Welches CRM ist das beste für Sie?

Weniger manuelle Arbeit. Mehr attraktive Verkäufe. Moderne Vertriebs-CRMs unterstützen Sie dabei, Leads zu gewinnen und Umsätze zu steigern – und zwar automatisiert.

Funktionen für Effizienz und Klarheit*

Automatisierung (Workflow)	pipedrive	zendesk sell
KI-Vertriebsassistent Der KI-Vertriebsassistent analysiert fortlaufend Ihre Performance und macht Ihnen darauf basierend Vorschläge bzw. gibt Ihnen Tipps, wo es Verbesserungspotenzial gibt und worauf Sie sich als Nächstes fokussieren sollten.	✓	✗
API-Zugriff (Offene API) Kostenloses Einrichten individueller Funktionen mit der API.	✓ (REST API)	✓
Webhooks Webhooks schieben Informationen an den Endpunkt Ihrer Wahl. Wenn ein Ereignis ausgelöst wird (z.B. ein neuer Deal hinzugefügt wird), wird diese Benachrichtigung als HTTP-POST-Anforderung mit einem JSON-Body an den/die von Ihnen gewählten Endpunkt(e) versendet.	✓	✓
Workflow-Automatisierung Automatisieren Sie wiederkehrende Aufgaben (wie die Aktualisierung von Deals oder das Senden von E-Mails) und erstellen Sie einen optimierten Vertriebsprozess für Ihr Team.	✓ (bis 100)	✓
E-Mail-Workflow-Automatisierung Richten Sie Trigger ein, um E-Mails automatisch zu versenden.	✓	✗ (Ausschließlich automatische Aufgabenerstellung)
Smart Kontaktdaten Ziehen Sie mit nur einem Klick wertvolle Informationen über Leads aus dem Web oder Sozialen Medien.	✓	✗
Wichtige Felder Verbessern Sie die Qualität Ihrer Daten mit wichtigen Feldern für Ihr Team.	✓	✗
Erforderliche Felder Verbessern Sie die Qualität Ihrer Daten mit erforderlichen Feldern für Ihr Team.	✓	✓

Vertrieb (Leads und Deals verwalten)

	pipedrive	zendesk sell
Lead- und Deal-Management Verwalten Sie Opportunities auf souveräne Art und Weise mit einem vollständigen Überblick über jeden Lead und Deal, einschließlich Pipeline-Fortschritt, Besitzer, Kommunikation und Aktivitätsverlauf.	✓	✓
Aktivitätsfeed / Wiedervorlagen Immer wissen, was als Nächstes ansteht. Im Aktivitätsfeed sehen Sie Wiedervorlagen und geplante Aktivitäten geordnet nach Dringlichkeit.	✓	✓
Anpassbare Pipelines Visualisieren Sie Ihren Vertriebsprozess und verschieben Sie Ihre Deals durch die Phasen Ihrer Pipelines, die Sie individuell anpassen können.	✓	✓
Visuelle Pipeline Bewegen Sie Ihre Deals per Drag & Drop entlang einer visuellen Pipeline.	✓	✓ (Keine Gesamtübersicht aller Leads)
Mehrere, individuelle Pipelines Erstellen Sie so viele individuelle Pipelines wie Sie benötigen.	✓	✓
Produktkatalog Erstellen Sie einen individuell anpassbaren Katalog der Produkte oder Dienstleistungen Ihres Unternehmens, einschließlich Kosten, Erläuterungen und mehr.	✓	✓
Benutzerdefinierte Felder Passen Sie Ihre Vertriebsdaten mit benutzerdefinierten Feldern in Ihren Leads, Deals, Kontakten und Produkten an Ihr Unternehmen an.	✓	✓ (Angepasste Objekte bisher nur in Beta-Version)
Lead-Posteingang Bündeln Sie alle Ihre Leads an einem Ort, um Ihre Pipeline nicht zu überladen und sich auf Deals zu konzentrieren.	✓	✗ (Kein gesonderter Posteingang, aber Filterung nach Lead möglich)
Stagnierende Deals Erhalten Sie eine Benachrichtigung, wenn ein Deal länger als der vorgegebene Zeitrahmen in einer Phase stagniert.	✓	✓
Datenimport und -export Importieren Sie Ihre Daten aus einer Excel-Tabelle oder aus einem anderen CRM.	✓	✓
Duplikate zusammenfügen Bereinigen Sie Ihre Daten durch Erkennen und Zusammenfügen von Duplikaten.	✓	✓
Label- und Filteroptionen Nutzen Sie Label- und Filteroptionen, um Ihre Kontakte zu segmentieren.	✓	✓

