

B2B Marketing Analytics 実装 ガイド

Salesforce, Spring '21



本書の英語版と翻訳版で相違がある場合は英語版を優先するものとします。

© Copyright 2000–2020 salesforce.com, inc. All rights reserved. Salesforce およびその他の名称や商標は、salesforce.com, inc. の登録商標です。本ドキュメントに記載されたその他の商標は、各社に所有権があります。

目次

B2B マーケティング分析の設定	1
B2B Marketing Analytics の設定に関するガイドライン	1
B2B Marketing Analytics の前提条件	3
従来のユーザーの移行	9
B2B Marketing Analytics に関する考慮事項	11
B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成とアップグレード	13
B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成	14
B2B Marketing Analytics の再設定	15
B2B Marketing Analytics テンプレートのアップグレード	16
B2B Marketing Analytics の使用 (省略可能)	17
取引先ベースのマーケティングダッシュボード	17
Multi-Touch Attribution ダッシュボード	21
Prospect and Activity データセット	24
B2B Marketing Analytics の用語集	29

B2B マーケティング分析の設定

B2B Marketing Analytics は、マーケティングデータと営業データをセグメント化し、視覚化する Einstein Analytics アプリケーションです。ユーザー権限を割り当てたら、Analytics Studio に B2B Marketing Analytics ダッシュボードを作成できます。

ただし、その前に検証済みの Salesforce-Pardot コネクタが必要です。「[2019年2月11日以前に購入されたアカウントの Salesforce-Pardot コネクタの設定](#)」を参照してください。

B2B Marketing Analytics の設定に関するガイドライン

B2B Marketing Analytics の設定プロセスは、この機能が購入された時期または以前に設定された時期に応じて異なります。

B2B Marketing Analytics に関する考慮事項

B2B Marketing Analytics を設定および使用するときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成とアップグレード

ダッシュボードやレンズを探索するには、B2B Marketing Analytics テンプレートを使用してアプリケーションを作成します。B2B Marketing Analytics で機能の更新が使用可能になった場合は、アプリケーションをアップグレードする必要があります。また、いつでも再設定によってアプリケーションの設定を変更することもできます。

B2B Marketing Analytics の使用 (省略可能)

各 B2B Marketing Analytics アプリケーションをどのように設定するかは、ビジネス目標によって決まります。たとえば、各タッチポイントの商談を追跡したり、特定の取引先のエンゲージメントを掘り下げたりする場合、B2B Marketing Analytics では追加のダッシュボードを使用できます。

B2B Marketing Analytics の用語集

よく使用される Analytics Studio の用語を理解しておきましょう。

B2B Marketing Analytics の設定に関するガイドライン

B2B Marketing Analytics の設定プロセスは、この機能が購入された時期または以前に設定された時期に応じて異なります。

 **メモ:** Spring '19 に、Salesforce は B2B Marketing 用のテンプレートベースの分析アプリケーションをリリースしました。権限セットライセンスと、使用している B2B Marketing Analytics のバージョンによって、Winter '20 リリースを有効化またはアップグレードする方法が異なります。Winter '20 のバージョンは、B2B Marketing Analytics 2.0 と呼ばれます。

自分に関連する設定シナリオを確認し、各ステップの詳細についてリソースリンクを参照してください。従来の B2B Marketing Analytics についての詳細は、「[従来のユーザーの移行](#)」(ページ 9)を参照してください。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Editions。

アプリケーションテンプレートを使用しているアドオンユーザー向けの設定

B2B Marketing Analytics を Pardot Pro または Ultimate のアドオンとして購入し、2019年2月以降にアプリケーションテンプレートに移行した場合。

この場合に使用しているのは、B2B Marketing Analytics の Spring '19 バージョンです。アカウントの権限セットライセンスは Analytics Embedded App と呼ばれます。

1. 「B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成」ユーザー権限を「Analytics テンプレートアプリケーションの管理」および「Analytics テンプレートアプリケーションの使用」権限セットに追加します。
2. B2B Marketing Analytics アプリケーションを開き、アップグレードします。
3. ダッシュボードが想定どおりに動作することを確認します。ナレッジ記事: [Restore custom dashboards](#) (カスタムダッシュボードの復元)
4. Spring '19 B2B Marketing Analytics 管理パッケージのをアンインストールします。

アプリケーションテンプレートを使用している Pardot Plus および Advanced ユーザー向けの設定

Pardot Plus または Advanced を購入したときに B2B Marketing Analytics を入手し、2019年2月以降にアプリケーションを設定した場合。

この場合に使用しているのは、B2B Marketing Analytics の Spring '19 バージョンです。アカウントの権限セットライセンスは B2B Marketing Analytics と呼ばれます。

1. B2B Marketing Analytics アプリケーションを開き、アップグレードします。
2. ダッシュボードが想定どおりに動作することを確認します。ナレッジ記事: [Restore custom dashboards](#) (カスタムダッシュボードの復元)
3. Spring '19 B2B Marketing Analytics 管理パッケージのをアンインストールします。

新規 Pardot Plus および Advanced ユーザー向けの設定

Pardot Plus または Advanced を購入したときに B2B Marketing Analytics を入手し、まだ設定していない場合。

この場合に使用しているのは、B2B Marketing Analytics の Spring '19 バージョンです。アカウントの権限セットライセンスは B2B Marketing Analytics と呼ばれます。

1. 前提条件の設定を確認し、有効にします。
2. B2B Marketing Analytics 権限セットをコネクタユーザー、営業ユーザー、マーケティングユーザーに割り当てます。
3. アプリケーションを作成します。

Einstein Analytics Platform ライセンスを持つ B2B Marketing Analytics ユーザーの設定

B2B Marketing Analytics アドインがあり、まだ設定していない場合。

この場合に使用しているのは、B2B Marketing Analytics の Winter '20 バージョンです。アカウントの権限セットライセンスは Einstein Analytics Platform と呼ばれます。

1. 前提条件の設定を確認し、有効にします。
2. Einstein Analytics Plus または Einstein Analytics Growth 権限セットをコネクターユーザー、営業ユーザー、マーケティングユーザーに割り当てます。
3. アプリケーションを作成します。

B2B Marketing Analytics の前提条件

B2B Marketing Analytics を正しくインストールするには、いくつかの機能を有効にし、場合によっては権限セットを作成する必要があります。この複数接触属性ダッシュボード(省略可能)を作成する場合は、キャンペーンインフルエンスも設定します。

従来のユーザーの移行

従来の B2B Marketing Analytics アプリケーションのデータセットは更新されなくなりました。従来のアプリケーションには、設定時に B2B Marketing Analytics アプリケーションテンプレートを選択せずに作成したカスタムアプリケーションが含まれます。最新の機能とデータにアクセスするには、テンプレートアプリケーションにアップグレードします。

B2B Marketing Analytics の前提条件

B2B Marketing Analytics を正しくインストールするには、いくつかの機能を有効にし、場合によっては権限セットを作成する必要があります。この複数接触属性ダッシュボード(省略可能)を作成する場合は、キャンペーンインフルエンスも設定します。

B2B Marketing Analytics アプリケーションのために組織を準備するには、組織で Analytics プラットフォームを有効にし、Pardot と Salesforce のデータ共有のための権限を割り当てます。

1. マーケティングの [設定] で、[クイック検索] ボックスに「Analytics」と入力し、[始めましょう] を選択します。
2. [Analytics の有効化] をクリックします。
3. データ同期と接続を有効化します。
4. 適切な権限セットを確認または設定します。

B2B Marketing Analytics アプリケーションと連動する権限セットライセンスが4つあります。

- B2B Marketing Analytics: この権限セットライセンスには、すべてのユーザーに必要な権限セットが含まれます。コネクターユーザーや B2B Marketing

