

salesforce

営業部門のための Salesforce基礎

2021年4月5日
株式会社セールスフォース・ドットコム
カスタマーサクセス統括本部



Forward-Looking Statements



"Safe harbor" statement under the Private Securities Litigation Reform Act of 1995: This presentation contains forward-looking statements about the company's financial and operating results, which may include expected GAAP and non-GAAP financial and other operating and non-operating results, including revenue, net income, diluted earnings per share, operating cash flow growth, operating margin improvement, expected revenue growth, expected current remaining performance obligation growth, expected tax rates, stock-based compensation expenses, amortization of purchased intangibles, shares outstanding, market growth, environmental, social and governance goals and expected capital allocation, including mergers and acquisitions, capital expenditures and other investments. The achievement or success of the matters covered by such forward-looking statements involves risks, uncertainties and assumptions. If any such risks or uncertainties materialize or if any of the assumptions prove incorrect, the company's results could differ materially from the results expressed or implied by the forward-looking statements it makes.

The risks and uncertainties referred to above include -- but are not limited to -- risks associated with the effect of general economic and market conditions; the impact of geopolitical events, natural disasters and actual or threatened public health emergencies, such as the ongoing Coronavirus pandemic; the impact of foreign currency exchange rate and interest rate fluctuations on our results; our business strategy and our plan to build our business, including our strategy to be the leading provider of enterprise cloud computing applications and platforms; the pace of change and innovation in enterprise cloud computing services; the seasonal nature of our sales cycles; the competitive nature of the market in which we participate; our international expansion strategy; the demands on our personnel and infrastructure resulting from significant growth in our customer base and operations, including as a result of acquisitions; our service performance and security, including the resources and costs required to avoid unanticipated downtime and prevent, detect and remediate potential security breaches; the expenses associated with our data centers and third-party infrastructure providers; additional data center capacity; real estate and office facilities space; our operating results and cash flows; new services and product features, including any efforts to expand our services beyond the CRM market; our strategy of acquiring or making investments in complementary businesses, joint ventures, services, technologies and intellectual property rights; the performance and fair value of our investments in complementary businesses through our strategic investment portfolio; our ability to realize the benefits from strategic partnerships, joint ventures and investments; the impact of future gains or losses from our strategic investment portfolio, including gains or losses from overall market conditions that may affect the publicly traded companies within our strategic investment portfolio; our ability to execute our business plans; our ability to successfully integrate acquired businesses and technologies; our ability to continue to grow unearned revenue and remaining performance obligation; our ability to protect our intellectual property rights; our ability to develop our brands; our reliance on third-party hardware, software and platform providers; our dependency on the development and maintenance of the infrastructure of the Internet; the effect of evolving domestic and foreign government regulations, including those related to the provision of services on the Internet, those related to accessing the Internet, and those addressing data privacy, cross-border data transfers and import and export controls; the valuation of our deferred tax assets and the release of related valuation allowances; the potential availability of additional tax assets in the future; the impact of new accounting pronouncements and tax laws; uncertainties affecting our ability to estimate our tax rate; uncertainties regarding our tax obligations in connection with potential jurisdictional transfers of intellectual property, including the tax rate, the timing of the transfer and the value of such transferred intellectual property; the impact of expensing stock options and other equity awards; the sufficiency of our capital resources; factors related to our outstanding debt, revolving credit facility and loan associated with 50 Fremont; compliance with our debt covenants and lease obligations; current and potential litigation involving us; and the impact of climate change.

Further information on these and other factors that could affect the company's financial results is included in the reports on Forms 10-K, 10-Q and 8-K and in other filings it makes with the Securities and Exchange Commission from time to time. These documents are available on the SEC Filings section of the Investor Information section of the company's website at.

Salesforce.com, inc. assumes no obligation and does not intend to update these forward-looking statements, except as required by law.

Third party trademarks are the property of their owners.



Thank You



本セミナーの位置付け



対象

- Salesforceを導入されたばかりの営業企画・営業部門の皆さま
- 最近 Salesforceを推進されることになった営業企画・営業部門の皆さま

内容

営業力強化を推進するために、各営業シーンでSalesforceでどのような活用方法があるのかをデモンストレーションを交えてご紹介

※本ウェブセミナーは設定方法をご紹介するものではなく、活用例をご紹介します



「自社でもこんな使い方ができそうだ！」を発見

ご不明点あればぜひQ & Aに問い合わせ下さい！



本日のセミナー内容



1. 営業現場でよく見られる課題とSalesforceによる解決のヒント
2. 営業部門での基本的なSalesforce活用方法
3. 活用促進するフレームワークと各種リソースのご紹介

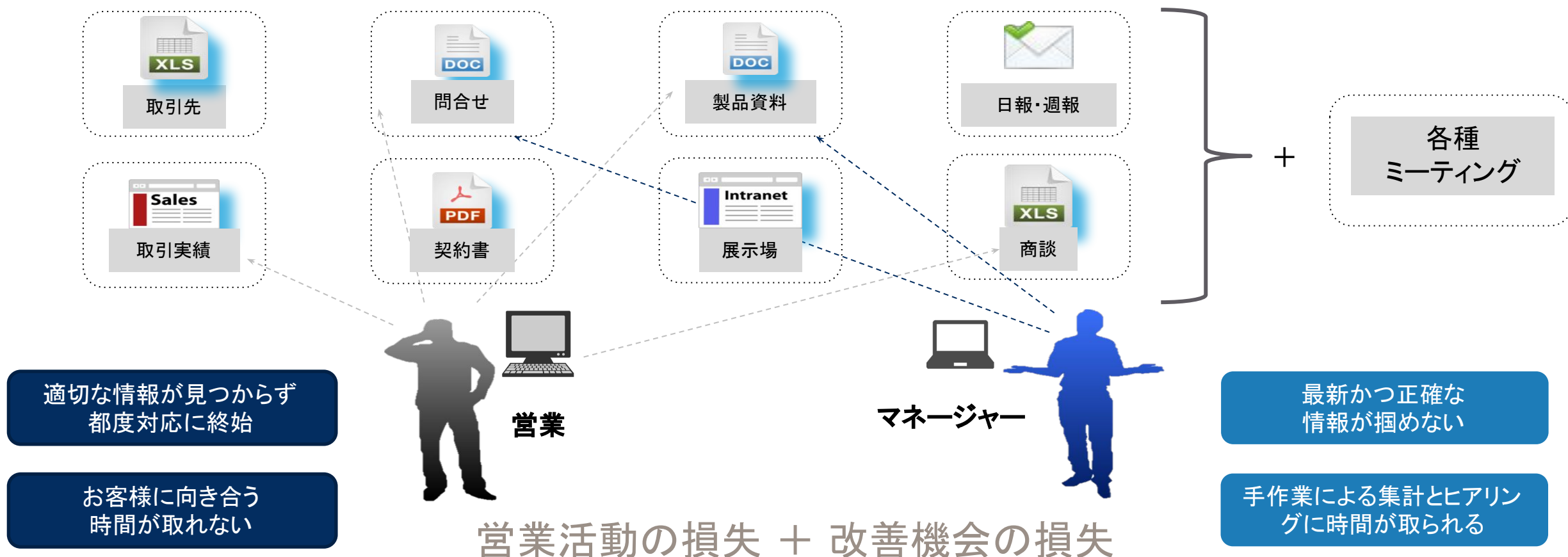


営業現場でよく見られる課題と Salesforce活用による解決のヒント

営業現場におけるよく見られる課題



お客様に関するあらゆる情報が、個別に(連携されずに)存在している。



売上向上の足枷に！

Salesforceの解決アプローチ



全関係者が「正しい1つのお客様情報」を迅速に参照、より深いお客様へのアプローチを可能に

問題解決のために必要な環境:

- 1) 何時でも何処でも
- 2) 誰もが
- 3) 必要とする情報にアクセスできる



容易な情報アクセスを
可能とする操作端末



必要な情報が
一元化された
データベース



顧客を軸に全ての情報をSalesforceに一元化

全員が同じレベルで顧客や商談を理解し、組織的な営業施策を実現します。



LightningSales ホーム 取引先 担当者 商談 クレーム情報 レポート ダッシュボード 分析

取引先 ※徳洲会埼玉病院

取引先 部門 本社 種類 顧客 業種 小売 Web サイト www.salesforce.com/jp/ 活動ステータス 取引先所有者 小石川 智裕

お客様基本情報

取引先情報

取引先所有者 小石川 智裕 電話 03-5793-8301

取引先名 ※徳洲会埼玉病院 Web サイト www.salesforce.com/jp/

親取引先 徳洲会

医療機関情報

病院コード 10494001 用度課 vs 手術室のバランランス 用度課の承認がないと進まない

医療機関群 II 群 SPD エアウォーター株式会社

DPC分類 区分 (国公立/私立) 私立

平成18年DPC参加

手術件数 中央材料室 (部) 管理状況

8,800 委託有

入院1日平均 (人) 中央材料室 (部)

627 派遣管理のみ

病床数

手術室数 一般病床数 723

10 精神科病床数

合計病床数 0

763 感染症病床数 20

療養病床数 0

住所情報

昨年売上実績

グラフ

実績推移 (取引先)

売上金額 (千円)

活動件数 (取引先)

レコード数

更新日 今日 (17:23)

ターゲットティング情報

RFM分析

システム情報

LightningSales ホーム 取引先 担当者 商談 クレーム情報 レポート ダッシュボード 分析

取引先 ※徳洲会埼玉病院

取引先 部門 本社 種類 顧客 業種 小売 Web サイト www.salesforce.com/jp/ 活動ステータス 取引先所有者 小石川 智裕

顧客情報「360度ビュー」

担当者

商談

社内SNS

実績

添付ファイル

問合せ

連携

基幹システム

Salesforceに一元管理された情報から自由にリスト抽出



全員が同じレベルで顧客や案件を理解し、組織的な営業施策を実現します。

引き合いリスト

アソシエイト	名前	取引先名	業種	金額	期日	ステータス	取引先住所
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田

