

Salesforce Preise

Die Preise für Salesforce unterscheiden sich je nach Anwendung und Geschäftsanforderungen. Das preisgünstigste Paket fängt bei moderaten 25 Euro pro Monat für das Basisprogramm an. Von der Basis- bis zur Enterprise Lösung für 300 Euro pro Monat gibt es für jedes Unternehmen und jede Anforderung eine passende Salesforce-Lösung

Inhalt

| | |
|---|----|
| Salesforce Preisübersicht | 2 |
| Kosten für Salesforce Beratung und Implementierung..... | 2 |
| Salesforce Preise für die Sales Cloud..... | 3 |
| Salesforce Preise für die Service Cloud | 4 |
| Salesforce Preise für die Marketing Cloud..... | 4 |
| Salesforce Preise für die Commerce Cloud | 5 |
| Salesforce Preise für die Salesforce Lightning Platform | 6 |
| Salesforce Preise für Einstein Analytics | 7 |
| Salesforce Preise für Sales + Service | 8 |
| Salesforce Preise für Community Cloud..... | 9 |
| Salesforce Preise für Pardot..... | 10 |
| Kontakt | 11 |

Salesforce Preisübersicht

| Salesforce Produkt | Variante | Kosten pro Monat | Berechnung |
|-------------------------------|---------------------------------------|------------------|---------------------|
| Sales Cloud | Essentials | 25€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Professionals | 75€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Enterprise | 150€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Unlimited | 300€ | Pro Nutzer / Monat |
| Service Cloud | Essentials | 25€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Professionals | 75€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Enterprise | 150€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Unlimited | 300€ | Pro Nutzer / Monat |
| Marketing Cloud | E-mail, Mobile- und Web-Marketing | Auf Anfrage | - |
| | Social Media Marketing | Auf Anfrage | - |
| | Online-Werbung | Auf Anfrage | - |
| | B2B Marketing Automation (Pardot) | Auf Anfrage | - |
| | | | |
| Commerce Cloud | Commerce Cloud Digital | Auf Anfrage | - |
| | Auftragsmanagement | Auf Anfrage | - |
| | Endless Aisle | Auf Anfrage | - |
| Salesforce Lightning Platform | Employee Apps Starter | 25€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Employee Apps Plus | 100€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Heroku Enterprise Starter | 4000€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Platform Unlimited | Auf Anfrage | - |
| Einstein Analytics | Einstein Predictions | 75€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Tableau CRM Growth | 125€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Tableau CRM Plus | 150€ | Pro Nutzer / Monat |
| Sales and Service | Lightning Professionals | 100€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Lightning Enterprise | 175€ | Pro Nutzer / Monat |
| | Lightning Unlimited | 325€ | Pro Nutzer / Monat |
| Community Cloud | Kunden-Community | Auf Anfrage | Nutzungsvolumen |
| | Partner-Community | Auf Anfrage | Nutzungsvolumen |
| | Mitarbeiter-Community und Anwendungen | 25€ | Pro Nutzer / Monat |
| | | | |
| Pardot | Growth | 1.250€ | Bis 10.000 Kontakte |
| | Plus | 2.500€ | Bis 10.000 Kontakte |
| | Advanced | 4.000€ | Bis 10.000 Kontakte |

Kosten für Salesforce Beratung und Implementierung

Ein weiterer Kostenfaktor neben einer Investition in Salesforce ist die Salesforce Implementierung. Mit dem richtigen Partner binden Sie Ihre Salesforce Lösung individuell und einfach an Ihre Prozesse an.

Salesforce Preise für die Sales Cloud

Die Salesforce Sales Cloud ist eine der Clouds innerhalb der Salesforce Cloud, die mit zahlreichen Funktionen ausgestattet ist, die helfen, schneller und intelligenter zu verkaufen. Salesforce Clouds sind in 4 verschiedene Editionen unterteilt, deren Funktionalitäten und Merkmale dem Preis entsprechend modelliert sind.

Salesforce Essentials: Account- und Kontaktmanagement, Opportunity-Management, anpassbarer Vertriebsprozess, Aufgabenmanagement und Lightning Dialer. Essentials enthält alle grundlegenden CRM-Funktionalitäten, die den Einstieg erleichtern.

