

SalesforceCRM(Sales Cloud)エディションごと機能・料金比較

※下記の表は2011/1/25時点の情報です

(※)後述の「SalesforceCRM(機能説明)」に機能の補足説明を記載してあります。

	Contact Manager	Group	Professional	Enterprise	Unlimited
月額	600円(税込630円)	3,000円(税込3,150円)	7,500円(税込7,875円)	15,000円(税込15,750円)	30,000円(税込31,500円)
無料トライアル	7日間無料	14日間無料	30日間無料	なし	なし
利用可能ユーザ	5ユーザまで利用可	5ユーザまで利用可	ユーザ数上限なし	ユーザ数上限なし	ユーザ数上限なし
組織当たりの最少データストレージ	1GB	1GB	1GB	1GB さらに各Silver Partnerライセンスにつきプラス2MG、 各Gold Partnerライセンスにつきプラス5MBが追加	1GB さらに各Silver Partnerライセンスにつきプラス2MG、 各Gold Partnerライセンスにつきプラス5MBが追加
組織当たりの最少ファイルストレージ	1GB	1GB	1GB	1GB	1GB
ユーザライセンス当たりのストレージ割り当て	なし	なし	データストレージ20MBと ファイルストレージ612MB	データストレージ20MBと ファイルストレージ612MB	データストレージ120MBと ファイルストレージ612MB
AppExchange(※)	×	1	5	10	上限なし
カスタムタブの上限(※)	3	5	10	25	上限なし
カスタム項目数の上限(※)	5	100	100	500	500
活動の制限(※)	その他制限なし	その他制限なし	20	100	100
ロングテキストエリア項目の制限	5	5	5	25	25
リッチテキストエリア項目の制限	5	5	5	25	25
リレーション項目の制限	25	25	25	25	25
積み上げ集計項目の制限	10	10	10	10	10
カスタムアプリケーション	1	1	1	10	上限なし
カスタムオブジェクト数の上限(※)	5	50	50	200	2,000
カスタムレポートタイプ	×	50	50	200	2,000

SalesforceCRM(Sales Cloud)エディションごと機能・料金比較

※下記の表は2011/1/25時点の情報です

(※)後述の「SalesforceCRM(機能説明)」に機能の補足説明を記載してあります。

	Contact Manager	Group	Professional	Enterprise	Unlimited
レポートのスケジュール(※)	×	×	3つのみ (0:00 / 3:00 / 21:00)	1時間につき1件	1時間につき2件
Apex利用可能(※)	×	×	×	○	○
VisualForce利用可能(※)	○	○	○	○	○
カスタム項目の作成・変更	×	×	○	○	○
パッケージの作成・アップロード	×	○	○	○	○
パッケージデータのインストール	×	○	○	○	○
デバッグログ	×	×	×	○	○
パートナーユーザとの連携	×	×	×	○	○
Chatterの設定(※)	×	○	○	○	○
レコードの所有権の変更	×	○	○	○	○
Sandbox(※)	×	×	×	開発者のみ	上限なし
Web API	×	×	×	○	○
取引先、取引先責任者の管理	○	○	○	○	○
活動履歴の管理	○	○	○	○	○
類似コンテンツの検索	○	○	○	○	○
ドキュメントの添付	○	○	○	○	○
Google Appとの連携(※)	○	○	○	○	○
コンテンツライブラリ	○	○	○	○	○
Microsoft Outlookとの連携	○	○	○	○	○
Microsoft Word、Excelとの連携	○	○	○	○	○
Mobile Lite	○	○	○	○	○

SalesforceCRM(Sales Cloud)エディションごと機能・料金比較

※下記の表は2011/1/25時点の情報です

(※)後述の「SalesforceCRM(機能説明)」に機能の補足説明を記載してあります。

	Contact Manager	Group	Professional	Enterprise	Unlimited
レポート(※)	○	○	○	○	○
ToDo(※)	○	○	○	○	○
競合情報の管理	×	○	○	○	○
カスタマイズ可能な営業プロセス	×	○	○	○	○
ダッシュボード(※)	×	○(参照のみ)	○	○	○
メールテンプレートと トラッキング(※)	×	○	○	○	○
Google AdWords	×	○	○	○	○
サードパーティアプリケーションとの 連携	×	○	○	○	○
ランディングページ	×	○	○	○	○
Web経由の見込み客取り込み(※)	×	○	○	○	○
見込客のスコアリング、ルーティン グ、割り当て	×	○	○	○	○
商談のトラッキング	×	○	○	○	○
分析スナップショット	×	×	○	○	○
キャンペーン	×	×	○	○	○
契約管理	×	×	○	○	○
カスタマイズ可能なダッシュボード	×	×	○	○	○
カスタマイズ可能な売上予測	×	×	○	○	○
アイデア管理機能	×	×	○	○	○
一括メール送信	×	×	○	○	○
商品のトラッキング	×	×	○	○	○
代理店とのリアルタイムコラボレー ション	×	×	○	○	○

SalesforceCRM(Sales Cloud)エディションごと機能・料金比較

※下記の表は2011/1/25時点の情報です

(※)後述の「SalesforceCRM(機能説明)」に機能の補足説明を記載してあります。

	Contact Manager	Group	Professional	Enterprise	Unlimited
ロールごとの権限設定	×	×	○	○	○
サードパーティの営業ツール	×	×	○	○	○
オフラインアクセス	×	×	別途料金が発生	○	○
モバイル対応	×	×	別途料金が発生	別途料金が発生	○
承認(※)	×	×	×	○	○
コールスクリプト(日本語未対応)	×	×	×	○	○
類似商談の検索	×	×	×	○	○
ビジュアルツールによるプロセス管理(日本語未対応)	×	×	×	○	○
営業チーム	×	×	×	○	○
テリトリー管理	×	×	×	○	○
ワークフローの自動化	×	×	×	○	○
代理店チャンネル管理	×	×	×	○	○
パートナーポータル、Webコミュニティ	×	×	×	○	○
24時間のプレミアムサポート	×	×	別途料金が発生	別途料金が発生	○
専任のシステム管理者	×	×	×	×	○