3年前の同時期に失注したリスト

アソシエイト	名前	取引先名	業種	金額	期日	ステータス	取引先住所
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田

3ヶ月 活動が離れている優良顧客リスト

アソシエイト	名前	取引先名	業種	金額	期日	ステータス	取引先住所
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田

今月・来月の案件リスト(確度別)

アソシエイト	名前	取引先名	業種	金額	期日	ステータス	取引先住所
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田
1期 [1/15]	山田 太郎	山田太郎株式会社	製造業	100,000,000	2024/12/31	完了	東京都千代田区千代田

リスト作成の時間は不要になり、最も重要な顧客接点に時間を割くことが出来る

顧客中心となることで、営業活動がどのように変わるのか

PDCAの確実な推進を支援

①計画: 攻めるべき取引先の明確化



②実行: 顧客のあらゆる情報蓄積



④改善: 適切な“次の一手”を実行し継続的な改善

③確認: KPI進捗状況の確認



営業部門での基本的なSalesforce活用方法

営業部

Salesforce活用

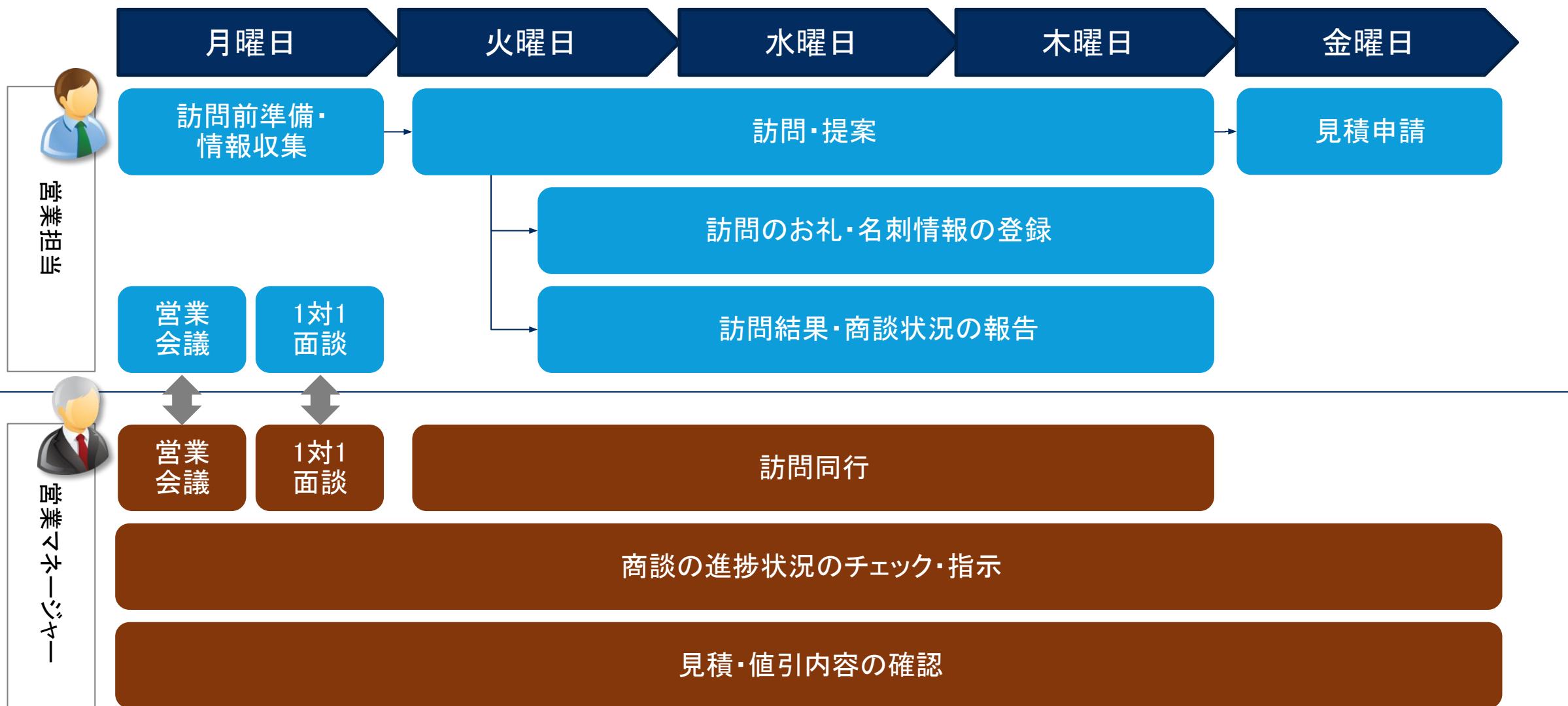
営業担当

斉藤さん

営業マネージャー

北川さん

営業の1週間の業務の流れ(イメージ)

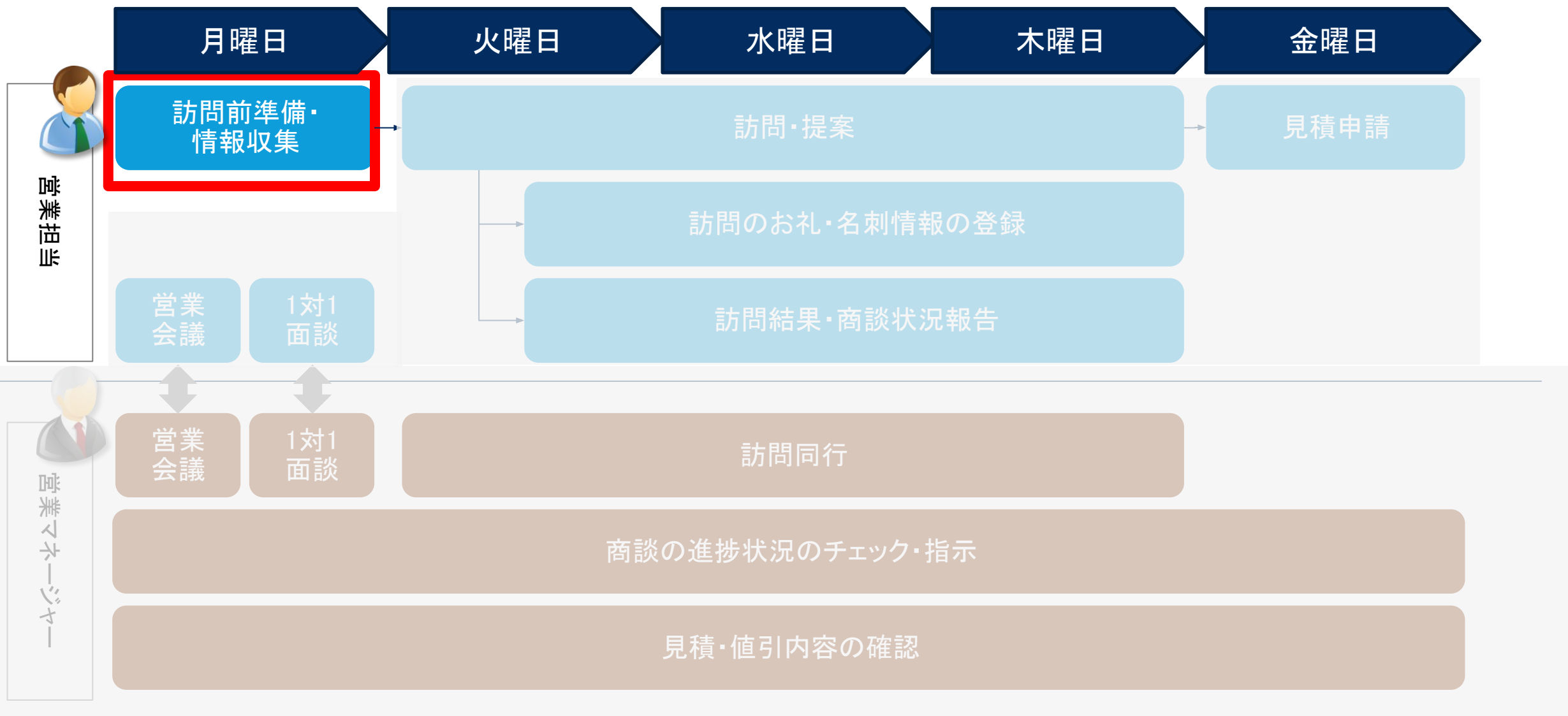


営業担当の利用シーン



とある 営業担当の一週間

営業の1週間の業務の流れ(イメージ)



訪問前準備



各フェーズでクリアすべき条件に沿って、どの段階で何をすべきを個人の主観に任せずに組織内で統一した「基準」を設けることができる。(各本部や顧客・サービスレベルで表示内容を分けることも可能)

商談
平成金属商事株式会社 ライセンス提案

+ フォローする

編集

最小限の更新

コピー

確認状況

取引先名
平成金属商事株式会社

完了予定日
2016/02/03

金額
¥3,466,800

商談 担当者
齊藤 和雄

05-リスクの排除

06-契約合意

07-事務処理

クローズ済み

フェーズを完了としてマーク

重要な項目

次のステップ

RFPの分析

完了予定日

2016/02/03

確認状況

成功へのガイダンス

○ゴール

・ 成約に向けた最終合意内容を事前に関係者と確認合意とる（事前根回し）

・ あらゆる障壁を想定・確認して対策を練る

・ 顧客との信頼関係強化のためのコミュニケーション（経営層同士など）

○状況・活動

顧客：

・ 概ね発注内容や時期、金額について社内で方向性は合意取れている状態

・ 社内で検討会議が何度か行われているが最終決済に向けた準備中

営業：発注時期はじめ他の各種要件を確認して合意を重ねていく段階

- ① 想定される障壁（リスク）と対策を考え実施
- ② 発注までの事務手続き詳細把握
- ③ 最終決裁への事前根回しの実施
- ④ 発注までのお互いの動きについての合意プラン（Mutual plan）の進捗確認
- ⑤ 毎日フォロー（2営業日以上空白を作らない）

各フェーズでの振る舞いを理解し、商談時の重点ヒアリング項目を確認

情報収集(1/2)



顧客からの質問も、社内のエキスパートを巻き込んでより早く・適切な回答を準備します

実施事項

- ❑ Chatter機能を使って、同チーム、テーマ別グループにて幅広く呼びかけます
- ❑ ファイル検索によって、過去の提案資料、事例、製品紹介などの資料を集めます

Competitive Experts

公開

Chatter エンゲージメント

質問 投稿 お知らせ アンケート

* 質問 (入力できるのは 255 文字までです)

現在飲食チェーンへ会員情報管理システム導入提案を行なっているのですが、決済システムBとの連携実績はありますか？

詳細

詳細があれば、ここに追加してください...