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Editions。

ユーザ権限

Analytics プラットフォームを有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

権限セットを作成する

- 「プロファイルと権限セットの管理」

Analytics ダッシュボードおよびアプリケーションにアクセスする必要があるその他のユーザーに B2B Marketing Analytics 権限セットを割り当てます。

- Analytics Embedded Apps: 権限を割り当てる前に、「Analytics テンプレートアプリケーションの管理」および「Analytics テンプレートアプリケーションの使用」権限セットを作成または編集する必要があります。
 - Analytics Embedded Apps 権限セットライセンスに基づいて各権限セットを作成します。
 - 「管理」権限セットには、使用可能なすべての権限を許可し、必ず「B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成」および「Analytics テンプレートアプリケーションの管理」ユーザー権限を含めます。そして、「管理」権限セットをコネクターユーザーやその他のパワーユーザーに割り当てます。
 - 「使用」権限セットには、一般ユーザーに適した権限を許可します。「B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成」および「Analytics テンプレートアプリケーションの使用」ユーザー権限を含めます。そして、「使用」権限セットを、B2B Marketing Analytics のダッシュボードやアプリケーションにアクセスする必要があるユーザーに割り当てます。
 - Analytics Platform: Analytics Platform ライセンスには Einstein Analytics Plus および Einstein Analytics Growth 権限セットライセンスがあり、これらのライセンスには B2B Marketing Analytics へのアクセス権を付与する 2 つの権限セットが含まれています。標準権限セットを使用することも、次の権限を使用してカスタム権限セットを作成することもできます。
 - Analytics の管理
 - Analytics テンプレートアプリケーションの管理
 - Analytics の使用
 - Analytics テンプレートアプリケーションの使用
-  **メモ:** アプリケーションに最新のデータセットを転送できるように、「Analytics テンプレートアプリケーションの管理」権限を持つ各ユーザーには、新しいアプリケーションに対するエディタアクセス権が付与されます。この機能を制限する場合や、データセットが期待どおりに更新されていない場合は、どのユーザーにこの権限が割り当てられているかを確認します。任意のアプリケーションの横にあるドロップダウンをクリックし、[共有設定]を開きます。

Analytics の有効化

Analytics プラットフォームを使用するには、まず組織で有効にします。

データ同期と接続の有効化

Winter '20 リリース以降に Tableau CRM を有効にした場合、データ同期はデフォルトで有効になっています。Winter '20 リリース以前に Tableau CRM を有効にした場合は、データフローを最適化し、外部データに接続できるように、データ同期と接続を有効にしてください。

B2B Marketing Analytics の権限

コネクターユーザーと B2B Marketing Analytics ユーザー用の権限セットを作成して割り当てます。使用しているアプリケーションのバージョンによって、使用可能な権限名が決まります。

Analytics の有効化

Analytics プラットフォームを使用するには、まず組織で有効にします。

 **メモ:** Analytics がすでに有効になっている場合はこの手順はスキップしてください。

1. マーケティングの [設定] で、[クイック検索] ボックスに 「Analytics」 と入力し、[始めましょう] を選択します。
2. [Analytics の有効化] をクリックします。

データ同期と接続の有効化

Winter '20 リリース以降に Tableau CRM を有効にした場合、データ同期はデフォルトで有効になっています。Winter '20 リリース以前に Tableau CRM を有効にした場合は、データフローを最適化し、外部データに接続できるように、データ同期と接続を有効にしてください。

 **重要:** データ同期を有効化する前に、「[データ同期と接続を有効にする場合の影響について](#)」を参照することをお勧めします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに 「Analytics」 と入力し、[設定] を選択します。
2. [データ同期と接続を有効化] を選択します。
3. 変更を保存します。

 **重要:** データ同期と接続を有効にしたら、データフローの次の実行までにデータ同期を必ず実行してください。sfcdigest ノードを含むデータフローは、データ同期が最初に実行されて完了するまでは失敗します。「[データ同期のスケジュール、実行、および監視](#)」を参照してください。

B2B Marketing Analytics の権限

コネクタユーザーと B2B Marketing Analytics ユーザー用の権限セットを作成して割り当てます。使用しているアプリケーションのバージョンによって、使用可能な権限名が決まります。

組織で使用している B2B Marketing Analytics のバージョンと Salesforce-Pardot コネクタのバージョンを確認する方法を次に示します。

- 使用しているライセンスを確認するには、Salesforce の [設定] に移動します。[組織情報] を開き、[権限セットライセンス] 項目を探します。
- コネクタを見つけるには、[Pardot 設定] を開きます。[アカウント情報] で、[Salesforce コネクタバージョン] 項目を見つけます。

この情報は、B2B Marketing Analytics ユーザーが必要な権限を判断するために役立ちます。

組織が Analytics Embedded App 権限セットライセンスを使用している場合は、「[従来のユーザーの移行](#)」(ページ 9)を参照してください。

エディション

使用可能なエディション:
Salesforce Classic および
Lightning Experience。

有料オプションの Tableau CRM で使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、および **Unlimited** Edition。
Developer Edition でも使用可能。

ユーザ権限

データ同期と接続を有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

ユーザ権限

B2B Marketing Analytics を使用できるユーザーを選択する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」および「すべてのデータの編集」

コネクタユーザー

コネクタユーザーは、v1 Salesforce-Pardot コネクタを使用する組織に存在します。

権限セットライセンス

- B2B Marketing Analytics
- 「CRM ユーザー」または「営業ユーザー」または「サービスユーザー」

権限セット

- Pardot コネクタユーザー
- 「CRM ユーザー」または「Sales Cloud ユーザー」または「Service Cloud ユーザー」
- B2B Marketing Analytics アプリケーション

システム権限

「B2B Marketing Analytics アプリケーション」権限セットには、デフォルトで次のシステム権限が含まれます。

- B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成
- Analytics データのダウンロード
- Analytics データフローの編集
- Analytics テンプレートアプリケーションの管理
- Analytics テンプレートアプリケーションの使用

インテグレーションユーザー

コネクタユーザーは、v2 Salesforce-Pardot コネクタを使用する組織に存在します。

権限セットライセンス

- B2B Marketing Analytics

権限セット

- Pardot
- Pardot インテグレーションユーザー
- 「CRM ユーザー」または「Sales Cloud ユーザー」または「Service Cloud ユーザー」
- B2B Marketing Analytics アプリケーション

システム権限

「B2B Marketing Analytics アプリケーション」権限セットに次のシステム権限が含まれていることを確認してください。

- B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成
- Analytics データのダウンロード
- Analytics データフローの編集
- Analytics テンプレートアプリケーションの管理
- Analytics テンプレートアプリケーションの使用

Analytics ユーザーの管理

権限セットライセンス

- B2B Marketing Analytics
- 「CRM ユーザー」または「営業ユーザー」または「サービスユーザー」

権限セット

- Pardot
- 「CRM ユーザー」または「Sales Cloud ユーザー」または「Service Cloud ユーザー」
- B2B Marketing Analytics アプリケーション

システム権限

「B2B Marketing Analytics アプリケーション」権限セットに次のシステム権限が含まれていることを確認してください。

- B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成
- Analytics データのダウンロード
- Analytics データフローの編集
- Analytics テンプレートアプリケーションの管理
- Analytics テンプレートアプリケーションの使用

Analytics ユーザーの使用

カスタム権限セットを使用して、使用のみユーザーを作成します。元の「B2B Marketing Analytics」権限セットをコピーして、不要なシステム権限は削除することをお勧めします。

権限セットライセンス

- B2B Marketing Analytics
- 「CRM ユーザー」または「営業ユーザー」または「サービスユーザー」

権限セット

- Pardot
- 「CRM ユーザー」または「Sales Cloud ユーザー」または「Service Cloud ユーザー」
- B2B Marketing Analytics アプリケーション

