

GIDS

Data Activation voor Sales

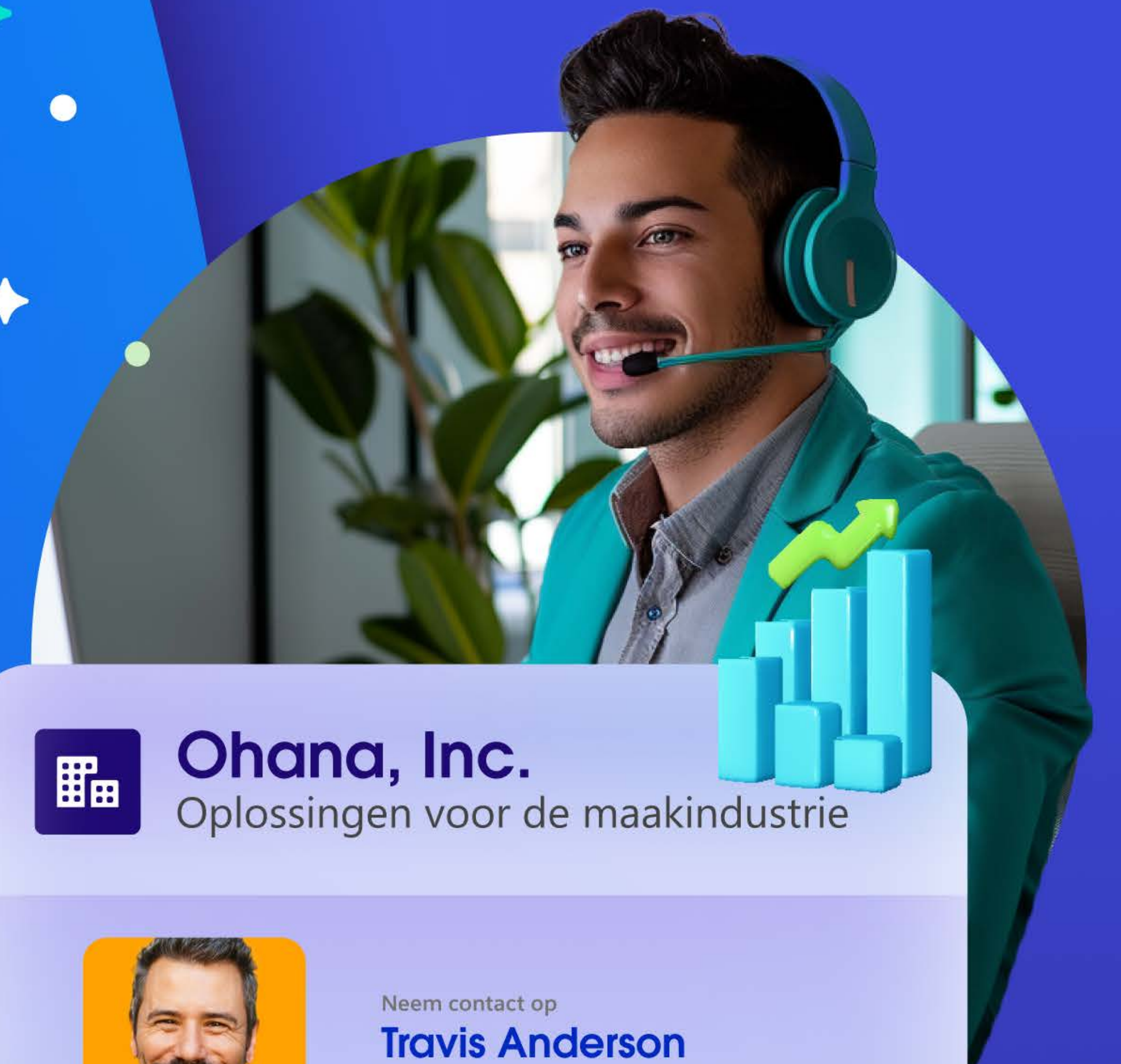
Win meer deals met alle
klantdata binnen handbereik

salesforce



Snowflake

Connect directly to Snowflake to
access data stored externally



Ohana, Inc.

Oplossingen voor de maakindustrie



Neem contact op

Travis Anderson
SVP, Head of Procurement

Koopbereidheid

Zeer waarschijnlijk



Contract ondertekend

Verlenging contract verzenden



Inleiding

Versterk je salesteam met de kracht van geïntegreerde data

Stel je voor dat je een legpuzzel probeert te maken, maar de stukjes liggen verspreid over verschillende kamers in een groot huis. Elke kamer staat voor een systeem met cruciale informatie. Nu zie je je salesteam van kamer naar kamer rennen, op zoek naar de juiste puzzelstukjes om onder tijdsdruk het complete beeld te vormen.

Zo voelt het als je klantdata verspreid zijn over verschillende losgekoppelde systemen. Je team verspilt kostbare tijd aan het zoeken naar informatie, in plaats van contact te maken met klanten en efficiënt deals te sluiten.

Dit vertraagt niet alleen je salesproces. Het maakt het ook moeilijk om het complete beeld te zien van wat je klanten echt willen en om kansen te spotten om je relaties met hen te laten groeien. Het is als een race lopen met één schoen aan - je begint met een achterstand.



Inleiding

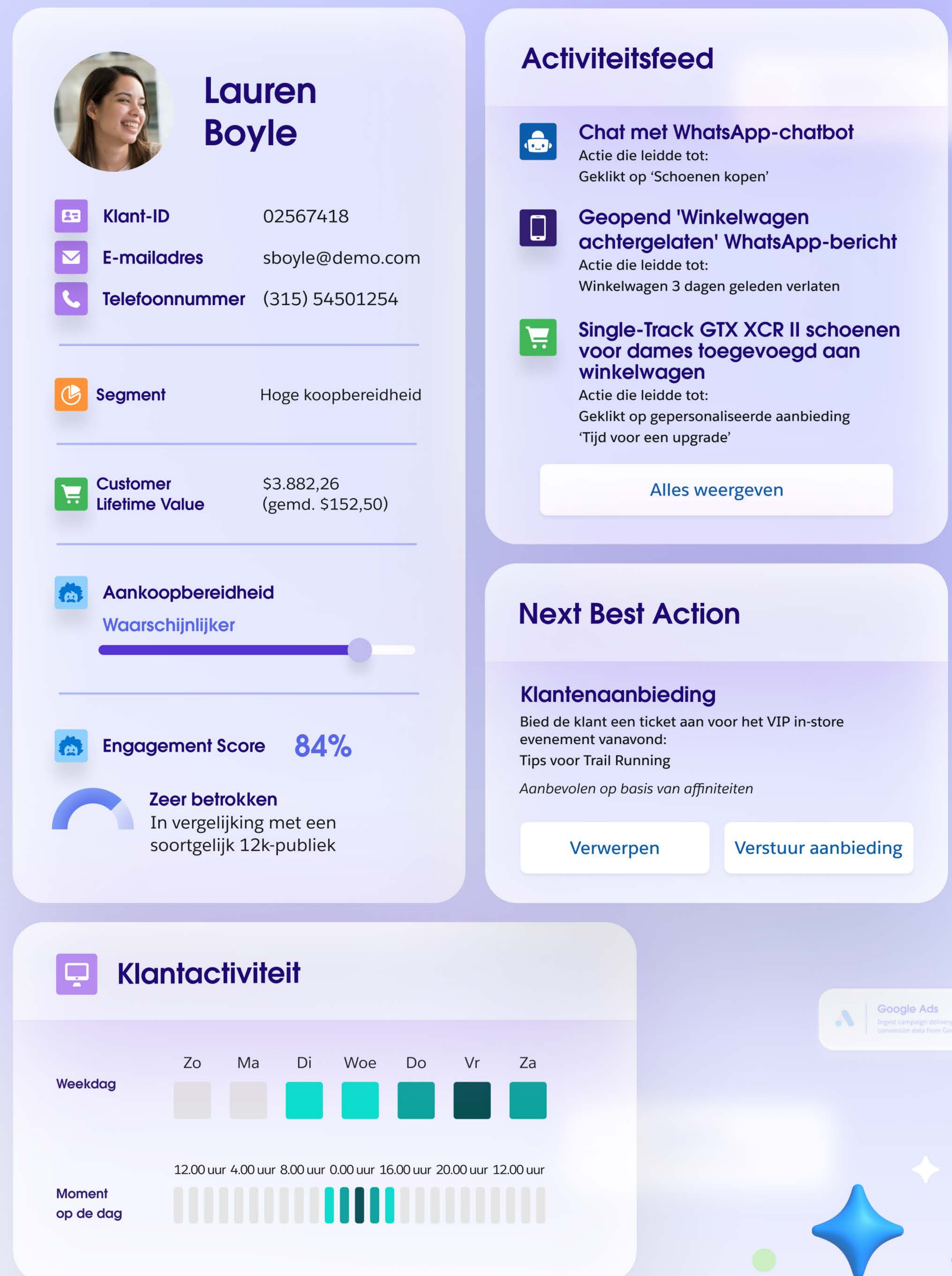
Maar stel je voor dat alle puzzelstukjes in één kamer liggen. Alle belangrijke data binnen handbereik: demografische gegevens van prospects en klanten, aankoopgeschiedenis, e-mailcommunicatie, klantfeedback, service-interacties en online gedrag. Je team heeft eindelijk alle informatie die ze nodig hebben - op één centrale plek - om aanbiedingen te personaliseren, communicatie op maat te maken en direct te reageren op verkoopkansen.