Lightning Professional: Erweiterte Lead-Management-Funktionen wie Lead-Zuordnung/Weiterleitung, regelbasierte Lead-Bewertung, Duplikatsperre, Massen-E-Mail und Kampagnenmanagement bilden die Hauptfunktionen dieser Salesforce Professional Edition. Verwalten der Verkäufe unterwegs mit der Sales Console App und der Forecasting Mobile App. Lightning Professional wurde für Unternehmen entwickelt, die ihren Vertrieb und ihre Produktivität maximieren möchten.

Lightning Enterprise: Einen Schritt weiter als Lightning Professional, Enterprise ist eine Salesforce Enterprise-Edition für die Sales Cloud, die doppelt so viele Funktionen wie Lightning Professional bietet, mit vollständigen Lead-Management-, Kundenmanagement- und Prognosefunktionen. Sie wird mit vollständigen CPQ-Komponenten zur Verwaltung von Verträgen, Aufträgen und Angeboten geliefert. Mit vorkonfigurierten AppExchange-Paketen kann sofort losgelegt werden. Die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit trägt dazu bei, dass alle Beteiligten kohärent arbeiten.

Lightning Unlimited: Wie der Name schon sagt, kann mit dem Process Builder-Tool eine unbegrenzte Anzahl von Geschäftsprozessen erstellt werden, eine unbegrenzte Anzahl von Profilen und Seitenlayouts sowie Rollen und Berechtigungen konfiguriert werden. Lightning Unlimited enthält außerdem kostenlose Full Sandbox-Komponenten, mit denen in getrennten Umgebungen getestet und programmiert werden kann, ohne die Betriebsabläufe zu beeinträchtigen. Daneben erhält man auch die Developer Pro Sandbox, die im Vergleich zur Developer Sandbox (ebenfalls enthalten) größere Datenbanken aufnehmen kann. Darüber hinaus umfasst Lightning Unlimited auch den Zugriff auf erstklassige Erfolgsressourcen, gebührenfreien 24/7-Support, Entwickler-Support und Konfigurationsdienste.

Salesforce Preise für die Service Cloud

Mithilfe der Salesforce Service Cloud kann Kunden ein effektives und personalisiertes Erlebnis geboten werden. Die Salesforce Service Cloud verfügt über clevere, auf künstlicher Intelligenz basierende Funktionen, die die richtigen Informationen zur Unterstützung von Agenten, zur Überwachung des Kundenverhaltens und zur Vorhersage ihrer Aktionen bereitstellen. Die Service Cloud wird mit der folgenden Salesforce-Preisstruktur und dem folgenden Salesforce-Plan geliefert:

Salesforce Essentials - 25 € Benutzer/Monat: Sofort einsatzbereite Servicelösung für bis zu 5 Benutzer. Profitieren Sie von automatisierter Fallzuweisung und -beantwortung sowie von Warteschlangen zur Falleskalation und Web-/E-Mail-Fallerfassung. Die Essentials-Edition enthält außerdem eine Lead-Contact-Accountverwaltung, anpassbare Berichte und Dashboards sowie eine Opportunity-Verfolgung.

Lightning Professional - €75 Benutzer/Monat: Mit Komponenten, die die unternehmensweite Zusammenarbeit ermöglichen, und allen Produktivitätswerkzeugen von Essentials. Eine schreibgeschützte Wissensdatenbank, Case Milestone Tracker, CTI-Integration, Auftragsverwaltung und Developer Sandbox sind einige der Hauptfunktionen von Salesforce Lightning Professional für die Sales Cloud.

Lightning Enterprise - €150 Benutzer/Monat: Lightning Enterprise umfasst alle Funktionen von Professional zusammen mit erweitertem Fallmanagement, Self-Service-Communities, erweiterten Berichtsfunktionen, Offline-Zugriff sowie Workflow- und Genehmigungsautomatisierung.

Lightning Unlimited - 300 € Benutzer/Monat: Neben allen Enterprise-Funktionen umfasst dies auch eine umfassende 360-Grad-Ansicht all Ihrer CRM-Vorgänge. Zu den zusätzlichen Funktionen in Lightning Unlimited gehören die vollständige Sandbox, Zugriff auf Premier Success Resources, gebührenfreier 24/7-Support, Salesforce Developer-Support, Konfigurationsservices und Zugriff auf Beschleuniger.