システム権限

コピーした「B2B Marketing Analytics」権限セットに次のシステム権限が含まれていることを確認してください。

- B2B Marketing Analytics アプリケーション
- Analytics テンプレートアプリケーションの使用

権限セットの作成

権限セットをコピーするか、新しい権限セットを作成できます。コピーした権限セットには、開始時にコピー元のものと同じライセンスと権限があります。新しい権限セットには、開始時に選択されたライセンスと有効な権限はありません。

権限セットの作成

権限セットをコピーするか、新しい権限セットを作成できます。コピーした権限セットには、開始時にコピー元のものと同一ライセンスと権限があります。新しい権限セットには、開始時に選択されたライセンスと有効な権限はありません。

 **ヒント:** 組織に多くの権限セットがある場合、権限セットグループを使用すると、パフォーマンスを改善できます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「権限セット」と入力し、[権限セット] を選択します。
2. [新規] をクリックします。
3. 権限セット情報を入力します。
4. 権限セットのユーザー種別を選択します。

権限セットを作成するとき、特定のユーザーライセンスまたは権限セットライセンスを選択します。1つの種類のライセンスを持つユーザーのみがこの権限セットを使用する場合は、そのユーザーに関連付けられているライセンスを選択します。次のとおり、ユーザーのライセンスによって、選択する権限セットが異なります。

- ユーザーに Salesforce ライセンスがある場合は、Salesforce を選択します。Salesforce ライセンスで認められている権限のみを有効にできます。
- Identity Connect 権限セットライセンスがある場合は、Identity Connect を選択します。Identity Connect ライセンスで認められている権限のみを有効にできます。
- 異なるライセンスがある場合は、[なし]を選択します。特定のライセンスを選択しないことで、権限セットで有効にする権限を許可するライセンスのある任意のユーザーに、権限セットを割り当てることができます。

たとえば、Salesforce ライセンスを持つユーザーと Salesforce Platform ライセンスを持つユーザーに権限セットを割り当てるには、[なし]を選択します。

特定の権限セットライセンスに権限セットを作成する場合は、この機能のドキュメントを参照してください。たとえば、Identity Connect 権限セットライセンスに権限セットを作成するには、次の手順および Identity Connect のドキュメントの説明に従います。

 **例:** 「Sales User (営業ユーザー)」というプロフィールをもつユーザーが数名いるとします。このプロフィールが割り当てられているユーザーは、リードを参照、作成、編集することができます。ただし、このうちの何人かにはリードの削除および移行もしてもらう必要があります。作成する権限セットページで、[設定の検索] に移動し、「リード」と入力し始めます。[オブジェクト設定] で、[リード] を選択して削除を有効にします。「リード所有権の移行」は(オブジェクト権限ではなく)アプリケーション権限です。この権限を有効にするには、[設定の検索] に「リード」と入力し始めます。[アプリケーション権限] の下に「リード所有権の移行」がリストされます。これらの権限が必要なユーザーに、この権限セットを割り当てます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (使用できない組織もあります) および Lightning Experience

使用可能なエディション: Essentials Edition、Contact Manager Edition、Professional Edition、Group Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition、および Database.com Edition

ユーザ権限

権限セットを作成する

- 「プロフィールと権限セットの管理」

権限セットを割り当てる

- 「権限セットの割り当て」

 メモ:

- ライセンスが1つも選択されていない権限セットには、すべての使用可能な権限と設定が含まれていません。
- ライセンスのない権限セットは、権限セットで有効にしている権限および設定を許可するユーザーライセンスを持つユーザーに対してのみ割り当てます。たとえば、ユーザーライセンスのない権限セットを作成して、「Apex 開発」権限を有効にし、この権限セットを Salesforce Platform ユーザーに割り当てないでください。Salesforce Platform ユーザーライセンスでは Apex の開発が認められないため、この権限セットを Salesforce Platform ユーザーに割り当ててはできません。

従来のユーザーの移行

従来の B2B Marketing Analytics アプリケーションのデータセットは更新されなくなりました。従来のアプリケーションには、設定時に B2B Marketing Analytics アプリケーションテンプレートを選択せずに作成したカスタムアプリケーションが含まれます。最新の機能とデータにアクセスするには、テンプレートアプリケーションにアップグレードします。

B2B Marketing Analytics を購入した時期と、最新バージョンを有効にしているかに応じて、移行手順は異なります。設定に関する以下の説明を参照して、実行する手順を特定してください。

アプリケーションのカスタマイズを移行するように選択した場合は、移行前後で何を行うかを確認します。

- [アップグレード前](#)
- [アップグレード後](#)

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。

従来のアドオンユーザー向けの設定

B2B Marketing Analytics を Pardot Pro または Ultimate のアドオンとして購入し、アプリケーションテンプレートにまだ移行していない場合。

従来のアプリケーションを B2B Marketing Analytics の最新バージョンに移行します。アカウントの権限セットライセンスは Analytics Embedded App と呼ばれます。

1. 前提条件の設定を確認します。
2. 「Analytics テンプレートアプリケーションの管理」権限セットを作成し、それをコネクターユーザーに割り当てます。
3. 「Analytics テンプレートアプリケーションの使用」権限セットを作成し、それを営業ユーザーとマーケティングユーザーに割り当てます。
4. カスタムレンズ、データセット、ダッシュボードを [私の共有アプリケーション] または [私の非公開アプリケーション] フォルダーに保存します。
5. アプリケーションを作成します。

Analytics Embedded App ライセンスの権限

使用するアプリケーションバージョンによって、使用可能な権限が決まります。組織で使用する権限セットライセンスを決定したら、他の権限セットとシステム権限をさまざまな種別のユーザーに割り当てます。

Analytics Embedded App ライセンスの権限

使用するアプリケーションバージョンによって、使用可能な権限が決まります。組織で使用する権限セットライセンスを決定したら、他の権限セットとシステム権限をさまざまな種別のユーザーに割り当てます。

組織で使用している B2B Marketing Analytics のバージョンと Salesforce-Pardot コネクタのバージョンを確認する方法を次に示します。

- 使用しているライセンスを確認するには、Salesforce の [設定] に移動します。[組織情報] を開き、[権限セットライセンス] 項目を探します。
- コネクタを見つけるには、[Pardot 設定] を開きます。[アカウント情報] で、[Salesforce コネクタバージョン] 項目を見つけます。

この情報は、B2B Marketing Analytics ユーザーが必要な権限を判断するために役立ちます。

組織で Analytics Embedded Apps 権限セットライセンスを使用する場合、次の権限のリストを参照してください。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Editions。

コネクタユーザー、インテグレーションユーザー、「Analytics の管理」ユーザー 権限セットライセンス

- Analytics Embedded App
- 「CRM ユーザー」または「営業ユーザー」または「サービスユーザー」

権限セット

- Pardot
- Pardot コネクタユーザー (v1) または Pardot インテグレーションユーザー (v2)
- 「CRM ユーザー」または「Sales Cloud ユーザー」または「Service Cloud ユーザー」
- Analytics テンプレートアプリケーションの管理 (カスタム)

システム権限

「Analytics テンプレートアプリケーションの管理」権限セットに次のシステム権限が含まれていることを確認します。

- Analytics ダッシュボードの作成と編集
- B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成
- Analytics データのダウンロード
- Analytics データフローの編集
- データセットレシピの編集
- Analytics テンプレートアプリケーションの管理
- 外部データの Analytics へのアップロード

- Analytics の使用
- Analytics テンプレートアプリケーションの使用

「Analytics の使用」 Salesforce ユーザー

権限セットライセンス

- Analytics Embedded App
- 「CRM ユーザー」または「営業ユーザー」または「サービスユーザー」

権限セット

- Pardot
- Pardot コネクターユーザー (v1) または Pardot インテグレーションユーザー (v2)
- 「CRM ユーザー」または「Sales Cloud ユーザー」または「Service Cloud ユーザー」
- Analytics テンプレートアプリケーションの使用 (カスタム)

