

Pardot 設定実装ガイド

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

はじめに	1
Pardot 実装の計画	2
AppExchange パッケージのインストールと Pardot の有効化	3
Pardot AppExchange アプリケーションのインストール	3
Salesforce で Pardot を有効にする	4
Salesforce ユーザーの同期の設定	5
Salesforce ユーザーの同期に関する考慮事項	5
Salesforce でのユーザの識別または作成	6
Pardot への Salesforce ユーザーの割り当て	6
Salesforce へのユーザー管理の移行	7
Pardot Lightning アプリケーションの設定	8
ユーザーへの Pardot Lightning アプリケーションへのアクセス権の付与	8
Pardot Classic アプリケーションの削除	9
Salesforce でのプロスペクトエンゲージメントのトラッキング	10
エンゲージメント履歴ダッシュボードの有効化	11
Pardot 項目と Salesforce 項目のマッピング	12
取引先責任者項目への Pardot のカスタムリード項目のマッピング	12
カスタムプロスペクト項目の作成	13
Salesforce と Pardot のカスタム項目のマッピング	13
Salesforce での Pardot データの表示	14
Salesforce-Pardot コネクターの管理と再開	15
接続されているキャンペーンの設定	15
マーケティングデータ共有ルールの定義	15
Pardot で Salesforce-Pardot コネクタ (コネクタ v2) を設定および一時停止解除する	16
トラッカードメインの追加	17
ファーストパーティトラッキングのためのトラッキングコードの実装	18
DKIM と SPF メール認証の実装	19
DomainKeys の生成	19
DNS への SPF と DKIM レコードの追加	19
SPF と DKIM のエントリの検証	20

次のステップ 21

はじめに

Pardot は、B2B マーケティングオートメーション向けのソリューションであり、リードを生成するパワフルなツールを提供して、営業チームがより多くの商談を成立できるようにします。このガイドは、オンラインで Pardot ビジネスユニットを立ち上げて、マーケティングチームがマーケティングアセットを作成してキャンペーンを推進できるようにするための情報を提供します。

設定では複数のチームが関与することもあるため、開始する前に必要なものをすべて揃えておくことが重要です。このガイドの計画ワークシートを使用して、作業内容を整理し、Pardot の設定に必要な人員を特定してください。複数のビジネスユニットを設定する場合は、ビジネスユニットごとに実装計画を完了することをお勧めします。

Pardot 実装の計画

このワークシートを印刷または保存し、実装作業の整理にお役立てください。複数のPardot ビジネスユニットを使用する場合は、ビジネスユニットごとに1部を用意してください。一部の設定作業には、Salesforce システム管理者とPardot 管理者の両方が関与します。実装に関与する人員が事前に計画を立て、密接に連携しながら設定作業を行うことを強くお勧めします。

[Pardot 実装計画ワークシートのダウンロード](#)

AppExchange パッケージのインストールと Pardot の有効化

まず、Salesforce システム管理者が Pardot AppExchange パッケージをインストールして、Salesforce の [設定] で Pardot を有効化する必要があります。Pardot を有効化して管理者を割り当てたら、Salesforce ユーザーの同期を設定します。

Pardot AppExchange アプリケーションのインストール

Pardot で Salesforce コネクタを設定する前に、Pardot AppExchange パッケージを Salesforce 組織にインストールします。

Salesforce で Pardot を有効にする

Salesforce システム管理者は、新しい Pardot ビジネスユニットを有効にして、Pardot 管理者を任命する必要があります。複数の Pardot ビジネスユニットがある場合は、各ビジネスユニットに 1 人の Pardot 管理者を任命します。

エディション

使用可能なエディション:
すべての Pardot エディション

Pardot AppExchange アプリケーションのインストール

Pardot で Salesforce コネクタを設定する前に、Pardot AppExchange パッケージを Salesforce 組織にインストールします。