Salesforce Preise für die Marketing Cloud

Salesforce Marketing Cloud-Editionen werden durch ihre Funktionalitäten definiert. Je nach den Marketing-Anforderungen Ihres Unternehmens und den bevorzugten Marketing-Plattformen können Sie eine der folgenden Editionen mit individueller Marketing-Cloud-Preisgestaltung auswählen:

E-Mail-, Mobil- und Web-Marketing: Maßgeschneiderte E-Mail-, Web- und Mobile-Operationen für alle Ihre Kunden mit 4 Varianten dieses Mediums. Basic umfasst Abonnentenprofile, Drag-drop-Segmentierung, E-Mail- und Mobil-optimierte Vorlagen, Kontaktmanagement und Workflows, Personalisierungstools und Integration mit der Salesforce Service- und Vertriebs-Cloud. Pro umfasst darüber hinaus

den Zugriff auf Personalization Builder, Automation Studio, getriggerte Kommunikation, automatisierte Workflows und Web-/Mobil-Analysen. Corporate umfasst alle Pro-Funktionen zusammen mit dem Journey Builder, mit dem Sie Kundenreisen mit relevanten Trigger-Aktionen, prädiktiven Multikanal-Inhalten und erweiterten Berichten anpassen können. Wie auch immer die Salesforce Enterprise-Edition Ihr One-Stop-Shop für all Ihre E-Mail-, Mobil- und Web-Marketing-Anforderungen ist, sie enthält alle oben genannten Funktionen zusammen mit der Segmentierung großer Datenmengen in Echtzeit, verteiltem Senden, gesperrten Vorlagen und benutzerdefinierten Rollen und Berechtigungen.

Social Media Marketing wird in 4 verschiedenen Varianten mit entsprechenden Funktionalitäten und Features angeboten. Basic umfasst 2 soziale Konten, 20.000 monatliche Nennungen, Markenbindung und Management-Tools für alle wichtigen sozialen Netzwerke. Pro ergänzt all diese Funktionen mit 10 sozialen Konten, 250.000 monatlichen Erwähnungen und Zugang für App-Partner. Corporate umfasst 20 soziale Konten, 1,5 Millionen monatliche Erwähnungen, Automatisierung von Posts und eine Integration mit der Service-Cloud. Mit Salesforce Enterprise können Sie all Ihre Social Media-Marketing-Bemühungen durch Integration über Teams, Marken und geografische Gebiete hinweg maximieren.

Digital Advertisement: Die Preise für Salesforce CRM für die Marketing-Cloud hängen von der Größe Ihres Unternehmens und den Anforderungen Ihres Unternehmens ab. Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen.

Salesforce Preise für die Commerce Cloud

Salesforce Commerce Cloud ist eine führende E-Commerce-Plattform, die über alle Tools für einen robusten digitalen Handel verfügt. Salesforce Commerce Cloud hat sich schnell als die Go-To-Plattform für große Unternehmen positioniert, die eine mandantenfähige Lösung mit einem Omnichannel-Ansatz suchen.

Wenn es um die Preisgestaltung in der Commerce Cloud geht, verwendet Salesforce das GMV-System. Es wird als Prozentsatz der in einem bestimmten Zeitraum verkauften Bruttowaren oder -produkte berechnet. Mit anderen Worten: Sie zahlen einen Prozentsatz Ihrer Verkäufe an Salesforce.

Salesforce Pricing Cloud hat 2 Varianten. Salesforce B2C Commerce unterstützt Sie dabei, Ihren digitalen Shop für Kunden und Käufer zu optimieren, u. a. durch schnelle Bestellprozesse, soziale Erweiterungen und personalisiertes Merchandising.

Salesforce B2B Commerce wird der Komplexität auf Unternehmensebene gerecht, optimiert B2B-Funktionen und reduziert die Kosten und die Ressourcenzuweisung.

Salesforce Preise für die Salesforce Lightning Platform

Für ein robustes, allumfassendes CRM für jeden Geschäftsprozess, jede Anwendung und jeden Mitarbeiter sollten sich Unternehmen für ein Abonnement der Salesforce-Plattform entscheiden. Es sind 4 Editionen der Plattform mit unterschiedlichen Salesforce-Preisplänen erhältlich.