システム権限

「Analytics テンプレートアプリケーションの使用」権限セットに次のシステム権限が含まれていることを確認します。

- B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成
- Analytics の使用
- Analytics テンプレートアプリケーションの使用

B2B Marketing Analytics に関する考慮事項

B2B Marketing Analytics を設定および使用するときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

設定

- Multi-Touch Attribution (複数接触属性) ダッシュボード、Account-Based Marketing (アカウントベースのマーケティング) ダッシュボード、Einstein Behavior Scoring (Einstein 行動スコアリング) ダッシュボード、Prospect and Activity (プロスペクトとアクティビティ) データセットは任意です。
- B2B Marketing Analytics を Sandbox 組織で使用することはお勧めしません。ダッシュボードをテストするには、設定と探索のための非公開アプリケーションを作成します。完了したらアプリケーションを同僚と共有します。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Editions。

アプリケーションテンプレートの更新

- B2B Marketing Analytics は Salesforce の分析アプリケーションテンプレートに基づいて構築されており、1年に数回更新されます。管理者はこの機能を有効にできますが、ユーザーは必要に応じてアプリケーションをインストールおよびアップグレードする必要があります。

- ユーザーは最新のアプリケーションにアップグレードするたびに、既存のアプリケーションを上書きするか、アプリケーションを作成することができます。アプリケーションを上書きする場合、ユーザーはカスタムダッシュボードとカスタム設定を失います。標準の Pardot 要素を使用しているダッシュボード、データセット、およびレンズをメモします。
- カスタマイズを移行するには、ダッシュボード、データセット、および保存したレンズを[私の共有アプリケーション]または[私の非公開アプリケーション]に移動します。次に、新しいデータセットIDを参照するようにアプリケーションをアップグレードし、既存のクエリを編集します。重要なアセットとカスタマイズが新しいアプリケーションで使用できることを確認します。
- アプリケーションの古いバージョンを参考のために保持するか、削除するかを選択します。新しいアプリケーションが使用可能になると、以前のバージョンは更新またはサポートされなくなります。

Pardot ビジネスユニットの使用

- Pardot ビジネスユニットで B2B Marketing Analytics を使用するには、Einstein Analytics Growth または Einstein Analytics Plus プラットフォームライセンスが必要です。カスタムデータセットの集計とグローバルダッシュボードの作成には、パートナーからの支援を受けることをお勧めします。
- 複数のビジネスユニットまたは Einstein 行動スコアリングと共に B2B Marketing Analytics アプリケーションを使用する場合、その前に「[データ同期と接続を有効にする場合の影響について](#)」でデータ同期について確認してください。

B2B Marketing Analytics の使用

- 📌 **メモ:** Summer '20 リリース以降、従来の B2B Marketing Analytics アプリケーションのデータセットは更新されなくなりました。従来のアプリケーションには、設定中に B2B Marketing Analytics アプリケーションテンプレートを選択せずに作成したすべてのカスタムアプリケーションが含まれます。最新のデータセットと機能を使用するには、B2B Marketing Analytics アプリケーションテンプレートを使用してアプリケーションを再作成してください。
- B2B Marketing Analytics では、Pardot アカウントからの通貨設定が使用されます。ロケール設定に関係なく、Analytics アプリケーションの通貨形式では、小数点の区切り文字には小数のみ、桁区切り文字にはカンマのみがサポートされます。
- Multi-Touch Attribution ダッシュボードには、キャンペーンインフルエンスモデル用のフィルターが含まれます。このフィルターにはキャンペーンと商談が関連付けられているモデルのみが含まれます。新しいユーザーのリストは空の場合があります。
- Analytics Studio には、参照のみの Pardot Engagement History アプリケーションが含まれています。ユーザーは接続されたキャンペーンや同期されたアセットからレンズを操作して 90 日間のエンゲージメントデータのデータセットを探索できます。エンゲージメント履歴ダッシュボード Lightning コンポーネントは、このアプリケーションに基づいています。
- B2B Marketing Analytics は、iPad Safari の Lightning Experience では完全にはサポートされていません。ダッシュボードは常に Analytics Studio 内で完全に表示されとは限らないため、Lightning Experience の [分析] タブからアプリケーションを開くことをお勧めします。または、iOS 用 Einstein Analytics アプリケーションを使用してください。

データの操作

- B2B Marketing Analytics では、Bulk API コールを使用してデータセット内のデータが集計されます。この使用は、Salesforce または Pardot の API 要求制限にカウントされません。
- 外部データセットは Pardot から取得され、データマネージャーで編集することはできません。これらは 24 時間ごとに更新され、手動で同期することはできません。外部データセットは次のとおりです。
 - Pardot キャンペーン
 - Pardot メール
 - Pardot メールテンプレート
 - Pardot フォームと Pardot フォームハンドラー
 - Pardot ランディングページ
 - Pardot 商談
 - Pardot プロスペクト
 - Pardot タグ
 - Pardot ビジター
- 他のデータセットの場合、重複の回避とパフォーマンスの向上のために同期をスケジュールできます。方法については、「[データ同期をスケジュールして自動実行](#)」を参照してください。
- 埋め込まれた Engagement History (エンゲージメント履歴) ダッシュボードが有効になっていない B2B Marketing Analytics を使用する場合、最大 2500 万行のデータを同期できます。
- Growth Edition の場合、エンゲージメント履歴は最大 90 日または 1000 万行のデータのいずれかに達するまで同期できます。B2B Marketing Analytics と Prospect and Activity データセットが有効になっている Plus Edition と Advanced Edition の場合、これらの機能では合計で最大 3 年または 3500 万行を同期できます。
- 日付フィルター、タイムゾーン、およびその他の要素が原因で Pardot レポートデータと B2B Marketing Analytics データ間に不一致が生じる可能性があります。詳細は、ナレッジ記事「[B2B Marketing Analytics でのデータの不一致](#)」を参照してください。

B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成とアップグレード

ダッシュボードやレンズを探索するには、B2B Marketing Analytics テンプレートを使用してアプリケーションを作成します。B2B Marketing Analytics で機能の更新が使用可能になった場合は、アプリケーションをアップグレードする必要があります。また、いつでも再設定によってアプリケーションの設定を変更することもできます。

[B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成](#)

組織で B2B Marketing Analytics アプリケーションを作成するには、Analytics Studio に移動し、設定に関する質問に回答します。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Edition。

B2B Marketing Analytics の再設定

設定時に間違いがあった場合や新しいビジネスニーズがある場合は、いつでも B2B Marketing Analytics アプリケーションの設定を変更できます。

B2B Marketing Analytics テンプレートのアップグレード

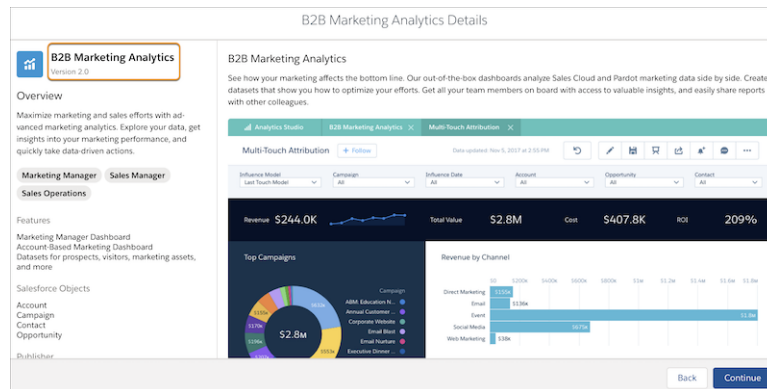
Salesforce から新しいデータセットがリリースされたり、B2B Marketing Analytics テンプレートの改善が行われるたびに、各ユーザーは B2B Marketing Analytics アプリケーションを更新する必要があります。アップグレードが利用可能になると、アプリケーションのヘッダーにアップグレードのリンクが表示されます。