E-Mail Kommunikation

	pipedrive	zendesk sell
E-Mail-Postfach Leiten Sie wichtige E-Mails mit bcc an Ihr CRM weiter und verknüpfen Sie diese automatisch mit einem zugehörigen Deal und Kontakt	✓	✓
Zweiweg-E-Mail-Sync Synchronisieren Sie Ihren Google Mail-, Outlook- oder Unternehmens-E-Mails-Account, um direkt von Ihrem CRM aus E-Mails zu senden und zu empfangen.	✓	✓
Individuell anpassbare E-Mail-Vorlagen Senden Sie schneller mehr E-Mails mit vollständig anpassbaren und gemeinsam nutzbaren Vorlagen.	✓	✓
Individualisierbare Signatur Hinterlassen Sie einen guten Eindruck mit personalisierbaren E-Mail-Signaturen.	✓	✓
Tracking von Öffnung und Klicks bei E-Mails Erhalten Sie Benachrichtigungen, wenn ein Interessent Ihre E-Mails öffnet oder einen Ihrer Links anklickt.	✓	✓
Mailinglisten / Massenmails Erstellen Sie E-Mail-Verteilerlisten und senden Sie gleichzeitig E-Mails an eine Gruppe von Kontakten.	✓	✓ (Personalisierte Massen-E-Mails ab Sell Professional)
Planung von E-Mails Senden Sie E-Mails außerhalb Ihrer Geschäftszeiten oder zu einem für den Empfänger günstigeren Zeitpunkt.	✓	✗ (E-Mail-Sequenzen sind nur mit dem Reach-Add-On möglich)

Kontaktmanagement

	pipedrive	zendesk sell
Kontakt-Import Importieren Sie Kontakte kinderleicht aus unterschiedlichen Quellen wie z.B. anderen CRMs oder Tabellen.	✓	✓
Kontakt- und Organisationsmanagement Erstellen Sie eine unbegrenzte Datenbank von Kontakten und verschaffen Sie sich einen klaren Überblick über deren Verlauf, die verknüpften Deals, Aktivitäten und Kommunikation.	✓	✓
Erwähnungen und Kommentare Machen Sie Ihre Kollegen auf ein Update zu einem Lead, Deal oder Kontakt aufmerksam, indem Sie sie mit @Erwähnungen in den Notizen erwähnen oder Kommentare hinterlassen.	✓	✓
Dateianhänge Fügen Sie Dateien zu Leads, Deals, Kontakten oder Produkten hinzu.	✓	✓