B I U 文字色 背景色 挿入 削除 リンク 解除リンク 表情 追加

宛先: Competitive Experts

レコードにリンクするには、/ を入力し、その後にレコード名を入力してください。

質問する

情報収集(2/2)



検索により、必要な情報がすぐに見つかり、資料作成の時間を削減、生産性が向上
営業の提案活動にかかる負荷を減らしながら、ノウハウの強化をはかることが可能に

検索結果

上位の結果

取引先

取引先担当者

商談

SEサポート

プロジェクト

問合せ

ダッシュボード

レポート

Chatter

グループ

ソリューション相談

ToDo

ファイル

メモ

人

> 表示件数を増やす

グループ

1件の結果

名前

最終活動日

競合対策チーム

2017/05/10

ファイル

1件の結果

タイトル

サイズ

ファイル拡張子

Competitive対策資料

289KB

pptx

商談

5件を超える結果 (関連順)

商談名	金額	フェーズ	完了予定日	所有者 氏名
大正興産株式会社 - 1.4M	¥1,423,732	ニーズの把握	2017/07/20	柳田 大輔
青屋電気株式会社 - 458.5K	¥458,462	提案書・見積書提出	2017/06/19	高木 アナ
六本木ビル株式会社 - 3.8M	¥3,823,622	ニーズの把握	2017/06/19	旭 和子
株式会社森谷商会 - 1.1M	¥1,130,611	価格交渉	2017/05/25	寺本 二郎
黒戸電気株式会社 - 1.7M	¥1,661,021	受注	2017/04/28	志村 司

検索

キーワードでOR検索を行い、関連するレコードを全Salesforceデータから表示
※Office365と連携されている場合、SharePointからも検索可能

検索結果

上位の結果

取引先

取引先担当者

商談

SEサポート

プロジェクト

問合せ

ダッシュボード

レポート

Chatter

グループ

ソリューション相談

ToDo

ファイル

メモ

人

> 表示件数を増やす

***株式会社ユニテッドパートナーズ - お客様問合せセンター構築プロジェクト - 上田 敦也 -> UNISYS のみ

徳田 祐介 によって 2017/04/13(23:49) に編集されました

@徳田 祐介 さん、こちらの案件は今期獲得が必須です。次回訪問前にプレゼン資料を事前に確認させてください。また、フェーズを進めるために予算の確認を必ずしてください。

@競合対策チーム、この商談で伊藤忠テクノソリューションズと競合となっています。競合対策に関して支援をお願いします。

いいね! コメント

3件のコメント・再生回数 21回

コメントをさらに表示

1/3

山下 智子

@徳田 祐介 さん

競合に関する情報はこちらにあります。ご確認ください。

UNISYS

競合対策

いいね! ・ 2017/04/13

コメントを記入

競合対策チーム - 森山 美恵子

2017/04/07(9:19)

@寺本 二郎さん、前回の打ち合わせで紹介頂きました「競合対策資料」の共有をお願い致します。

いいね! コメント 共有

1件のコメント

寺本 二郎

了解しました。ご指摘いただいた点を一度整理した後、共有致します。

SNS

社内SNSからもキーワードをもとに検索し、結果表示

営業の1週間の業務の流れ(イメージ)



営業の1週間の業務の流れ(イメージ)



訪問のお礼



Office365と連携し、メールやカレンダーと同一画面で、Salesforceで管理されている顧客情報や、紐づく商談情報を確認しながら、メールを送信

顧客情報同期
顧客に関するSalesforce内で管理している情報を表示し、関連付け可能

顧客/商談情報同期
顧客/商談に関するSalesforce内で管理している情報を表示し、関連付け可能

参考: [Outlook連携ツール](#)、[Google連携ツール](#)

営業の1週間の業務の流れ(イメージ)



訪問結果の報告



外出先からでもモバイルで必要な情報を確認・共有することでタイムリーな提案活動を実施。報告のために社内に戻ることや付帯業務にかける手間を削減し、営業活動に専念



モバイル上で簡単に
訪問内容を入力



外出先でダッシュボードの
確認も可能

商談状況の更新



リストビュー（インライン編集・Kanban機能）で効率的に商談内容を最新化

商談
全ての私の商談（シンプル） ▼

5 個の項目が選択されました

	商談名 ↑	取引先名	金額	完了予定日	フェーズ	種別	商談
1	☐ エンバイヤーホテル株式会社 - 1.3M	エンバイヤーホテル株式会社	¥152,000	2018/06/12	ニーズの把握	新規ビジネス	FOtak
2	☒ 三谷中プラスチック - 0.9M	三谷中プラスチック	¥945,168	2018/04/27	受注 ☒ 5 個の選択済み項目を更新 キャンセル 適用		
3	☒ 三谷中プラスチック - 3.4M	三谷中プラスチック	¥3,423,197	2018/08/26			
4	☒ 東日本石油ガス株式会社 - 2.4M	東日本石油ガス株式会社	¥1,228,318	2018/04/20			
5	☐ 日本ストック株式会社 - 1.6M	日本ストック株式会社	¥1,577,272	2018/04/20			
6	☒ 日本ストック株式会社 - 1.7M	日本ストック株式会社	¥1,730,812	2018/04/20			
7	☒ 平成金属商事株式会社 - 0.8M	平成金属商事株式会社	¥800,000	2018/04/20	ニーズの把握	サービス	FOtak
					提案書・見積書提出		FOtak

一件一件をエクセル感覚で更新

注意事項

- 取引先・商談にて利用可能
- ビューは検索条件でレコードタイプ一つに絞り込まれている必要があります

商談
04.進行中商談(直近3ヶ月) ▼

187 個の項目 - 並び替え基準: 金額 - 数値的に更新されました

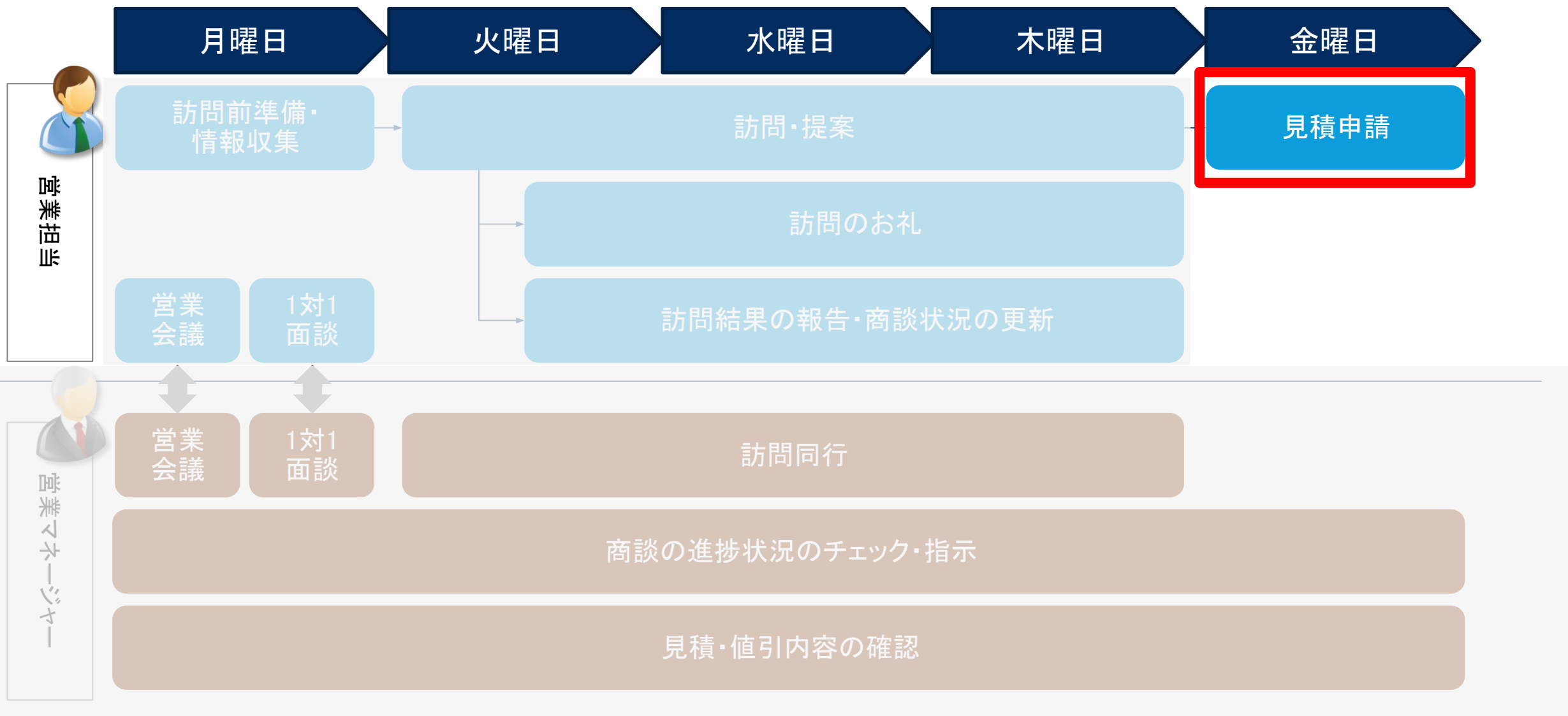
このリストを検索...