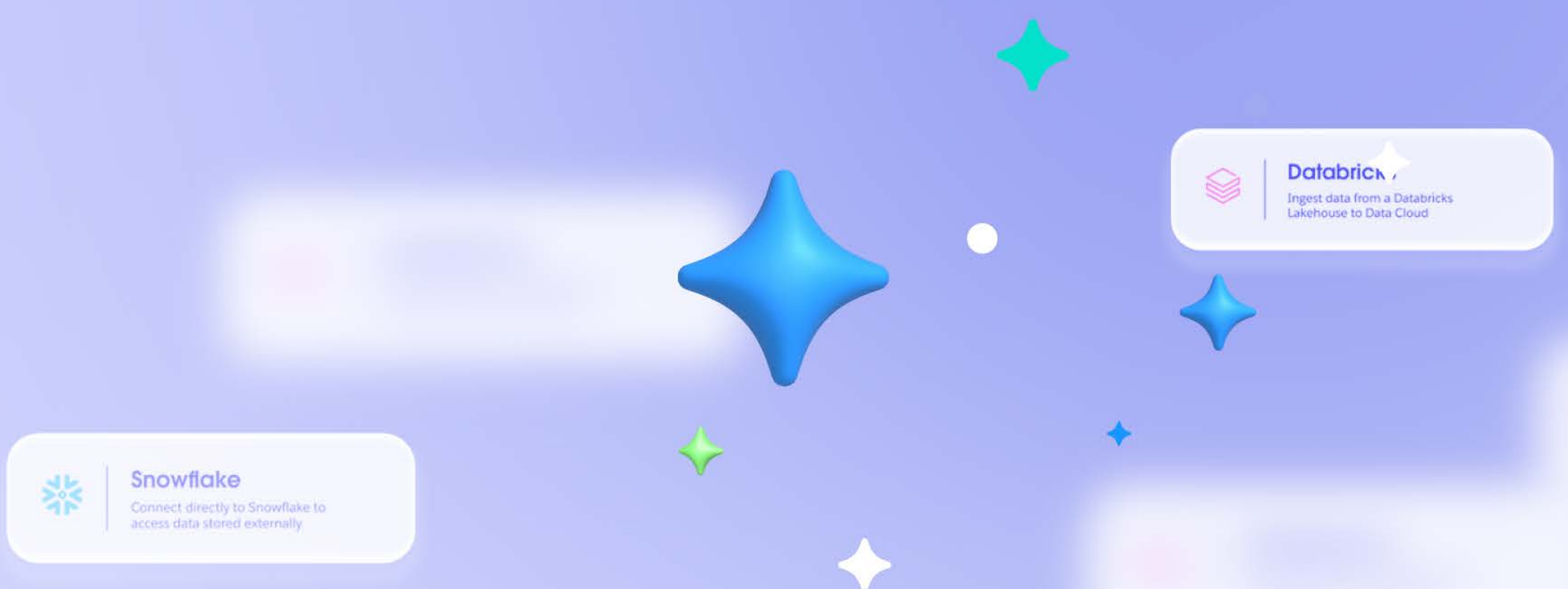
Dit is geen toekomstmuziek. Met Data Activation kan het nu al.

In deze gids laten we zien hoe je al je data slim kunt inzetten om je sales te versnellen. Dit ga je leren:

1. Waarom het doorbreken van datasilo's cruciaal is voor betere forecasts en hogere sluitingspercentages
2. Hoe andere bedrijven Data Activation gebruiken voor meer cross- en upsell, nauwkeurigere voorspellingen en AI-toepassingen
3. Hoe Data Cloud je helpt het volledige potentieel van je data te benutten voor efficiëntere sales, hogere klanttevredenheid en meer omzet

salesforce



The header features a decorative arrangement of blue and green stars of various sizes. Two white rectangular boxes with rounded corners are positioned in the upper right. The first box contains the Snowflake logo and the text "Snowflake" followed by "Connect directly to Snowflake to access data stored externally". The second box contains the Databricks logo and the text "Databricks" followed by "Ingest data from a Databricks Lakehouse to Data Cloud".

Wat vind je in deze gids?

Hoofdstuk 1

Datasilo's remmen je salesteam af

5

Hoofdstuk 2

Ontgrendel verborgen data met Data Activation

7

Hoofdstuk 3

Zo versnelt Data Activation je sales

11

Hoofdstuk 4

Verhoog omzet en klanttevredenheid met Data Cloud

19



Hoofdstuk 1

Datasilo's remmen je salesteam af

salesforce

Hoofdstuk 1

Datasilo's remmen je salesteam af

Verkopen is hard werken en kost veel tijd. Je verkopers moeten de markt verkennen, voorbij poortwachters zien te komen om beslissers te bereiken en een overtuigende case maken voor je product of dienst. Bijna 90% van de zakelijke kopers verwacht vandaag gepersonaliseerde, inzichtelijke interacties. Dáár zouden je verkopers zich op moeten focussen. Maar de realiteit is anders. Verkopers moeten vaak rondvragen naar de informatie die ze nodig hebben, of werken met onnauwkeurige of verouderde data.

Slechts 42% van de salesprofessionals vertrouwt op de nauwkeurigheid van hun data. En 47% twijfelt of ze met die data wel gepersonaliseerde aanbiedingen kunnen maken. Daar komt nog bij dat opschalen lastig is: 79% van de verkopers heeft moeite om personalisatie op grotere schaal toe te passen.

Bij veel bedrijven, klein én groot, ligt klantdata verspreid over verschillende applicaties, ERP-systemen, datawarehouses en data lakes. Het resultaat? Een salesteam dat blind vaart. Bijvoorbeeld:

- Een verkoper die niet weet dat de klant die hij net mailde, gisteren al een vergelijkbare mail kreeg van een collega
- Een salesmanager die geen accurate forecast kan maken omdat de juiste data ontbreekt

Datasilo's die alleen toegankelijk zijn voor specifieke afdelingen beperken niet alleen de effectiviteit van sales - ze leiden ook tot gemiste kansen en verloren klanten.



Activiteit op social media

Databron: Meta

84 dagen geleden



Servicegeschiedenis

Databron: aws

14 dagen geleden



Aankoopgeschiedenis

Databron: Amazon S3

84 dagen geleden



Webinar-weergaven

Databron: zoom

21 dagen geleden



Het gemiddelde bedrijf gebruikt meer dan 1.000 applicaties, maar 70% daarvan blijft ongekoppeld.

Benchmarkrapport over connectiviteit**

Ontgrendel verborgen data met Data Activation

Hoofdstuk 2

Ontgrendel verborgen data met Data Activation

Om de nadelen van datasilo's te overwinnen, hebben salesorganisaties een complete aanpak nodig voor databeheer. Een aanpak die zorgt voor één uniform beeld van elke prospect, klant, account en verkoopkans.

