

L'alleanza Google e Salesforce convince in Italia

6 giugno 2018



Sul finire dello scorso anno Google aveva annunciato una partnership strategica con **Salesforce** che comprendeva **Google Cloud** e **Google Analytics**.

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

La partnership **integra Salesforce con Google Analytics**, che collega dati di vendita, marketing e pubblicità su entrambe le piattaforme.

I team Google e Salesforce stanno sviluppando nuove integrazioni che **connetteranno Salesforce Crm con G Suite** per offrire un'unica piattaforma di collaborazione cloud nativa.

Queste integrazioni consentono alle aziende di valorizzare i dati sui clienti di Salesforce in strumenti come Gmail, Fogli, Calendario, Drive, Documenti e Hangouts.

In Italia tra i primi a trarre beneficio dalla partnership è stata **Fontana Gruppo**, azienda brianzola che partendo da Veduggio con Colzano è diventata protagonista mondiale nella progettazione, realizzazione e distribuzione di elementi di fissaggio di alta qualità.

Fontana Gruppo ha scelto Google Cloud per il suo "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.

Utilizziamo i cookie per garantire le funzionalità del sito e per offrirti una migliore esperienza di navigazione. Continuando ne accetti l'utilizz

Accetta

Informativa estesa

Salesforce sono due pillole nella nostra visione di crescita e sviluppo, e costituiranno la base per future innovazioni di processo e di relazione con il cliente".

Le principali integrazioni tra Salesforce e G suite

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.

- **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.

ì