01-商談の見極め (27)	02-ニーズの把握 (17)	03-メリットの... (16)	04-意思決定者... (27)	05-リスクの把握 (32)	06-契約合意 (4)
¥48,279,160	¥66,641,080	¥50,105,520	¥81,510,480		
Clarity Corporation...	※意出株式会社...	※意出株式会社...	※意出株式会社...		
¥1,300,000	¥6,776,160	¥3,024,000	¥3,024,000		
2020/09/26	2020/09/29	2020/09/21	2020/09/21		
SalesCloud EE+SE...	グランプリホテル...	オーエルエレクトロ...	【2017/11/05アス...		
¥3,974,400	¥3,654,720	¥1,628,640	¥388,800		
2019/10/28	2019/09/22	2020/09/29	2019/10/06		
オーエルエレクトロ...	マキシム株式会社...	伊達商事株式会社...	【テスト】SalesCl...		
¥4,752,000	¥8,847,360	¥1,244,160	¥2,052,000		
			SalesCloud EE+SE...		
			¥972,000		
			2020/10/27		
			SalesCloud EE+SE...		
			¥2,052,000		
			2020/07/30		
			SalesCloud EE+SE...		
			¥4,32,000		
			2019/12/15		

ドラッグアンドドロップでフェーズを更新

637M

営業の1週間の業務の流れ(イメージ)



ワークフロー申請(見積もり申請)



顧客へ予算確保いただく上で、見積もりの提示。値引き率に応じて承認を得ます

実施事項

❑ 商談レコードから承認依頼をします

✓ 承認者(マネージャー)も商談レコードを見れば内容を理解できるため、改めて承認依頼の資料作成は不要です

✓ 値引き率に応じて、承認者の階層を自動で割り当てられます

The screenshot displays the Salesforce user interface for a quote application. At the top, the navigation bar includes the Salesforce logo, a search bar with the text "Salesforce を検索", and various utility icons. Below the navigation bar, the main header shows the current record: "商談 Datanet, Inc. - New Business - 184K". To the right of the header are buttons for "+ フォローする", "編集", "承認申請" (highlighted with a red box), and "手動実績登録". The main content area is divided into two columns. The left column contains a section titled "見積情報" (Quote Information) with a red box highlighting the "ディスカウント率" (Discount Rate) field, which is set to "20%", and the "ディスカウント承認済み" (Discount Approved) field. The right column is currently empty.

営業の1週間の業務の流れ(まとめ)

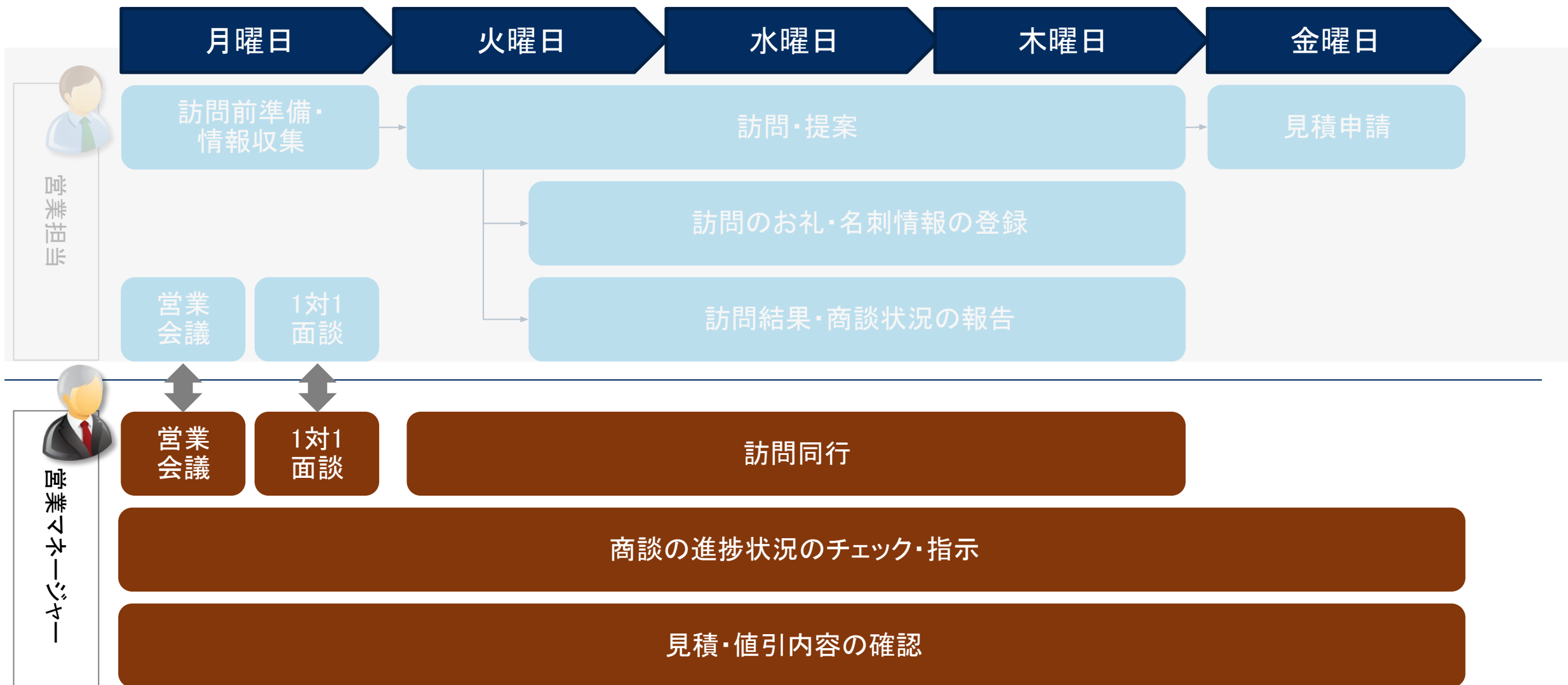


営業マネージャーの利用シーン

とある 営業マネージャーの 一週間



営業の1週間の業務の流れ(イメージ)



営業の1週間の業務の流れ(イメージ)



週次の営業会議 (1/2)



