



LÖSUNGSÜBERSICHT

Nonprofit Cloud für das Fundraising

Einführung

Fundraising erfordert in einer zunehmend digitalisierten Welt eingebettete oder auf Technologie basierende Strategien. **85 % der Nonprofit-Fachkräfte halten Technologie für den Schlüssel zum Erfolg ihrer Organisation**, aber nur 23 % geben an, dass sie eine langfristige Technologiestrategie haben.*

Bei der besten Technologie stehen Menschen im Mittelpunkt. Technologie für gemeinnützige Organisationen kann Ihnen helfen, spenderorientierte Erlebnisse zu schaffen, die den sich wandelnden Erwartungen gerecht werden, und langfristige Vertrauensbeziehungen aufzubauen.

Die Nonprofit Cloud hilft Ihnen, Barrieren zwischen Fundraising, Marketing, Programmen und Führung abzubauen. Alle erhalten einen gemeinsamen Überblick über Ihre Organisation, Unterstützer und Daten.

Das Rückgrat der Nonprofit Cloud bilden das weltweit führende CRM-System von Salesforce und das Nonprofit Success Pack (NPSP). Sie liefern eine zentrale Informationsquelle mit allen Daten von Beteiligten. So können Ihre Teams jeden Spender besser kennenlernen, auf die richtige Weise ansprechen und allen erstklassige Erfahrungen bieten. Hier einige Möglichkeiten, wie Ihnen Technologie jetzt und in der Zukunft helfen kann:

- Dank einer modernen, mobilen Plattform mit sofortigen Analysen und Einnahmenprognosen können Ihre wichtigsten Spendenbeauftragten produktiver arbeiten
- Ihre Marketingteams können auf unterschiedliche Zielgruppen zugeschnittene personalisierte Kommunikation für Direktwerbung und digitale Kanäle entwickeln und so mehr Unterstützer für Ihre Programme gewinnen
- Programteams können Spendern transparente Reports über ihre Arbeit bereitstellen
- Führungsteams erhalten einen umfassenden Überblick über Einnahmen und die Mitarbeiterleistung
- IT-Teams können Innovation und Automatisierung in der ganzen Organisation fördern

Mit der Nonprofit Cloud erhalten gemeinnützige Organisationen eine einheitliche Sicht auf ihre Unterstützer und Einnahmequellen. So können sie im richtigen Umfang spenderorientierte Erlebnisse schaffen und die Spendenfreudigkeit fördern.

Inhalt

Spenderorientierte Experiences	4
Datengesteuertes Fundraising	6
Spenden- und Einnahmenverwaltung	8
Digitales und Online-Fundraising	10
Multichannel-Marketing und -Interaktion	12
Analysen und künstliche Intelligenz (KI)	14
Erfolg mit Salesforce	16

Spenderorientierte Experiences

Jede zweite gemeinnützige Organisation gibt an, dass der Wettbewerb um Spenden heute eine große Herausforderung darstellt.* Gleichzeitig erwarten Verbraucher zunehmend personalisierte Erfahrungen. Spenderorientierung bedeutet nicht, sich auf diejenigen zu konzentrieren, die am meisten spenden. Die ganze Organisation muss darauf ausgerichtet sein, die Bedürfnisse aller Beteiligten und potenzieller Unterstützer zu verstehen und zu erfüllen.

So entstehen Erfahrungen, durch die Vertrauensbeziehungen aufgebaut und Menschen mit der richtigen Botschaft zur rechten Zeit und am rechten Ort an Ihre Arbeit herangeführt werden – ob auf digitalem Weg oder persönlich. Mit personalisierten Materialien und Erfahrungen zur passenden Zeit bewirken Sie, dass sich die Angesprochenen Ihrem Auftrag verbunden fühlen. Außerdem zeigen Sie dadurch, dass Sie ihnen zuhören. Dies wirkt sich auf die Spendenbereitschaft und die Spendertreue aus.

Lesen Sie unser neuestes E-Book

Donor-Centric Fundraising *A guide to meeting donor needs & expectations* (Spenderzentriertes Fundraising – ein Leitfaden zu Bedürfnissen und Erwartungen von Spendern)

JETZT LESEN



Nonprofit Cloud für das Fundraising

Mit der Nonprofit Cloud für das Fundraising erhalten Sie einen Überblick über Ihre Unterstützer und können leichter ermitteln, wie Sie dauerhafte Beziehungen aufbauen und pflegen.