	pipedrive	zendesk sell
Rechnungserstellung Erstellen Sie Ihre Rechnung mit Ihrem CRM.	✓ (Smart-Docs Add-on und weitere Integrationen)	✗ (nur über externes Tool Quote Roller)
Kontakte auf Karte / Maps Sehen Sie mit der Google Maps-Integration, wo sich Ihre Kontakte befinden, und filtern Sie diese nach Stadt, Bundesland und Land.	✓	✓
Kalender- und Aktivitätenmanagement Behalten Sie den Überblick über anstehende Aktivitäten und planen Sie Ihre Zeit effizient.	✓	✓
Aktivitätsbenachrichtigungen Wählen Sie für Benachrichtigungen Ihre eigene Kombination aus in-App, E-Mail und mobiler App, um immer auf dem Laufenden zu bleiben.	✓	✓
Seriendruckfelder Geben Sie Ihren E-Mail-Vorlagen mit vorausgefüllten Seriendruckfeldern für Deals, Kontakte und Organisationen eine persönliche Note.	✓	✓
Meetingplaner Teilen Sie Ihre verfügbaren Termine mit Ihren Kunden, lassen Sie sie einen Termin wählen, der für beide passt und planen schnell und einfach.	✓	✗ (nur einfache Meetingvorschläge möglich, keine Kalenderfreigabe)
Planung von Videogesprächen Richten Sie automatisch Videogespräche für geplante Meetings über Zoom, Microsoft Teams oder Google Meet ein.	✓	✗ (Videokonferenz-Apps nur für Zendesk Support)
Caller / Anruf über CRM Tätigen Sie Ihre Verkaufsanrufe direkt aus Ihrem CRM heraus. Mit der Anrufrückverfolgung, -protokollierung und vielen weiteren Einblicken haben Sie alles an einem Ort verfügbar.	✓	✓
Timeline für Kontakte / Kontakthistorie Verwenden Sie eine visuelle Darstellung Ihrer Aktivitäten mit Kontakten über einen bestimmten Zeitraum zur Nachbereitung.	✓	✓
Dokumentenerstellung und -verwaltung Senden Sie nachverfolgbare Angebote, Vorschläge und Verträge direkt aus Ihrem CRM.	✓ (Smart Docs Add-on)	✗ (nur über externes Tool Quote Roller)
Automatisch ausgefüllte Vorlagen und Offline-Dokumente Richten Sie Verkaufsdokumentvorlagen ein und lassen Sie Daten aus beliebigen Feldern und Ihrem Produktkatalog einfließen.	✓ (Smart Docs Add-on)	✗ (nur über externes Tool Quote Roller)
Dokumentenzugriffsverfolgung Senden und teilen Sie nachverfolgbare Dokumente, lassen Sie sich per E-Mail oder in der App benachrichtigen, wenn Ihr Kunde diese öffnet und machen zum richtigen Zeitpunkt Follow-ups.	✓ (Smart Docs Add-on)	✗ (nur über externes Tool Quote Roller)

	pipedrive	zendesk sell
eSignaturen Unterzeichnen Sie beliebige Dokumente elektronisch.	✓ (Smart Docs Add-on)	✗ (nur über externes Tool Quote Roller)
Unterstützung von PDF-Formaten Geben Sie Nutzern die Möglichkeit, eine PDF-Version ihres Dokuments mit einem öffentlichen Freigabelink zu teilen.	✓	✗ (nur über externes Tool Quote Roller)
Unterstützung von Google Slides und Sheets Erstellen Sie Google Slides und Sheets mit Platzhaltern für Ihre Daten, teilen Sie diese mit Kunden und fordern Sie Unterschriften an, um diese Deals schneller abzuschließen.	✓	✓
Integration von Google Drive-Dokumenten Integrieren Sie Ihr CRM in Ihre bevorzugte Datenspeicherung.	✓	✓
Integration von OneDrive-Dokumenten Integrieren Sie Ihr CRM in Ihre bevorzugte Datenspeicherung.	✓	✗ (nur mithilfe von Zapier möglich)

Reportings (Einblicke und Berichte)

Benutzerdefinierte Berichte Kombinierte Berichte für Aktivitäten, Deals, Prognosen und Abonnemente in Einblicke.	✓	✓
Deal-Berichte Ermitteln Sie, welche Accounts den größten Umsatz bringen, wie viele Opportunities Ihre Vertriebsmitarbeiter gewinnen oder verlieren und warum.	✓	✓
Aktivitätsberichte Verfolgen Sie benutzerdefinierte Verkaufsaktivitäten wie E-Mails, Demos, Anrufe oder Veranstaltungen, um die Gewinnmuster Ihres Teams aufzudecken.	✓	✓
Unternehmens- und Nutzerziele Verfolgen Sie mit benutzerdefinierten Dashboards, wie nah Sie, Ihr Unternehmen und die einzelnen Vertriebsmitarbeiter an der Erreichung Ihrer Ziele sind.	✓	✓
Team-Ziele Verfolgen Sie mit leicht zugänglichen Dashboards, wie nah Ihr Team am Erreichen seiner Ziele ist.	✓	✓
Team-Management Organisieren Sie Ihre Mitarbeiter in Teams und erhalten Sie Einblicke in deren Performance.	✓	✓