B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成

組織で B2B Marketing Analytics アプリケーションを作成するには、Analytics Studio に移動し、設定に関する質問に回答します。

1. Salesforce のアプリケーションランチャー(⋮)から、[Analytics Studio]を開きます。
2. [作成]をクリックし、[アプリケーション]を選択します。
3. [テンプレートから開始]をクリックし、[B2B Marketing Analytics]を選択します。

B2B Marketing Analytics Legacy というアプリケーションはもうサポートされていません。[詳細]ページまでクリックして、サイドバーに「バージョン 2.0」と表示されることを確認してください。



4. [次へ]をクリックして設定を続けます。
5. [完了]をクリックします。

 **メモ:** 設定プロセス中に、アカウントベースマーケティングダッシュボードを使用するのか、複数接触属性ダッシュボードを使用するのかを選択します。どちらのダッシュボードも省略可能です。Prospect and Activity データセットを Salesforce の [設定] で有効にした後に追加することもできます。

設定プロセスはバックグラウンドで続行されます。アプリケーションの状況を確認するには、AnalyticsStudio で [設定] > [データマネージャ] > [データフロービュー] に移動します。

ユーザ権限

B2B Marketing Analytics アプリケーションを作成する

- 「Analytics テンプレートアプリケーションの管理」および「B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成」または「B2B Marketing Analytics」権限セット

B2B Marketing Analytics を使用する

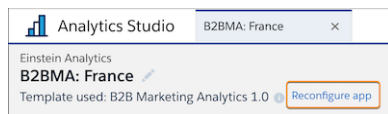
- 「Analytics テンプレートアプリケーションの使用」および「B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成」または「B2B Marketing Analytics」権限セット

B2B Marketing Analytics の再設定

設定時に間違いがあった場合や新しいビジネスニーズがある場合は、いつでも B2B Marketing Analytics アプリケーションの設定を変更できます。

 **メモ:** このプロセス中にカスタムダッシュボードは上書きされます。

1. Analytics Studio で B2B Marketing Analytics アプリケーションを開きます。
2. [アプリケーションを再設定] をクリックします。



カスタマイズを移行するには、ダッシュボード、データセット、および保存したレンズを[私の共有アプリケーション]または[私の非公開アプリケーション]に移動します。次に、新しいデータセットIDを参照するようにアプリケーションをアップグレードし、既存のクエリを編集します。重要なアセットとカスタマイズが新しいアプリケーションで使用できることを確認します。

3. 設定に関する質問に回答します。
4. [完了] をクリックします。

更新状況は Analytics Studio の [設定] > [データマネージャ] > [データフロービュー] で確認します。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Edition。

ユーザ権限

Salesforce B2B Marketing Analytics を再設定する

- 「Analytics テンプレートアプリケーションの管理」および「B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成」または「B2B Marketing Analytics」権限セット

B2B Marketing Analytics テンプレートのアップグレード

Salesforce から新しいデータセットがリリースされたり、B2B Marketing Analytics テンプレートの改善が行われるたびに、各ユーザーは B2B Marketing Analytics アプリケーションを更新する必要があります。アップグレードが利用可能になると、アプリケーションのヘッダーにアップグレードのリンクが表示されます。

 **メモ:** Winter '19 リリースでは、アプリケーションテンプレートを使用しているユーザーはアプリケーションをアップグレードする必要があります。アップグレード後、すべての標準ダッシュボードは想定どおりに動作を継続します。カスタムダッシュボードでは、手動でデータセットを更新する必要があります。ナレッジ記事: [Restore Custom Dashboards in B2B Marketing Analytics](#) (B2B Marketing Analytics のカスタムダッシュボードの復元)

1. Analytics Studio で B2B Marketing Analytics アプリケーションを開きます。
2. [Upgrade to new version (新しいバージョンにアップグレード)] をクリックします。

カスタマイズを移行するには、ダッシュボード、データセット、および保存したレンズを[私の共有アプリケーション]または[私の非公開アプリケーション]に移動します。次に、新しいデータセット ID を参照するようにアプリケーションをアップグレードし、既存のクエリを編集します。重要なアセットとカスタマイズが新しいアプリケーションで使用できることを確認します。

3. 提供されたリリースノートを確認し、引き続き設定に関する質問に回答します。
4. アプリケーションを上書きするか、新しいアプリケーションを作成するかを選択します。

更新状況は Analytics Studio の [設定] > [データマネージャ] > [データフロービュー] で確認します。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Editions。

ユーザ権限

B2B Marketing Analytics をアップグレードする

- 「Analytics テンプレートアプリケーションの管理」および「B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成」または「B2B Marketing Analytics」権限セット

B2B Marketing Analytics を使用する

- 「Analytics テンプレートアプリケーションの使用」および「B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成」または「B2B Marketing Analytics」権限セット

B2B Marketing Analytics の使用 (省略可能)

各 B2B Marketing Analytics アプリケーションをどのように設定するかは、ビジネス目標によって決まります。たとえば、各タッチポイントの商談を追跡したり、特定の取引先のエンゲージメントを掘り下げたりする場合、B2B Marketing Analytics では追加のダッシュボードを使用できます。

取引先ベースのマーケティングダッシュボード

取引先ベースのマーケティングダッシュボードを使用して、取引先の商談と取引先責任者がマーケティングアセットとセールスアセットにどのようにエンゲージしているかを理解します。取引先ベースのマーケティングダッシュボードを使用するには、B2B Marketing Analytics へのインテグレーションユーザーのアクセス権を有効にします。

Multi-Touch Attribution ダッシュボード

Multi-Touch Attribution ダッシュボードには、購入ライフサイクルの各フェーズで最も影響力の大きいマーケティング活動が表示されます。接続済みのキャンペーンを有効にしたら、Pardot のマーケティングアセットのエンゲージメントと Sales Cloud のデータがまとめて 1 つのダッシュボードに表示されます。

Prospect and Activity データセット

どのコンテンツがセールスファネル内のプロスペクトに影響しているかを特定するには、Prospect and Activity データセット (省略可能) を追加します。このデータセットを使用してレンズを作成し、特定のアセットに影響を及ぼす個別のプロスペクトレコードを詳しく調べます。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Edition。

取引先ベースのマーケティングダッシュボード

取引先ベースのマーケティングダッシュボードを使用して、取引先の商談と取引先責任者がマーケティングアセットとセールスアセットにどのようにエンゲージしているかを理解します。取引先ベースのマーケティングダッシュボードを使用するには、B2B Marketing Analytics へのインテグレーションユーザーのアクセス権を有効にします。

ダッシュボードリファレンス

B2B Marketing Analytics には、pdAbmContact、pdAbmEvent、pdAbmOpp の 3 つの省略可能な Account-Based Marketing (アカウントベースのマーケティング) データセットがあります。

アカウントベースのマーケティングダッシュボードには最大 10,000 アカウントを含めることができます。アカウント数がそれを超える場合、一部のアカウントは表示されません。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Edition。

総計値表示ラベル	説明	取得元
Pipeline Value (パイプライン金額)	選択した取引先の SQL フェーズの商談に関連付けられている金額値の合計	ABM Opportunity (ABM 商談) データセット

総計値表示ラベル	説明	取得元
Open Opportunities (進行中の商談)	選択した取引先に関連付けられている進行中の商談の数	ABM Opportunity (ABM 商談) データセット
Contacts (取引先責任者)	選択した取引先に関連付けられている取引先責任者の数	ABM Contact (ABM 取引先責任者) データセット
Avg. Engagement Score (平均エンゲージメントスコア)	Pardot スコアの合計/選択した取引先に関連付けられているスコアリング済み取引先責任者の数	ABM Contact (ABM 取引先責任者) データセット
Sales Events (営業イベント)	選択した取引先の営業活動の数	ABM Event (ABM イベント) データセット