- Anhand von Profilen aller Beteiligten erhalten Sie eine 360-Grad-Sicht auf Ihre Unterstützer und deren Aktivitäten – seien es Telefonanrufe, E-Mails, Meetings oder andere Vorgänge
- Mit dem Haushalts-Accountmodell erhalten Sie eine umfassende Sicht auf den Haushalt und einen Überblick über alle Spenden
- Mit „Beziehungen und Zugehörigkeiten“ können Sie Ihr Unterstützernetzwerk nutzen, um Ihren Spenderstamm zu erweitern
- Anhand von Spendertypen können Sie Ihre Datenbank segmentieren und Ihre Spender einordnen
- Ermöglicht die Gruppierung und Einstufung von Unterstützern nach Umfang ihres Engagements, zum Beispiel nach Spendenbeträgen oder ehrenamtlichen Arbeitsstunden
- Mit Interaktionsplänen können Sie die Interaktionsstrategie auf der Basis von Typen, Einstufungen oder anderen Daten anpassen und erhalten Empfehlungen zur Vorgehensweise
- In NPSP können Sie mit der Spendeneingabe die Erfassung großer Spenden optimieren und mit „Wiederkehrende Spenden“ regelmäßige Spender erfassen und verwalten

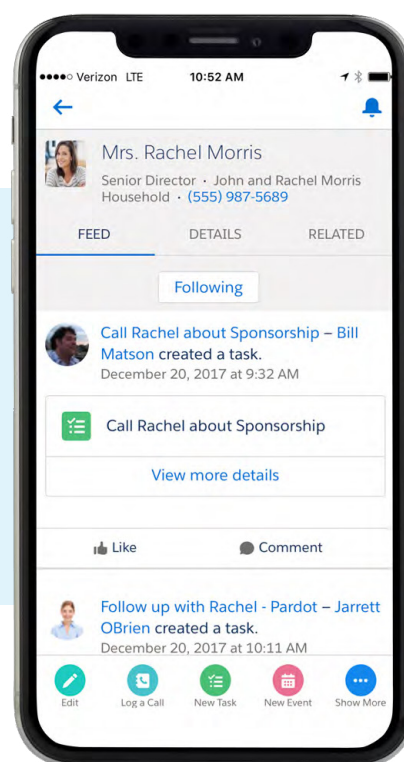
Vorteile des Spenderbeziehungsmanagements

Gemeinnützige Organisationen, die Salesforce für das Fundraising verwenden, verzeichnen einen durchschnittlichen Zuwachs von 39 % bei der Akquise und 31 % bei der Bindung von Spendern.

Demo ansehen

Marketing und Fundraising

JETZT ANSEHEN



Datengesteuertes Fundraising

Wenn Fundraiser zentral auf hochwertige, aktuelle und berichtsfähige Daten zugreifen können, lassen sich ganz einfach die richtigen Personen zur rechten Zeit ansprechen. In der digital geprägten Welt von heute brauchen gemeinnützige Organisationen diese konsolidierten Daten, um eine vollständige Sicht auf jeden Unterstützer, ihre Anliegen und ihre Motivation zu erhalten. Hier nur einige Anwendungsbeispiele:

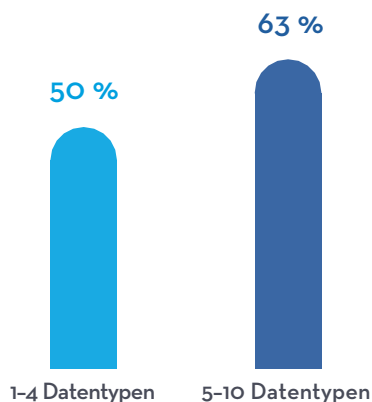
- Wenn Sie den Grund für das Interesse an einem Programm kennen, können Sie Empfänger eher dazu bewegen, in einer E-Mail auf „Spenden“ zu klicken
- An Spenderpräferenzen und Spendenverlauf können Sie erkennen, wie Sie am effektivsten Verbindung halten
- Daten über die großzügigsten Spender helfen, ähnliche Spender anzusprechen und für Ihre Programme zu gewinnen

Diese spenderorientierten Experiences erfordern eine datengesteuerte Denkweise und Strategie. Die Grenzen zwischen offline und online verschwimmen zunehmend. Ohne die richtige Technologie ist es mittlerweile kaum noch möglich, in großem Umfang zu kommunizieren und wertvolle Daten zu erfassen.

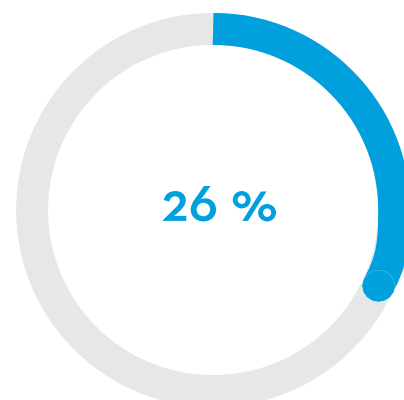
Aus unserer Umfrage zur Fundraising-Produktivität von 2019 wissen wir, dass es einen Zusammenhang zwischen der Verfügbarkeit aussagekräftiger Daten und dem Erfolg von Fundraising-Programmen gibt. Ein Beispiel: Gemeinnützige Organisationen, die eine größere Vielfalt an Daten erfassen – zum Beispiel über ehrenamtliche Arbeit, Zugehörigkeit zu Organisationen und Interesse an bestimmten Programmen – übertreffen häufiger ihre Fundraising-Ziele.

Die meisten Teilnehmer an dieser Umfrage gaben jedoch an, dass ihre Datenqualität verbesserungswürdig ist – nur **26 % hielten sie für gut**.