	pipedrive	zendesk sell
Visuelle Dashboards Erstellen Sie mit einer Reihe von Berichten Ihre individuellen Dashboards und teilen Sie diese mit internen oder externen Stellen.	✓	✓
Dashboard-Links zum Teilen Teilen Sie Live-Dashboards über einen Link innerhalb oder außerhalb Ihres CRMs und halten Sie damit Teamkollegen und Manager auf dem Laufenden.	✓	✗ (nur mit Zendesk Support möglich)
Benutzerdefinierte Felder und Berichte Erstellen Sie Berichte basierend auf den benutzerdefinierten Feldern, die Sie für Ihre Teams, Produkte oder Branchen eingerichtet haben.	✓	✗
Umsatzprognoseberichte und -ansichten Planen Sie selbstbewusst und mit umfassendem Überblick.	✓	✓
Wiederkehrender Umsatz Verfolgen und prognostizieren Sie Ihren Umsatz über einen bestimmten Zeitraum, selbst wenn der Deal schon längst abgeschlossen ist.	✓	✓

Marketing

Mailinglisten / Massenmails Erstellen Sie E-Mail-Verteilerlisten und senden Sie gleichzeitig E-Mails an eine Gruppe von Kontakten.	✓	✓ (Personalisierte Massen-E-Mails ab Sell Professional)
E-mail-Kampagnen Verschicken Sie E-Mail-Marketing-Kampagnen direkt über Ihr CRM.	✓	✗ (nur über Integration von Drittanbieter wie beispielsweise MailChimp)
Anpassbare Webformulare Erstellen Sie personalisierbare Webformulare, die Sie auf Ihrer Website einbetten und per Link verschicken können.	✓	✓
Tracking von Webbesuchern Welche Organisationen besuchen Ihre Website, woher kommen sie und welchen Content nutzen sie.	✓	✗
Leadgenerierung Mit Add-Ons wie LeadBooster können Sie mehr Leads generieren.	✓ (Prospektor im LeadBooster-Add-On)	✓ (mit Sell Reach Add-On)
Segmentierung von Kundengruppen Nutzen Sie Filter für die Kundensegmentierung.	✓ (Weitere Funktionen geplant)	✓

	pipedrive	zendesk sell
Livechat Mit dem Livechat können Ihre Mitarbeiter in Echtzeit mit Besuchern Ihrer Website in Kontakt treten.	✓	✓
Chatbot Der Chatbot beantwortet rund um die Uhr die Fragen von Website-Besuchern und kann sie bei Bedarf an Mitarbeiter weiterleiten.	✓	✓
LinkedIn Integration Integration mit der Berufsplattform LinkedIn.	✗	✗ (nur mithilfe von Drittanbieter (z.B. Zapier) möglich)
Facebook Messenger Integration Integration mit Facebook Messenger.	✓	✗ (nur mithilfe von Drittanbieter (z.B. Zapier) möglich)
Twitter Integration Integration mit Kurznachrichtendienst Twitter.	✗	✗ (nur mithilfe von Drittanbieter (z.B. Zapier) möglich)
Instagram Integration Integration mit Instagram.	✗	✗ (nur mithilfe von Drittanbieter (z.B. Zapier) möglich)
WhatsApp Integration Verschicken Sie E-Mail-Marketing-Kampagnen direkt über Ihr CRM.	✓	✓ (Sunshine Conversations werden benötigt)
Social Media Tracking Beobachten und Analysieren Sie Nennungen zu Unternehmen, Marken, Produkten, Personen, Nachrichten oder Themen im Internet.	✗	✗ (nur mithilfe von Drittanbieter (z.B. Flare) möglich)

Projektmanagement

Projektmanagement Bilden Sie Ihre Projekte ganz einfach über Ihr CRM ab.	⚙ (nur Microsoft)	✗

