

Cloud Enterprise Lizenzierung – Microsoft Dynamics 365 (CRM)

Die Cloud-Lösung Microsoft Dynamics 365 (CRM) beinhaltet verschiedene CRM-Anwendungen. Die Lizenzierung ist flexibel und ermöglicht Ihnen eine rollenbasierte Zuordnung der benötigten Applikationen zu Ihren Mitarbeitern.

Ihr Vorteil: Sie bezahlen nur die Lizenzen, die Sie wirklich benötigen.

Die Applikationen:

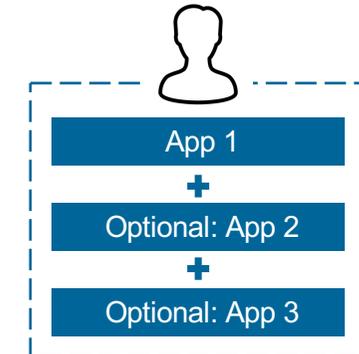
- | | |
|---|--|
|  Sales |  Field Service |
|  Sales Premium |  Project Operations** |
|  Microsoft Relationship Sales* |  Customer Insights |
|  Customer Service | |

* Es müssen mind. 10 Lizenzen erworben werden

** Es müssen mind. 20 Base-Lizenzen erworben werden.

Und so geht's

- App 1:**
Wählen Sie eine Applikation aus, die Sie als Base-Lizenz nutzen möchten, z.B. Sales.
- Optionales Hinzubuchen von weiteren Apps:**
Wenn Sie weitere Apps, wie z.B. Customer Service oder Field Service, benötigen, können Sie diese optional als Attach-Lizenz(en) hinzubuchen.



Hinweis: Bitte beachten Sie, dass nicht jede Lizenz als Attach-Lizenz verfügbar ist. Genauere Informationen entnehmen Sie bitte der nachfolgenden Seite.

Zusätzliche Informationen

Es wird eine Unterscheidung zwischen Base- und Attach-Lizenzen vorgenommen:

- Base-Lizenz:** Jeder Benutzer, der mindestens eine Applikation der oben genannten Apps nutzen möchte, wählt eine Base-Lizenz aus.
- Attach-Lizenz:** Diese Lizenzen können bei Bedarf zusätzlich zu der Base-Lizenz hinzugefügt werden. Attach-Lizenzen bieten sich bei Benutzern an, die mehr als eine Lizenz benötigen. Im Vergleich zu der Base-Lizenz ist der Leistungsumfang derselbe, der Preis verringert sich erheblich.*

* Voraussetzung: 10 Base-Lizenzen von einer Applikation.

Die Lizenzen unterscheiden sich zwischen User-, Device- und Organisations-Lizenzen:

-  **User-Lizenz:** Der Zugriff auf die Applikation erfolgt ausschließlich über die lizenzierte Person.
-  **Device-Lizenz:** Die Lizenzierung erfolgt für eine Applikation auf einem festgelegten Endgerät. Dieses Endgerät kann von beliebig vielen Personen genutzt werden, allerdings mit nur einer Anmeldung parallel.
-  **Organisations-Lizenz:** Die Lizenz gilt für die gesamte Organisation und nicht für eine bestimmte Anzahl an Nutzern.

Cloud Enterprise Lizenzierung – Microsoft Dynamics 365 (CRM)

Base-Lizenz	Sales Enterprise*   88,90 €	Customer Service Enterprise*   88,90 €	Customer Insights  1.591,30 € <small>inkl. 100.000 Personen & 10.000 interagierenden Personen</small>
	Sales Premium  126,40 €	Field Service*   88,90 €	
	Microsoft Relationship Sales**  151,60 €	Project Operations***  112,30 €	
Attach-Lizenz	Sales Enterprise  18,70 €	Customer Service Enterprise  18,70 €	Customer Insights  936,10 € <small>inkl. 100.000 Personen & 10.000 interagierenden Personen</small>
		Field Service  18,70 €	
		Project Operations****  28,10 €	
+ Team Members (eingeschränkte Benutzer)  7,50 €			

 User  Device  Organisation

Lizenzierungsmöglichkeiten: User-Lizenzen

Zusätzliche Informationen

Laufzeit 1 Monat

- Anzahl der Lizenzen von Monat zu Monat änderbar
- 20% teurer als das jährliche Abo
- Abrechnung: monatlich



Laufzeit 1 Jahr

- Anzahl der Lizenzen von Monat zu Monat erhöhbar
- Abrechnungs-Optionen: monatlich; jährlich



Laufzeit 3 Jahre

- Anzahl der Lizenzen von Monat zu Monat erhöhbar
- Preise für volle 36 Monate festgesetzt
- Abrechnungs-Optionen: monatlich; jährlich; alle 3 Jahre



- Die angegebenen Preise sind gültig bei einer Laufzeit von 12 oder 36 Monaten.
- Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer und vorbehaltlich inhaltlicher und preislicher Änderungen des Herstellers.
- Exemplarische Preiskalkulation auf Basis der Microsoft eigenen Lizenzkosten.
- Alle Preise gelten pro Monat und verstehen sich pro Benutzer () (außer bei der Nutzung von Device(s) ()) und der Marketing-Applikation ().
- „Team Member“ bietet sich für Benutzer an, die eingeschränkte Zugriffs- und Leserechte auf eine Applikation benötigen. Team Member-Lizenzen können für jede Applikation einzeln hinzugebucht werden, außer für Marketing.

