

So wählen Sie die richtige Salesforce Edition



Mit der Sales Cloud können Vertriebsmitarbeiter all ihre Vertriebsaktivitäten über eine zentrale Anwendung managen. Das bedeutet, dass sie weniger Zeit mit administrativen Arbeiten verbringen und sich ganz darauf konzentrieren können, Umsatz zu generieren. Und Vertriebsleiter erhalten dank der Sales Cloud in Echtzeit Einblicke in die Aktivitäten ihrer Teams, was die Erstellung von Vertriebsprognosen enorm vereinfacht.

„Für die Umsetzung von vertriebs- und kundenbezogenen Prozessen gibt es keine bessere Lösung als Salesforce.“

– DANIEL KRAUSS,
CIO UND GESCHÄFTSFÜHRER, FLIXBUS

Die Sales Cloud ist außerdem einfach zu nutzen und lässt sich problemlos an Ihre Arbeitsweise anpassen. Und da sich alles in der Cloud befindet, können alle Beteiligten einfach über eine Internetverbindung auf die Sales Cloud zugreifen – teure Hard- oder Software sind Schnee von gestern. Die Sales Cloud wächst mit Ihrem Unternehmen: Sie können Ihr Abonnement für weitere Mitarbeiter einfach erweitern oder ein Upgrade auf eine andere Edition mit zusätzlichen Funktionen durchführen. Ihre Geschäftsprozesse werden nicht unterbrochen, denn wir kümmern uns um alles, was im Hintergrund abläuft.

Wählen Sie die Sales Cloud Edition, die zu Ihrem Unternehmen passt:

Salesforce Essentials	Professional	BELIEBTESTE EDITION Enterprise	Unlimited
Sofort einsatzbereites CRM für bis zu zehn Benutzer	Komplettes CRM für Vertriebsteams jeder Größe	Sehr flexibles CRM für den Vertrieb, das kundenspezifisch angepasst werden kann	Unbeschränkte CRM-Funktionen und Support
25 €	75 €	150 €	300 €
PRO BENUTZER UND MONAT*	PRO BENUTZER UND MONAT*	PRO BENUTZER UND MONAT*	PRO BENUTZER UND MONAT*
Mit der Essentials Edition starten Sie sofort durch und sorgen für ein schnelles Unternehmenswachstum. Dank Einrichtungsassistenten, integrierter Tutorials und der Lernplattform Trailhead können Sie direkt loslegen. Mit den Essentials können Sie Leads, Opportunities, Accounts und Kundenvorgänge verfolgen. Durch die automatische Datenerfassung sparen Sie sich die manuelle Dateneingabe. Weitere nützliche Apps für den Ausbau Ihres Unternehmens können Sie ganz einfach über AppExchange hinzufügen.	Mit der Professional Edition können Sie sämtliche Abläufe Ihrer Vertriebsprojekte managen: vom Lead über Opportunities bis hin zu Kundenvorgängen, Verträgen, Aufträgen und sogar Marketingkampagnen und noch vieles mehr. Exakte Vertriebsprognosen, anpassbare Reports und Dashboards liefern Ihnen wertvolle Einblicke in Ihr Business in Echtzeit.	Die Enterprise Edition liefert noch viele weitere nützliche Features. Automatisieren Sie Geschäftsprozesse über Workflows und Genehmigungen, passen Sie Salesforce mit benutzerdefinierten Datensatztypen an die Abläufe in Ihrem Unternehmen an und integrieren Sie beliebige Systeme mit unserer Webservice-API. Die Enterprise Edition vereinfacht das Management komplexer Vertriebsgebiete, und dank Deal Trending können Sie die Fortschritte Ihrer Vertriebsprojekte verfolgen.	Die Unlimited Edition gibt Ihnen unbegrenzten Zugang zu Online-Schulungen, über 100 Administrationsservices und eine gebührenfreie Telefonnummer für Support rund um die Uhr. Salesforce lässt sich perfekt auf Ihr Unternehmen zuschneiden. Dazu können Sie beliebig viele benutzerdefinierte Anwendungen sowie benutzerdefinierte Registerkarten und Objekte erstellen. Und Ihre Administratoren haben Zugriff auf mehrere Sandboxes zum Entwickeln und Testen von Anwendungen.