Prozentsatz der gemeinnützigen Organisationen, die ihre Fundraising-Ziele übertroffen haben



Prozentsatz der gemeinnützigen Organisationen, die ihre Datenqualität für „gut“ halten



[Report zur Fundraising-Produktivität 2019 herunterladen](#)

Innovation mit der Nonprofit Cloud für datengesteuertes Fundraising

Batch-Datenimport

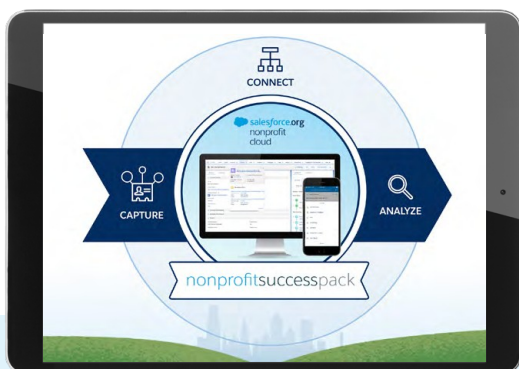
Vermutlich erhalten Sie Ihre Daten aus vielerlei Quellen, zum Beispiel aus Rechenzentren oder von Spendenwerbern auf der Straße. Mit dem Batch-Datenimport können Sie schnell und einfach komplexe Daten aus Tabellen in Ihr CRM importieren. Wir haben auch neue Datenzuordnungsfunktionen hinzugefügt, die Ihnen Zeit sparen und es ermöglichen, eine unbegrenzte Anzahl Admin-definierter Objekte zu verarbeiten und in Beziehung zu setzen. Dazu zählen nutzerdefinierte Objekte, die direkt mit Accounts, Kontakten und Opportunities verknüpft sind.

Salesforce Inbox

Damit integrieren Sie CRM und Mitarbeiterproduktivität direkt in E-Mail-Clients und fördern so unabhängig vom Gerät die Produktivität. Spendenbeauftragte können unter anderem E-Mail-Vorlagen nutzen, Meetings planen, Spenden erfassen und Kontakte in Gmail oder Outlook erstellen. Außerdem entfällt die Notwendigkeit der manuellen Dateneingabe.

Vorteile für Sie

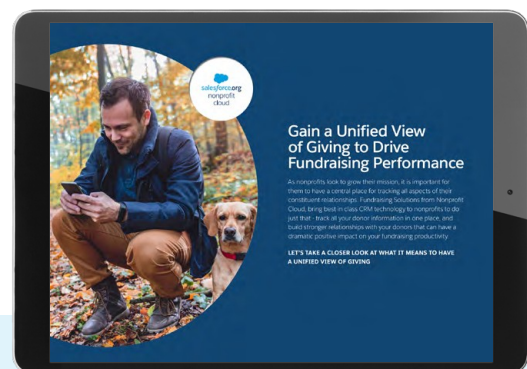
Eine zentrale Informationsquelle mit umfassender Sicht auf Einnahmen aus allen Quellen, Reduzierung der manuellen Dateneingabe durch Mitarbeiter und weniger Fehlerquellen.



Webinar

Datengesteuertes Fundraising

JETZT ANSEHEN



Weitere Informationen

Sehen Sie sich an, wie Ihnen die Produkte und Funktionen der Nonprofit Cloud einen Überblick über das Fundraising verschaffen

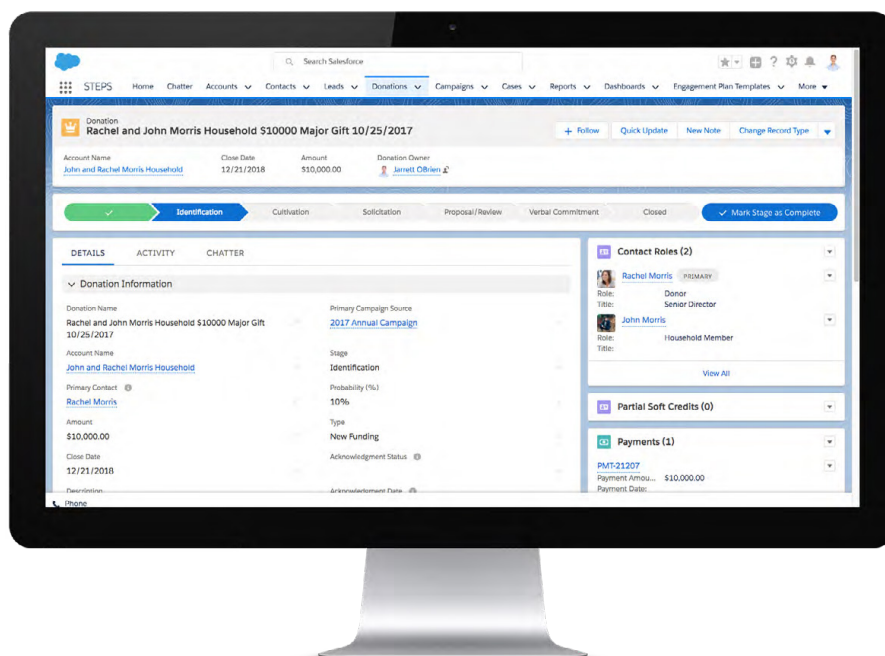
JETZT LESEN

Spenden- und Einnahmenverwaltung

Geldmittel sind die Lebensader für Ihr gemeinnütziges Anliegen. Mit der Nonprofit Cloud sind Sie in der Lage, sämtliche Daten zu Einnahmen zentral zu erfassen und mit Informationen zu den Beteiligten zu verknüpfen. Dank Echtzeitzugriff auf Spendendaten von jedem beliebigen Gerät aus können Entwicklungs- und Führungsteams produktiver agieren und sich auf die vielversprechendsten Spendenoptionen konzentrieren.

