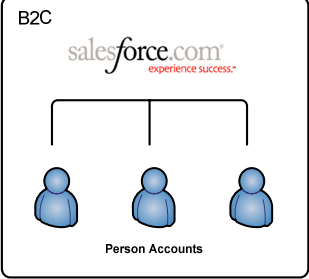


Wichtige Innovationen des Winter'07 Release

Feature	Automatische Aktivierung?	Vorteile
<ul style="list-style-type: none"> ■ Eingabeprüfung (Data Validation Rules) 	Konfiguration durch einen Administrator nötig	Mittels Datenvalidierung können Validierungsregeln erstellt werden, um die Eingabe falscher Daten zu verhindern.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Regionenmanagement 	Nein, muss beantragt werden	Einfaches Verwalten von komplexen regionalen Strukturen Ermöglicht Umsatzprognosen & Analysen basierend auf der regionalen Struktur
<ul style="list-style-type: none"> ■ Verwaltung von Privatkunden (Business to Consumer) 	Nein, muss beantragt werden	Anzeige von Account- und Kontaktinformationen bei Privatkunden in einem Seitenlayout. Das Handling wird vereinfacht und trotzdem bleiben alle Funktionen der Standardobjekte Accounts und Kontakt nutzbar. 
<ul style="list-style-type: none"> ■ Workflows & Genehmigungen (Approvals) (Funktionserweiterung) 	Konfiguration durch einen Administrator nötig	Verbesserungen für Workflows, z.B. <ul style="list-style-type: none"> ■ Feldaktualisierung ■ Versenden von externen Nachrichten Verbesserte Genehmigungsprozesse <ul style="list-style-type: none"> ■ Abbildung mehrstufiger Genehmigungsprozesse ■ Anwendungsmöglichkeiten, z.B. für Spesenabrechnung, Urlaubsanträge und Vertriebsrabatte
<ul style="list-style-type: none"> ■ Salesforce PRM - Partner Relationship Management 	Nein, muss beantragt werden	<ul style="list-style-type: none"> ■ Steuerung des direkten und indirekten Vertriebs aus einer Anwendung ■ Gewinnung und Qualifikation von Geschäftspartnern ■ Koordinierung gemeinsamer Vertriebsaktivitäten z.B.: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Registrierung pot. Interessenten / Lead-Management ▪ Zusammenarbeit in Vertriebsprojekten ▪ Wissensdatenbank für Partner ▪ Bereitstellung von Dokumenten (z.B. Vertriebsdokumente)