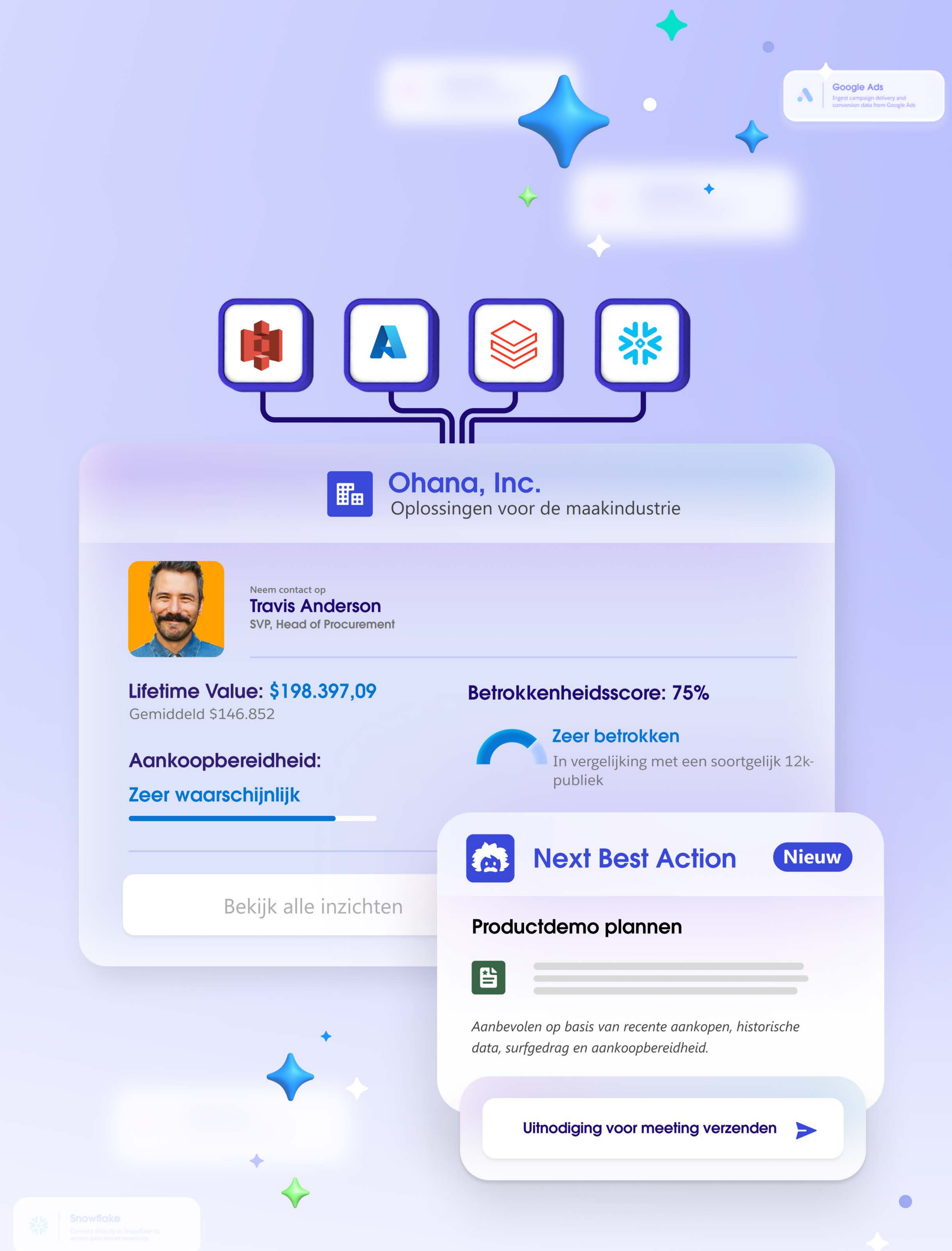
Met dit complete beeld:

- Verspillen verkopers geen tijd meer aan het zoeken naar klantinformatie
- Werken sales-, marketing-, service- en commerciële teams met dezelfde data
- Kunnen ze samen consistente klantervaring bieden
- Ontdekt het analytics-team belangrijke klantinzichten die anders verborgen blijven

Maar een centrale database is pas het begin. Om het volledige potentieel van je data te benutten, moet deze toegankelijk zijn voor al je verkopers in hun dagelijkse werk. En juist hier lopen veel organisaties vast.

Veel salesorganisaties hebben al grote stappen gezet met tools van derden, zoals Snowflake of DataBricks, om een totaalbeeld van prospects en klanten te krijgen. Maar deze tools zijn vaak technisch complex en vereisen IT-beheer. Het resultaat? Nóg een datasilo die waardevolle informatie weghoudt bij je salesteam.

Er is een betere aanpak: een strategie voor geïntegreerde Data Activation.



Wat is Data Activation?

Data Activation brengt al je klantdata veilig samen in je CRM. Hier kunnen je teams deze data direct gebruiken in hun dagelijkse werk om de klantervaring te verbeteren.

Laat zien hoe klanten je website gebruiken, zodat je je engagement-strategie kunt verbeteren.



Historische verkoopdata Geeft inzicht in aankooppatronen en -frequenties, vaak verspreid over verschillende systemen en Salesforce-omgevingen.



Data van derden Verbetert leadkwalificatie en verrijkt klantprofielen met demografische gegevens.



Facturerings- en abonnementsgegevens Volg aankopen van klanten, factureringscycli en abonnementsverlengingen vanuit ERP-systemen.



Klantenservicedata Biedt een compleet overzicht van klantcontacten, vragen en klachten.



Webbetrokkenheidsdata om klantgedrag te begrijpen, zodat je je betrokkenheidsstrategieën kunt verbeteren.



Marketingcampagne-data om sales af te stemmen op marketinginspanningen.



Webdata Identificeert nieuwe verkoopkansen en de beste momenten voor upsell.



Consumptiedata Geeft inzicht in hoe klanten je product gebruiken om klantenbinding te vergroten.



Ongestructureerde data Verzamelt inzichten uit e-mails, gesprekstranscripties, social media berichten, klantreviews, feedback en chatgesprekken voor een completer klantbeeld.

Waarom activeren van data?

De voordelen van geactiveerde data reiken verder dan alleen je salesorganisatie en bedrijf. Dit zijn de belangrijkste voordelen voor salesteams:



Betere klantbetrokkenheid en -bereik

Door uniforme klantdata te analyseren krijg je dieper inzicht in klantgedrag en voorkeuren. Dit doe je direct vanuit je CRM, zonder nieuwe systemen. Met deze inzichten kun je klanten beter bereiken en bedienen op basis van hun werkelijke behoeften - niet op basis van aannames.



Efficiëntere sales

Met alle data en slimme analyses op één plek neem je sneller de juiste beslissingen. Je kunt je salesteams precies daar inzetten waar ze de meeste impact hebben en de meeste deals kunnen winnen. Dit verhoogt niet alleen de productiviteit van je salesorganisatie, maar zorgt ook voor een betere ervaring bij je klanten dankzij gestroomlijnde processen.



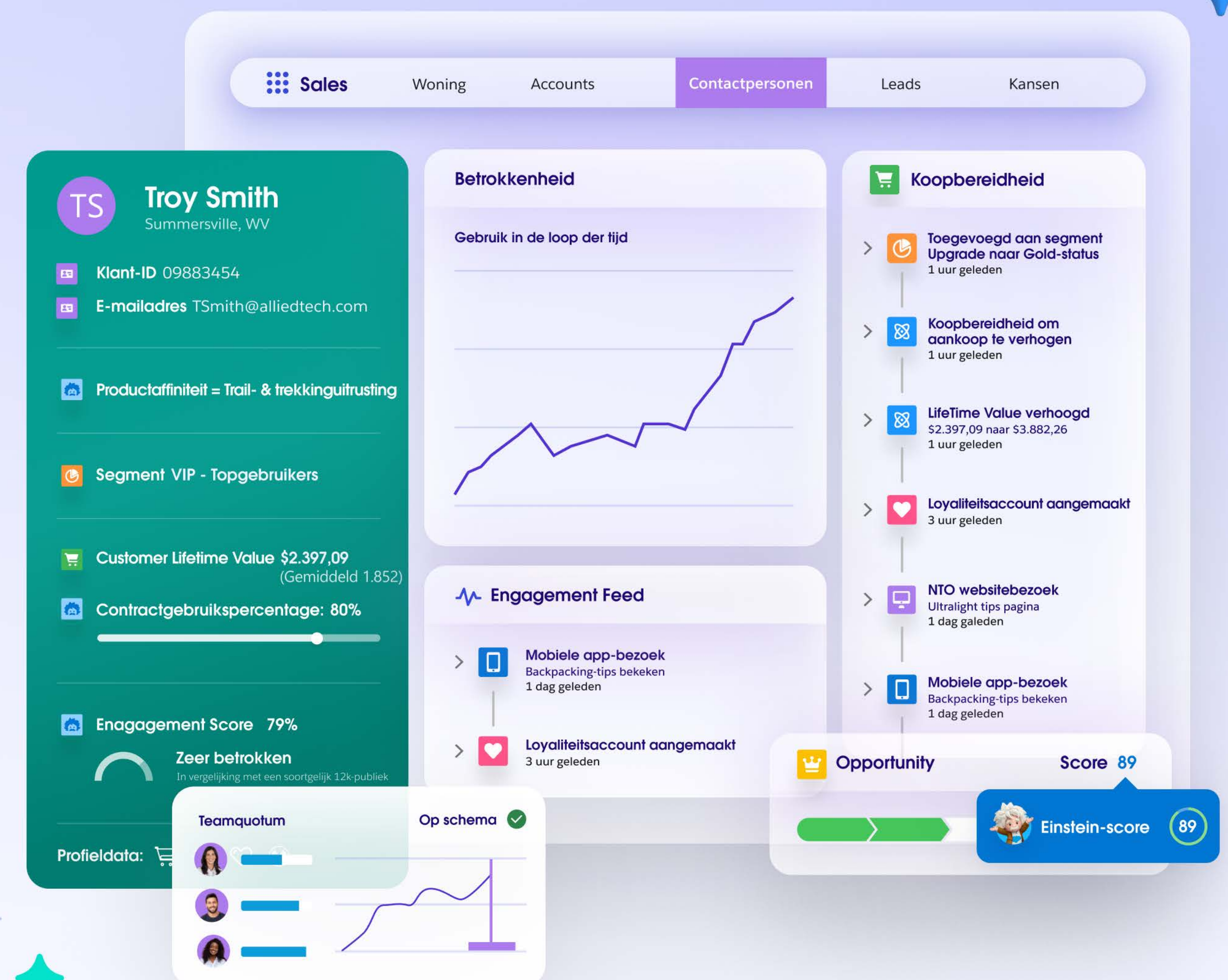
Kortere salescyclus

Met alle data binnen handbereik kun je deals sneller sluiten. Hoe eerder je tot overeenstemming komt met klanten, hoe sneller zij kunnen profiteren van je producten en diensten.



