

# Machen Sie jeden zu einem

Führen Sie ein berechenbareres und effizienteres Geschäft, gehen Sie Ihre dringlichsten Herausforderungen mit Zuversicht an, und übertreffen Sie die Erwartungen der Kunden mit FinancialForce Services Analytics – von Salesforce CRM Analytics.



## Intelligente, vorausschauende und umsetzbare Erkenntnisse für Ihr Dienstleistungsgeschäft

Ihr Unternehmen hat mehr strukturierte und unstrukturierte Daten über Ihre Kunden und Finanztrends erfasst, als jedes menschliche, Tabellenkalkulations-basierte oder herkömmliche Analysetool verarbeiten kann. Verwandeln Sie diese wertvollen Daten in umsetzbare Erkenntnisse und treffen Sie kritische Entscheidungen basierend auf spezifischen Szenarien und Verhaltensmustern in einer gesamten Abteilung oder Region, oder bis hin zu einem einzelnen Projekt. Nutzen Sie vorgefertigte Dashboards und fein abgestimmte Daten, um Ihre Abläufe schlank, konsistent und vorausschauend zu gestalten, wobei sich alles um die Bedürfnisse Ihrer Kunden dreht.

„FinancialForce gewährt uns neue Erkenntnisse über unsere Leistung sowie die Fähigkeit, umsetzbare Erkenntnisse auszutauschen.“



## Datengesteuerte Entscheidungen

Optimieren Sie Ihre Bemühungen für Ressourcenplanung und steigern Sie die Projektrentabilität. Verwenden Sie vorgefertigte Dashboards und Datensätze mit integrierten Hierarchien für Abrechnungen, Rückstand, Nutzung und KPIs.

## Rechnungserstellungsprognose

Erlangen Sie eine unübertroffene Transparenz in Bezug auf alle verbuchten und geplanten Finanzmittel und treffen Sie wichtige Entscheidungen auf fundierte und vorhersehbare Weise. Sie können Ihre Prognose jederzeit im Laufe des Quartals oder des Jahres anzeigen und vergleichen und so sicher sein, dass Sie die aktuellsten Istwerte und Zuweisungen haben.

## Intelligente Kapazitätsplanung

Erhalten Sie ein besseres Verständnis aller Aspekte eines Ressourcenplans – Projektzeit, PTO, nicht-fakturierbare Zeit, Rückstand – zur besseren Vorhersage von Anforderungen und einer Optimierung der Personalbesetzung. Automatisieren Sie manuelle Prozesse und fördern Sie die Steigerung Ihrer Nutzungs- und Rechnungserstellungsraten. Sehen Sie sich zukünftige Kapazitätsherausforderungen basierend auf geplanter und potenzieller Arbeit an und ergreifen Sie proaktive Maßnahmen mit dem Kapazitätsplanungs- und Nachfrage-Dashboard.

## Sichtbarkeit des Rückstands

Bauen Sie Personalmodelle auf, die darauf ausgerichtet sind, höhere Margen, schnellere Lieferung und mehr Kundenzufriedenheit zu erzielen. Personalisieren Sie die Dashboards gemäß Ihren Anforderungen mit mehreren Perspektiven nach Kunde, Region, Abteilungen und Gruppen, mit Sichtbarkeit, die von einem einzigen Projekt bis zu Ihrem gesamten Portfolio reicht.

## Milestone-Management

Erstellen und verwalten Sie KPIs, um Ihr Geschäftswachstum zu fördern und den Zustand Ihres Unternehmens besser verwalten zu können. Verwenden Sie einen szenariobasierten Ansatz, um sicherzustellen, dass kritische Milestones und die Auswirkungen auf das Geschäft stets verfolgt werden, indem Sie die richtigen Lieferkurven und das Gewichtungssystem für authentische Ergebnisse anwenden.

## Prädiktives Projektmanagement

Nutzen Sie die Vorhersagefunktionen der CRM Analytics, um die Projektleistung zu überwachen und zu antizipieren. Die Projekt-Burnup-Ansicht kann auf der einzelnen Projektseite oder in einen von zahlreichen rollenbasierten Arbeitsbereichen eingebettet werden, um Projektüberschreitungen zu begrenzen und davor zu warnen, dass Verträge weit vor Projektabschluss überschritten werden können.

