



04 giugno 2018

Google e Salesforce: una partnership strategica per portare la potenza del cloud alle aziende italiane

Categoria: Comunicazione online, siti e concorsi web



Recentemente Google ha annunciato una partnership strategica unica nel suo genere con Salesforce che comprende Google Cloud e Google Analytics per consentire ai propri clienti un'esperienza d'uso più intelligente e più collaborativa. Come società native del cloud, la partnership offre un'opportunità unica per trasformare il marketing, il servizio e le vendite in informazioni utili.

La nuova collaborazione fa leva sull'intero valore di Google Cloud: Salesforce ha nominato G Suite come provider preferito di posta elettronica e produttività. Inoltre, Salesforce utilizza Google Cloud Platform (GCP) per i propri servizi base come parte dell'espansione dell'infrastruttura internazionale dell'azienda.

La partnership integra anche Salesforce con Google Analytics, che collega dati di vendita, marketing e pubblicità su entrambe le piattaforme. I team Google e Salesforce, inoltre, stanno sviluppando nuove integrazioni che conatteranno Salesforce Crm con G Suite per offrire un'unica piattaforma di collaborazione cloud-native. Queste integrazioni consentono alle aziende di valorizzare i dati sui clienti di Salesforce all'interno di strumenti come Gmail, Fogli, Calendario, Drive, Documenti e Hangouts.

In Italia, tra i primi a trarre beneficio da questa partnership è Fontana Gruppo, azienda protagonista mondiale nella progettazione, realizzazione e distribuzione di fasteners di alta qualità. Fontana Gruppo ha scelto Google Cloud per il suo progetto di innovazione "Project Innovation". G Suite è utilizzata da tutti i dipendenti a livello globale, e sfruttando le potenzialità di Google Cloud Platform il gruppo prevede di migliorare e rendere più efficienti una serie di processi aziendali, con particolare attenzione alla raccolta e all'analisi dei dati di produzione.

"La recente partnership tra Google e Salesforce è per noi l'occasione di sfruttare pienamente le enormi potenzialità della G Suite e del nostro CRM. Ora il nostro team, dislocato per il mondo, può lavorare, collaborare e comunicare in un modo ancora più efficiente, integrato e semplice. Google e Salesforce sono due pillar nella nostra visione di crescita e sviluppo, e costituiranno la base per future innovazioni di processo e di relazione con il cliente", ha commentato Fabrizio Fontana, Director Sales & Business Development, di Fontana Gruppo.

Nel dettaglio ecco le principali integrazioni tra Salesforce e G suite:

- **Salesforce Lightning per Gmail:** permette di far apparire i dati rilevanti di Salesforce CRM in Gmail e le interazioni con i clienti da Gmail direttamente all'interno di Salesforce in modo da assistere i clienti più rapidamente. Identifica le e-mail ad alta priorità e suggerisce i passi successivi basati sul contenuto delle email per operare con i clienti più veloce che mai.
- **Salesforce Lightning per Fogli Google:** consente di integrare Fogli ovunque all'interno di Salesforce e con un solo clic di spostare il contenuto da Records Salesforce o Report ad un nuovo Foglio. I dati verranno aggiornati automaticamente con le ultime informazioni.
- **Quip Live Apps per Google Drive e Google Calendar:** le app di Quip Live si integrano con Google Drive e Calendar, consentendo l'accesso alle informazioni in modo più collaborativo e in un ambiente open cloud. Ciò permette di incorporare qualsiasi elenco di file di Drive, inclusi Documenti, Presentazioni e Fogli Google o Google Calendar all'interno di Quip. Questa nuova combinazione di Quip e G Suite crea un'alternativa moderna ai servizi di contenuto intranet legacy.
- **Salesforce per Hangouts Meet:** consente di accedere ai dettagli relativi a clienti e account, alle case history sull'assistenza e molto altro direttamente da Salesforce CRM nell'interfaccia di Hangouts Meet. In questo modo vengono messe a disposizione informazioni direttamente nella piattaforma di comunicazione.

"La partnership tra Salesforce e Google si inserisce perfettamente nella nostra cultura di dedizione al successo dei nostri clienti", ha commentato Federico Della Casa, Country Lead Italia di Salesforce. "Le aziende avranno, infatti, la libertà di gestire il loro business interamente nel cloud. Attraverso le applicazioni di produttività integrate con il CRM, sarà possibile definire processi più efficienti e collaborativi in un'ottica di crescita, successo ed evoluzione costanti, supportati anche dalle enormi potenzialità di Google Cloud Platform (GCP). L'integrazione tra Salesforce e Google Analytics, inoltre, permetterà di connettere più facilmente tutti i dati, rendendo estremamente semplice la costruzione di customer journey unici e personalizzati, in linea con le aspettative di consumatori sempre più evoluti."

"Quella tra Google e Salesforce è una partnership che va nella direzione naturale di un cloud evoluto ed efficiente, che permetterà alle aziende italiane di intraprendere un processo trasformativo efficace sia dal punto di vista della produttività che dei risultati. L'attivazione dei servizi di Salesforce su Google Cloud rappresenta una grande opportunità d'innovazione che già numerose aziende italiane hanno saputo cogliere, e di questo siamo molto orgogliosi."

Fabio Fregi, Country Manager Italy di Google Cloud

Molte integrazioni tra G Suite e Salesforce sono già sul mercato, tra cui Lightning per Gmail e le integrazioni con Calendar e Google Drive; altre verranno implementate nel corso del 2018.

**GLI OPERATORI
DELLA
COMUNICAZIONE**

STARCOM ITALIA

ZENITH ITALY

**CASE DI
PRODUZIONE
AUDIO**

DISC TO DISC

FOXTROT

PEPERONCINO
STUDIO

PRELUDIO

SCREENPLAY

THE LOG

TOP DIGITAL

CONCESSIONARIE

MOVIEMEDIA

OPEN SPACE
PUBBLICITÀPUBLITALIA '80
(Gruppo Mediaset)

RAI PUBBLICITÀ

**CLICCA QUI PER
VEDERE TUTTI GLI
OPERATORI**

Questo sito utilizza cookie, anche di terze parti, per gestire e migliorare la tua esperienza di navigazione. -
Cliccando in un punto qualsiasi dello schermo, effettuando un'azione di scroll o chiudendo questo
banner, presti il consenso all'uso di tutti i cookie. Per maggiori informazioni su come utilizziamo i cookie
e su come rimuoverli, consulta la nostra [Informativa sui Cookie](#).

OK