Viele gemeinnützige Organisationen versuchen heute, ihre Einnahmequellen breiter zu streuen und das Risiko zu mindern, eine große Zuwendung oder Spende zu verlieren. Mit der Nonprofit Cloud können Sie Einnahmen wie erwirtschaftetes Einkommen, Zuschüsse und Mitgliedsbeiträge analysieren. Dadurch erhalten Sie umfassende Informationen zur Herkunft Ihrer Mittel und können effektiver den Schwerpunkt Ihrer Fundraising-Arbeit festlegen.

- Spendentypen einrichten, um problemlos einmalige und wiederkehrende Spenden, Sachspenden, erwirtschaftetes Einkommen, Mitgliedsbeiträge und andere Einnahmentypen zu verwalten
- Spendenphasen und -pfade festlegen, um einen Einblick in Ihre Einnahmen in jeder Phase zu gewinnen und Empfehlungen zum verantwortungsvollen Umgang damit zu erhalten
- Ansichten und Prognosen ermöglichen eine Gruppierung nach Phasen des Interaktionsmanagements oder nach der Wahrscheinlichkeit größerer Spenden oder Zuwendungen
- Zugehörigkeit zu Organisationen, Automatisierung von Kommunikation/Aufgaben und automatisierte Soft Credits helfen, Unternehmen für Ihr Anliegen zu gewinnen



Vorteile der Spender- und Einnahmenverwaltung

Eine zentrale Informationsquelle mit umfassender Sicht auf Einnahmen aus allen Quellen, Reduzierung der manuellen Dateneingabe durch Mitarbeiter und weniger Fehlerquellen.

Innovation mit der Nonprofit Cloud für die Spendenverwaltung

Spendeneingabe

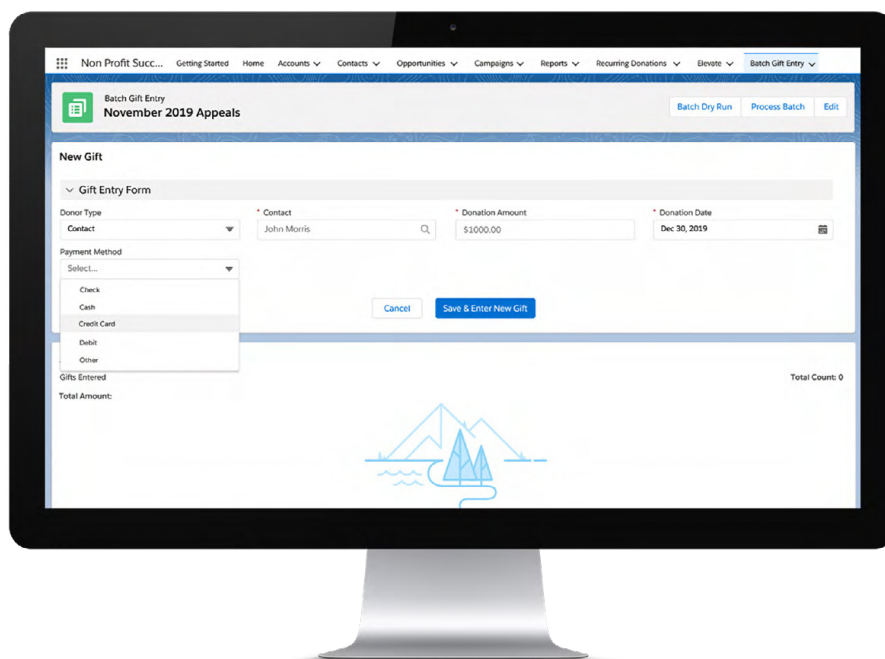
Die Spendeneingabe ermöglicht User eine akkurate, schnelle und flexible Eingabe von Batch- und Einzelspenden in das CRM-System. Das Tool umfasst flexible Vorlagen, die die Anpassung, die eingebettete Bearbeitung von Spenderdaten, die automatisierte Batch-Nummerierung und die Verarbeitung von Kreditkartenzahlungen ermöglichen.

Accounting Subledger

Mit dem Accounting Subledger bereiten Sie Ihre Spendendaten für das Buchhaltungssystem auf. Diese Verknüpfung zwischen Fundraising und Finanzabteilung sorgt über alle Aktivitäten hinweg für einheitliche Einnahmen-, Zahlungs- und andere Buchhaltungsdaten und lässt sich in über 20 Buchhaltungssysteme integrieren.