* Für das Angebot ist ein Jahresvertrag erforderlich. Für die Essentials Edition sind monatliche Preise verfügbar.

Für Ihr Unternehmen sind sowohl die Sales Cloud als auch die Service Cloud interessant?

Dann kombinieren Sie Sales Cloud und Service Cloud. Wir helfen Ihnen gerne weiter.

[WEITERE INFORMATIONEN](#)



Sales Cloud Edition im Vergleich

	Essentials	Professional	Enterprise	Unlimited
Leads effizienter ausfindig machen und managen	●	●	●	●
Lead-Management	✓	✓	✓	✓
Weiterleiten und Zuweisen von Leads	✓	✓	✓	✓
Regelbasierte Bewertung von Leads		✓	✓	✓
KI-gestützte Bewertung von Leads			€	€
Verhindern von Duplikaten	✓	✓	✓	✓
Erfassung von Online-Leads	✓	✓	✓	✓
Massen-E-Mails	✓	✓	✓	✓
Kampagnenmanagement	✓	✓	✓	✓
Kampagneneinfluss		3	5	5
E-Mail-Vorlagen	✓	✓	✓	✓
Salesforce Engage		€	€	€
B2B-Marketingautomatisierung mit Pardot		€	€	€
Kunden- und Vertriebsdetails verwalten	●	●	●	●
Account- und Kontaktmanagement	✓	✓	✓	✓
Opportunity-Management	✓	✓	✓	✓
Anpassbarer Vertriebsprozess	✓	✓	✓	✓
Vertriebsteams			✓	✓
Aufgabenverwaltung und Aktivitätsfeeds	✓	✓	✓	✓
Automatische Aktivitätserfassung**	✓		€	€
Kalender - alle			✓	✓
Salesforce Konsole für den Vertrieb		1	✓	✓
Lightning Dialer	€	€	€	€
Personenaccounts		✓	✓	✓
KI-gestützte Automated Contacts			€	€
KI-gestützte Opportunity-Bewertung			€	€
Verkauf von überall und über jedes Gerät	●	●	●	●
Salesforce Mobile App	✓	✓	✓	✓
Offline-Verfügbarkeit aller Funktionen auf Mobilgeräten	✓	✓	✓	✓
Mobile App (Posteingang) **	✓	€	€	€
Präzisere Umsatzprognosen	—	●	●	●
KI-gestütztes Forecasting			€	€
Benutzerdefinierte Opportunity-Felder in Forecasting			✓	✓
Zusammenarbeit bei Erstellung von Prognosen		✓	✓	✓
Opportunity-Aufteilungen			✓	✓
Mobile Forecasting-App		✓	✓	✓
Gebietsmanagement für Unternehmen			✓	✓
Konfiguration, Preisgestaltung, Angebotserstellung und Rechnungsstellung	—	●	●	●
Verträge		✓	✓	✓
Aufträge		✓	✓	✓
Produkte und Preiskataloge		✓	✓	✓
Angebote		✓	✓	✓
Salesforce CPQ		€	€	€
Salesforce Rechnungserstellung		€	€	€

● Alle Funktionen
 ● Einige Funktionen
 — Nicht enthalten
✓ In Basisbenutzerlizenz enthalten
 € Gegen Aufpreis
 ** Für begrenzte Zeit auch mit Salesforce Essentials erhältlich.

Diese Seite dient nur zu Informationszwecken. Wir übernehmen keine Garantie für etwaige Fehler oder jegliche andere Garantien bezüglich des Inhalts.