Mobile Apps und Integrationen

	pipedrive	zendesk sell
Native Android- und iOS-App Starten Sie jeden Tag mit einer Übersicht Ihres Tages und bearbeiten Sie Deals, Aktivitäten und Kontakte direkt von unterwegs.	✓	✓
Kontakt-Sync mit Google und Microsoft Synchronisieren Sie Ihre externen Kontakte mit Ihrem CRM durch die Integration mit gängigen Anbietern wie Google, Outlook, Office 365, Exchange und EWS.	✓	✓
Kalender-Sync mit Google und Microsoft Synchronisieren Sie den Kalender Ihrer Wahl mit Ihrem CRM, einschließlich Google, Microsoft Office 365, Outlook und Exchange.	✓	✓
Chrome-Erweiterung für Gmail Installieren Sie die Pipedrive Chrome-Erweiterung, um Pipedrive direkt aus Gmail heraus nutzen zu können – Sie können neue Deals, Kontakte, Notizen und Aktivitäten hinzufügen.	✓	✓
Synchronisierung aller Geräte in Echtzeit Synchronisieren Sie automatisch alle in der Mobile App vorgenommenen Änderungen mit der Cloud based App, um alle Ihre Daten auf dem neuesten Stand zu halten.	✓	✓
Lokalisierung von nahegelegenen Kontakten Nutzen Sie die Standortbestimmung Ihres Handys, um in der integrierten Kartenansicht schnell alle Deals und Kontakte in Ihrer Nähe zu finden.	✓	✓
Verlinkung der Anruferkennung mit Deals und Aktivitäten Sehen Sie die Rufnummer bei eingehenden Anrufen und erfassen Sie Anrufe als Aktivitäten mit den entsprechenden Kontakten.	✓	✓
Automatische Anrufprotokollierung Behalten Sie den Überblick über Ihre Verkaufsgespräche und planen Sie Follow-ups.	✓	✓ (Anrufskript erst ab Sell Enterprise)
Web-to-Mobile Anrufe Zusätzlich zum Anrufen von Kontakten am Computer können Sie auch Anrufe an Ihr Telefon senden.	✓	✗
Service & Ticketsystem Tickets für die Arbeit im Kundenservice erstellen.	✗ (nur mit Zendesk und anderen Integrationen)	✓ (mit Zendesk Support)
App-Marketplace und Integrationen/Apps Verbessern Sie die Arbeit mit Ihrem CRM noch mehr und personalisieren Sie Ihr CRM mit alten und neuen Lieblingstools aus unserem Marketplace für Integrationen.	✓ Über 275 Integrationen wie Trello, Asana, Slack, Xero, Klenty, Mailchimp, Outlook, Zapier, Gmail, Office365, Leadfeeder	✓ Gängige Integrationen wie Zendesk Chat, Zapier, HubSpot

Support

	pipedrive	zendesk sell
Zugriff auf Entwicklerzentrum Richten Sie mit einer API Integrationen ein.	✓	✓
Sprachen Nutzen Sie Ihr CRM in verschiedenen Sprachen.	✓ Deutsch und weitere Sprachen*	✓ Deutsch und weitere Sprachen**
Online-Hilfecenter Erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen.	✓ (Knowledge Base-Artikel, Community-Forum, Pipedrive Academy Tutorial-Kurse)	✓ (Sell-Hilfe-Artikel, Community-Forum)
Livechat-Support rund um die Uhr Erhalten Sie zu jeder Tages- und Nachtzeit Hilfe per Livechat.	✓	✓
Telefonsupport Vereinbaren Sie Gespräche mit den Support-Teams.	✓	✓
Persönlicher Accountmanager Vereinbaren Sie Gespräche mit Ihrem persönlichen Accountmanager.	✓ (Höherer Plan)	✗
Implementierungsprogramm Sie erhalten ein individuelles Onboarding durch ein Implementierungsteam, um Ihre Einrichtung zu optimieren.	✓	✗
Schulung und Training Nutzen Sie Webinare mit Experten, um zu erfahren, wie Sie das meiste aus Ihrem CRM rausholen und Ihre Verkäufe verbessern.	✓ (Webinare und Online Akademie)	✓ (nicht gezielt für Zendesk Sell)

*Englisch, Portugiesisch, Niederländisch, Estnisch, Finnisch, Italienisch, Schwedisch, Polnisch, Lettisch, Ukrainisch, Französisch, Norwegisch, Russisch, Tschechisch, Spanisch, Spanisch (Mexiko), Indonesisch, Türkisch, Koreanisch, Japanisch und Chinesisch

**Bulgarisch, Chinesisch, Tschechisch, Dänisch, Niederländisch, Englisch, Finnisch, Französisch, Griechisch, Hindi, Ungarisch, Indonesisch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Norwegisch, Polnisch, Portugiesisch, Rumänisch, Russisch, Spanisch, Schwedisch, Thailändisch, Türkisch, Vietnamesisch