ダッシュボードを用いて商談状況を確認し、チームメンバーに適切なアドバイスをを行います
「実績・進捗・異常値」のデータをもとに、改善に必要な行動を会話します



(参考)週次の営業会議 (2/2) ダッシュボードの活用例



今期、今四半期、
今月の売上実績

今月作成した商談金額
「見込案件が作れているか？」

※今月作成した商談金額

見込案件の質と量の
バランス

「見込み案件はつくれているか？」

※月別のPipeline金額を
フェーズで積み上げ

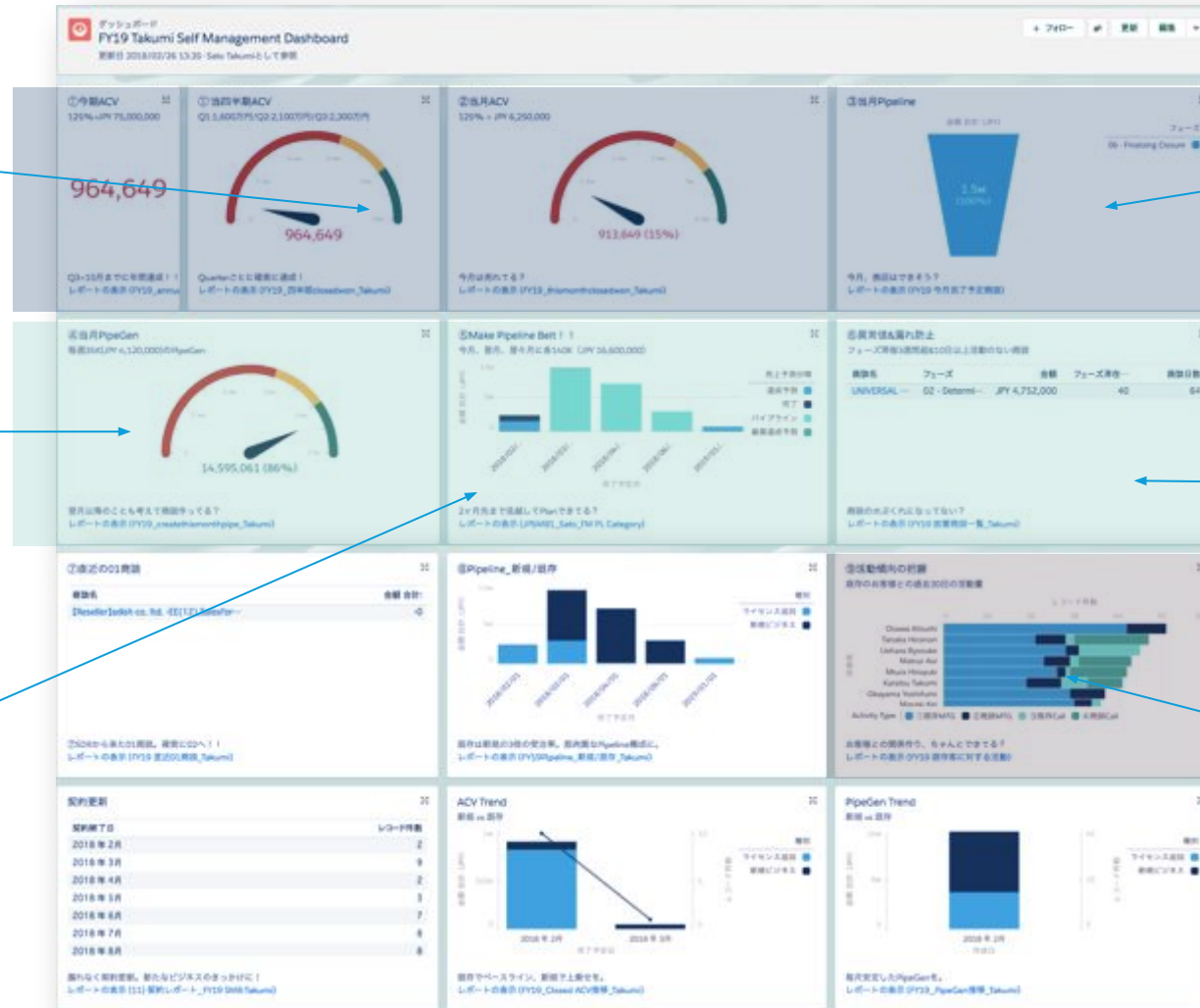
今月の見込案件

商談の異常値を確認
「見込案件は溢れているか？」

※フェーズ滞留3週間超、かつ10日以上活動のない商談

活動の量と質をチェック
「正しいバランスで活動しているか？」

直近30日の活動種別 & 他営業との比較



商談の状況変化の確認



履歴トレンドを追跡したい項目を指定することで、レポート上でどんな変化が起こったのか把握が可能になります。

レポート: 履歴トレンドを使用する 商談
履歴トレンドを使用する 商談 レポート

合計レコード数
13

	商談名	フェーズ		フェーズ (履歴)	金額		金額 (履歴)	完了予定日		完了予定日 (履歴)
		今すぐ	変更		今すぐ	変更		今すぐ	変更	
1	サーバールームの耐震工事	08-受注	-	08-受注	¥25,000,000	-	¥25,000,000	2019/07/31	-	2019/07/31
2	統計解析ツールのご提案	04-意思決定者の賛同	+1	03-メリットの訴求	¥80,000,000	¥20,000,000	¥60,000,000	2019/08/23	+7 日	2019/08/16
3	樋口さん小売業向け予算	03-メリットの訴求	-	03-メリットの訴求	-	-	-	2019/08/31	-	2019/08/31
4	ホームセンター向けのIoT在庫管理	08-受注	-	08-受注	¥35,000,000	-	-	-	-	08/31
5	豊洲アネックス自動テスト	08-受注	-	08-受注	-	-	-	-	-	09/03
6	分電盤の増築作業	08-受注	-	08-受注	¥4,800,000	-	-	-	-	09/03
7	築地市場の再開発	08-受注	-	08-受注	¥4,800,000	-	-	-	-	09/03
8	横浜ベイエリアの建設計画	08-受注	-	08-受注	¥2,400,000	-	-	-	-	09/03
9	豊洲市場の開発	05-リスクの排除	+1	08-受注	¥2,400,000	-	¥2,400,000	2019/09/03	-	2019/09/03
10	豊洲市場の建設計画	08-受注	-	08-受注	¥2,000,000	-	¥2,000,000	2019/09/03	-	2019/09/03
11	MAツール導入に伴う業務変革支援0806	08-受注	-	08-受注	¥45,000,000	-	¥45,000,000	2019/09/30	-	2019/09/30
12	サイバーセキュリティ構想	04-意思決定者の賛同	+1	06-契約合意	¥35,000,000	-¥5,000,000	¥40,000,000	2019/09/30	-	2019/09/30
13	樋口さん製造業向け予算	04-意思決定者の賛同	-	04-意思決定者の賛同	-	-	-	2019/09/30	-	2019/09/30

比較したいタイミングを指定し、
 変更があると金額差異や日付差異を色を付けて表示

営業担当の商談を支援する (1/2)



商談や取引先のレコード上から、Chatterを用いて営業担当へアドバイスをを行います

商談
株式会社ファーストビルディング - 361K

+ フォローする

編集

新規見積

コピー

取引先名
株式会社ファーストビルディング

金額
¥541,482

完了予定日
2021/06/14

スコア
利用できません

確度(%)
90%

商談 所有者
伊藤 深雪

>

✓

✓

✓

交渉

見積作成

クローズ済み

✓ フェーズを完了としてマーク

詳細

関連

商談名
株式会社ファーストビルディング - 361K

完了予定日
2021/06/14

金額
¥541,482

取引先名
株式会社ファーストビルディング

競合

金額(税込)
¥595,630

✓ 商談情報

説明
現在提案方法を再度

活動

Chatter

Topics

Einstein

投稿

@[伊藤 深雪] さん
商談も佳境ですね！
競合A社に勝つためにこちらの提案書を使いましょう。また不明点は [競合情報] から @[佐藤 慎之介] さんに相談してみましよう！

B I U S T_x

≡ ≡

営業担当の商談を支援する (2/2)



Chatterの活用例

受注に向けたアドバイス

伊藤 深雪 -> Salesforce Demo のみ
3 分前に編集されました

@高木 アナ さん
投資対効果を具体的に提示しましょう。こちらの資料が役立ちます。

@田中 孝則 さん
先日の [株式会社ファーストビルディング - 769K](#) の商談時の資料を、是非高木さんに共有してください。また競合B社と対決するにあたり役立つヒントがあればあわせて共有願います。

@競合対策室 のみなさま、力を貸してください。


Key Metri...

1 件のコメント · 1 人が参照

いいね! コメント

田中 孝則
数秒前
@高木 アナ さん
こちらも非常に参考になりますよ！

 提案書
6.4MB

いいね!

有益な資料を共有

称賛・成功例の社内共有

PA S F ジャパン株式会社 - 948K - 伊藤 深雪 -> Salesforce Demo のみ
9 分前

@寺本 二郎 さん
受注おめでとうございます！
商談期間6ヶ月間、本当に大変だったと思います。
いろいろな社内関係者を巻き込みながら、たくさんの知識を得ました。

@営業企画 @広域営業チーム (非公開) のみなさん
寺本さんがやってくれました！！！！🎉

いいね! 済み コメント 3 件のコメント · 1 人が参照

奥田 美樹子
7分前
@寺本 二郎 さん
おめでとうございます！流石です！！
いいね!

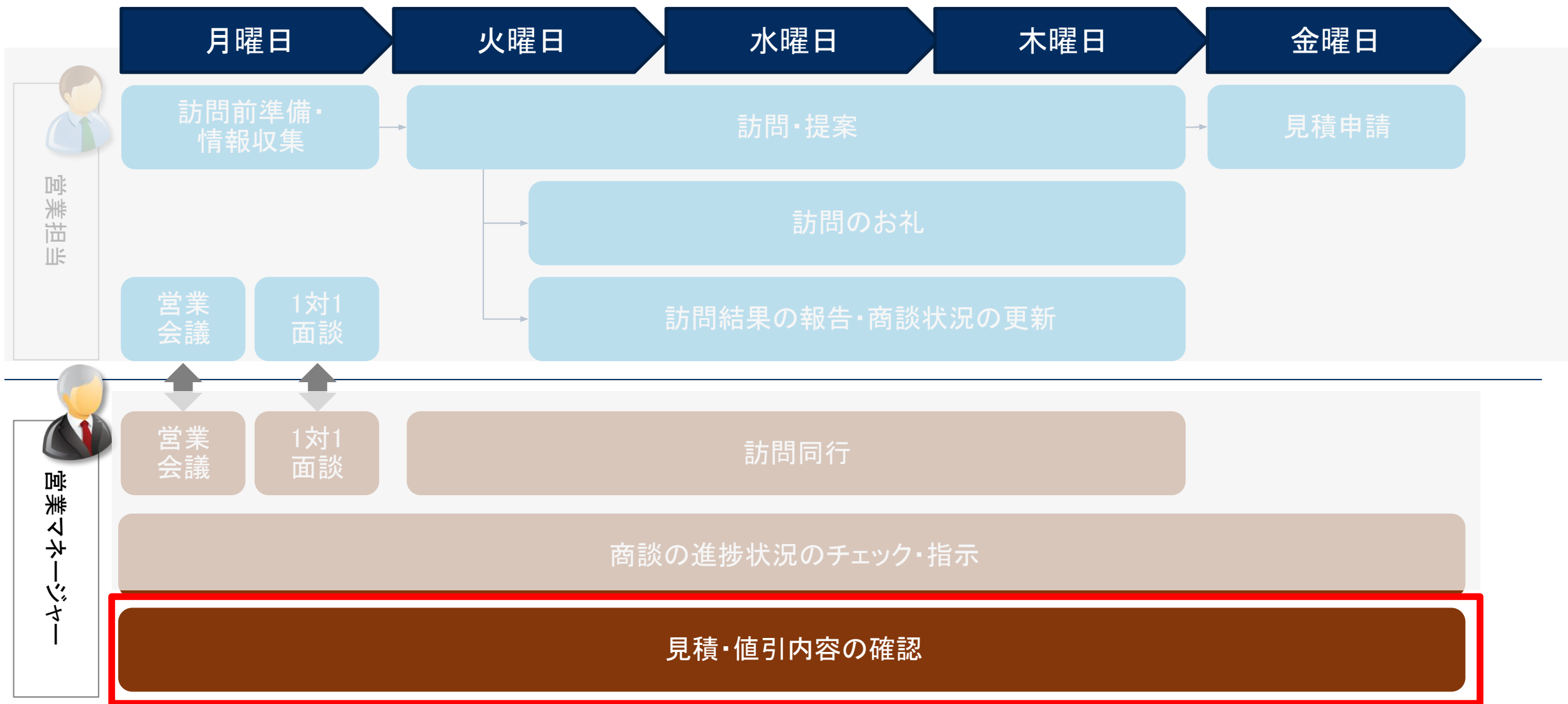
吉川 聡
6分前
@寺本 二郎 さん
やりましたね！！！！
寺本さんの鋭い最終提案とても刺激的でしびれました！！
いいね!

柴崎 飛鳥
4分前
@寺本 二郎 さん
おめでとうございます！
2年前は新人だった寺本さんが...我が事のように嬉しいです。
いいね!