WEITERE INFORMATIONEN:
 Fragen Sie uns, wie wir Ihnen helfen können, engere und wertvollere Kundenbeziehungen aufzubauen.
 Telefon: DE 0800 1822338
 AT 0800 292027
 CH 0800 7253 3333
www.salesforce.com

SALESFORCE.COM GERMANY GMBH
 Erika-Mann-Str. 31-37, 80636 München
 Deutschland
 Telefon: DE 0800 1822338
 AT 0800 292027
 CH 00800 7253 3333

	Essentials	Professional	Enterprise	Unlimited
In Echtzeit wertvolle Einblicke in Ihren Vertrieb erhalten	●	●	●	●
KI-gestützte Opportunity-Einblicke			€	€
KI-gestützte Account-Einblicke			€	€
Anpassbare Berichte und Dashboards	✓	✓	✓	✓
Umfassende Berichtsfunktionen			✓	✓
Sales Analytics-App			€	€
Unternehmensweite Zusammenarbeit	●	●	●	●
Chatter	✓	✓	✓	✓
Dateien	✓	✓	✓	✓
Empfehlungen und Themen	✓	✓	✓	✓
Salesforce für alle Ihre Partner	—	●	●	●
Lead-Registrierung		✓	✓	✓
Partner-Communities			€	€
Lightning Bolt Lösungen			€	€
Vereinfachtes Cross-Selling und Up-Selling	●	●	●	●
Kundenvorgangsmanagement	✓	✓	✓	✓
Wissensdatenbank Knowledge (Lesezugriff)	✓	✓	✓	✓
Wissensdatenbank Knowledge (Lese-/Schreibzugriff)	✓	€	€	€
Anpassung und Automatisierung von Prozessen	●	●	●	●
Lightning Plattform			✓	✓
Process Builder (Prozesse pro Org)	5	5	Unb.	Unb.
Automatisierung von Workflows und Genehmigungen			✓	✓
Lightning App Builder	✓	✓	✓	✓
AppExchange	✓	✓	✓	✓
Anpassbare Profile und Seitenlayouts		2	Unb.	Unb.
Rollen und Berechtigungen		2	Unb.	Unb.
Datensatztypen (pro Objekt)		3	Unb.	Unb.
Sandbox mit beschränktem Funktionsumfang			1	1
Sandbox mit vollem Funktionsumfang			€	1
Entwickler Pro-Sandbox		€	€	✓
Entwickler-Sandbox		✓	✓	✓
Datenspeicher pro Benutzer	✓	✓	✓	✓
Dateispeicher pro Benutzer	✓	✓	✓	✓
Unbegrenzte benutzerdefinierte Anwendungen	✓	✓	✓	✓
Vertriebsinformationen mit beliebigen Anwendungen vernetzen	●	●	●	●
Webservices-API		€	✓	✓
E-Mail-Integration mit Outlook	✓	✓	✓	✓
Desktop-App (Posteingang) **	✓	€	€	€
Google Apps Integration	✓	✓	✓	✓
Lightning Sync		✓	✓	✓
Das Potenzial von Salesforce voll ausschöpfen	●	●	●	●
Standard-Erfolgsplan	✓	✓	✓	✓
Online-Supportanfrage (Bearbeitungszeit: 2 Tage)	✓	✓	✓	✓
Zugriff auf Premier Success Ressourcen		€	€	✓
Gebührenfreie Telefonnummer für Support rund um die Uhr		€	€	✓
Support für Entwickler		€	€	✓
Unbegrenzter Zugriff auf Onlineschulungen	✓	✓	✓	✓
Konfigurationsservices		€	€	✓
Zugriff auf Accelerators		€	€	✓

WELTWEITE NIEDERLASSUNGEN
 USA 0800 7253 3333
 Lateinamerika +1-415-536-4606
 Japan +81-3-5785-8201
 Asien/Pazifikregion +65-6302-5700
 EMEA +41-21-6953700

