

Partnership strategica tra Google e Salesforce

 eimagpro.it/partnership-strategica-tra-google-e-salesforce/

By Redazione

June 4, 2018

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 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 conetteranno 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.

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.

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.

Condividi