Wiederkehrende Spenden

Das Tool „Wiederkehrende Spenden“ ist überaus nutzerfreundlich und gibt gemeinnützigen Organisationen die Flexibilität, über das NPSP ihre treuesten Unterstützer zu verwalten und wichtige Reports für die Einnahmenprognose zu erstellen.

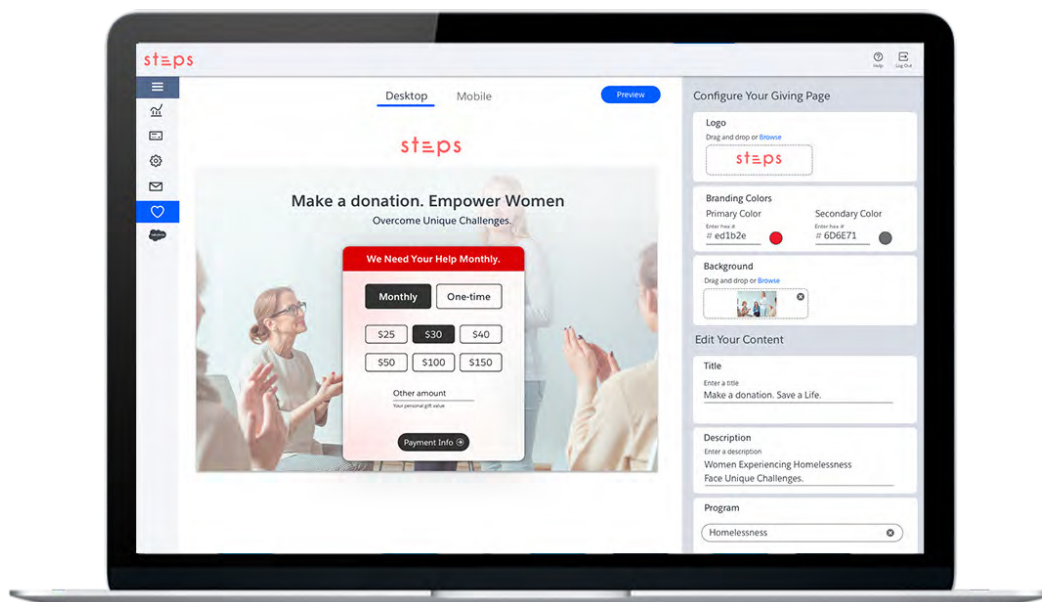


Digitales und Online-Fundraising

Viele gemeinnützige Organisationen kombinieren postalische Direktwerbung mit digitalem und Online-Fundraising, um neue Zielgruppen zu niedrigeren Kosten zu erreichen. Das Nonprofit Success Pack (NPSP) bietet sofort einsetzbare Funktionen zur Spenderverwaltung. Darüber hinaus umfasst die Nonprofit Cloud neue Funktionen und zahlreiche Tools für das Online-Fundraising. Sie erhalten damit **Zugriff auf eine umfangreiche Auswahl digitaler Fundraising-Apps** für das Peer-to-Peer-Fundraising, Ticketing und vieles mehr.

Die modernen Fundraising-Funktionen ermöglichen es Ihnen, mit weniger Kosten- und Zeitaufwand neue Spender zu gewinnen. Viele Kunden nutzen auch AppExchange, um auf Tausende digitaler Fundraising-Produkte zuzugreifen.

- Daten zu Kampagnen, Spendern, Einzel- und wiederkehrenden Spenden, Teams, Registrierungen und Tickets von Fundraising-Apps erfassen
- Responsive Online-Spendenformulare erstellen und Spenden mit Datensätzen zu Beteiligten und Haushalten verknüpfen
- Moderne, integrierte Peer-to-Peer-Fundraising-Technologien verwenden und Mitglieder mit Kampagnen in CRM verknüpfen
- Weitere Tools für Ticketing, Spenden per SMS, Mitgliedschaften, Formulare, Zahlungen und viele andere Zwecke in einem übersichtlichen Verzeichnis suchen
- Eigene Apps über unsere APIs (Application Programming Interface) oder auf Heroku – unserem PaaS-Angebot (Platform as a Service) zur Erstellung von Cloud-Anwendungen für das Fundraising – erstellen oder integrieren



Gemeinsam mit unseren Partnern: ansprechende Experiences für Unterstützer schaffen

Fundraising verändert sich schnell. Neue Zahlungstechnologien und Einnahmekanäle sorgen dafür, dass gemeinnützige Organisationen besser auf Spenderpräferenzen eingehen und ihren Spenderstamm ausbauen können. Allerdings benötigen sie die richtigen Tools, um neue Möglichkeiten für digitale und Online-Spenden zu schaffen.

