

# Interview Jan & Piotr

## Video Transcript

### Intro

Jan: Accenture Salesforce Business Group je důvěryhodným lídrem v oblasti designu, implementace a řízení transformací založených na řešení Salesforce. Jsme skutečně rádi, že jsme pro Salesforce největším a nejvýznamnějším globálním partnerem zaměřeným především na podnikový segment.

Jmenuji se Jan Malý a v Accenture mám na starosti Salesforce v regionu střední Evropy. Je mi velkou ctí přivítat v Accenture Series Piotra Faderského, regionálního viceprezidenta Salesforce pro oblast střední a východní Evropy.

### Otázky

Jan: Vítej, Piotře.

Piotr: Dobré ráno Jene, jsem rád, že tady mohu být.

Jan: Nejprve bych se rád zeptal, jak vidíte spolupráci s Accenture z vašeho pohledu? Co je základem vzájemného vztahu?

Piotr: Salesforce je nejen světovou jedničkou v oblasti CRM, ale také platformou pro všechny typy spojení a interakcí mezi podniky a jejich zákazníky. A jak jste řekl, Accenture je v celosvětovém měřítku největším partnerem, který poskytuje našim zákazníkům konzultace a implementaci řešení Salesforce. Věřím, že právě toto je skvělý základ pro spolupráci a budování úspěchů našich společných zákazníků.

Jan: Piotře, jaké jsou současné trendy, jak podniky reagují na současnou turbulentní situaci?

Piotr: Za poslední dva roky se svět změnil a podniky se změnil také. To vidíme i na trhu. Podniky se změnil na digital-first. První interakce mezi podniky a jejich zákazníky už neprobíhají v kamenných obchodech, ale prostřednictvím webu a mobilu. My to vidíme, reagujeme na to a spolupracujeme s našimi zákazníky tak, abychom zajistili, že budou schopni pracovat zase se svými zákazníky novým způsobem. Důležité je také zmínit, že stejně jako změnil komunikaci se svými zákazníky podniky, změnila se v posledních dvou letech i práce zaměstnanců.

Jan: Jak Salesforce reaguje na aktuálně měnící se poptávku na trhu střední a východní Evropy?

Piotr: Každá firma je jiná a řešení musí danému odvětví sedět. „One fits all“ už nefunguje. Proto přinášíme na trh nové cloudy, které na tyto požadavky trhu reagují. Například Sustainability Cloud nebo Health Cloud. Velký zájem zaznamenáváme také o Slack, který je našim digitálním ústředím.

Jan: Potvrzují, že z pohledu Accenture vidím jako velmi důležité cloudy pro finanční služby (Financial Services Cloud), spotřební zboží (Consumer Goods Cloud), Salesforce pro průmysl, ale také cloud pro výrobu (Manufacturing Cloud)... Piotře, vidíte nějakou hlubší strukturální změnu v poptávce po produktech a službách Salesforce?



Piotr: Všechny produkty a řešení Salesforce jsou motorem digitální transformace našich zákazníků. Vzhledem k tomu, že se trh změnil a tradiční kamenný byznys už neexistuje, vidíme velký zájem o Marketing Cloud. Stále více našich zákazníků má strategii Omnichannel. Mění způsoby, jak chtějí komunikovat a interagovat se svými zákazníky. Právě sem Marketing Cloud směřuje a pomáhá jim tuto strategii řídit.

Jan: Jedním z aktuálních témat je udržitelnost. Jak to Salesforce řeší, Piotře?

Piotr: Děkuji za tuto otázku Jene, protože tohle je pro Salesforce i pro celý svět velmi důležité. Chtěl jsem jen zmínit, že cloudy Salesforce jsou uhlíkově neutrální, tedy CO2 neutrální, a nedávno jsme uvedli na trh i Sustainability Cloud. Je to řešení, které pomáhá našim zákazníkům měřit a dodržovat předpisy v oblasti CO2. Vzhledem k tomu, že Accenture podporuje budování Sustainability Cloudu, věřím, že by naše společnosti měly jít s tímto řešením na trh společně a pomoci tak světu, aby byl zase o něco lepší.

Jan: Piotře, děkuji za velmi pěkný rozhovor a děkuji, že jste přišel.

Piotr: Jene, děkuji vám za pozvání a děkuji i všem současným i budoucím zákazníkům Salesforce a Accenture.

Jan: A já bych Vás rád pozval ke sledování dalších videí zaměřených na vzájemnou spolupráci Accenture a Salesforce. Děkuji všem.

Copyright © 2022 Accenture All rights reserved.

Accenture and its logo are registered trademarks of Accenture.