Hogere slagingskans en omzetgroei

Data-gedreven salestactieken leiden tot betere conversies en tevredener klanten. En dat vertaalt zich direct naar hogere omzet.



Zo versnelt Data Activation **je sales**

Zo versnelt Data Activation je sales

Je weet nu hoe datasilo's je salesteams afremmen en hoe Data Activation betere salesresultaten oplevert. Maar wat is de volgende stap? Hoe gebruik je deze geïntegreerde data om belangrijke salesdoelen te bereiken, zoals het identificeren van topprospects, het vergroten van cross- en upsell kansen en het verbeteren van forecast-nauwkeurigheid?

Het antwoord is simpel: Data Cloud. Data Cloud, onze krachtige data-engine binnen Salesforce, is het enige platform waarmee je al je uniforme data direct kunt inzetten in je dagelijkse CRM-workflows en applicaties. Of die data nu van interne of externe bronnen komt - alles werkt samen. Het resultaat? Transformerende bedrijfsresultaten: hogere omzet, betere efficiency en grotere klanttevredenheid.

Door datasilo's te elimineren met Data Cloud, kunnen je salesteams:

- **Uniforme data analyseren** om targeting en salesstrategieën te verfijnen.
- **Automatisering inzetten** zodat elk klantcontact verrijkt wordt met de meest relevante, actuele data.
- **AI-gedreven tools gebruiken**, gevoed door veilige, goed beheerde data, voor betere inzichten en beslissingen.
- En dat is nog maar het begin.

Laten we deze mogelijkheden samen verkennen. Klaar voor de start? Activeer!



Ontdek praktijkvoorbeelden en best practices:

- **Use case 1:**
Ontdek en vergroot cross- en upsell kansen
- **Use case 2:**
Sluit deals sneller met betrouwbare, AI-gestuurde apps
6 tips om Data Activation toe te passen in je salesteam

Ontdek en vergroot cross- en upsellkansen



Uitdaging voor verkopers:

"Ik schakel constant tussen applicaties en systemen om de juiste informatie te vinden voor betere aanbiedingen aan mijn klanten."



Oplossing

Gebruik salesanalytics op uniforme data om cross- en upsellkansen te verbeteren.



Context

Een middelgrote, internationale financieel dienstverlener met meerdere Salesforce-omgevingen wil zijn salesstrategie versterken door cross- en upselling aan bestaande klanten. Het bedrijf gebruikt Data Cloud om data uit verschillende bronnen samen te brengen in het CRM-systeem, zoals data van factuur- en abonnementsgegevens, online gedrag en externe systemen.

Hoe het bedrijf zijn data activeert.

- **Toekomstige verkoopkansen identificeren met gestructureerde data-analyse:** Het salesteam analyseert aankoophistorie en betalingsgegevens uit ERP-systemen om patronen te ontdekken in het koopgedrag van klanten. Ze geven prioriteit aan klanten met de hoogste aankoopwaarschijnlijkheid. Met deze nieuwe inzichten stemmen ze hun benadering af en sturen ze hun cross- en upsellstrategieën.
- **Productaanbevelingen op maat via analyse van ongestructureerde data:** Door het analyseren van online gedrag en socialmedia-interacties ontdekt het bedrijf waardevolle informatie over klantvoorkeuren en -gedrag. Het salesteam gebruikt deze data om nieuwe producten aan te bevelen die aansluiten bij eerdere interacties en huidige behoeften. Dit verhoogt zowel de klanttevredenheid als de verkoop.
- **Prioriteit geven aan kansrijke prospects via transactieanalyse:** Gestructureerde data, zoals transactiegeschiedenis en factuurgegevens, helpen salesteams om de toekomstige waarde van een klant in te schatten. Zo kunnen ze prioriteit geven aan de meest kansrijke upsell- en cross-sell mogelijkheden en hun resources effectief inzetten.

Use case 1

Ontdek en vergroot cross- en upsell kansen (vervolg)

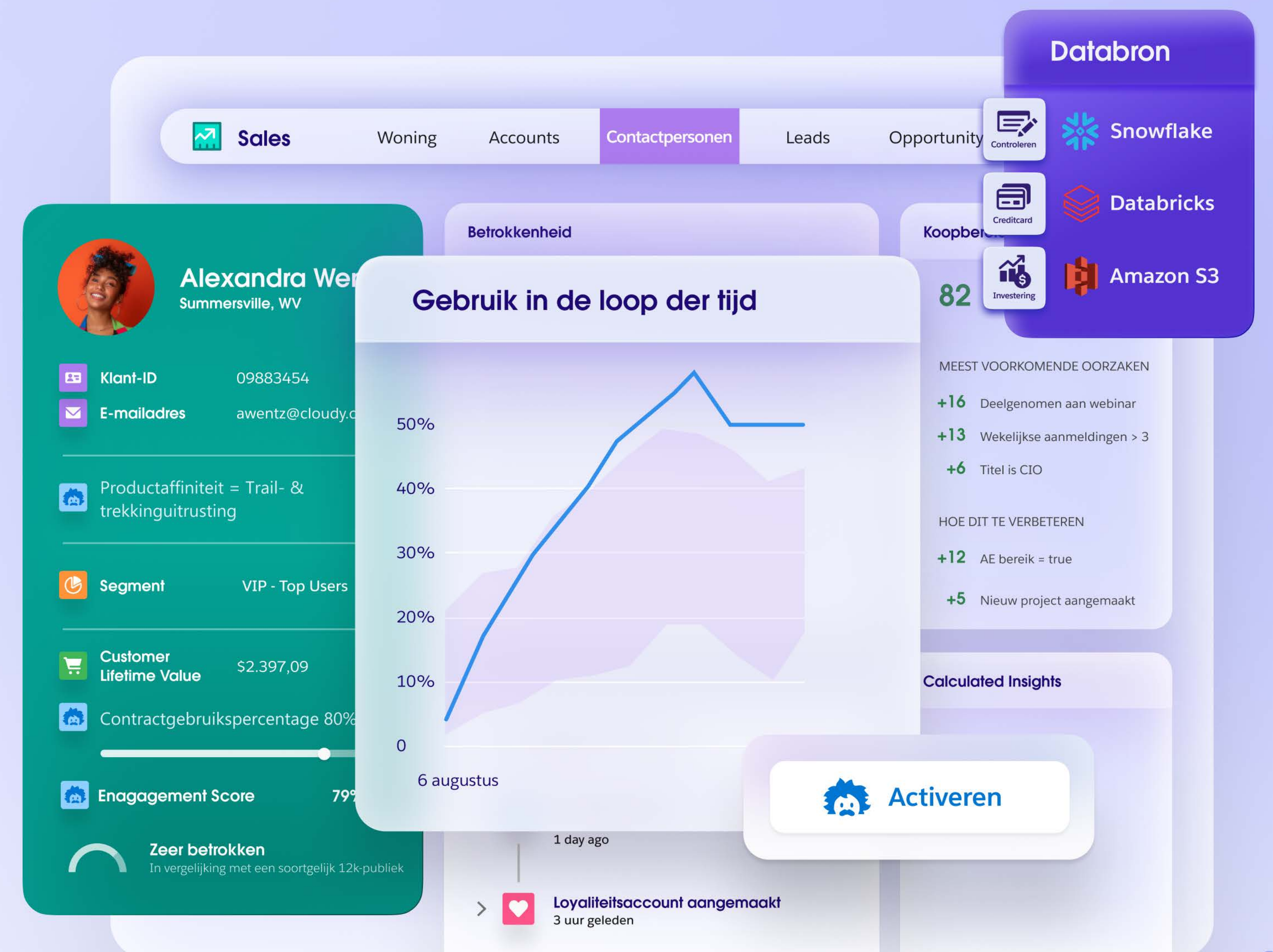
Bedrijfsresultaten

- **Hogere omzet:** Door salesstrategieën af te stemmen op klanten en prospects met het hoogste cross- en upsell potentieel, realiseert het salesteam meer omzet.
- **Efficiëntere sales:** Door te focussen op de juiste acties werken salesteams productiever en effectiever.

Ontdek wat Data Cloud voor jou kan betekenen

Van gepersonaliseerde ervaringen tot geautomatiseerde workflows - Data Cloud biedt krachtige toepassingen voor elke branche.

[Bekijk alle praktijkvoorbeelden](#)



salesforce

Sluit deals sneller met betrouwbare, AI-gestuurde apps



Uitdaging voor verkopers:

Onze salesdata is verspreid over verschillende Salesforce-omgevingen. Ik wil AI gebruiken om mijn dagelijks werk te vereenvoudigen en snel informatie te vinden.