Privatsphäre und Sicherheit

	pipedrive	zendesk sell
Exzellente Datensicherung Schützen Sie Ihre Daten mit der erstklassigen Hosting-Infrastruktur von Rackspace und AWS in ausgewählten Rechenzentren.	✓	✓
Nutzerzugriff und Geräteprotokolle Erhalten Sie Benachrichtigungen über die Zeiten und Orte der Nutzeranmeldungen der letzten 60 Tage, um verdächtige Aktivitäten zu erkennen und zu verhindern.	✓	✓
Login mit SAML SSO (Einmalanmeldung) Verwalten Sie den Nutzerzugriff durch Ihren bevorzugten Anbieter für Single Sign-On.	✓	✓
Zwei-Faktor-Authentifizierung Erhöhen Sie die Sicherheit Ihres Accounts mit der Zwei-Faktor-E-Mail-Verifizierung bei der Anmeldung.	✓	✓
SOC 2-konform Vollständige Compliance mit SOC 2 durch jährliche Sicherheitsaudits, die von renommierten Drittparteien durchgeführt werden.	✓	✓
AES-256-Verschlüsselung Verschlüsselung von Daten und Nutzeranmeldeinformationen mit 256-Bit Advanced Encryption Standard.	✓	✓
Nutzer-Berechtigungssets Passen Sie die Zugriffsrechte von Nutzern in Ihrem CRM mit unterschiedlichen Berechtigungssätzen für verschiedene Nutzerebenen an.	✓	✓
Sichtbarkeits-Gruppen Teilen Sie Ihre Nutzer in Gruppen und Untergruppen ein und bestimmen Sie, worauf Sie in Ihrem CRM Einblick haben dürfen.	✓	✓
Sichtbarkeitsoptionen Kontrollieren Sie die Sichtbarkeitsoptionen für die Deals, Kontakte und Produktbestände Ihrer verschiedenen Teams	✓	✓
Sicherheits-Dashboard Verwalten Sie Zugriffsrechte und sicherheitsrelevante Aktivitäten in Ihrem Account und erhalten Sie Tipps, um Ihre Unternehmensdaten zu schützen	✓	✓
Sicherheitswarnungen und -regeln Erhalten Sie sofortige E-Mail-Benachrichtigungen über verdächtige Zugriffe auf den Unternehmensaccount, mögliche Datenlecks und Datenverluste. Aktivieren und forcieren Sie Anforderungen an die Passwortstärke, die Kontrolle des Verfalls und des Verlaufs von Passwörtern, die Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) sowie IP- und zeitbasierte Zugriffsbeschränkungen für alle Nutzer.	✓	✓

	pipedrive	zendesk sell
Konform mit DSGVO Ihr CRM folgt den DSGVO-Regularien.	✓	✓
Keine Weitergabe oder Verkauf von Daten Ihre Daten sind sicher und nur Sie haben Zugang.	✓	✓
Verschlüsselte Datenspeicherung Ihre Daten sind verschlüsselt.	✓	✓
Serverstandort Deutschland Sicherheit auch beim Serverstandort.	✓ (Frankfurt, Deutschland)	✗
Datenschutzbeauftragter Ein Datenschutzbeauftragter sorgt für die Aufrechterhaltung der entsprechenden Regularien.	✓	✓

Usability

Nutzerfreundlichkeit und Übersicht Bestnoten, wenn es um Nutzerfreundlichkeit geht.	✓	✓
Cloud based App Arbeiten Sie in Ihrem Browser mit Ihrem CRM, wo auch immer Sie sind.	✓	✓
Desktop App Arbeiten Sie von Ihrem Desktop aus mit Ihrem CRM.	✗	✗
Mobile App Nutzen Sie Ihr CRM auch unterwegs auf dem Handy mit der App.	✓	✓
Mobile App (Android) Starten Sie jeden Tag mit einer Übersicht Ihres Tages und bearbeiten Sie Deals, Aktivitäten und Kontakte direkt von unterwegs.	✓	✓
Mobile App (iOS) Starten Sie jeden Tag mit einer Übersicht Ihres Tages und bearbeiten Sie Deals, Aktivitäten und Kontakte direkt von unterwegs.	✓	✓

