***The Sales Cloud***

The Sales Cloud вклучува алатка за продажба во реално време наречена Chatter, предвидува потенцијални купувачи преку профилот на клиентот и историјата на неговата сметката, му овозможува на корисникот да управува со трошоците за маркетинг кампањитеи да управува со перформаисите на различните канали на една апликација, ги следи можностите вклучувајќи ги и патоказите(milestones), донесувањето на одлуки , комуникацијата со клиентот и други информации кои се единствени во процесот на продажба на компаниите. Постојат автоматски e-mail потсетници за да му помогне на тимот на компанијата да се придржуваат до датумите. Други активност на The Sales Cloud вклучуваат користење на Jigsaw бизнис податоци за пристап до бизнис контакти, дизајнирање и автоматизирање на процесите во Salesforce CRM.

### *The Service Cloud*

### The Service Cloud им обезбедува на копаниите call center кој им овозможува да создадат или да следат случаи, автоматски пат и ескалација на она што е важно. Salesforce CRM со поддршка портал за клиентите и им овозмужува на клиентите да ги следат нивните случаи, вклучува social networking plug-in што им овозможува на корисниците да се приклучат на разговор во врска со нивната компанија на социјалните веб сајтови, овозможува аналитички алатки и други услуги вклучуваќи e-mail, chat, Google search и пристап до нивните договори.

### Force.com platform

### Salesforce.com платформата како сервис производ е позната како Force.com. Force.com платформата овозможува надворешни програмери да создадат дополнителни апликации кои ќе ги интегрираат во главните salesforce.com апликации и се хостирана на инфраструктурата на salesforce.com. Овие апликации се изградени со помош Apex(комерцијален јазик сличен на Јава како програмски јазик за Force.com) и Visualforce(синтакса, сличена како на XML, за градење на кориснички интерфејси во HTML или Flex).