*Auch als Device für je 122,30 € pro Monat erhältlich. | **Es müssen mind. 10 Lizenzen erworben werden. | ***Es müssen mind. 20 Lizenzen erworben werden. | ****Nur bei Sales Premium und Microsoft Relationship Sales verfügbar.

Kernvorteile – Microsoft Dynamics 365

- ✓ Zukunftssichere und führende Unternehmenslösungen aus dem Hause Microsoft
 - ✓ Moderne und vertraute Benutzeroberfläche (Windows)
 - ✓ Leichte Integration von Microsoft Anwendungen wie Outlook, Teams, Notes, Co-Pilot und weitere
 - ✓ Vielfältige Zugriffsmöglichkeiten (Offline, Online und mobiler Zugriff möglich)
- ✓ Integration von CRM- und ERP-Funktionalitäten
 - ✓ 360° Überblick über alle Aktivitäten zum Kunden
 - ✓ Individuell anpassbar
 - ✓ Applikationen für unterschiedliche Abteilungen, z.B. Sales, Marketing, Customer Service

Applikationen – Microsoft Dynamics 365 (CRM)



Sales

Gehen Sie im Vertrieb gezielt auf Kundenwünsche ein, optimieren Sie die Kundenbindung und erzielen Sie mehr Geschäftsabschlüsse.



Sales Premium

Microsoft Dynamics 365 Sales und Sales Insights in einem: Profitieren Sie von KI-gesteuerten Insights durch einen intelligenteren Verkauf und eine bessere Entscheidungsfindung.



Microsoft Relationship Sales

Optimieren Sie Ihre Vertriebsaktivitäten und bauen Sie noch gezielter Ihre Kundenbeziehungen auf – die Integration des LinkedIn Sales Navigators in das Dynamics 365 for Sales unterstützt Sie dabei.



Customer Service

Bieten Sie Ihren Kunden einen schnellen und hochwertigen Kundenservice - steigern Sie den Wert jeder Interaktion.



Project Operations

Managen Sie profitable Projekte termingerecht und innerhalb des Budgets. Steigern Sie gleichzeitig die Produktivität Ihrer Mitarbeiter.



Field Service

Bieten Sie einen umfassenden Service: Beheben Sie frühzeitig Servicefälle, reduzieren Sie Ihre Betriebskosten und stellen Sie eine hohe Kundenzufriedenheit vor Ort sicher.



Customer Insights

Verwandeln Sie Ihre Kundendaten in Erkenntnisse. Erstellen Sie umfassende Kundenprofile, gewinnen Sie schnelle Einsichten und sprechen Sie Ihre Kunden durch personalisierte Kundenkontaktverläufe über unterschiedliche Kanäle persönlich an.

Die infinitas GmbH

Die infinitas GmbH entwickelt und implementiert für große sowie mittelständische Unternehmen maßgeschneiderte CRM-Lösungen. Als zertifizierter Microsoft Partner mit den Kompetenzen für Customer-Relationship-Management und Cloud Business Applications von Microsoft begleiten wir seit Jahren erfolgreich Kunden mit den unterschiedlichsten Anforderungen durch die komplette IT-Prozesskette und stehen ihnen mit individueller Beratung, Implementierung und Customizing zur Seite.

Mit unserem 360°-Ansatz entwickeln wir für unsere Kunden intelligente End-to-End Prozesse für eine erfolgreiche und digitalisierte Customer Journey von der ersten Leadgenerierung bis zur nachhaltigen Kundenzufriedenheit.

Kontaktieren Sie uns – Wir beraten Sie gerne!



Andreas Rosenbauer
Vertriebsleitung

Mobil: +49 151 162 370 01
E-Mail: andreas.rosenbauer@infinitas.de

[Book a Meeting →](#)



Frauke Müller
Beratung CRM

Mobil: +49 176 116 515 62
E-Mail: frauke.mueller@infinitas.de

Kurzüberblick



1999 gegründet



Standort Hannover, deutschlandweit tätig



Geschäftsführung Kerstin und Jens Wemheuer



Über 40 festangestellte Mitarbeiter



Microsoft Partner



Entwicklung und Implementierung von maßgeschneiderten CRM-Lösungen

Unsere Leistungen



Beratung



Schulung



Implementierung



Support



Customizing



Integration