Platform Starter - €25 Benutzer/Monat

- Entwicklung benutzerdefinierter Anwendungen - 10 Objekte pro Benutzer
- App-Entwicklung mit Lightning
- Gemeinschaft für Mitarbeiter
- Konto- und Kontaktmanagement
- Aufgaben- und Ereignisverfolgung
- Wissensdatenbank
- Salesforce-Identität
- Cloud-Datenbank
- Mobile Entwicklungs-Kit

Platform Plus - €100 Benutzer/Monat

- Alle Funktionen des Employee App Starter enthalten
- Entwicklung benutzerdefinierter Anwendungen - 110 Objekte pro Benutzer
- App-Entwicklung mit Lightning
- Anpassbare Berichte und Dashboards
- Vermögenswerte und Arbeitsaufträge
- Mitarbeiter-Fälle
- Native Zusammenarbeit
- Salesforce-Identität
- Integration über Echtzeit-APIs

Heroku Enterprise Starter - €4000 Unternehmen/Monat

- Unterstützung für Open-Source-Sprachen
- Intelligente Behälter und elastische Laufzeiten

- Ökosystem für zusätzliche Dienstleistungen
- Feinkörnige Zugangskontrollen
- Enterprise-Kundenbetreuungsteam
- Salesforce-Identitätsföderation
- Team- und Benutzerverwaltung
- Verwaltung der Ressourcennutzung
- Vertrauenswürdige Anwendungsoperationen
- Salesforce-Datensynchronisierung

Platinum Unlimited - Auf Anfrage erhältlich

- Benutzerdefinierte Blitz-Apps
- Blitz-Plattform
- Unternehmen Heroku
- Postgres-Datenbank
- Unentbehrliches Add-on
- Salesforce-Datensynchronisierung
- Salesforce-Identitätsföderation

Salesforce Preise für Einstein Analytics

Gewinnen Sie aussagekräftige Erkenntnisse aus Ihren Daten mit der richtigen Analytics-Lösung für Ihr Unternehmen

Einstein Predictions

- Einstein Prediction Builder
- Einstein Discovery

Tableau CRM Growth

- Einstein Prediction Builder
- Sales Analytics und Service Analytics
- Analytics Studio
- Datenplattform

Tableau CRM Plus

- Einstein Prediction Builder
- Sales Analytics und Service Analytics
- Analytics Studio
- Datenplattform
- Einstein Discovery
- Einstein Data Insights

Salesforce Preise für Sales + Service

Kombinieren Sie Vertrieb und Service, um einen detaillierten Überblick über Ihren Kunden zu erhalten. Diese Salesforce-Editionen sind in diesen drei Varianten erhältlich, damit Sie einen 360-Grad-Blick auf Ihren Kunden von Anfang bis Ende und darüber hinaus erhalten:

Lightning Professional - 100 € Benutzer/Monat: Hier finden Sie die vollständige Account- und Kontaktverwaltung einschließlich Aktivitätsverlauf, Kundenkommunikation und interne Account-Diskussionen. Verwalten Sie Ihre Fälle effizient mit automatischer Weiterleitung von Anfragen und stellen Sie sicher, dass der richtige Agent den richtigen Fall bearbeitet. Verfolgen Sie Opportunities mit allen Details, einschließlich Phasen, Produkten, Wettbewerb, Angeboten usw. Die folgenden Funktionen sind auch in Lightning Professional enthalten

- Auftragsverwaltung
- Aufgaben- und Ereignisverfolgung
- Einzelne Salesforce-Konsolenanwendung
- Mobiler Zugang und Verwaltung
- E-Mail-Integration
- Web- und E-Mail-Antwort
- Unbegrenzte Apps und Tabs
- CTI-Integration

Lightning Enterprise - €175 Benutzer/Monat: Enthält alle Funktionen von Lightning zusammen mit den folgenden, um Sie bei der Konfiguration eines umfassenden CRM für Ihre Vertriebs- und Serviceaktivitäten zu unterstützen.