Auf Salesforce [AppExchange](#) finden Sie **Zahlungs-Apps**, die speziell für gemeinnützige Organisationen entwickelt wurden. Unsere Partner helfen gemeinnützigen Organisationen, **Spenden in verschiedenen Währungen und über unterschiedliche Zahlungsmethoden anzunehmen.**

FINDOCK

[FinDock](#) erweitert Salesforce um End-to-End-Zahlungsmanagement. Als Plattform für das Management von Kundenzahlungen bietet FinDock alle Tools zur Annahme von Online- und Offline-Zahlungen direkt im Spenderprofil sowie die neueste Technologie für digitales Fundraising. Sie können einmalige Zahlungsaufforderungen wie zum Beispiel QR-Codes für Kampagnen-Mailer generieren, vollständig integrierte Fundraising-Webseiten lancieren und wiederkehrende Spenden per Lastschrift einziehen. Kontoauszüge lassen sich durch moderne Zuordnungsverfahren in der Datenbank automatisch mit Zahlungen abgleichen. Dank Unterstützung nationaler und regionaler Zahlungsregeln und einer offenen Architektur lassen sich Zahlungsmethoden und -anbieter problemlos ändern. So können Sie wachsen und den Anforderungen Ihrer Spender gerecht werden.

RaiseNow

[RaiseNow](#) bietet eine Online-Fundraising-Lösung für spenderseitige Touchpoints, die außerordentlich flexibel und in Zahlungsdienstleister integriert sind. Das Tool ermöglicht internationale und lokale Zahlungsintegrationen (PCI-DSS-zertifiziert), sodass Spenden aus mehreren Ländern verarbeitet werden können. Die Zahlungsdaten werden auf der gleichen CRM-Plattform erfasst wie die Spenden- und Spenderdaten. Außerdem können die Prozesse automatisiert und damit effizienter und spenderfreundlicher gemacht werden. Funktionen für das Social-Media-, Peer-to-Peer- oder persönliches Fundraising sorgen dafür, dass gemeinnützige Organisationen mehr Spender erreichen und ihre Einnahmen erhöhen können.

Weitere Zahlungsdienste und Online-Tools für das Fundraising finden Sie in Salesforce AppExchange.

ZU SALESFORCE APEXCHANGE

Multichannel-Marketing und -Interaktion

Unterstützer möchten heute auf individuelle Weise angesprochen werden und erwarten ein ähnliches Erlebnis wie Verbraucher beim Kauf von führenden Marken.

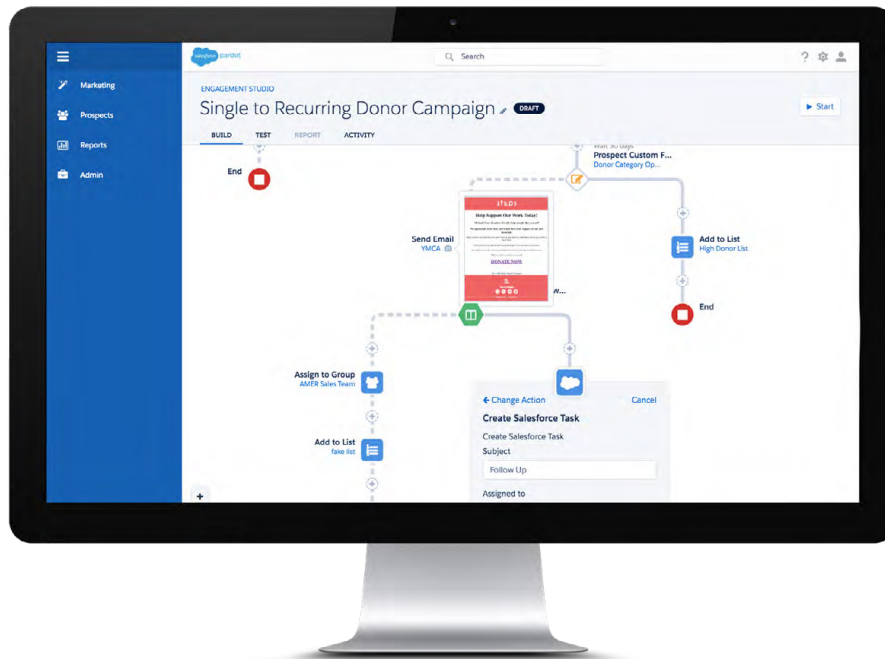
Mit der Nonprofit Cloud können Sie Ihre Spendeneinnahmen steigern, indem Sie Ihre Direktwerbestrategie mit reibungsloser Online-Zahlung und schnellem Zugriff auf Daten verbinden und Inhalte auf jedem Kanal entsprechend den Vorlieben der User personalisieren. So schaffen Sie eine umfassende und nahtlose Multichannel-Experience.

Mit vollständig integrierten Omnichannel-Marketing-Tools können Sie die Beteiligten effektiv ansprechen und zum Spenden bewegen.