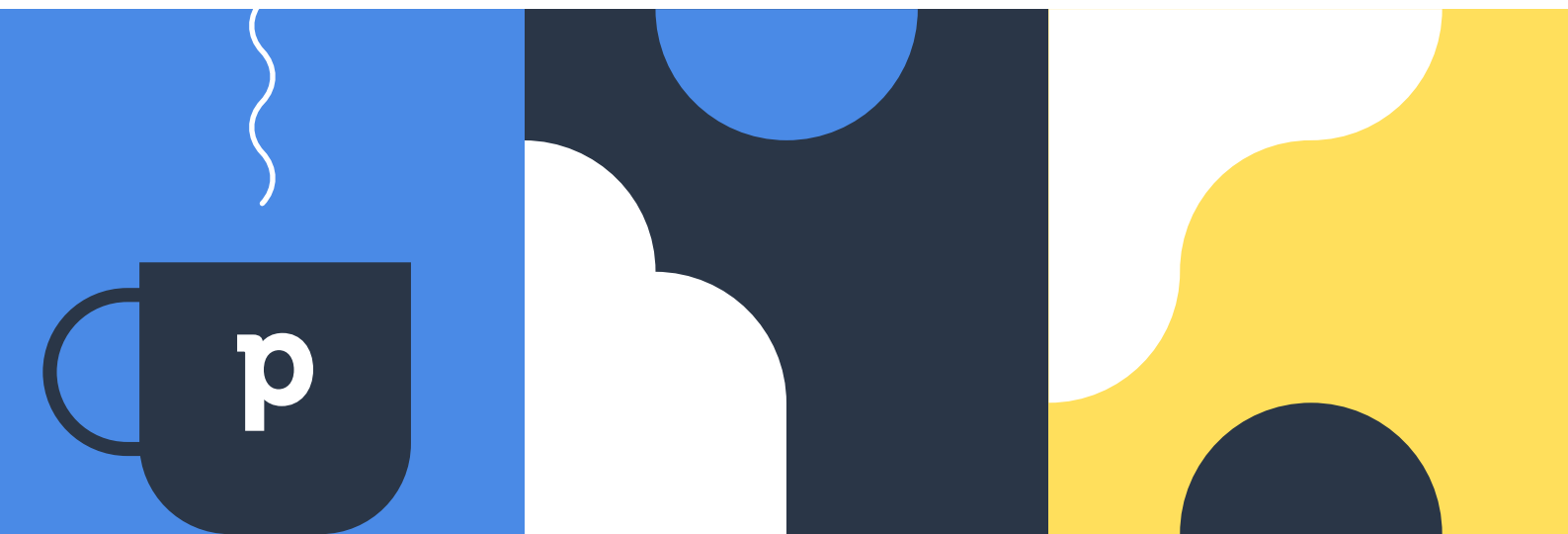
Preise und Bezahlung

	pipedrive	zendesk sell
Kostenlose Testversion	✓	✓
Monatlich	✓	✗
Jährlich	✓	✓
Einmalig	✗	✗
Individuelles Angebot	✗	✗
Preis	MONATLICH ab €14,5 jährliche Zahlung	MONATLICH ab €19 jährliche Zahlung
Kreditkarte Zahlen Sie per Kreditkarte.	✓ (Visa, Mastercard, American Express)	✓ (Visa, Mastercard, American Express)
Paypal Zahlen Sie per Paypal.	✓	✓
SEPA Zahlen Sie per SEPA.	✓	✗
Debitkarte Zahlen Sie per Debitkarte.	✓	✗

Bewertungen

	pipedrive	zendesk sell
Benutzerfreundlichkeit - Einfach zu bedienen Capterra	4.6	4.4
Kundenzufriedenheit - Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis Finances Online	100%	98%
Qualitätsbewertung - Multifunktionale CRM-Software Trust Radius	4.5	3.5

Zuletzt aktualisiert: Februar 2022

*Diese Vergleiche beziehen sich auf den höchsten Plan

Alle Informationen, Preise und Daten wurden zuletzt im Februar 2022 verifiziert. Um falsche oder veraltete Informationen zu melden, kontaktieren Sie uns bitte. Um mehr Informationen zu Pipedrives Funktionen und Kosten zu erhalten, schauen Sie sich **unsere Preise** auf der Website an.