Oplossing

Breng je klantdata samen en activeer deze voor AI-gedreven besluitvorming.



Context

Een wereldwijd technologiebedrijf heeft meerdere salesdivisies, elk met een eigen Salesforce-omgeving. Ze willen AI-apps inzetten voor betere beslissingen en efficiëntere salesprocessen. Maar het bedrijf staat voor een grote uitdaging: ze hebben te maken met veel verschillende databronnen en verzamelen dagelijks enorme hoeveelheden data. Het salesteam weet niet waar ze moeten beginnen.

Hoe ze hun data activeren om sneller deals te sluiten.

- **Kwaliteitsprospects identificeren en prioriteren:** Het bedrijf gebruikt Data Cloud om data van alle Salesforce-organisaties en ERP-systemen samen te brengen in één Salesforce-omgeving. Ze integreren ook gebruiks- en webtrackingdata in dezelfde omgeving. Na het opschonen van fouten, inconsistenties en duplicaten vormt deze data de basis voor effectieve AI-gestuurde analyses en voorspellingen. Het salesteam kan deze data nu gebruiken om te bepalen welke prospects ze wanneer moeten benaderen en met welke aanbiedingen.
- **Nauwkeurigere forecasts maken:** AI-algoritmes analyseren gecombineerde datasets, waaronder sales-, facturerings- en klantgebruikspatronen, om nauwkeurige salesprognoses en operationele inzichten te genereren. Met beter inzicht in het gedrag van klanten zijn salesteam gemotiveerd om meer deals te sluiten.
- **Proactieve AI-alerts voor betere sales-engagement:** Het salesteam zet AI ook in voor slimmere alerts. Deze AI verwerkt verschillende soorten data, zoals interactiegeschiedenis, pipeline-details, enquêteresultaten, supportticket, productgebruiks- en engagementcijfers. Op basis hiervan genereert de AI-alerts voor deals met risico. Het salesteam kan hun strategie direct aanpassen om deze risico's aan te pakken. Door tijdig contact op te nemen met klanten en hun zorgen te adresseren, kunnen ze deals redden die anders mogelijk verloren zouden gaan.

Use case 2

Sluit deals sneller met betrouwbare, AI-gestuurde apps (vervolg)

- **Dealplannen personaliseren:** Met behulp van AI gebruikt het salesteam data-gedreven inzichten en voorspellende analyses om:
 - Klantsegmenten en hun specifieke behoeften sneller en nauwkeuriger te identificeren
 - Toekomstige klantbehoeften te voorspellen op basis van klantgedrag, service-interacties en aankoopgeschiedenis
 - Gepersonaliseerde aanbevelingen te krijgen voor relevante producten en diensten
 - Hun aanpak per klant aan te passen voor maximale cross- en upsell kansen

Bedrijfsresultaten

- **Betere beslissingen:** AI-gedreven inzichten in klantvoorkeuren en risico's geven verkopers de tools om betere beslissingen te nemen en deals sneller te sluiten.
- **Hogere sales-efficiency:** Gepersonaliseerde AI-dealplannen en proactief risicomanagement verhogen de productiviteit en efficiency van sales.
- **Beter risicobeheer:** AI-gegenereerde risico-alerts en aanbevelingen zorgen voor snellere en betere risicobeheersing, waardoor meer deals sneller gesloten worden.



6 tips om Data Activation toe te passen in je salesteam

Nu je de praktijkvoorbeelden hebt gezien, zijn hier zes manieren om een Data Activation-strategie te ontwikkelen voor je salesteam:

1. Stem je bedrijfsdoelen af op je sales- en datastrategie.

Als je belangrijkste bedrijfsdoel bijvoorbeeld is om een nieuw product aan je klanten te verkopen, focus dan op hoe je data kunt gebruiken om dat doel te bereiken. Als je salesteam deals sneller moeten sluiten, bedenk dan welke data ze nodig hebben om deals te versnellen en hoe ze deze moeten gebruiken. Dit soort overwegingen helpt je prioriteiten te stellen en zorgt ervoor dat je de juiste zakelijke resultaten behaalt.

2. Bepaal welke data noodzakelijk zijn.

Je bedrijfs- en salesdoelen bepalen welke data je nodig hebt en waar je deze vandaan haalt. De data kan alles omvatten, van klantinteracties en transactiehistorie tot markttrends en gedragsinzichten. De juiste datasets in je CRM brengen vormt de basis voor al je inspanningen. Het betrekken van stakeholders bij het proces, zoals klantenserviceleiders, IT en je directie, kan je ook helpen de benodigde datasets te identificeren.



3. Betrek IT vanaf het begin.

Deel je doelen en de informatie die je zoekt, zodat het IT-team je kan helpen de juiste silo's te ontsluiten. Je hebt hun hulp ook nodig om ervoor te zorgen dat al deze data niet alleen soepel integreert, maar ook veilig en privé blijft.

4. Verspreid de boodschap.

Laat je salesteam zien hoe je strategie hun werk makkelijker maakt en hun beslissingen slimmer. Want wie wil er geen kans op strategischer verkopen en hogere commissies? Of het nu gaat om betere salesforecasts of effectievere cross-selling, laat hen de directe voordelen zien van data-gedreven verkoop. En gebruik praktijkvoorbeelden en succesverhalen om hen de mogelijkheden te laten zien.

6 tips om Data Activation toe te passen in je salesteam (vervolg)

5. Ontwikkel datavaardigheden

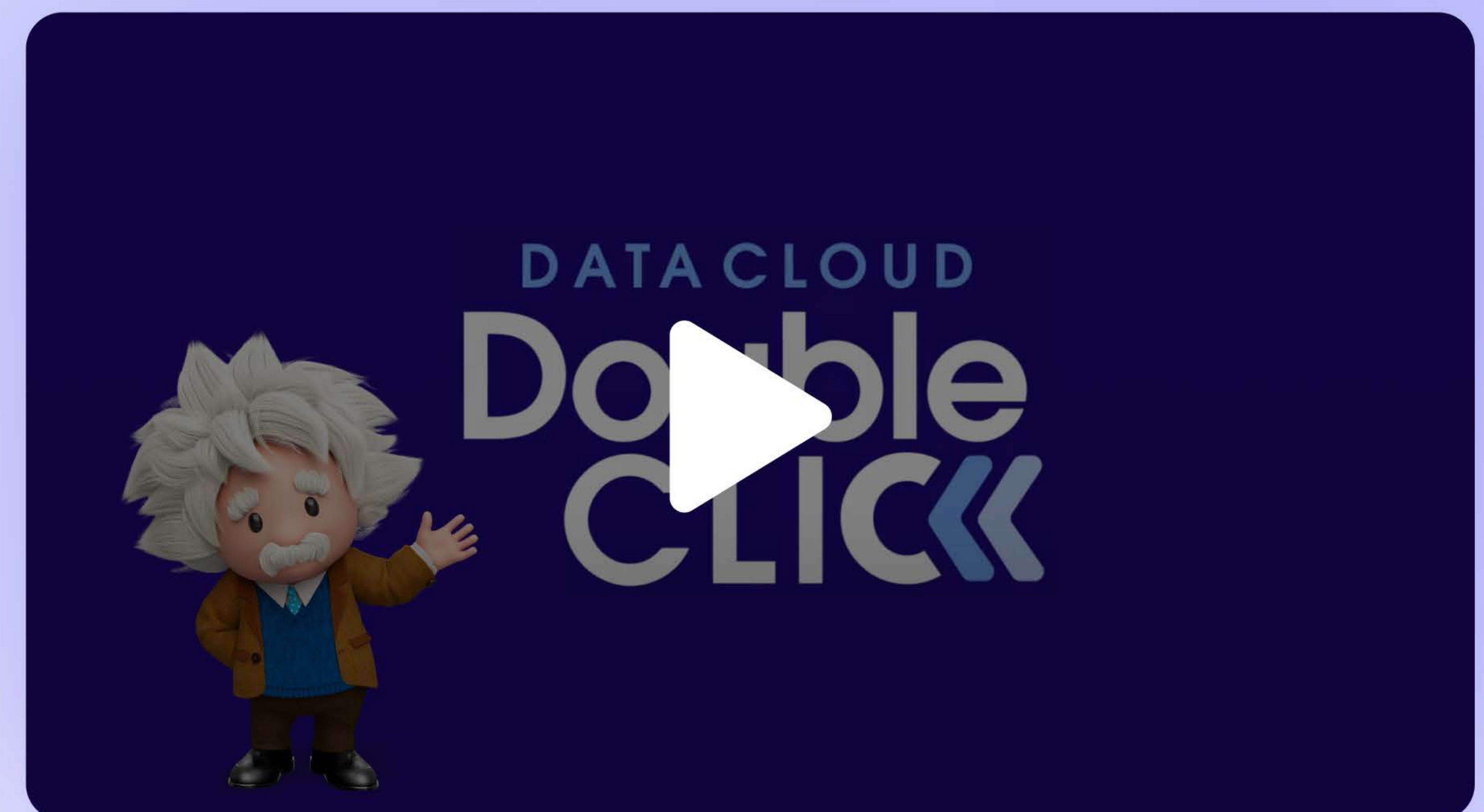
Rol trainingen uit die alles behandelen: van data-analyse tot de toepassing in dagelijkse verkoopsituaties. Het doel is je team vaardig te maken in het spotten van upsell-kansen en het personaliseren van klantcontact.