成功例や模範となる行動はは広く関係者へ展開

称賛の声で、さらなるモチベーションの向上に

営業の1週間の業務の流れ(イメージ)



ワークフロー承認(見積もり承認)

メンバーからの承認依頼に対して、内容を確認し承認作業を行います。

実施事項

- ホームページ上から未承認となっているものの確認し、承認申請レコード上から承認作業をします
 - ✓ 申請内容の基となる商談レコードの内容を確認し、社内規定を満たしている際に承認を行います

未承認申請

アプリケーション保守1Q対応

商談・登録実行者 伊藤 茜

すべて表示



承認申請

商談の承認

未承認

承認

却下

再割り当て

申請者	登録日	承認者	割り当て先
伊藤 茜	2019/05/30	樋口 峻彦	樋口 峻彦

詳細

承認の詳細

商談名

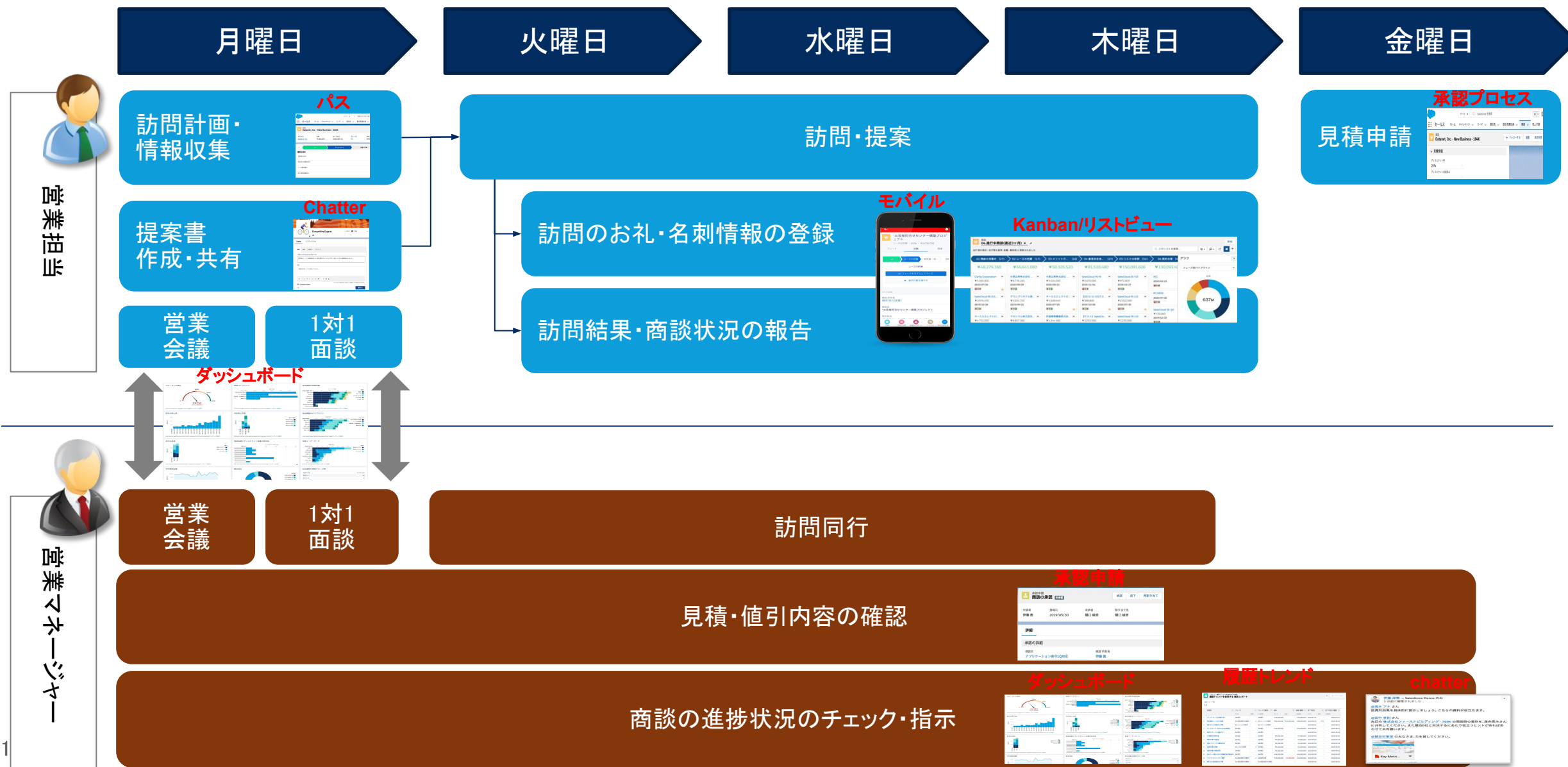
アプリケーション保守1Q対応

商談 所有者

伊藤 茜



営業の1週間の業務の流れ(纏め)





活用促進を支援するフレームワークと 各種リソースのご紹介

Salesforce活用支援ウェブセミナー一覧

Sales Cloud のカリキュラム



ビジネス推進や業務効率化を行う方
(例: 営業推進、プロジェクト推進)

はじめよう
Salesforce

営業部門のための
Salesforce基礎

実行: 営業改革シリーズ

Vol.1 効果を出すための準備をしよう
Vol.2 営業マネジメントのコツ
Vol.3 商談フェーズの設計をしよう
Vol.4 活動の改善をしよう

定着化: "成功"の秘訣シリーズ

Vol.1 推進チームの作り方
Vol.2 早期に定着化を実現するポイント
Vol.3 マネージャーと現場を動かす実践ノウハウ
Vol.4 業務改善の進め方
番外 大規模利用推進編

アクセラレータ・ウェブセミナー



ユーザーの要望にあわせて
設定変更やカスタマイズを行う方
(例: システム管理者)

はじめよう
Salesforce

システム管理者のための
Salesforce基礎シリーズ

Vol.1 使い始めるための準備をしよう
Vol.2 データを一括で登録しよう
Vol.3 データの見える化をしよう

毎月開催「営業改革シリーズ」ウェブセミナー



営業マネージャーがSalesforceを利用して一定の営業成果を出すための、戦略から実行までおさえるべき4つの要素をご紹介します。

Vol.1

効果を出すための
準備をしよう

～営業戦略の立て方を学ぶ～
成果を出すための行動変革に必要な準備、
検討方法、Salesforceでどう可視化すべきかをご紹介します

Vol.2

営業マネジメント
のコツ

～案件進捗管理と部下とのコミュニケーション～
商談フェーズを軸にした案件進捗管理方法と、
それを使った営業マネジメントのコツをご紹介します

Vol.3

商談フェーズの
設計をしよう

～営業の「教科書」の作り方～
営業組織の型となる「商談の進め方=教科書」を定義し、
商談フェーズとして設計する方法をご紹介します

Vol.4

活動の
改善をしよう

～即実践!活動改善パッケージ～
営業活動の量・質を改善するためのPDCAサイクル、
それをすぐに実践するための無料パッケージをご紹介します

詳細・お申込み
(無料)

営業改革シリーズ

毎月開催「”成功”の秘訣シリーズ」

Salesforceを推進する責任者が“成功”の道筋をたどるためのポイントを、長年お客様のSalesforce活用を支援しているサクセスマネージャーが、その経験とノウハウを「”成功”の秘訣」としてご紹介します。

Vol.1

変革を担う 推進チームの作り方

Salesforceを組織に定着させ効果を出すために必要な推進チームの作り方と運営ノウハウをご紹介します

Vol.2

早期に定着化を 実現するポイント

Salesforceに入力されたデータを活用できる状態になるための3ヶ月間の定着化プランの立て方とその進め方をご紹介します

Vol.3

マネージャーと 現場を動かす 実践ノウハウ

定着が進まない2つの主な原因である、マネージャーが使わない・チェックしない場合と、現場メンバーが入力・更新しない場合について具体的な解決方法をご紹介します

Vol.4

業務改善の進め方

Salesforceを活用して継続的に業務を改善していくノウハウを具体例と共に3つのポイントでご紹介します。

番外

大規模利用推進編

Salesforceを複数部門、複数拠点でご利用されているお客様ならではの悩みや課題に対する解決方法を事例を交えながらご紹介します。

詳細・お申込み
(無料)

“成功”の秘訣シリーズ

毎月開催「システム管理者のためのSalesforce基礎シリーズ」

システム管理者がおさえておきたい利用開始の際の設定ポイントや分析を行うための基本機能を、デモンストレーションやハンズオン形式でわかりやすくお伝えします。

Vol.1

使い始めるための準備をしよう

～基本設定・カスタマイズ～

ユーザ作成や項目の追加など、Salesforceの基本設定や簡単なカスタマイズ方法をご紹介します

Vol.2

データを一括で登録しよう

～データインポートウィザード～

データを一括取り込みする機能について、基本的な使い方からその後のメンテナンス方法までご紹介

Vol.3

データの見える化をしよう

～レポート・ダッシュボード～

Salesforceに蓄積したデータを表やグラフで表示する機能についてご紹介

ステップアップ

アクセラレータプログラム

活用支援プログラム「アクセラレータ」では、業務で成果を上げるためのベストプラクティスや最適化のノウハウをコンパクトにまとめてご紹介

詳細・お申込み
(無料)

システム管理者のための
Salesforce基礎シリーズ

サクセスタブのご紹介！

～活用の第一歩～

Salesforceをご活用する上で
役立つリンク集



サクセスタブ

TrailblazerCommunity、イベントカレンダー、アクセラレータライブラリ、動画、事例、新機能などへ1clickでアクセス

■メニュー

- 皆さんに是非みていただきたいページ
- Premier Success Planご契約の皆様へ！
- 活用・定着化を推進したい方に！
- もっと機能を使い倒したい方に！
- 事例を知りたい方に！
- 新機能を知りたい方に！

