



Success Story

Wie gesund ist Ihre Salesforce Org?

In vier Schritten einen Health Check Ihrer Salesforce Org erhalten

Nach der Implementierung und Konzeption einer IT-Architektur sowie der Geschäftsprozesse kann viel Zeit vergangen sein. Wohldurchdachte und konzipierte Entscheidungen über die Modellierung und Abbildung der Prozesse sowie die Gestaltung der Org sollten aber kontinuierlich überprüft werden. Durch die Innovationskraft von Salesforce gibt es kontinuierlich Neuerungen und Verbesserungen. Hier die Org auf einem aktuellen Stand zu halten, ist enorm wichtig, insbesondere unter Security-Gesichtspunkten. Ein Nichthandeln kann auf lange Sicht gesehen zu mehr Kosten und Aufwand sowie zu Effizienzminderungen führen als ein kontinuierliches Überprüfen.

Wie kann ein Salesforce Health Check in der Praxis aussehen? Ein Beispiel aus der Branche Maschinenbau

Unser Kunde nutzt, mit vielen Usern, die über Jahre hinweg implementierte und erweiterte Salesforce Sales

Cloud für alle globalen Sales Aktivitäten. Durch entsprechende Anforderungen des Vertriebsteams wurde die Org ständig weiterentwickelt und Objekte und Prozesse wurden an der ein oder anderen Stelle an die Wünsche des Vertriebsteams angepasst. Dabei wurde jedoch der Überblick über die gesamte Salesforce-Org-Architektur und Sicherheitsaspekte vernachlässigt. Daher war nach einigen Jahren der Bedarf groß, einen neutralen und aktuellen Health-Status der Salesforce Org zu erhalten.

Unsere Vorgehensweise

Mit einem schnellen Salesforce Health Check können wir die Sicherheitsaspekte überprüfen, die Effizienzlücken aufdecken und Best Practice Tipps bereitstellen. Dabei halten wir uns an folgende Schritte, um unserem Kunden schnell und kostengünstig Ergebnisse zu liefern:

Unser Vorgehen beim Health Check Ihrer Salesforce Organisation



Gemeinsam schauen wir uns Ihre **Geschäftsprozesse** und Ihr **Daily Business** an
Mit einem tieferen Einblick in Ihre Prozesse und Org können wir **Potentiale**, Optimierungen und Security Issues ermitteln



Wir analysieren die **unterschiedlichen Bereiche** Ihrer Organisation mithilfe von **vielfältigen Tools**

- Security Check
- Optimizer
- Code Review
- u.v.m.



Durch unser gezieltes Vorgehen erhalten Sie in kürzester Zeit einen Überblick über Ihren **Health Status** unterteilt in **Kritikalitätsklassen**

- Quick Wins
- Mid Term Empfehlungen
- Long Term Empfehlungen



Durch eine detaillierte Analyse ausgewählter Use Cases erhalten Sie **Transparenz** über die **Nutzerfreundlichkeit** Ihrer Prozesse



Sie entscheiden was Sie wann optimieren möchten



Unserem Kunden konnten wir bereits nach dem Kick-off und der technischen Analysephase konkrete Empfehlungen für die identifizierten Punkte geben – kategorisierten nach Kritikalitätsstufen short, mid und long term, sowie Quick Wins. So konnte er je nach Budget und Dringlichkeit entscheiden, welche Punkte er mit Priorität lösen möchte. Die Aufbereitung der Ergebnisse und Maßnahmen erfolgte sowohl für die Entscheider und das Management, als auch für das Administratoren- beziehungsweise IT-Team.

Für einen ganzheitlichen Ansatz haben wir unsere Kunden außerdem rund um das Thema Experience Management beraten: Sind die Prozesse passgenau auf die Customer Journey der Zielgruppen abgestimmt? Wie sieht der interne Prozess für die Bearbeitung der Aufgaben für die Mitarbeiter aus? Lassen sich hier Effizienzen heben und Kosten senken?

Die weiteren Schritte

In Folge der umfangreichen Analyse und Empfehlungen haben wir gemeinsam mit dem Kunden eine Prioritätenliste der wichtigsten Umsetzungstätigkeiten erstellt. Diese wurden nach und nach abgearbeitet, sodass sich die Org wieder auf dem aktuellen Stand befand.

Fazit

Ergebnis eines solchen Health Checks müssen nicht zwangsweise Maßnahmen sein, die es umzusetzen gilt. Ein Ergebnis kann auch die Bestätigung einer völlig gesunden, auf dem neuesten Stand der Salesforce-Anforderungen basierenden Org sein. Unser Ziel ist es, unsere Kunden frühzeitig vor größeren Aufwänden zu bewahren und sukzessive mit einer Art „TÜV“-Siegel Sicherheit zu geben.

Ansprechpartnerin



Michelle Veh
Business Development Salesforce
Michelle.Veh@msg.group