

# 最適な Salesforce エディションの選択方法



**S**ales Cloud を利用すれば、営業担当者は、業務に関連するあらゆる情報を一元管理できるようになるため、事務処理に費やす時間を短縮してより多くの時間を案件の成約に向けた営業活動に割り当てられます。一方、営業マネージャーは、チームの業務をリアルタイムで把握できるため、売上を容易に予測することができます。

Sales Cloud の強みは、なによりも簡単に使いこなすことができ、業務に合わせて自在にカスタマイズできる点です。そして、すべてがクラウド上に存在するため、インターネットに接続できる環境さえあれば、誰でも Sales Cloud のアプリケーションにアクセスできます。もう、高額なハードウェアやソフトウェアの購入は不要です。Sales Cloud なら、ユーザー数を追加するか、より豊富な機能を提供している上位エディションにアップグレードするだけで、業務の拡大に対応できます。この際、裏方の作業はセールスフォース・ドットコムがすべて行うので、お客様の業務に支障が出ることはありません。

「Salesforce により、  
Bright Horizon の生産性は  
5 倍向上しました。」

— SHUANG STOPPE  
GROWTH オペレーション担当副社長

お客様のビジネスに最適な Sales Cloud エディションをお選びください。

Essentials	Professional	人気のエディション Enterprise	Unlimited
シンプルに始められる、ユーザー数 10 名までの CRM	あらゆる規模のチームに対応する CRM	自社に合わせた細かいカスタマイズが可能な CRM	無制限でサポートが受けられる、最も多機能な CRM
3,000 円	9,000 円	18,000 円	36,000 円
ユーザー当たりの月額 (税抜) *	ユーザー当たりの月額 (税抜) *	ユーザー当たりの月額 (税抜) *	ユーザー当たりの月額 (税抜) *
Essentials エディションなら、すぐに使えるので短期間で成長できます。ガイド付きセットアップやアプリ内のチュートリアル、Trailhead を活用してすぐに使い始めることができます。必要な機能がすべて備わっているため、リード、商談、取引先、顧客ケースを追跡できます。自動データキャプチャ機能により、データを手入力する必要もありません。また、AppExchange から必要なアプリを追加して、ビジネスをすばやく拡張することもできます。	Professional エディションなら、すべての営業サイクルを一括管理できます。セールスリード、商談、顧客ケースの追跡だけでなく、マーケティングキャンペーン、契約、注文などの管理も可能です。正確な売上予測が可能のほか、カスタマイズ可能なレポートおよびダッシュボードにより、リアルタイムのビジネスインサイトが得られます。	Enterprise エディションでは、ワークフローや承認機能を用いた業務プロセスの自動化、独自のレコードタイプによるカスタマイズ、Salesforce の Web サービス API を利用した任意システムとのインテグレーションなど、より幅広い機能を利用できます。複雑な営業テリトリーを管理したり、トレンド分析を活用して商談状況を把握したりできます。	Unlimited エディションでは、オンライントレーニングが無制限で受けられるほか、100 種類以上のアドミンサービスや 24 時間年中無休のフリーダイヤルサポートが受けられます。また、業務体系に合わせて Salesforce をカスタマイズすることも可能。カスタムアプリケーションを無制限に構築したり、カスタムタブやカスタムオブジェクトを作成したりできます。また管理者は、開発やテストの際に複数のサンドボックスを利用できます。

\* 年間契約が必要です。

セールスとサービス、両分野のソリューションをお求めですか？

Sales Cloud と Service Cloud の併用がお勧めです。詳しくはSalesforce までお問い合わせください。

[詳細はこちら](#)