その他のグラフ

Pipeline Value by Account (取引先別のパイプライン金額)

SQL フェーズの商談に関連付けられている金額値の合計を表示する横棒グラフ

Engagement Score by Account (取引先別のエンゲージメントスコア)

取引先ごとの平均エンゲージメントスコアを表示する積み上げ横棒グラフ

Sales Events by Account (取引先別の営業イベント)

営業活動数を表示する積み上げ横棒グラフ

Opportunities: Revenue Win Percentage (商談: 成立収益率)

成立収益と不成立収益の割合を表示するドーナツグラフ。Salesforce の商談レコードを使用します。

Opportunities: Stage Value by Account (商談: 取引先別のフェーズ値)

パイプラインフェーズでグループ化された各取引先の金額値の合計を表示する積み上げ横棒グラフ。Salesforce の商談レコードを使用します。

Opportunities: Table (商談: テーブル)

選択した取引先に関連付けられているデータ(取引先名、商談名、所有者名、金額、取引先業種、完了予定日)のテーブル。アクションメニューを開くには、取引先、商談、または所有者名をクリックします。

Sales Activities: Time Spent on Events (営業活動: イベントに費やした時間)

商談所有者が、選択した取引先に関連付けられている活動に費やした時間の合計を表示する横棒グラフ

Sales Activities: Number of Sales Activities (営業活動: 営業イベントの数)

商談所有者が、選択した取引先に関連付けられている活動に費やした活動数を表示するドーナツグラフ

データセットリファレンス

Account-Based Marketing Contact (アカウントベースのマーケティング取引先責任者) データセット

表示ラベル	項目
Account Name (アカウント名)	AccountId.Name
Contact Pardot Score (取引先責任者の Pardot スコア)	WhoId.pi__score__c

Account-Based Marketing Event (アカウントベースのマーケティングイベント) データセット

表示ラベル	項目
Account Name (アカウント名)	AccountId.Name
Contact ID (取引先責任者 ID)	WhoId.ID
Contact Name (取引先責任者名)	WhoId.Name
Contact Pardot Grade (取引先責任者の Pardot グレード)	WhoId.pi__grade__c
Contact Pardot Score (取引先責任者の Pardot スコア)	WhoId.pi__score__c
Contact Title (取引先責任者の役職)	WhoId.Title
Duration (期間)	DurationInMinutes
Event Account ID (イベントアカウント ID)	AccountId.Id
Owner ID (所有者 ID)	OwnerId.Id
Owner Name (所有者名)	OwnerId.Name

Account-Based Marketing Opportunity (アカウントベースのマーケティング商談) データセット

表示ラベル	項目
Account Industry (取引先業種)	AccountId.Industry
Account Name (アカウント名)	AccountId.Name
Account Owner ID (取引先所有者 ID)	AccountId.OwnerId.Id
Amount (金額)	Amount
Close Date (完了予定日)	CloseDate
Opportunity Name (商談名)	Name
Owner Name (所有者名)	AccountId.OwnerId.Name

[Analytics インテグレーションユーザーへの B2B Marketing Analytics アクセス権の付与](#)

組織の Analytics インテグレーションユーザーは、B2B Marketing Analytics への分析情報の転送を促進します。転送が適切に動作するように、項目レベルのセキュリティを Analytics Cloud インテグレーションユーザープロファイルに追加します。

[すべてのプロファイルの単一項目の項目レベルセキュリティの設定](#)

Analytics インテグレーションユーザーへの B2B Marketing Analytics アクセス権の付与

組織の Analytics インテグレーションユーザーは、B2B Marketing Analytics への分析情報の転送を促進します。転送が適切に動作するように、項目レベルのセキュリティを AnalyticsCloud インテグレーションユーザープロファイルに追加します。

[Pardot グレード] と [Pardot スコア] は標準項目ではありません。これらの項目を使用するには、Pardot AppExchange パッケージをインストールします。

各項目の項目レベルのセキュリティを参照可能に設定します。

オブジェクト	項目
行動	種別
取引先責任者	リードソース、Pardot グレード、Pardot スコア

すべてのプロファイルの単一項目の項目レベルセキュリティの設定

1. 項目のオブジェクトの管理設定から、項目領域に移動します。
2. 変更する項目を選択します。
3. [項目アクセス許可の参照] をクリックします。
4. 項目のアクセスレベルを指定します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic
([使用できない組織もあります](#))

使用可能なエディション:
Professional Edition、
Enterprise Edition、
Performance Edition、
Unlimited Edition、および
Developer Edition

ユーザ権限

項目レベルセキュリティを設定する

- 「プロファイルと権限セットの管理」
および
「アプリケーションのカスタマイズ」

Multi-Touch Attribution ダッシュボード

Multi-Touch Attribution ダッシュボードには、購入ライフサイクルの各フェーズで最も影響力の大きいマーケティング活動が表示されます。接続済みのキャンペーンを有効にしたら、PardotのマーケティングアセットのエンゲージメントとSales Cloudのデータがまとめて1つのダッシュボードに表示されます。

Multi-Touch Attribution ダッシュボードを使用するには、接続されているキャンペーンとキャンペーンインフルエンスを設定します。

ダッシュボードリファレンス

総計値表示ラベル	説明	取得元
Revenue (収益)	すべての Salesforce キャンペーンの収益の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
Sum of Revenue Share (収益分配の合計) (折れ線グラフ)	各月のデータポイントを示す収益分配の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
Total Value (合計値)	すべての Salesforce キャンペーンに関連付けられている値の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
ROI	純収益に占める、キャンペーンの実費の割合	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
Actual Cost (実費)	選択したキャンペーンに関連付けられている実費の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
Top Salesforce Campaigns (上位の Salesforce キャンペーン)	個々の Salesforce キャンペーンでグループ化された収益分配の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
Revenue Share by Campaign Type (キャンペーン種別別の収益分配)	Salesforce キャンペーン種別でグループ化された収益分配の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Edition。

データセットリファレンス

この省略可能な Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセットのデータセット ID は `pdMultiAttrib` です。

表示ラベル	項目
Account (アカウント)	OpportunityId.AccountId.Name
Account Id (アカウント ID)	OpportunityId.AccountId

表示ラベル	項目
Campaign (キャンペーン)	CampaignId.Name
Campaign Actual Cost (キャンペーンの実費)	CampaignId.ActualCost
Campaign Budgeted Cost (キャンペーンの予算コスト)	CampaignId.BudgetedCost
Campaign End Date (キャンペーン終了日)	CampaignId.EndDate
Campaign ID (キャンペーン ID)	CampaignId
Campaign Influence ID (キャンペーンインフルエンス ID)	ID
Campaign Influence Model (キャンペーンインフルエンスモデル)	ModelId.MasterLabel
Campaign Influence Model ID (キャンペーンインフルエンスモデル ID)	ModelId
Campaign Start Date (キャンペーン開始日)	CampaignId.StartDate
Contact (取引先責任者)	ContactId.Name
Contact First Name (取引先責任者の名)	ContactId.FirstName
Contact ID (取引先責任者 ID)	ContactId
Contact Last Name (取引先責任者の姓)	ContactId.LastName
Lead Source (リードソース)	ContactId.LeadSource
Opportunity (商談)	OpportunityId.Name
Opportunity ID (商談 ID)	OpportunityId
Revenue (収益)	CimtaGenerated.TotalRevenue
Revenue Share (収益分配)	RevenueShare
ROI	CimtaGenerated.Roi
Stage Name (フェーズ名)	OpportunityId.StageName
Total Value (合計値)	CimtaGenerated.TotalValue