皆様に見ていただきたいページ トップへ		
#	リンク	内容
0	Trailblazer Communityの利用を開始する	Trailblazer Communityとは、有益な動画/資料、新機能情報、他社との情報共有、ユーザー事例など、いくつかのテーマごとにグループを用意しているSalesforceのユーザーコミュニティです。そのご利用を開始するための簡単なガイドです！
1	カスタマーサクセス日本	Trailblazer Community内で、Salesforceのお立ち立ち情報や各種イベントのご案内するのグループです！成功の第一歩として、このグループにご参加ください！
2	Welcome Kit	「Salesforce導入を円滑に進める」、「定着化を促進する」ためのノウハウが詰まった支援ツールが満載！まずは何より先にこちらをご確認ください！
3	初心者向け活用リソース	初心者にとって、有益なリソースを各種取り揃えているページです。初心者の方は必見！
4	サポートへのお問合せ方法	弊社サポートへのお問い合わせ方法をご紹介したナレッジページです。設定・機能に関して、何かあったことがあれば、弊社サポートを是非ご活用ください！
5	ユーザグループ	ユーザ主体のグループです。他のユーザ様がどのようにSalesforceを活用されているか、成功談、失敗談を色々情報交換していただけます。是非メンバー登録をお願いします。
6	ユーザコミュニティ・イベントカレンダー	ユーザ主催のイベント紹介ページです。是非、実際のユーザ会にご参加ください！
7	活用イベントカレンダー	弊社主催の活用イベント紹介ページです。活用をすすめるためにも、是非ご参加ください！
8	はじめようSalesforceマニュアル (Lightning用)	SalesforceのLightning Experience用の初期環境設定マニュアルです。初心者の方には、おすすめのマニュアルです！
9	はじめようSalesforceマニュアル (Classic用)	SalesforceのClassic用の初期環境設定マニュアルです。初心者の方には、おすすめのマニュアルです！
10	かんたんPardot初期設定マニュアル	Pardotの初期設定手順を画面キャプチャ付で徹底解説！組織の発行手順から、Pardot側・Salesforce側の画面設定、テクニカル設定をすべてステップ・バイ・ステップで解説しています。
11	システム管理者のためのSalesforce基礎シリーズ	本ウェブセミナーシリーズでは、システム管理者がおさえておきたい利用開始の後の設定ポイントや分析を行うための基本機能を、デモンストラーションやハンズオン形式でわかりやすくお伝えします。（2020/09追加）
12	「成功」の秘訣シリーズ	企業の成長「成功」の道筋には事前準備、定着化、業務改善というステップがあります。この「成功」の道筋をたどるためのノウハウをご紹介します。（2020/10追加）
13	営業改革シリーズ	本ウェブセミナーシリーズを通じてあらゆる企業規模・業界において営業マネージャーの方々がどのようにSalesforceを活用すべきをご案内します。（2020/09追加）

Premier Success Planご契約の皆様へ！ トップへ		
#	リンク	内容
1	はじめようPREMIER SUCCESS PLAN	PremierSuccessPlanに関する各種情報をまとめたページです。ご契約いただいた皆様は是非ご確認ください。
2	Premier活用相談室	Sales Cloud / Pardotの活用に関するご相談に、エキスパートがマンツーマンお応えします。（40分のオンライン会議、事前予約制となります）
3	アクセラレータをリクエストする方法	個別にカスタマイズされた重要事項やベストプラクティスを提供するための1対1のコーチングエンゲージメントです。その申し込み方法をご紹介するナレッジページです。
4	アクセラレータライブラリ	現在ご利用できるアクセラレータライブラリを一覧化したページです。各メニューを押すと、詳細内容が確認できます。

活用・定着化を推進したい方に！ トップへ		
#	リンク	内容
1	成功のための準備	定着化をすすめるためのポイントをご紹介！導入前の方は事前にチェック！導入後は自社が不十分なところを再チェックして見てください。
2	利用者トレーニングと利用度の確認	操作方法のトレーニングだけではうまくいきません。うまく定着化させるための利用者トレーニングのポイントをご紹介します！
3	Trailheadの最初の一步 (解答付き・成功への第一歩)	スキルアップに役立つ学習ツール「Trailhead」、まずはじめに取り組んでいただきたい3つのコンテンツを特別に日本語の「解答」付きでご紹介！
4	まずは何より顧客管理	Salesforceを導入頂いたら、まずは顧客管理！その手順とポイントをご紹介します！
5	まずは何より活動管理	活動を可視化しようと思えていくべきか検討するのは、意外と難しいです！簡単な「活動改善スターターパック」にバージョンアップ
6	まずは何より承認申請	承認プロセスをSalesforce内で利用することで、社内で定着化促進！その承認プロセスを今日から始める承認申請パッケージをご紹介します！
7	もっと使おう！Chatter入門	「ログインしてもらったきっかけを作りたい」というケースで、非常に効果を発揮する「Chatter」のメリットや使い方についてご紹介！
8	データ活用のための品質管理	データの整合や重複などが原因で活用が進まない方に、データ品質をいかに保つか、不整合データを具体的にどう整理していくかを解説！
9	予測管理パッケージ	予測と密着してレポートやダッシュボードでどうやって表現したいの？そんな必要を満たす、予測管理を簡単に実施できるパッケージをご紹介します！
10	商談フェーズ分析パッケージ	商談の各フェーズの到達日や滞在日数が記録され、レポート/ダッシュボードで簡単に分析でき、メンバー個人ごとの商談特性や、チーム全体の特性が簡単に把握可能！

もっと機能をを使い倒したい方に！ トップへ		
#	リンク	内容
1	Salesforceを短期動画で学ぶ	2.3分の動画でよく使う便利な各機能の設定方法や利用方法をご紹介します！
2	Salesforceを長期動画で学ぶ	各機能の概要・使い方、設定方法をご説明したWebセミナーの録画動画一覧です。
3	最新人気動画	数ある動画コンテンツの中で、最もアクセスされた動画のTop5を集計しました。まだご覧していない動画がありましたら、ぜひご覧ください。
4	レポートドリル	レポートのスキルを身につけるには実地あるのみ！！色々レポートの作り方をマスターできるドリルをご用意しました。これをやればレポートマスター間違いなしです。是非ご活用ください！
5	これであなたもレポート上級者！	レポートを使う上で、これを知っていれば、もっといろんなことが出来る！！といった機能をご紹介します！動画あり！レポートをもっと機能したいという方は是非こちらもご活用下さい！
6	Pardotドリル	「見込み客の獲得→育成→評価→連携」、「可視化」のフェーズにおいて効果を高めるための設定例と方法を、画面ショット付きで徹底解説！
7	Pardot活用コンテンツマップ	Pardotに関わる各種動画、資料をまとめたページです。Pardotをご契約いただいたら是非ご参照ください！
8	Community Cloud活用リソース	コミュニティライセンスを契約いただいたばかりのお客様や活用があり導入していないとお困りのお客様是非ご活用下さい！
9	相対日付の説明	「今日の○○」、「過去30日間の○○」など、実行日を起点として相対的な範囲でレポート抽出する方法を説明しているヘルプページです。これを知っていただければ、レポート活用の幅が広がります！
10	数式ポイント集	数式項目や入力規則等で、よくある数式をまとめたページです。数式でお悩みの際には是非、ご参照ください！
11	レポートとダッシュボード活用のお立ち上がりガイド	レポートとダッシュボードで追跡する指標の決め方から、作成方法(基礎・応用)、サンプルダッシュボードに変わるまで「活用の秘訣」を確認いただけます。
12	Trailhead	皆様がもう知れた無料学習ページです。Salesforceの各種機能を楽しく学べるページです。バッジ100個を取得して是非ランジャーを目指してください！

事例を知りたい方に！ トップへ		
#	リンク	内容
1	定着化・ユーザ事例	定着化のポイント、ユーザ事例、弊社活用事例などの動画・資料を公開しているまとめページです。
2	2019年活用自慢チャンピオン大会	今年実施された活用自慢チャンピオン大会で、公開となった動画・資料です！予選を通過した強者ユーザの事例をお聞かせください！！（こちらを参照するには、 ユーザグループ への参加が必要となります。）
3	過去活用事例自慢チャンピオン大会	過去実施されたチャンピオン大会の動画・資料一覧です。是非みなさんご参考にして見てください。（こちらを参照するには、 ユーザグループ への参加が必要となります。）
4	既シリーズ ウェビナー	かなり使い込まれているお客様が、自社の成功事例・失敗事例を赤裸々に語って頂いているウェビナーシリーズです。是非貴重な事例情報をご確認ください。（こちらを参照するには、 ユーザグループ への参加が必要となります。）

新機能を知りたい方に！ トップへ		
#	リンク	内容
1	製品アップデート情報 日本	新機能、今後の各製品の方向性、アップデートなどを紹介するTrailblazer Communityのグループです！
2	最新リリースノート	どのような新機能がリリースされるのかをいち早く確認するため、リリースノートをお役立てください。
3	新機能概要ウェブセミナー資料・動画	バージョンアップで実装された新機能をご紹介しますウェブセミナーです！新機能の概要を理解したい方におすすめです。

サクセスタブ

salesforce

Google

サクセスタブ

すべて ショッピング 画像 動画 ニュース もっと見る 設定 ツール

約 4,340,000 件 (0.39 秒)

help.salesforce.com › apex › HTViewSolution ▾
サクセスタブ - Salesforce Help

サクセスタブ. Salesforceをご利用する上で、役立つリンクを集めてみました！是非ご活用ください。また、こちらの内容は随時更新していきますので、定期的にご確認ください！ロメニュー。皆さんに是非みていただきたいページ; Premier ...

皆さんに是非みていただき... · 活用・定着化を推進したい... · もっと機能を使い倒したい...

■サクセスタブ



Salesforceをご利用する上で、役立つリンクを集めてみました！是非ご活用ください。また、こちらの内容は随時更新していきますので、定期的にご確認ください！

■メニュー

- 皆さんに是非みていただきたいページ
- Premier Success Planご契約の皆様に！
- 活用・定着化を推進したい方に！
- もっと機能を使い倒したい方に！
- 事例を知りたい方に！
- 新機能を知りたい方に！



#	リンク	内容
0	Trailblazer Communityの利用を開始する	Trailblazer Communityとは、有益な動画/資料、新機能情報、他社との情報共有、ユーザ事例など、いくつかのテーマごとにグループを用意しているSalesforceのユーザコミュニティです。そのご利用を開始するための簡単ガイドです！
1	カスタマーサクセス日本	Trailblazer Community内で、Salesforceのお役立ち情報や各種イベントをご案内するのグループです！成功の第一歩として、このグループにご参加ください！
2	Welcome Kit	「Salesforce導入を円滑に進める」、「定着化を促進する」ためのノウハウが詰まった支援ツールが誕生！まずは何より先にこちらをご確認下さい！！

サクセスタブは単なるリンク集にあらず



①ブックマークはせず、「サクセスタブ」で検索して下さい。



help.salesforce.com › apex › HTViewSolution
サクセスタブ - Salesforce Help

サクセスタブ、Salesforceをご利用する上で、役立つリンクを集めてみました！是非ご活用ください。また、こちらの内容は随時更新していきますので、定期的にご確認ください！ロメニュー、皆さんに是非みていただきたいページ、Premier ...