- Mehrere Salesforce Console-Anwendungen
- Verwaltung von Unternehmensterritorien
- Erweiterte Vorhersage

- Team Verkaufen
- Automatisierung von Arbeitsabläufen und Genehmigungen
- Vollständige Profile und Seitenlayouts
- Salesforce Private AppExchange
- Entwicklung kundenspezifischer Apps
- Mehrere Sandkästen
- Unternehmensanalytik
- Salesforce CPQ
- Live-Agenten-Web-Chat
- Live-Video-Chat

Lightning Unlimited - €325 Benutzer/Monat: Salesforce bietet unbegrenzte Vertriebs- und Servicekomponenten, um all Ihre CRM-Anforderungen ein für alle Mal zu erfüllen. Lightning Unlimited umfasst alle Lightning Enterprise-Funktionen sowie den Salesforce-Support inbegriffen:

- Zusätzliche Datenspeicherung
- Erweiterte Sandbox-Umgebungen
- 24/7 gebührenfreier Support
- Zugang zu über 100 Verwaltungsdiensten
- Unbegrenzt Online-Training
- Verkaufsdaten
- Vertriebs-Cloud engagieren
- Salesforce CPQ
- Wissensdatenbank
- Kunden-Community
- Live-Video-Chat

Salesforce Preise für Community Cloud

Customer-Community: Bieten Sie Ihren Kunden eine Plattform für Selbstbedienung, rationalisieren Sie Ihr Kundenmanagement und heben Sie Ihre Kundenbeziehungen auf eine ganz neue Ebene. Customer Community ist eine Salesforce-Edition für die Community Cloud, mit der Sie die Community aufbauen können, die Sie für Ihren Erfolg benötigen. Der Preis hängt von der Nutzung ab und umfasst Community-Management, Suchmaschinenoptimierung, Lightning-Community-Vorlagen und 10 benutzerdefinierte

Objekte in der Salesforce-Plattform. Sie können sie sogar so anpassen lassen, dass sie vollständig auf Ihr Unternehmen abgestimmt ist!

Partner-Community: Verwalten Sie Ihre Wiederverkäufer, Distributoren und Agenturen mit der Partner-Community, die Salesforce-Automatisierung, Datenfreigabesteuerungen und Massen-E-Mails, Kampagnen und Inhaltsbibliotheken ermöglicht.

Employee-Apps and -Community: Steigern Sie die Produktivität und das Engagement Ihrer Mitarbeiter für nur 25 € pro Benutzer/Monat. Erhalten Sie alle Funktionen der Kunden-Community zusammen mit API-Services, Rollenberechtigungen, Community-Management und Chatter-Zusammenarbeit.

Salesforce Preise für Pardot

Mit der Marketingautomatisierungs-Lösung, die zu Ihrem Unternehmen passt, wächst Ihr Unternehmen schneller.

Pardot Growth

- Lead-Generierung, -Qualifizierung und -Management
- E-Mail-Marketing und -Personalisierung
- Marketing- und Sales-Intelligence

Pardot Plus

- Lead-Generierung, -Qualifizierung und -Management
- E-Mail-Marketing und -Personalisierung
- Marketing- und Sales-Intelligence
- Erweiterte Automatisierung, Personalisierung und Qualifizierung
- Erweiterte Analysen und Berichte

Pardot Advanced

- Lead-Generierung, -Qualifizierung und -Management
- E-Mail-Marketing und -Personalisierung
- Marketing- und Sales-Intelligence
- Erweiterte Automatisierung, Personalisierung und Qualifizierung
- Erweiterte Analysen und Berichte
- Geschäftseinheiten

- Künstliche Intelligenz für Marketing und Vertrieb

Mehr Informationen zu Salesforce Preisen finden Sie hier: <https://www.salesforce.com/de/editions-pricing/overview/>

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Seit 2002 unterstützen wir unsere Kunden bei der Einführung und Anpassung von Salesforce auf individuelle Unternehmensbedürfnisse. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein. Ob Konzern, Mittelstand oder KMU – wir kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Comselect Gesellschaft für Relationship Management mbH

Bernd Bittner, Sales Director CRM Services

Telefon: 0621 / 76133 500

Email: info@comselect.de

Web: <https://comselect.de>

Wir über uns.

comselect ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Projekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert. Seit 2002 sind wir der führende Partner für den deutschen Mittelstand. Unser Branchenschwerpunkt ist die herstellende Industrie. Unsere Berater treffen Sie in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart.