

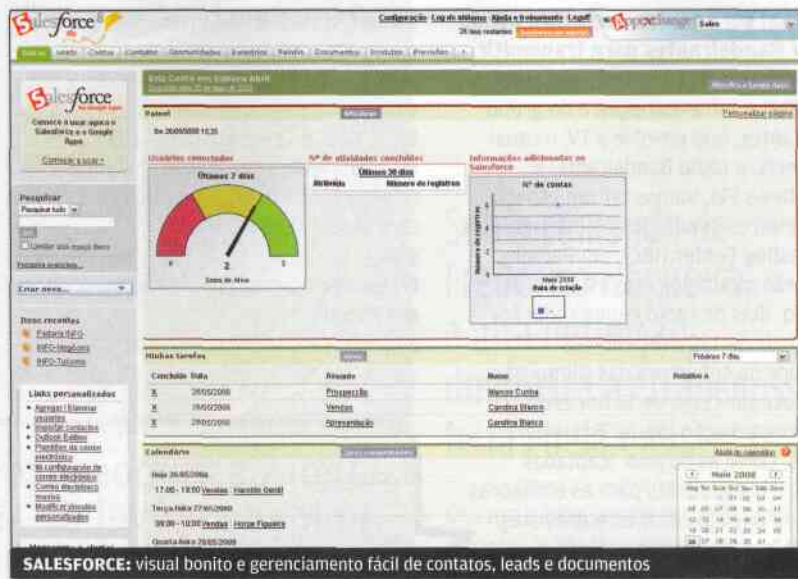
CRM e Google juntos!

O Salesforce une-se ao Google Apps para oferecer recursos poderosos

Se com o Google Apps manter uma estrutura de e-mail e agenda ficou mais prático e barato, o Salesforce dá uma ajuda ainda maior para quem precisa de recursos avançados de gerenciamento de contatos. O produto que inaugurou essa integração em abril traz uma gama impressionante de recursos que podem ser utilizados via web, de qualquer lugar. A sincronia com os produtos do Google é automática e gratuita, com uma opção paga (10 dólares por mês) para quem quiser suporte técnico. No entanto, é preciso assinar o Google Apps antes de ligar a integração com o Salesforce. O INFOLAB experimentou o serviço e verificou que, apesar de apresentar pequenas falhas na importação de dados, ele é uma opção atraente para pequenas empresas.

MUITAS FUNÇÕES

O Salesforce chega a assustar, à primeira vista, pela variedade de opções. Mas elas estão bem organizadas na interface em abas do serviço. De cara, o administrador pode visualizar quantos usuários fizeram login e quantos novos contatos foram incluídos nos últimos dias, além de ver as mensagens enviadas. Os contatos podem ser importados de várias fontes, como Outlook e Lotus Notes. O serviço também pode hospedar documentos, como listas de preços e descrições de produtos.



SALESFORCE: visual bonito e gerenciamento fácil de contatos, leads e documentos

TAREFAS E COMPROMISSOS

O administrador e os usuários, com a devida permissão, podem assinalar tarefas e compromissos para outras pessoas que ficam sincronizadas com a Google Agenda. A sincronia com os serviços do Google Apps também é estendida aos e-mails e documentos, além da criação automática de usuários do Google Talk para mensagens instantâneas. O Salesforce está traduzido para o português, mas alguns links estão em espanhol. O material de apoio também está traduzido.

IMPORTAÇÃO FALHA

Nos testes efetuados por INFO, o aplicativo funcionou bem, com ótimo tempo de resposta entre os comandos efetuados, o que sempre é bem-vindo em serviços web. No entanto, os recursos de importação não tiveram bom desempenho com arquivos de contatos do Outlook 2007 e do Gmail, não sendo reconhecidos sem alguns ajustes manuais adicionais. O serviço pode ser usado gratuitamente durante 30 dias por até quatro usuários, além do administrador. Depois disso, é preciso pagar. Os preços começam em 65 dólares por usuário ao mês, na versão Professional avaliada pelo INFOLAB. Outra versão, a Group, custa 1200 dólares por ano para cinco usuários. Ela não inclui todos os recursos, mas faz a sincronia com o Google Apps. O

SALESFORCE PROFESSIONAL

FABRICANTE

Salesforce.com

O QUE É

Sistema de CRM integrado a webmail, agenda e pacote de escritório online.

PRÓS

Abundância de recursos, interface prática

CONTRA

Alguns problemas na importação de dados

RECURSOS

8,5

INTEGRAÇÃO

Ampla gama de recursos de CRM, com gerenciamento e relatórios
Importa e exporta dados para Outlook e Lotus Notes. Tem integração com produtos do Google

FACILIDADE DE USO

8,5

MENSALIDADE (R\$)⁽¹⁾

107

ONDE ENCONTRAR

Interface bonita e prática, com rapidez nas respostas

ONDE ENCONTRAR

www.salesforce.com/br

AValiação Técnica⁽²⁾ CUSTO/BENEFÍCIO

8,3
7,0

(1) POR USUÁRIO, CONVERTIDA PELA TAXA DE 1,65 REAL POR DÓLAR (2) MÉDIA PONDERADA CONSIDERANDO OS SEGUINTES ITENS E RESPECTIVOS PESOS: RECURSOS (50%), INTEGRAÇÃO (30%) E FACILIDADE DE USO (20%)