SalesforceCRM(機能説明)

※下記の表は2011/1/25時点の情報です

機能	機能説明
AppExchange	SalesforceCRMの機能をマッシュアップするアプリケーションのこと。salesforce.comが運営するAppExchangeサイトからインストールすることができます。
カスタムオブジェクト	組織独自の情報を保管できるカスタムデータベーステーブルのこと。
カスタム項目	カスタムオブジェクトに設定する項目。テーブルのカラムのようなもの。
カスタムタブ	カスタマイズしたタブのこと。カスタムオブジェクト、Webサイト、Visualforceを設定することが出来る。
ConnectOracle	Salesforce.com と Oracle e-Business Suite 11i のための、軽量で、実装が簡単な、パッケージ化された統合ソリューションです。
ConnectSAP	Salesforce.com と SAP R/3® のための、軽量で、実装が簡単な、パッケージ化された統合ソリューションで、両システムにある関連する顧客データを統合し一貫したビュー提供します。
Connect for Microsoft Office	Microsoft Office と Salesforce.com を統合します。
タイムトリガ	特定の日時、日時項目を基準に、何時間後、何日後など時間をベースにして、ワークフローアクションを実行することが出来ます。
項目レベルセキュリティ	アクセスできる項目をプロファイルごとに設定することが出来ます。
ドメインの登録	独自のドメイン名を設定することが出来る。形式は「http://<ドメイン名>.force.com/」となる。
Chatter	組織内で情報を共有できるアプリケーション。公開範囲に制限のある「Twitter」のようなもの。
Apex(Force.comコード)	Salesforce独自のプログラム開発言語。(Java言語に似ています。)
Visualforce(Force.comページ)	タグベースのマークアップ言語です。これを使用して、開発者はより効果的にアプリケーションを開発したり、Salesforce.com のユーザインターフェースをカスタマイズしたりできます。
Force.comIDE	Force.com IDEはForce.comアプリケーションの作成、編集、テスト、そしてデプロイを行うための、Eclipseベースの強力なクライアントアプリケーションです。
数式	他の項目、式、または値から値を取得するアルゴリズムのことです。Excelのセルに埋め込む関数のようなものだと考えてください。これを駆使することにより、プログラム言語に頼らず、標準で準備されている入力チェックにはない、複雑な入力チェックや、計算を式を埋め込み、アプリケーションをカスタマイズすることが可能です。
ページレイアウトエディタ	ページレイアウトをドラッグアンドドロップで編集するためのツールです。
レポート	データを特定の条件で抽出したり、特定の項目で集計して、画面に一覧表示出来る機能です。レポートに出力したデータは、Excel又は、CSVで出力することも出来ます。
ダッシュボード	レポートやビューのデータをグラフにして表示することが出来る機能です。
ワークフロールール	登録した内容によって、特定のアクションを自動化するための機能です。アクションには、ToDoの設定、電子メールアラート、項目自動更新、アウトバウンドメッセージを設定することが出来ます。例えば、旅費・交通費の申請に対する承認フローをシステムで設定する際に利用します。

SalesforceCRM(機能説明)

※下記の表は2011/1/25時点の情報です

機能	機能説明
モバイル	iPhone、BlackBerry デバイス、または Windows Mobile デバイスから Salesforce.com データにアクセスするためのアプリケーションです。
プレミアサポート	ベーシックサポート(通常サポート)以上のサポート体制を用意してもらえる。開発のためのサポートや応答時間などに差があります。
Sandbox(サンドボックス)	運用環境のコピー環境を作成することが出来る。テストや検証用に使用する目的で使用できます。
サイト	公開 Web サイトを作成することが出来ます。但し、Salesforce独自のプログラム開発言語(Visualforce+ Apex)を使用してページを作成する必要があります。
レポートのスケジュール	特定の時間にレポートを実行してメールで送信することが出来る。
GoogleAppとの連携	Gmail、Googleトーク、GoogleDocs、Googleカレンダーと連携することが出来る。
メールテンプレート	予めメールのテンプレートを作成し、特定の項目とDBのデータを置換することも出来る。
Web経由の見込み客の取り込み	問い合わせフォーム内容などをそのままリード(見込客)情報として、組織に取り込むことが出来ます。
パッケージ	組織の環境をパッケージとしてSalesforceにアップロードし、別の環境にインストールすることが出来る機能。
承認プロセス	レコードを承認するためのプロセスを設定することが出来る。レコードの申請や承認、却下などの処理が出来る。
ToDo	自分がやるべき作業を管理する、スケジュール管理のような機能。
電子メールアラート	指定した相手に対してメールを送信することが出来る。
項目自動更新	項目を自動的に更新することが出来る。
アウトバウンドメッセージ	外部サービスに指定した情報をSOAPメッセージとして送信することが出来る。
活動の管理	メール、電話など行ったアクションを活動として登録することが出来ます。また、活動予定の管理も出来ますので、予定と実績を管理することが出来ます。
差し込み印刷	Wordのテンプレートファイルとデータベースのデータを関連付かせて、Wordで帳票を出力する機能です。
	以上

