

# 自社のビジネスに適したSalesforce CRMを選び、速やかに成長を達成

Starter Suite、Pro Suite、Enterprise Edition + Foundationsの主な違いを把握しましょう。

準備を整えて、体制を確立し、拡張する。

自社の目標に適したSalesforceスイートを見つけて、ビジネスを成功に導く準備を整えましょう。

## 現状の課題：

「リードや連絡先を整理する必要がある」  
「取引先や新たな商談を管理する必要がある」  
「営業パイプラインを管理できるツールが必要だ」

こうした状況に  
最適な製品：

## Starter Suite

CRMを初めて導入するスタートアップや中堅・中小企業に最適

主な利点：

- シンプルなセットアップと使いやすいツールで速やかに軌道に乗せることができます。
- 構築済みの営業ステージやレポートを活用し、顧客や案件のインサイトを取得できます。
- 営業ツールとサポートツールを1つのアプリに統合することで、ケースを効果的に管理できます。

無料トライアル

## 現状の課題：

「ビジネスの営業プロセスとレポート構成をカスタマイズする必要がある」  
「アプリ内チャットやWebチャットなど、顧客とやり取りするためのツールが必要だ」  
「カスタマイズまたは自動化されたマーケティングアウトリーチを作成する必要がある」

こうした状況に  
最適な製品：

## Pro Suite

自動化と柔軟性を必要とするチームに最適

主な利点：

- パイプラインの可視化とカスタマイズ可能なダッシュボードにより、正確な予測を構築できます。
- サードパーティとの連携で効率が向上します。
- 戦略的な関係構築、カスタマイズ可能なテンプレート、パフォーマンスインサイトにより、自動化されたマーケティングキャンペーンを作成します。

無料トライアル

## 現状の課題：

「管理業務の時間を減らし、営業チームを営業業務に集中させたい」  
「営業チームの秩序を保ち、より良い結果を達成できるように、より堅牢なパイプライン管理システムが必要だ」  
「CRMを既存のプラットフォームと接続する連携機能が必要だ」

こうした状況に  
最適な製品：

## Enterprise Edition + Foundations

高度なニーズとともに組織を拡張する場合に最適

主な利点：

- Foundationsで無償提供されるAgentforceのAIエージェントにより、ビジネスを拡張できます。
- CRMを一元的なハブに変換し、予測機能、取引先プランニング、APIなどを組み込むことで、データ主導の営業活動を促進します。
- 自動化されたアウトリーチ、すぐに使えるメール、フォローアップリマインダーにより、案件を常に前進させます。

詳細はこちら