# Sales Cloud のエディション比較

	Essentials	Professional	Enterprise	Unlimited
<b>リードを見つけ適切に管理</b>	●	●	●	●
リードの管理	✓	✓	✓	✓
リードの割り当てとルーティング	✓	✓	✓	✓
重複ブロック	✓	✓	✓	✓
Web-to- リード	✓	✓	✓	✓
一括メール送信	✓	✓	✓	✓
キャンペーン管理	✓	✓	✓	✓
各種メールテンプレート	✓	✓	✓	✓
ルールにもとづいたリードスコアリング	—	✓	✓	✓
リードの登録	—	✓	✓	✓
キャンペーンインフルエンサー	—	3	5	5
<b>顧客情報や営業情報を管理</b>	●	●	●	●
取引先および取引先責任者の管理	✓	✓	✓	✓
商談管理	✓	✓	✓	✓
営業プロセスのカスタマイズ	✓	✓	✓	✓
タスク管理、アクティビティフィード	✓	✓	✓	✓
個人取引先	—	✓	✓	✓
セールスコンソールアプリケーション	—	1	✓	✓
営業チーム	—	—	✓	✓
Calendar All	—	—	✓	✓
<b>場所やデバイスを選ばず営業活動</b>	●	●	●	●
Salesforce Mobile アプリケーション	✓	✓	✓	✓
完全なオフラインのモバイル機能	✓	✓	✓	✓
<b>売上をより正確に予測</b>	—	●	●	●
コラボレーション売上予測	—	✓	✓	✓
モバイルアプリケーションの売上予測	—	✓	✓	✓
売上予測のカスタム商談フィールド	—	—	✓	✓
商談の分割	—	—	✓	✓
エンタープライズテリトリー管理	—	—	✓	✓
<b>製品構成、価格設定、見積作成、請求処理</b>	—	●	●	●
契約	—	✓	✓	✓
注文	—	✓	✓	✓
商品と価格表	—	✓	✓	✓
見積	—	✓	✓	✓
<b>営業に役立つ情報をリアルタイムで取得</b>	●	●	●	●
カスタマイズ可能なレポートとダッシュボード	✓	✓	✓	✓
高度なレポート作成機能	—	—	✓	✓
<b>会社全体のコラボレーション</b>	●	●	●	●
ファイル	✓	✓	✓	✓
トピックと推奨事項	✓	✓	✓	✓
Chatter	✓	✓	✓	✓

● 全機能   ● 一部機能   — なし  
 ✓ 基本ユーザーライセンスに含まれます   ¥ 別途料金が発生します

	Essentials	Professional	Enterprise	Unlimited
<b>クロスセルとアップセルをより簡単に</b>	●	●	●	●
ケースの管理	✓	✓	✓	✓
ナレッジ (参照のみ)	✓	✓	✓	✓
<b>プロセスをカスタマイズ・自動化</b>	●	●	●	●
Lightning フローオートメーション (フロー+プロセスビルダー)	5	5	無制限	無制限
Lightning アプリケーションビルダー	✓	✓	✓	✓
AppExchange	✓	✓	✓	✓
ユーザー当たりのデータストレージ	✓	✓	✓	✓
ユーザー当たりのファイルストレージ	✓	✓	✓	✓
カスタムアプリケーションの作成 (無制限)	—	✓	✓	✓
カスタマイズ可能なプロファイルとページレイアウト	—	2	無制限	無制限
ロールと権限	—	2	無制限	無制限
レコードタイプ (オブジェクトごと)	—	3	無制限	無制限
Developer Sandbox	—	✓	✓	✓
Developer Pro Sandbox	—	¥	¥	✓
Partial Sandbox	—	—	1	1
Full Sandbox	—	—	¥	1
Lightning Platform	—	—	✓	✓
ワークフローと承認の自動化	—	—	✓	✓
<b>営業データをあらゆるアプリケーションと連携</b>	●	●	●	●
Outlook とのメール連携	✓	✓	✓	✓
Google Apps の連携	✓	✓	✓	✓
Lightning Sync	—	✓	✓	✓
Web サービス API	—	¥	✓	✓

本ページは情報提供のみを目的として作成されており、誤りがないことを保証することはできません。また、他のいかなる保証の対象となることもありません。

詳細情報について  
 弊社営業担当までお問い合わせください。  
 CRM を速やかに成功させる方法をご説明いたします。  
 0120-733-257  
[www.salesforce.com/jp](http://www.salesforce.com/jp)

株式会社セールスフォース・ドットコム  
 東京都千代田区丸の内 2-7-2  
 JP タワー 12 階  
 TEL: 0120-733-257 | 03-4222-1000

グローバルオフィス  
 米国本社 +1-800-667-6389  
 南米 +1-415-536-4606  
 アジア太平洋 +65-6302-5700  
 欧州 / 中東 / アフリカ +4121-6953700