接続されているキャンペーンの有効化

[Pardot の設定] で接続されているキャンペーンを有効化するには、今後どのレコードタイプから接続するかを決定します。

接続されているキャンペーンの有効化

[Pardot の設定] で接続されているキャンペーンを有効化するには、今後どのレコードタイプから接続するかを決定します。

機能を有効にしたり、キャンペーンを接続したりする前に、キャンペーンが相互にどのように関連しているかをまとめておくことをおすすめします。以下の作業を検討してください。最良の結果を得るため、使用するすべてのキャンペーンに対応するキャンペーンが存在することを確認します。

- 維持しておく Pardot キャンペーンを特定します。それらの同等 Salesforce キャンペーンは存在しますか?
- 維持しておく Salesforce キャンペーンを特定します。それらの同等 Pardot キャンペーンは存在しますか?
- Pardot 側でのみ残すべきキャンペーンがあれば、それらを特定します。
- キャンペーンを整理するためのレコードタイプまたは割り当てを作成します。

準備が完了したら、[設定] に移動して、接続されているキャンペーンの処理を開始します。

メモ:

- Pardot B2BMA インテグレーションユーザは、接続済みキャンペーンを有効化して操作するために Pardot マーケティングユーザロールは必要ありません。
- Web サイト追跡や Salesforce 同期など、Pardot のデフォルトおよび必須キャンペーンに対応するキャンペーンを、Salesforce で忘れずに作成してください。メールプラグインキャンペーンを使用していない場合は、接続前に削除してください。
- ユーザーやプロセスによって Salesforce キャンペーンが編集されるたびに、Pardot キャンペーンが更新されます。Pardot で作成されるキャンペーン数を制限するには、複製の締切日付を特定してください。

1. [接続済みキャンペーン] ページを開きます。

- Pardot で [設定] を開き、[編集] をクリックします。[接続されているキャンペーン] までスクロールします。
- Lightning アプリケーションで、[Pardot 設定] タブをクリックし、[コネクタ] をクリックします。⚙️ をクリックして Salesforce コネクタを編集し、[キャンペーン] タブを選択します。

2. [接続済みキャンペーンおよび Engagement History を有効化] を選択します。

3. 接続可能な Salesforce キャンペーンレコードタイプを選択します。

4. 作業を保存します。

これまでのステップでは、セットアップの整理ステージに合わせて組織を準備しました。接続されていないキャンペーンも、両方の場所に表示され続けます。これでマーケティングチームは個々のキャンペーンまたはキャンペーンすべてに接続できるようになりました。

エディション

使用可能なエディション:

Professional Edition、
Enterprise Edition、
Performance Edition、および
Unlimited Edition (任意の
Pardot エディション)

ユーザ権限

Pardot キャンペーンを
Salesforce キャンペーンに
接続する

- 「全般的なアカウント管理」

および

Pardot マーケティング
ユーザーロール

および

B2B Marketing オート
メーションアプリケーション
権限セットライ
センス

接続したら、Salesforce にキャンペーンへのアクセス権を付与して、接続されているキャンペーンのセットアッププロセスを完了します。

1. 同じコネクタ設定で、[Salesforce を使用してすべてのキャンペーンを管理] を選択します。
2. 時間と共に複製されるキャンペーン数を減らすには、[日付でキャンペーン作成を制限する] に日付を入力します。
3. 残っている接続されていないキャンペーンを Pardot ユーザーが継続して参照できるようにするには、[接続されていないキャンペーンを表示] を選択します。

この設定を有効にすると、Salesforce のみでキャンペーンを管理できます。これ以降のような変更があるかについては、「[Pardot キャンペーンと Salesforce キャンペーンの接続に関する考慮事項](#)」を参照してください。

Prospect and Activity データセット

どのコンテンツがセールスファネル内のプロスペクトに影響しているかを特定するには、Prospect and Activity データセット (省略可能) を追加します。このデータセットを使用してレンズを作成し、特定のアセットに影響を及ぼす個別のプロスペクトレコードを詳しく調べます。

Prospect and Activity データセットを使用するには、Salesforce の [設定] でこのデータセットを有効にし、Analytics Studio のアプリケーション設定中にこのデータセット (省略可能) を選択します。[設定] で、[クイック検索] ボックスに「*Pardot*」と入力します。B2B Marketing Analytics の設定ページを開き、[プロスペクトのアクティビティ] 見出しの横にある [データセットを有効化] をクリックします。

Prospect and Activity データセットには、プロスペクトのデモグラフィック項目とそれに関連するエンゲージメントアクティビティを説明する項目が含まれます。

一部の総計値 (メール送信など) はこのデータセットに含まれず、他の方法により取得されます。その結果、このデータセット内のプロスペクトのアクティビティの総計値は、他のデータセットおよびダッシュボードの値とは異なる可能性があります。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot **Plus** Edition、
Advanced Edition、
Premium Edition。有料オプションで使用可能なエディション: Pardot Pro Edition および Ultimate Editions。

Account (アカウント)

プロスペクトアクティビティに関連付けられたアカウントの名前

Account ID (アカウント ID)

プロスペクトに関連付けられたアカウントの Salesforce 識別子

Account Name (アカウント名)

プロスペクトに関連付けられたアカウントの名前

Activity (アクティビティ)

エンゲージメントアクティビティの種別: click (クリック)、view (ビュー)、success (正常)、open (開く)

Activity Campaign ID (アクティビティキャンペーン ID)

関連付けられたキャンペーンの Salesforce 識別子

Activity Campaign Name (アクティビティキャンペーン名)

アクティビティに関連付けられたキャンペーン

Activity Date (アクティビティ日付)

プロスペクトがアクティビティにエンゲージした日時 (UTC)

Address One (住所 1)

プロスペクトに関連付けられた [住所 1] 項目

Address Two (住所 2)

プロスペクトに関連付けられた [住所 2] 項目

Annual Revenue (年間売上)

プロスペクトに関連付けられた会社の年間売上

Archived (アーカイブ済み)

true または false。プロスペクトが Pardot にアーカイブされているかどうか。

Asset Activity (アセットアクティビティ)

アセットとアクティビティ種別を組み合わせた表示ラベル: form view (フォームビュー)、form success (フォーム成功)、list email click (リストメールクリック)、list email open (リストメール開封)、file view success (正常ファイルビュー)、file view (ファイルビュー)、custom URL click (カスタム URL クリック)、landing page view (ランディングページビュー)、landing page success (正常ランディングページ)、form handler success (正常フォームハンドラー)、automated email click (自動メールクリック)、automated email open (自動メール開封)、website visit (Web サイト訪問)、priority page view (優先ページビュー)

Asset ID (アセット ID)

プロスペクトがエンゲージするアセットの Salesforce 識別子

Asset Name (アセット名)

プロスペクトがエンゲージしたアセットの名前: form (フォーム)、list email (リストメール)、file (ファイル)、custom URL (カスタム URL)、landing page (ランディングページ)、form handler (フォームハンドラー)、automated email (自動メール)、website (Web サイト)、priority page (優先ページ)

Asset Type (アセットタイプ)

プロスペクトがエンゲージするアセットの種別

Assigned User First Name (割り当てられたユーザーの名)

プロスペクトに割り当てられた Pardot ユーザーの名

Assigned User Full Name (割り当てられたユーザーの氏名)

プロスペクトに割り当てられた Pardot ユーザーの氏名

Assigned User Last Name (割り当てられたユーザーの姓)

プロスペクトに割り当てられた Pardot ユーザーの姓

CRM Contact FID (CRM 取引先責任者 FID)

プロスペクトに関連付けられた取引先責任者レコードの Salesforce 識別子

CRM Lead FID (CRM リード FID)

プロスペクトに関連付けられたリードレコードの Salesforce 識別子

CRM Owner FID (CRM 所有者 FID)

プロスペクトの所有者の Salesforce 識別子

City (市区郡)

プロスペクトの市区群

Comments (コメント)