皆さんに是非みていただき...活用・定着化を推進したい...もっと機能を使い倒したい...

②全て大切なコンテンツとして準備させて頂いております。

初めに是非見ていただきたいページ		トップへ
#	リンク	内容
0	Trailblazer Communityの利用を開始する	Trailblazer Communityとは、有益な動画/資料、新機能情報、他社との情報共有、ユーズ事例など、いくつかのテーマごとにグループを用意しているSalesforceのユーズコミュニティです。そのご利用を開始するための簡単なガイドです！
1	カスタマーサクセス日本	Trailblazer Community内で、Salesforceのお役立ち情報や各種イベントのご案内するのグループです！成功の第一歩として、このグループにご参加ください！
2	Welcome Kit	「Salesforce導入を円滑に進める」、「定着化を促進する」ためのノウハウが詰まった支援ツールが誕生！まずは何より先にこちらをご確認下さい！
3	初心者向け活用リソース	初心者にとって、有益なリソースを各種取り揃えているページです。初心者の方は是非！
4	サポートへのお問合せ方法	弊社サポートへのお問い合わせ方法を紹介したナレッジページです。設定・機能に関して、何かあったことがあれば、弊社サポートを是非ご活用ください！
5	ユーズグループ	ユーズ主体のグループです。他のユーズ様がどのようにSalesforceを活用されているか、成功談・失敗談を色々情報交換していただけます。是非メンバー登録をお願いします。
6	ユーズコミュニティ・イベントカレンダー	ユーズ主催のイベント紹介ページです。是非、実際のユーズ会にご参加ください！
7	活用イベントカレンダー	弊社主催の活用イベント紹介ページです。活用をすすめるためにも、是非ご参加ください！
8	はじめようSalesforceマニュアル (Lightning版)	SalesforceのLightning Experience用の初期導入設定マニュアルです。初心者の方には、おすめのマニュアルです！
9	はじめようSalesforceマニュアル (Classic版)	SalesforceのClassic用の初期導入設定マニュアルです。初心者の方には、おすめのマニュアルです！
10	かんたんParrot初期設定マニュアル	Parrotの初期設定手順を画面キャプチャ付で徹底解説！組織の発行手順から、Parrot版・Salesforceの画面設定、タタニカ設定をすべてステップ・バイ・ステップで解説しています。
11	システム管理者のためのSalesforce基礎シリーズ	本ウェブセミナーシリーズは、システム管理者がおさえておきたい利用開始の間の設定ポイントや分析を行うための基本機能を、デモンストラーションやハンズオン形式でわかりやすくお伝えします。(2020/09追加)
12	「成功」の秘訣シリーズ	企業の成長・成功の道筋は事前準備、定着化、業務改善というステップがあります。この「成功」の道筋をたどるためのノウハウをご紹介します。(2020/10追加)
13	営業改革シリーズ	本ウェブセミナーシリーズを通じてあらゆる企業規模・業界において営業マネージャーの方々のようにSalesforceを活用すべきかを紹介します。(2020/09追加)

Premier Success Plan ご契約の皆様へ！		トップへ
#	リンク	内容
1	はじめようPREMIER SUCCESS PLAN	Premier Success Planに関する各種情報をまとめたページです。ご契約いただいた皆様は是非ご確認ください！
2	Premier活用相談室	Sales Cloud / Parrotの活用に関するご相談に、エキスパートがマンツーマンお応えします。(40分のオンライン会議、事前予約制となります)
3	アクセラレータをリクエストする方法	個別にカスタマイズされた提携事項やベストプラクティスを提供するための1対1のコーチングセッションです。そのお申し込み方法をご紹介しますナレッジページです。
4	アクセラレータライブラリ	現在ご利用できるアクセラレータライブラリを一覧化したページです。各メニューを押すと、詳細内容が確認できます。

活用・定着化を促進したい方へ！		トップへ
#	リンク	内容
1	成功のための準備	定着化をすすめるためのポイントをご紹介します！導入前の方は事前にチェック！導入後は自らが不十分なところを再チェックして見てください！
2	利用者トレーニングと利用促進の確保	操作方法のトレーニングだけではうまくいきません。うまく定着化させるための利用者トレーニングのポイントを紹介します！
3	Trailheadの最初の一步 (解着付キ・成功への第一歩)	スキルアップに役立つ学習ツール「Trailhead」、まずはじめに取り組んでいたきたい3つのコンテンツを特別に日本語の「解着付キ」付きでご紹介！
4	まずは何より顧客管理	Salesforceを導入したら、まずは顧客管理！その手順とポイントをご紹介します！
5	まずは何より活動管理	活動を可能化しどう実行していくべきかを検討するのは、意外と難しいです！標準なパッケージ導入と設定で効果的な活動管理を行う方法を紹介します！
6	まずは何より承認申請	承認プロセスをSalesforce内で利用することで、社内での定着化促進！その承認プロセスを今日から始められる承認申請パッケージをご紹介します！
7	もっと使おう！Chatter入門	「ログインしてもらうきっかけを作りたい」というケースで、非常に効果的であるChatterのメリットや使い方のついてご紹介します！
8	データ活用のための品質管理	データの不整合や重複などが原因で活用が進まない方に、データ品質をいかに保つ、不整合データを具体的にどう整理していくかを解説！
9	予算管理/パッケージ	予算と実績をレポートとダッシュボードでどうやって表現したいの？そんなご要望を満たす、予算管理を簡単に実施できるパッケージをご紹介します！
10	商談フェーズ分析パッケージ	商談の各フェーズの到達日や滞在日数が記録され、レポート/ダッシュボードで簡単に分析でき、メンバー個人ごとの商談特性や、チーム全体の特性が簡単に把握可能！

もっと機能を 使い倒したい方へ！		トップへ
#	リンク	内容
1	Salesforceを短縮動画で学ぶ	2.3分の動画でよく使う便利な各種機能の設定方法や利用方法を紹介します！
2	Salesforceを長縮動画で学ぶ	各種機能の概要・使い方・設定方法を説明したWebセミナーの録画動画一覧です！
3	最新人気動画	数ある動画コンテンツの中で、最もアクセスされた動画のTop5を集計しました。まだご覧していない動画がありましたら、ぜひご覧ください！
4	レポートドリル	レポートのスキルを身につけるには読めるのみ！！色々なレポートの作り方をマスターできるドリルをご用意しました。これをやればレポートマスター間違いなしです。是非ご活用ください！
5	これであなたもレポート上級者！?	レポートを使う上で、これを知っていれば、もっといろんなことが出来る！！といった機能をこの短縮動画集で紹介します！レポートをもっと機能のたいという方は是非こちらにも活用下さい！
6	Parrotドリル	「見込み客の獲得→育成→評価→連携」、「可視化」のフェーズにおいて効果を高めるための設定例と方法を、画面ショット付きで徹底解説！
7	Parrot活用コンテンツマップ	Parrotに関する各種動画、資料をまとめたページです。Parrotをご契約いただいたら是非ご参照ください！
8	Community Cloud活用リソース	コミュニティライセンスを契約いただいたばかりのお客様や活用があまり進んでいないとお困りのお客様是非ご活用下さい！
9	相対日付の説明	「今日の○○」、「過去30日間の○○」など、実行日を起点として相対的な範囲でレポート抽出する方法を紹介しているヘルプページです。これを知っていれば、レポート範囲の幅が広がります！
10	数式ポイント集	数式項目や入力規則等、よくある設定をまとめたページです。数式でお悩みの際には是非、ご参考ください！
11	レポートとダッシュボード活用のためのお役立ちコンテンツ集	レポートとダッシュボードで読取る指標の決め方から、作成方法(基礎・応用)、サンプルダッシュボードに至るまで「活用の秘訣」を確認いただけます。
12	Trailhead	習わずも知れた無料学習ページです。Salesforceの各種機能を楽しく学べるページです。バッジ100個を取得し取得し昇進レベルを目指してください！

事例を 知りた方へ！		トップへ
#	リンク	内容
1	定着化・ユーズ事例	定着化のポイント、ユーズ事例、弊社活用事例などの動画・資料を公開しているまとめページです。
2	2019年活用自費チャンピオン大会	今年実施された活用自費チャンピオン大会で、公開となった動画・資料です！予選を通過した優秀なユーズ事例をお見ください！(こちらを参照するには、ユーズグループへの参加が必要となります。)
3	過去活用自費チャンピオン大会	過去実施されたチャンピオン大会の動画・資料一覧です。是非みなさんご参考にして見てください。(こちらを参照するには、ユーズグループへの参加が必要となります。)
4	直シリーズ ウェビナー	かなり使い込まれているお客様が、自社の成功事例・失敗事例を非公開にご参考して頂いているウェビナーシリーズです。是非貴重な事例情報をご確認ください！(こちらを参照するには、ユーズグループへの参加が必要となります。)

新機能を 知りた方へ！		トップへ
#	リンク	内容
1	製品アップデート情報 日本	新機能、今後の各製品の方向性、アップデートなどを紹介しますTrailblazer Communityのグループです！
2	最新リリースノート	どのような新機能がリリースされるのかをいち早く確認するため、リリースノートをお役立てください。
3	新機能概要ウェブセミナー資料・動画	バージョンアップで実装された新機能をご紹介しますウェブセミナーです新機能の概要を把握したい方におすすめです。

資料は「質問」欄よりURLをお送りしております
最後にアンケートへのご協力をお願い致します！

アンケートのお願い



Thank You