6. Zorg voor continue feedback

Zet een systeem op waarin je team input kan geven over de data-tools en inzichten die ze gebruiken. Deze feedback is onmisbaar omdat het je helpt je strategieën continu te verbeteren. Check regelmatig hoe het gaat en pas aan waar nodig.

Door deze stappen te volgen geef je je team niet alleen data, maar ook de kracht om het effectief in te zetten voor meer sales, betere klantrelaties en een sterkere concurrentiepositie.

Genereer meer sales met AI



Bekijk de video

In deze demo van drie minuten ontdek je hoe Data Cloud zorgt voor:

- Geïntegreerde inzichten
- Aanbevelingen voor volgende acties
- Generatieve AI voor gepersonaliseerde e-mails

Zo help je salesteam om deals sneller te sluiten.

Verhoog omzet en klanttevredenheid met Data Cloud

Hoofdstuk 4

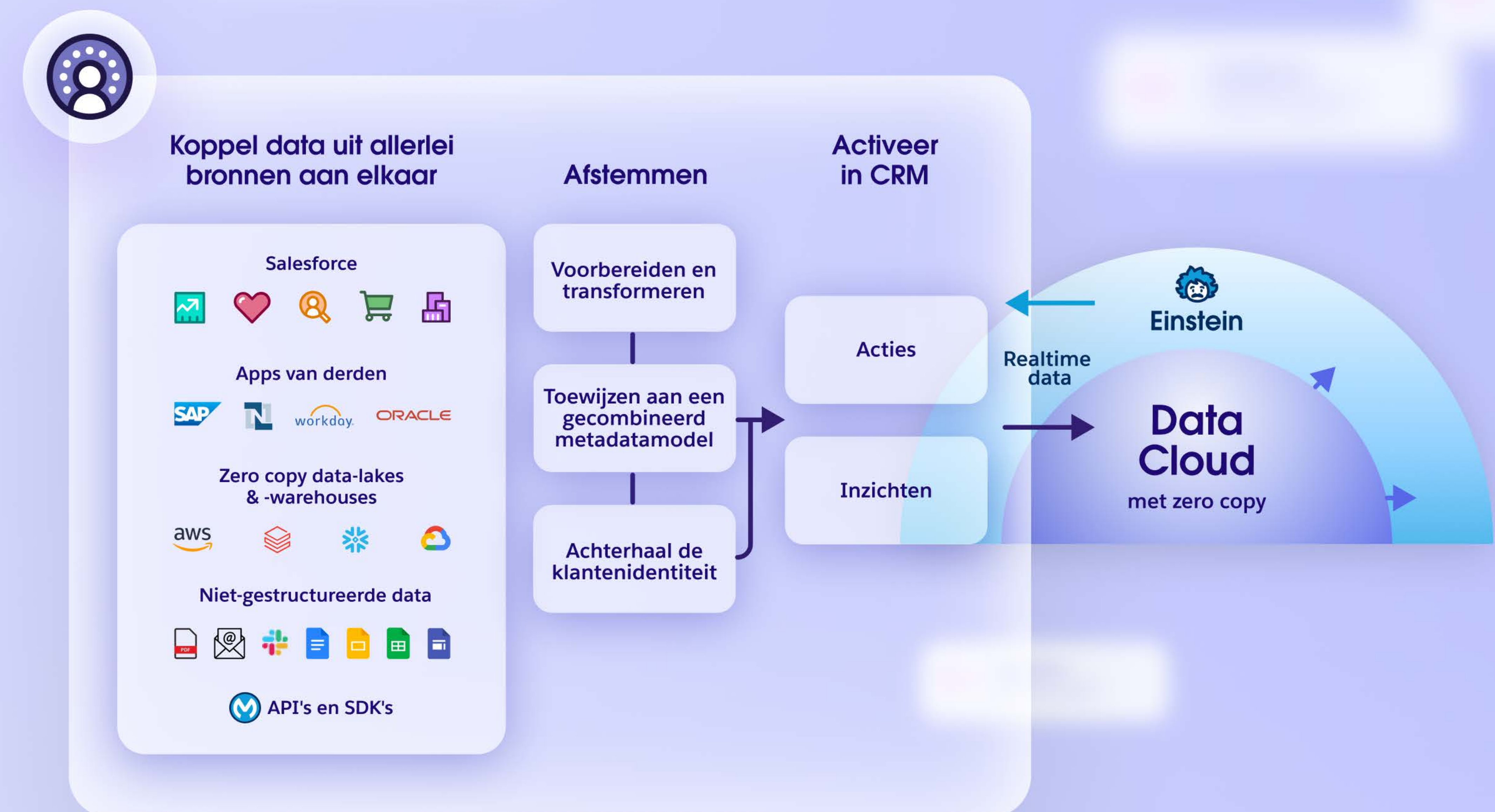
Verhoog omzet en klanttevredenheid met Data Cloud

Sales data-activatie begint met Data Cloud.

Data Cloud brengt al je verborgen data samen, ongeacht waar deze zich bevindt, zodat je je data vanaf één centrale plek kunt activeren. Ons unieke, open platform, gecombineerd met zero copy voor Snowflake, Amazon RedShift en Google BigQuery, maakt het makkelijker dan ooit om je data te activeren binnen je salesteams. Geen geïsoleerde data-eilanden meer! En - heel belangrijk - het is gebouwd op vertrouwen.

Met Data Cloud kun je:

- Deals sneller sluiten met betere salesdata, alles op één plek.
- Activiteiten automatisch vastleggen en je CRM updaten
- Je verspreide data in Salesforce harmoniseren voor een compleet bedrijfsoverzicht
- Verkopers sterker maken met nauwkeurigere inzichten en relevante AI, gebaseerd op je data - allemaal aangedreven door Einstein 1.



Zo ontsluit Data Cloud verborgen data voor sales:

1. Verbind alle gestructureerde data, zoals salestrajecten en aankoopshistorie, en ongestructureerde data zoals kennisartikelen, e-mails en social media reacties - vanuit elke bron
2. Zodra je data is verbonden, stroomt deze Data Cloud in waar het wordt geharmoniseerd - met zero copy processen, zodat je deze data veilig kunt verbinden zonder te kopiëren of verplaatsen
3. Al deze data wordt gekoppeld aan onze metadata laag en samengevoegd tot één klantbeeld
4. Nu is al deze rijke data klaar om te activeren in Salesforce.
5. Als de data verandert, kan dit een actie triggeren in je CRM - geen handmatig proces nodig



Waarom Data Cloud?

Ken je klant door verborgen data te ontsluiten:

Uniforme weergaven

Combineer bedrijfsgegevens, financiën, recruitmentinformatie, webverkeer, productgebruik, marketingdata en meer in uniforme weergaven voor een compleet beeld van je prospects, deals en forecasts.

