

So wählen Sie die richtige Salesforce Lightning 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.

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.

„Ich kann dem Vertrieb nun ein Tool an die Hand geben, mit dem er effizienter, schneller und zielgerichteter arbeiten und somit erfolgreicher sein kann.“

XAVIER A. HAAS
GESCHÄFTSFÜHRER, HAAS FERTIGBAU

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

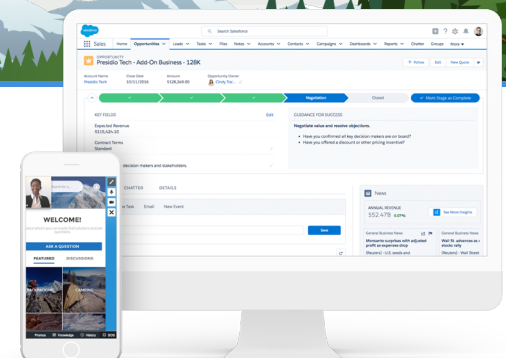
Salesforce Essentials	Lightning Professional	BELIEBTESTE EDITION Lightning Enterprise	Lightning Unlimited
Sofort einsatzbereites CRM für den Vertrieb für bis zu fünf Benutzer	Komplettes CRM für Vertriebsteams jeder Größe	Sehr flexibles CRM für den Vertrieb, das kundenspezifisch angepasst werden kann.	Unbeschränkte CRM-Funktionen für den Vertrieb und Rund-um-die-Uhr-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 Berichte 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.

* Jährliche Abrechnung

Für Ihr Unternehmen sind die Sales Cloud und Service Cloud Lightning interessant?

Erfahren Sie, wie Sie die beiden am besten zusammen einsetzen.

[WEITERE INFORMATIONEN](#)



	Essentials	Professional	Enterprise	Unlimited		Essentials	Professional	Enterprise	Unlimited
Account- und Kontaktmanagement	✓	✓	✓	✓	Verträge		✓	✓	✓
Personenaccount*		✓	✓	✓	Aufträge		✓	✓	✓
Chatter	✓	✓	✓	✓	Produkte und Preiskataloge		✓	✓	✓
Dateien	✓	✓	✓	✓	Angebote		✓	✓	✓
Salesforce Mobile App	✓	✓	✓	✓	Rollen und Berechtigungen		2	✓	✓
Offline-Verfügbarkeit aller Funktionen auf Mobilgeräten	✓	✓	✓	✓	Webservices-API		€	✓	✓
E-Mail-Integration mit Gmail oder Outlook	✓	✓	✓	✓	Anpassbare Profile und Seitenlayouts		2	✓	✓
Google Apps-Integration		✓	✓	✓	Process Builder		3	✓	✓
Aufgabenverwaltung und Aktivitätsfeeds	✓	✓	✓	✓	Datensatztypen (pro Objekt)		3	✓	✓
Opportunity-Management	✓	✓	✓	✓	Prozesse (pro Org)		5	✓	✓
Vertriebsteams			✓	✓	Automatisierung von Workflows und Genehmigungen			✓	✓
Kalender – alle			✓	✓	Lightning App Builder		✓	✓	✓
Anpassbarer Vertriebsprozess	✓	✓	✓	✓	Lightning Sync		✓	✓	✓
Salesforce Konsole für den Vertrieb		1	✓	✓	Online-Anfrage (Bearbeitungszeit: 2 Tage)	✓	✓	✓	✓
Regelbasierte Bewertung, Weiterleitung und Zuordnung von Leads		✓	✓	✓	Telefonnummer für Support rund um die Uhr		€	€	✓
Erfassung von Online-Leads	✓	✓	✓	✓	Support für Entwickler		€	€	✓
Kampagnenmanagement		✓	✓	✓	Konfigurationsservices		€	€	✓
Kampagneneinfluss***		3	5	5	Unbegrenzter Zugriff auf Onlineschulungen mit Trailhead	✓	✓	✓	✓
Verhindern von Duplikaten		✓	✓	✓	Partner und Communities			€	€
E-Mail-Vorlagen	✓	✓	✓	✓	B2B-Marketingautomatisierung mit Pardot		€	€	€
Massen-E-Mails**		✓	✓	✓	Salesforce Engage		€	€	€
Kundenvorgangsmangement	✓	✓	✓	✓	Salesforce CPQ		€	€	€
Wissensdatenbank Knowledge (Lesezugriff)		✓	✓	✓	Lightning Dialer	€	€	€	€
Wissensdatenbank Knowledge (Lese-/Schreibzugriff)			€	€	Accelerators		€	€	✓
Anpassbare Berichte und Dashboards	✓	✓	✓	✓					
Analytische Snapshots		✓	✓	✓					
Umfassende Berichtsfunktionen			✓	✓					
Zusammenarbeit bei Erstellung von Prognosen		✓	✓	✓					
Opportunity-Aufteilung**			✓	✓					
AppExchange	✓	✓	✓	✓					

Plattformfunktionen der einzelnen Editionen

	Essentials	Professional	Enterprise	Unlimited
Sandbox mit beschränktem Funktionsumfang			1	1
Sandbox mit vollem Funktionsumfang			€	1
Entwickler Pro-Sandbox		€	€	5
Entwickler-Sandbox		10	25	100
Datenspeicher pro Benutzer † †	20 MB pro Benutzer	20 MB pro Benutzer	20 MB pro Benutzer	120 MB pro Benutzer
Datenspeicher pro Benutzer † †	512 MB pro Benutzer	512 MB pro Benutzer	2 GB pro Benutzer	2 GB pro Benutzer
Unbegrenzte benutzerdefinierte Anwendungen	✓	✓	✓	✓


* Wenn die Option „Personenaccount“ aktiviert ist, sind drei Datensatztypen für diese Accounts sowie drei Datensatztypen für Unternehmens-Accounts verfügbar.

** Nur in Salesforce Classic verfügbar.

*** Benutzer von Sales Cloud (Enterprise- und Unlimited-Edition) und Pardot (Pro- und Ultimate-Edition) erhalten drei weitere vordefinierte Attributionsmodelle

†† Alle Editionen bieten mindestens 1 GB Datenspeicher und 11 GB Dateispeicher, die allen Benutzern gemeinsam zur Verfügung stehen. Zusätzlicher Datenspeicher ist auf pro-Org-Basis für jede Edition erhältlich.

Salesforce Inbox

	Essentials	Professional	Enterprise	Unlimited
(mit Einstein Activity Capture)	✓	€	€	€
NEU Sales Cloud Einstein 			€	€
Beinhaltet:				
Einstein Forecasting				
Lead-Bewertung				
Opportunity-Bewertung				
Account-Einblicke				
Opportunity-Einblicke				
Activity Capture				
Automated Contacts				
Posteingang				
Sales Analytics				

† Für begrenzte Zeit auch mit Salesforce Essentials erhältlich.



Weitere Informationen:
Fragen Sie uns, wie wir Ihnen helfen können, engere und wertvollere Kundenbeziehungen aufzubauen.

Salesforce.com Germany GmbH
Erika-Mann-Str. 31, 80636 München
Deutschland
Telefon: DE 0800 1822338
AT 0800 292027
CH 00800 7253 3333

Weltweite Niederlassungen
USA +1-800-667-6389
Lateinamerika +1-415-536-4606
Japan +81-3-5785-8201
Asien/Pazifikregion +65-6302-5700
EMEA +41-21-6953700