- Überzeugende Landingpages, Formulare und E-Mails erstellen, um Erfolg versprechende Interessenten zu finden, und Webseitenbesuche ohne Mithilfe von IT-Fachkräften analysieren
- Akkurate Adressenlisten führen sowie Mailings personalisieren und verfolgen, um mit Direktwerbung effektiv und kostengünstig Spenden zu sammeln
- Unterstützer auf der Basis ihrer Klicks und Verhaltensweisen bewerten und segmentieren
- Dynamische Inhalte nutzen, um E-Mails anhand von CRM-Daten für unterschiedliche Segmente zu personalisieren – ganz ohne Zusatzaufwand
- Versand von gezielten Mitteilungen an Unterstützer über die gesamte Supporter Journey hinweg automatisieren; so lassen sich mehr Spenden erzielen
- Gezielte Spendenaufrufe per Direktwerbung und Kampagnen entwickeln, um bessere Ergebnisse zu niedrigeren Kosten zu erzielen
- Mit Social Studio über verschiedene Social-Media-Kanäle hinweg interagieren, Updates planen und posten und gleichzeitig Informationen über Klicks, Kommentare und Likes erfassen
- Mit Advertising Studio die Spenderakquise optimieren, Zielgruppen erstellen, Anzeigen schalten und Daten über Dutzende von Kanälen erfassen
- Spender und Unterstützer über eine digitale Community verbinden, in der sie sich austauschen und einander helfen können

Vorteile von Multichannel-Marketing

Gemeinnützige Organisationen, die Salesforce für das Fundraising verwenden, verzeichnen durchschnittlich einen **Anstieg des Spender-Engagements um 54 %**.



Innovation mit der Nonprofit Cloud

Salesforce.org Insights Platform Data Integrity

Damit können Sie Daten problemlos bereinigen, damit sie genau, vollständig und zuverlässig sind. Insights Platform konvertiert automatisch alle Postanschriften in das Format Ihres Landes. Diese werden auf Grundlage der NCOA-Datenbank (National Change of Address) automatisch aktualisiert. Anhand dieser Daten werden außerdem Duplikate aus Ihrer Kontaktliste entfernt.

Analysen und künstliche Intelligenz (KI)

Gemeinnützige Organisationen, die datengestützte Entscheidungen treffen, verfolgen einen modernen Ansatz für effektives Fundraising.

Sie profitieren von aussagekräftigen Berichten, Dashboards, Analysen und künstlicher Intelligenz – unabhängig vom verwendeten Gerät. Dank einer einheitlichen, zuverlässigen Sicht auf Daten erhalten Führungskräfte und Vorstandsmitglieder einfachen Zugriff auf genau die Metriken, die sie für fundierte Entscheidungen benötigen.

- Entwicklungs-, Fundraising-, Führungs- und Programteams erhalten eine 360-Grad-Sicht auf Ihre Unterstützer
- Aufwand und Ergebnisse erfassen und personalisierte Reports mit Spendern teilen
- Vergangene, aktuelle und sogar künftige Einnahmen analysieren bzw. prognostizieren, um Herausforderungen vorherzusehen oder neue Fundraising-Chancen zu erkennen
- Kampagnen mit den leistungsstarken Analysen von Google Analytics optimieren und die Ergebnisse jeder Initiative anhand von Metriken maximieren
- KI für tägliche Aufgaben nutzen: die Spendenfreudigkeit von Spendern vorhersagen, die nächsten geeigneten Schritte ermitteln, Chatbots einrichten oder Einnahmetrends visualisieren



Innovation mit der Nonprofit Cloud

App zur Ermittlung der Fundraising-Performance

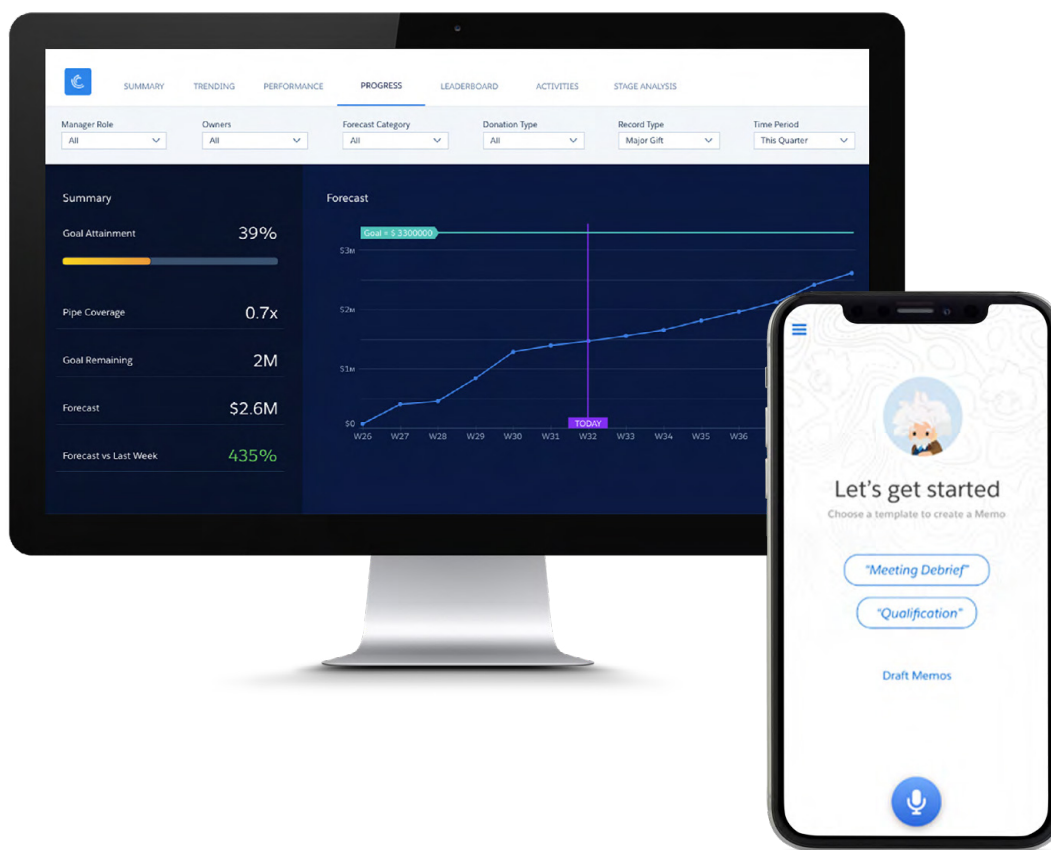
Tableau CRM (vormals Einstein Analytics) bietet eine App für Fundraising-Führungskräfte, mit der Sie Trends bei KPIs und Metriken ermitteln können.

