤니티와 파트너 생태계

신속한 Time to Value

모범 사례 기반의 프로세스 내장 및 완성형 앱, 통합 용이성, 확장형
데이터 모델, 쉽고 빠른 커스터마이징과 구축 기간

36%

향상된 ROI

22%

수주 성공률 향상

30%

고객 만족도 향상

27%

고객 이탈율 감소

23%

IT 비용 감소 효과

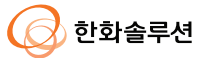
36%

현업 생산성 향상

2. 주요 고객사

05. 세일즈 클라우드 도입

DK BMC는 대기업부터 중견, 중소기업까지 다양한 산업의 고객분들과 함께하고 있습니다.





DK BMC

신뢰할 수 있는 세일즈포스 공식 파트너 DK BMC

Tel
02-514-3587

Fax
02-956-3636

Address
434 Bongeunsa-ro, Gangnam-gu, Seoul