Dataharmonisatie

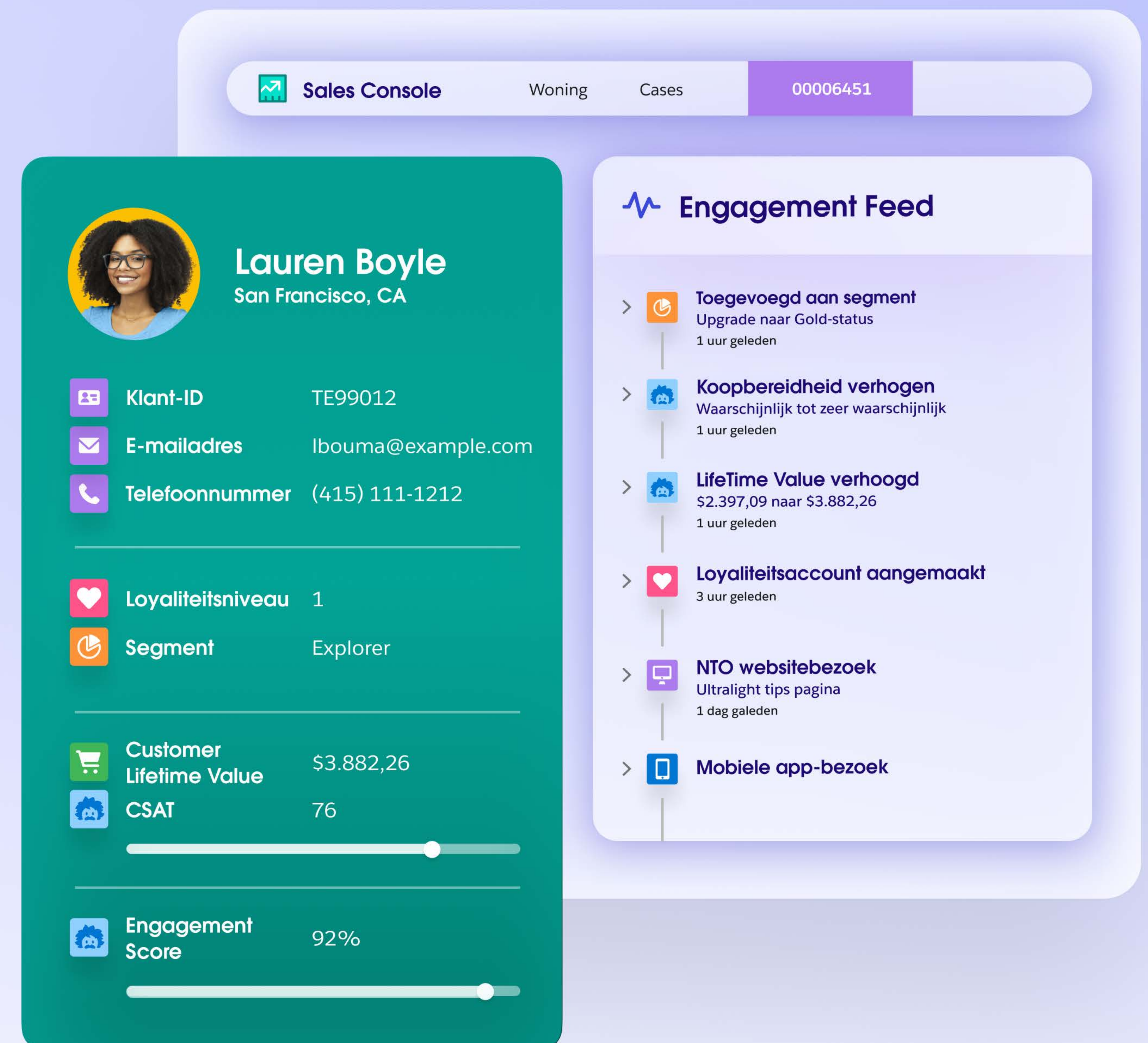
Standaardiseer en combineer salesdata uit verschillende systemen in een consistent formaat, voor betere data-organisatie en relevantie.

Integratie met Sales Cloud

Integreer salesdata veilig met voorgebouwde connectoren om data te consolideren uit verschillende Salesforce-omgevingen, je website, ERP-systemen, data lakes en warehouses, en andere databronnen - direct in Sales Cloud.

Zero copy

Krijg virtueel toegang tot data in je data lakes en warehouses zonder deze te dupliceren, voor optimale data-integriteit en veiligheid.



Waarom Data Cloud?

Handel op basis van nauwkeurige, data-gedreven inzichten:

Deal-inzichten

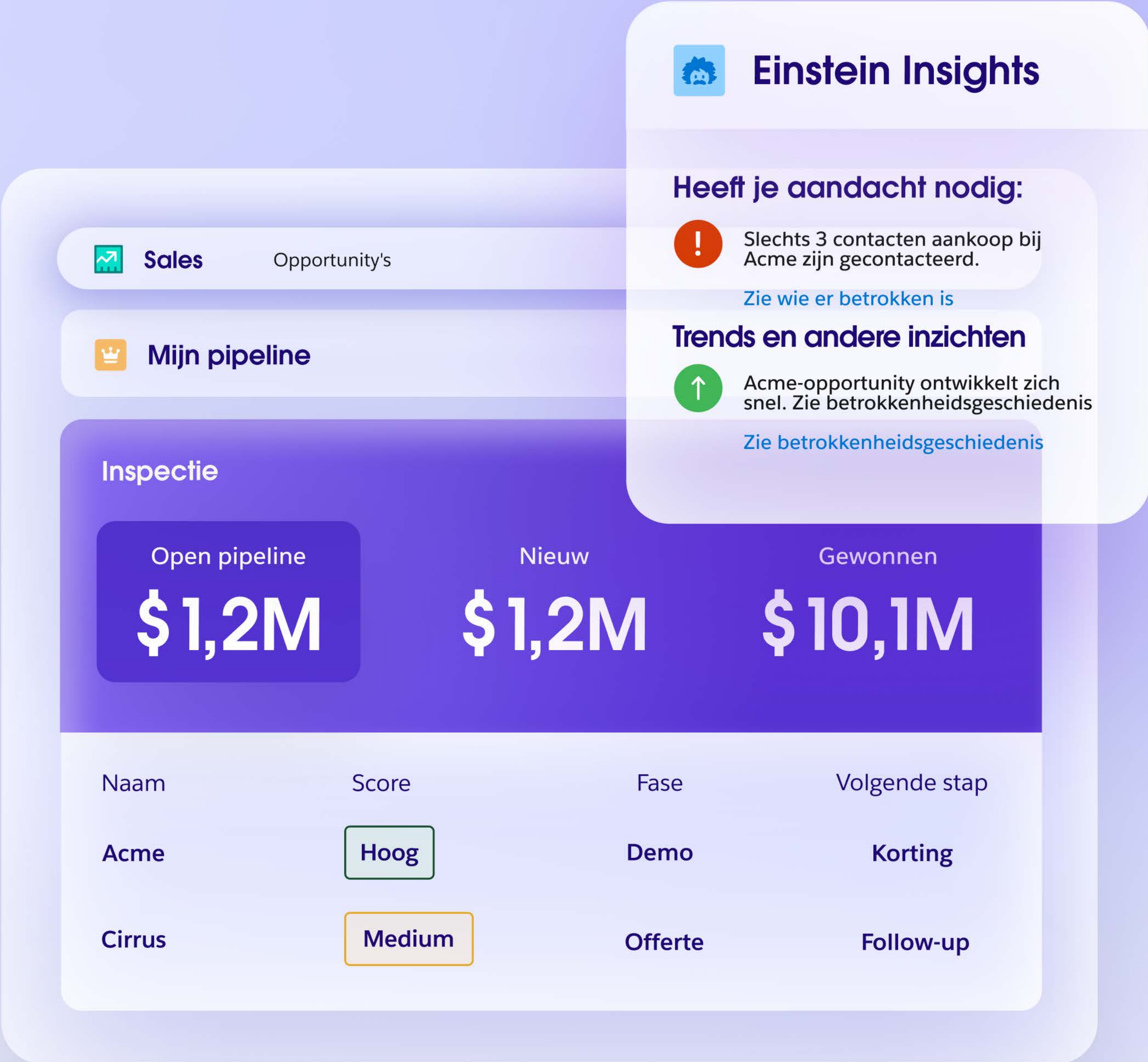
Vat voorspellingen en aanbevelingen samen uit opportuniteiten, gesprekken, e-mails en cases. Help verkopers deals vooruit te brengen met inzichten in dealprogressie, trends uit voice- en videogesprekken, context uit relevante e-mails, servicecasestatus en meer.

Multi-org prognoses

Krijg een compleet en accuraat beeld van je forecasts. Analyseer en verbeter je pipeline, conversieratio's en teamprestaties.

Prospecting center

Kwalificeer sneller met een uniforme weergave van alle inzichten die salesmedewerkers nodig hebben. Krijg aanbevelingen op basis van meldingen in het CRM en externe data zodat je weet wie je moet benaderen, welke klanten waarschijnlijk je product kopen en op welke deals je je moet richten.



Waarom Data Cloud?

Verkoop sneller met datagedreven AI.

Grounded AI

Vraag Einstein om e-mails, beknopte samenvattingen en strategische plannen voor de voortgang van deals te schrijven – op basis van al je prospect- en klantdata.

AI-ondersteunde prognoses

Creëer prognoses met Salesforce en externe data – zoals de waarschijnlijkheid om een deal te sluiten, het volgende beste product of de breedheid tot upgrade –en neem deze voorspellingen op in workflows van salesmedewerkers.

Datagedreven automatisering

Creëer geautomatiseerde CRM-workflows en aangepaste prompts. Plus, trigger automatiseringen vanuit analytics-dashboards of binnen Slack.



Einstein

Activiteitsdata

1 Demopresentatie

E-mailgeschiedenis

2 Aankomende webinar

Webpagina voor productweergaven

3 Starterspakket

Stel een follow-up-concept op in:



Aan



Lauren Bailey



Onderwerp Last Thursday's chat...

Het was geweldig dat we je team konden ontmoeten en dat het aanwezig was bij onze productdemo. Ik heb je een uitnodiging 2 gestuurd voor onze webinar over het 3 starterspakket op aanstaande vrijdag. Ik ben benieuwd wat je ervan vindt en ik hoop dat je mee kunt doen!