Prediction Builder

Damit lassen sich Ergebnisse wie Spenderabwanderung oder Lifetime Value prognostizieren. Mit nur wenigen Klicks und ohne Programmierkenntnisse können Sie eigene KI-Modelle erstellen und dabei jedes beliebige Salesforce Feld oder Objekt verwenden.

Einstein Voice Assistant

Notizen erfassen, Datensätze von Beteiligten aktualisieren oder Informationen mit CRM-Daten verknüpfen – dank Verarbeitung natürlicher Sprache können Sie alle diese Aufgaben einfach per Spracheingabe erledigen.



Erfolg mit Salesforce

Gemeinnützige Organisationen arbeiten mit Salesforce zusammen, um stets Zugriff auf die neueste Technologie zu haben. Manchmal benötigen sie aber auch Unterstützung bei der Entwicklung einer Technologiestrategie, beim Veränderungsmanagement oder bei der Förderung der Akzeptanz der Technologie.

Salesforce hat ein internes Team sowie ein umfangreiches Partnernetzwerk und kann Ihnen dabei helfen, Ihre Ideen zu verwirklichen:

- **Power of Us Hub**, eine Community aus über 40000 Mitgliedern aus dem gemeinnützigen Bereich, in der 98 % der von Mitgliedern gestellten Fragen innerhalb von 24 Stunden beantwortet werden
- **Nonprofit-Nutzergruppen** helfen bei der digitalen oder persönlichen Kontaktaufnahme mit lokalen Peers
- Trailhead umfasst tausende professioneller Schulungs- und Testmodule aus dem gemeinnützigen Bereich sowie zu Produkten und Technologien; so sorgen Sie dafür, dass sich alle Mitarbeiter mit Salesforce Produkten auskennen
- Jede gemeinnützige Organisation erhält einen Standard-Erfolgsplan inklusive Online-Anleitung, -Support und -Schulung
- Premier Success, ein zusätzliches Supportangebot mit persönlichen Accelerator-Sitzungen, Circles-of-Success-Versammlungen, Expertenratschlägen auf Abruf und kürzeren Support-Reaktionszeiten
- Customer Success Architects unterstützen Ihre Mitarbeiter und helfen, strategische Projekte in der ganzen Organisation zu fördern
- Wöchentliche **„Office-Hours“-Sitzungen**, bei denen Sie Fragen stellen können
- Für kleinere gemeinnützige Organisationen, die schnell und mit einem begrenzten Budget starten möchten, bietet Salesforce.org vorgefertigte Implementierungsservices für einfache Anwendungsfälle der Nonprofit Cloud für das Fundraising

[Alle Nonprofit-Schulungsoptionen ansehen](#)

Machen Sie jetzt den ersten Schritt

[Nonprofit Fundraising-Seite](#)

[Fundraising im Überblick - Demo](#)

[Fundraising-Trail starten](#)

[Nonprofit Success Pack-Trail starten](#)

Besuchen Sie uns unter www.salesforce.org/de/home



Salesforce.org ist das Kompetenzzentrum für soziales Engagement von Salesforce, bei dem Partnerschaften mit der globalen Community von Changemakern im Mittelpunkt stehen. Wir ermöglichen den Zugang zu leistungsstarken Technologien, Community-Partnerschaften und wirkungsvollen Investitionen, mit denen Changemaker in der Lage sind, die Welt zu einem besseren Ort zu machen. Als Geschäftseinheit für soziale Unternehmen, die sich der Entwicklung von Lösungen für gemeinnützige, schulische und karitative Einrichtungen widmet, entwickeln wir Innovationen auf der Grundlage des weltweit führenden CRM-Systems und kanalisieren die karitative Kraft unserer Mitarbeiter, Kunden und Partner in unsere globale Bewegung. Unter www.salesforce.org erfahren Sie mehr.