プロスペクトに関連付けられた Pardot ユーザーコメントのテキスト

Company (会社)

プロスペクトの会社

Country (国)

プロスペクトの国

Created by First Name (作成者の名)

プロスペクトを作成した Pardot ユーザーの名

Created by Full Name (作成者の氏名)

プロスペクトを作成した Pardot ユーザーの氏名

Created by Last Name (作成者の姓)

プロスペクトを作成した Pardot ユーザーの姓

Department (部署)

プロスペクトの部署

Email (メール)

プロスペクトのメールアドレス

Employees (従業員数)

プロスペクトの会社の従業員数

External ID (外部 ID)

プロスペクトの Pardot 識別子。

Fax

プロスペクトの Fax 番号

First Name (名)

プロスペクトの名

Full Name (氏名)

プロスペクトの氏名

Grade (グレード)

プロスペクトの Pardot グレード

ID

プロスペクトに関連付けられたリードまたは取引先責任者レコードの Salesforce 識別子。この項目は、Pardot プロスペクトを CRM リードと取引先責任者に一致させるために使用されます。

Industry (業種)

プロスペクトの業種

Is Do Not Call (電話送信除外)

true または false。プロスペクトが電話を受信できるかどうか。

Is Do Not Email (メール送信除外)

true または false。プロスペクトがメールを受信できるかどうか。

Job Title (役職)

プロスペクトの役職

Last Name (姓)

プロスペクトの姓

Name (名前)

プロスペクトの氏名

Opted Out (オプトアウト済み)

true または false。プロスペクトがマーケティングメールをオプトアウトしたかどうか。

Pardot Account ID (external) (Pardot アカウント ID (外部))

プロスペクトの Pardot 識別子。この項目は、Pardot プロスペクトを CRM リードと取引先責任者に一致させるために使用されます。

Pardot Activity ID (Pardot アクティビティ ID)

アクティビティの Pardot 識別子。この項目は、Pardot アクティビティをプロスペクト、リード、取引先責任者に一致させるために使用されます。

Pardot Asset ID (Pardot アセット ID)

プロスペクトがエンゲージするアセットの Pardot 識別子

Phone (電話)

プロスペクトの電話番号

Prospect Archived (プロスペクトアーカイブ済み)

true または false。プロスペクトがアーカイブされているかどうか。

Prospect Assigned Date (プロスペクト割り当て日)

プロスペクトがユーザーに割り当てられた日付 (UTC)

Prospect CRM Last Activity Date (プロスペクト CRM 最終アクティビティ日)

プロスペクトがアセットを操作したことが最後に記録された日付 (UTC)

Prospect Created At Date (プロスペクト作成日)

Pardot でプロスペクトが作成された日付

Prospect ID (external) (プロスペクト ID (外部))

プロスペクトの Pardot 識別子。この項目は、Pardot プロスペクトを CRM リードと取引先責任者に一致させるために使用されます。

Prospect Job Title (プロスペクトの役職)

プロスペクトの役職

Prospect Last Activity Date (プロスペクトの最終アクティビティ日)

プロスペクトの最後のアクティビティが記録された日付

Prospect Pardot Campaign Id (プロスペクトの Pardot キャンペーン ID)

プロスペクトが関連付けられた初回接触 (Pardot) キャンペーンの Pardot 識別子

Prospect Type (プロスペクトタイプ)

レコードの種別: Prospect (プロスペクト)、Lead (リード)、Contact (取引先責任者)

Prospect Updated At Date (プロスペクト更新日)

プロスペクトが最後に更新された日付

Salutation (敬称)

プロスペクトが希望する敬称

Score (スコア)

プロスペクトの Pardot スコア

Source (ソース)

プロスペクトが Pardot に追加された方法

Source Campaign (ソースキャンペーン)

関連付けられた Pardot キャンペーンの名前

State (都道府県)

プロスペクトの都道府県

Tags (タグ)

アクティビティに関連付けられたタグ

Territory (テリトリー)

プロスペクトのテリトリー

Updated by First Name (更新者の名)

プロスペクトを最後に更新した Pardot ユーザーの名

Updated by Last Name (更新者の姓)

プロスペクトを最後に更新した Pardot ユーザーの姓

Website (Web サイト)

プロスペクトの会社に関連付けられた Web サイト URL

Years In Business (操業年数)

プロスペクトの会社が事業を行っている年数

Zip (郵便番号)

プロスペクトの郵便番号

レシピのメンバー値

B2B Marketing Analytics でレシピを使用する場合、次の表示ラベルとメンバー値を使用して項目をマッピングします。

項目表示ラベル: Asset Type (アセットタイプ)

Form (フォーム)、 「1」

List Email (リストメール)、 「2」

Custom Url (カスタム URL)、 「4」

Landing Page (ランディングページ)、 「5」

Form Handler (フォームハンドラー)、 「6」

Automated Email (自動メール)、 「7」

Website Visit (Web サイト訪問)、 「8」

Priority Page View (優先ページビュー)、 「9」

項目表示ラベル: Activity Type (アクティビティの種別)

Click (クリック)、 「1」 、 「21」

View (ビュー)、 「2」

Success (正常)、 「4」

Open (開く)、 「11」

Visit (訪問)、 「20」

項目表示ラベル: Asset Activity (アセットアクティビティ)

Form View (フォームビュー)、 「1 2」

Form Success (フォーム成功)、 「1 4」

List Email Click (リストメールクリック)、 「2 1」

List Email Open (リストメール開封)、 「2 11」

File View (ファイルビュー)、 「3 2」

Custom Url Click (カスタム URL クリック)、 「4 21」

Landing Page View (ランディングページビュー)、 「5 2」

Landing Page Success (正常ランディングページ)、 「5 4」

Form Handler Success (正常フォームハンドラー)、 「6 4」

Automated Email Click (自動メールクリック)、 「7 1」

Automated Email Open (自動メール開封)、 「7 11」

Website Visit (Web サイト訪問)、 「8 20」

Priority Page View (優先ページビュー)、 「9 2」

項目表示ラベル: Prospect Type (プロスペクトタイプ)

Lead (リード)、 「1」

Contact (取引先責任者)、 「2」

Prospect (プロスペクト)、 「3」

B2B Marketing Analytics の用語集

よく使用される Analytics Studio の用語を理解しておきましょう。

集計

グルーピングに基づくデータの集計です。たとえば、初期の探索の状況における量の合計やデータ行の数。

アプリケーション

Analytics では、アプリケーションに、データ分析を同僚と共有するのに適した組み合わせのダッシュボード、レンズ、データセットが含まれています。アプリケーションはフォルダーのように利用できます。ユーザーは、アプリケーションでデータプロジェクトを共有したり、整理できます。

ダッシュボード

1 つ以上のレンズでデータに基づいて選ばれたグラフ、総計値、および表のセットです。

データセット

対話型の探索ができるように形式が設定され、最適化されたソースデータのセットが含まれます。

ディメンション

地域、商品名、モデル番号など、定性的な値です。

フィルター

データに検索条件を適用して結果を絞り込むことができます。たとえば、特定の会計年度内の商談のみを表示することができます。B2B Marketing Analytics には次のフィルターが含まれています。

- 日付範囲
- フェーズ (商談フェーズ)
- タグ (Pardot のタグ)

グループ

指定したディメンションでデータをグループ化できます。たとえば、商品名やアカウントにもとづいてグループ化します。

レンズ

データセットのデータの特定のビューです。探索の分析と視覚化を行う場合にレンズを使用します。

基準

収益や換算レートなど、定量的な値です。総収益や最小換算レートの計算など、基準に対して算術処理ができます。

テンプレート

KPI と視覚化があらかじめ設定されている分析アプリケーションのフレームワーク。

視覚化

チャート、グラフ、比較表やピボットテーブルなどのようにデータを視覚的に表現したものです。