Hoofdstuk 4

Data-gedreven teams bereiken succes met Data Cloud:

inter

Hoe Inter elke bankervaring personaliseert met data en AI

The screenshot displays a customer profile for Lauren Bailey from Austin, TX, with fields for Client ID, email, and phone number. To the right, an 'Activiteitsfeed' (Activity Feed) lists recent interactions: a phone call, an email opened, an email sent, and a website visit, all within the last 30 days. A large orange callout box highlights a 35x increase in conversions with data and AI.

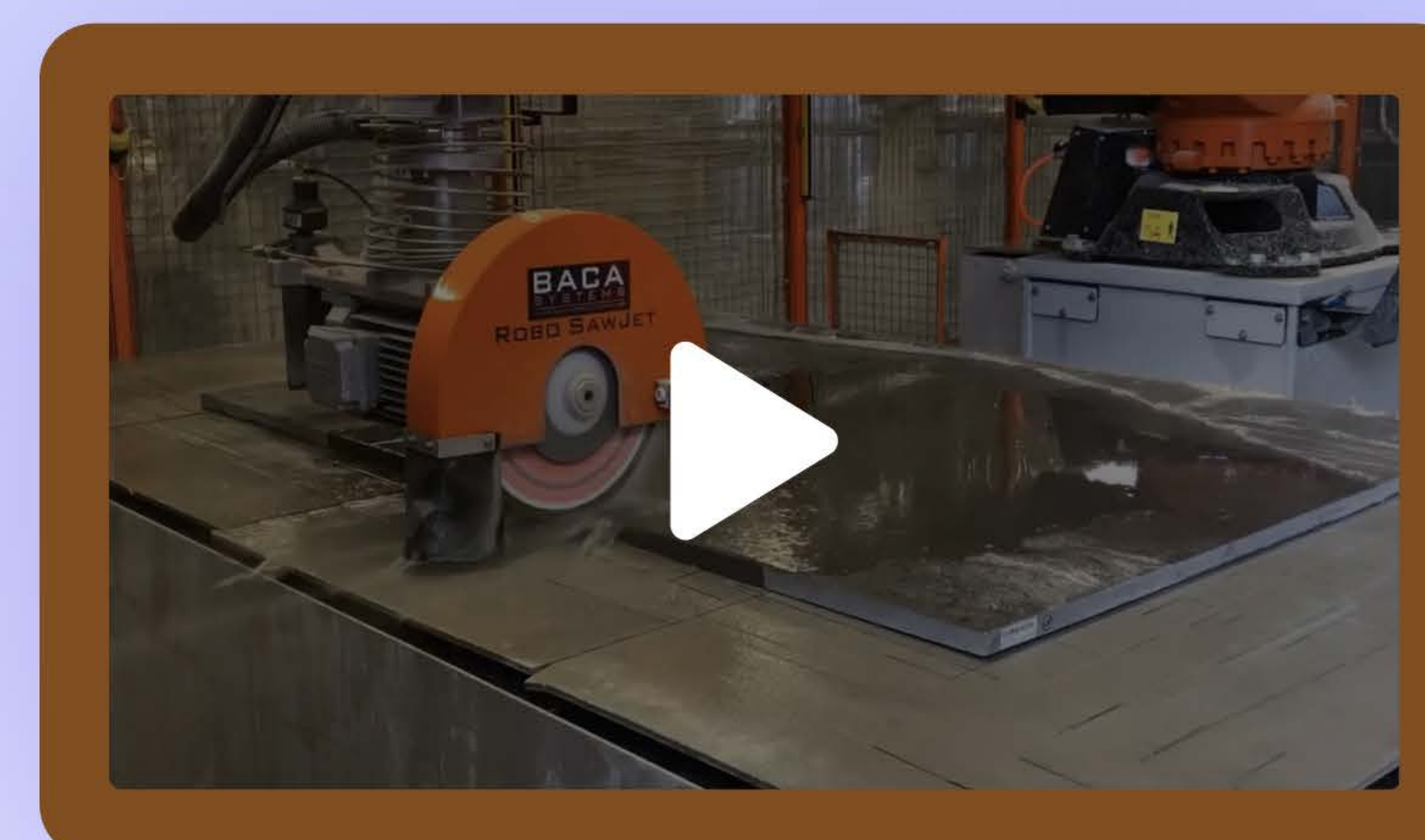
Salesforce's analytics-oplossing, en Data Cloud samenwerken om Inter, Brazilië's eerste digitale bank, te helpen bijhouden welke webpagina's klanten bezoeken en wanneer ze relevante producten kunnen aanbevelen. Inter genereert engagement-scores voor elke klant en maakt elke klantervaring persoonlijk, waardoor de conversie 35 keer zo hoog is en de totale ROI 20 keer zo hoog.

[Lees het volledige verhaal](#)



BACA
SYSTEMS
AMERICAN STONE AUTOMATION

Hoe BACA Systems productiviteit verdubbelt met Einstein 1 Sales en Data Cloud

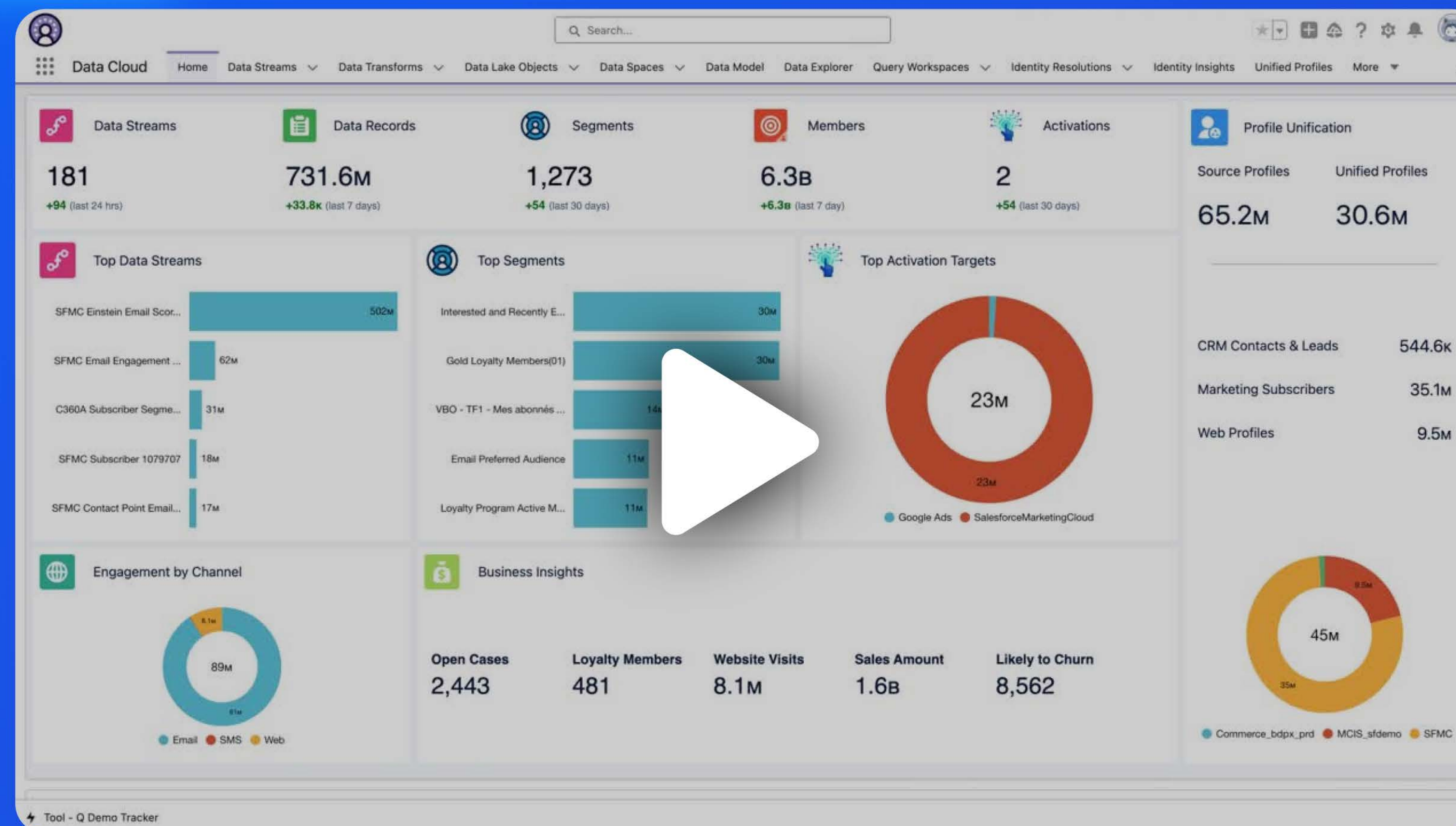


Ontdek hoe BACA Systems al hun data ontsluit en consolideert met Data Cloud en Einstein 1 Sales om de prestaties van hun verkopers te monitoren en tracken - wat de productiviteit verdubbelt.

[Lees het volledige verhaal](#)



AI supported the writers and editors who created this article.



Profiteer optimaal
van je salesdata op
een centraal platform.
Maak kennis met Data Cloud.

Bekijk de demo