❗ 重要: パッケージを AppExchange から直接インストールしないでください。パッケージは次の手順に従ってインストールする必要があります。

1. インストールリンクにアクセスします。

このパッケージは、リードおよび取引先責任者の下位のカスタムアプリケーション、カスタムタブ、カスタム項目で、Salesforce 取引先を更新します。この項目を表示するには、ビューの変更が必要になる場合があります。

2. アクションを確認し、[インストール] をクリックします。

3. インストールウィザードのステップ 2 (セキュリティレベルの選択) で、[管理のみへのアクセスの許可] を選択します。

ユーザ権限

Pardot パッケージをインストールする

- 「AppExchange パッケージのダウンロード」 (Salesforce 内)

Salesforce で Pardot を有効にする

Salesforce システム管理者は、新しい Pardot ビジネスユニットを有効にして、Pardot 管理者を任命する必要があります。複数の Pardot ビジネスユニットがある場合は、各ビジネスユニットに 1 人の Pardot 管理者を任命します。

1. マーケティングの [設定] から、[Pardot 設定のホーム] で [管理者を割り当て] をクリックします。
2. ビジネスユニットに名前を付け、Pardot 管理者を割り当てます。複数のビジネスユニットを使用している場合、一度に 1 つずつビジネスユニットを設定することをお勧めします。
3. 変更を保存します。保存後、各システム管理者にビジネスユニットの設定プロセスを開始するよう指示するメールが Pardot から送信されます。
4. マーケティングの [設定] から、[Pardot 設定のホーム] で Salesforce 組織の Pardot を有効にして Pardot Lightning アプリケーションを Pardot 管理者のみが使用できるようにします。

プロビジョニングと管理者の割り当てが完了したら、Pardot 管理者に連絡して、割り当てられたビジネスユニットを設定するように指示するメールが届いていることを確認します。Pardot 管理者と緊密に連携して主要な Pardot 設定作業 (Salesforce ユーザーの同期の設定など) を完了します。

エディション

使用可能なエディション:
2019 年 2 月 11 日以降に購入されたすべての Pardot エディション。Pardot ビジネスユニットは、Pardot **Advanced** Edition でご利用いただけます。

ユーザー権限

組織で Pardot を有効にする

- 「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」

Pardot ビジネスユニットを作成する

- 「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」

Salesforce ユーザーの同期の設定

Salesforce ユーザーの同期により、Salesforce から Pardot ユーザーを簡単に作成して管理できるようになるため、Pardot 実装の一環として設定しておくことを強くお勧めします。ユーザーの同期を設定するには、Salesforce システム管理者が Salesforce から Pardot にユーザーを割り当てます。その後、Pardot 管理者がユーザー管理を Pardot から Salesforce に移行します。

エディション

使用可能なインター
フェース: Summer '20 リ
リース以降に作成された
Pardot ビジネスユニット

Salesforce ユーザーの同期に関する考慮事項

Salesforce ユーザーの同期により、Pardot ユーザーの作成と管理が簡素化されます。ユーザーの設定を開始する前に、以下の考慮事項に留意してください。

Salesforce でのユーザの識別または作成

Salesforce ユーザーの同期を設定する前に、Pardot にアクセスする必要のあるユーザーを確認します。Salesforce を初めて使用する場合は、新規ユーザーを作成して Pardot に割り当てます。

Pardot への Salesforce ユーザーの割り当て

まず、Salesforce システム管理者に依頼して Salesforce ユーザーを Pardot に割り当てます。最初は Pardot の実装を完了するのに必要なユーザーから始めることをお勧めします。いつでも Salesforce の [設定] に戻って他のユーザーを Pardot に割り当てることができます。ユーザーを割り当てた後は、Pardot 管理者はユーザー管理を Salesforce に移行できます。割り当てられた Pardot ユーザーは、管理者が Pardot Lightning アプリケーションの権限を設定するまでは Pardot にアクセスすることはできません。

Salesforce へのユーザー管理の移行

システム管理者がユーザーを Pardot に割り当てた後は、Pardot 管理者は Salesforce プロファイルを Pardot のロールにマッピングできます。その後、Pardot 管理者がユーザー管理を Salesforce に移行すると、Salesforce から割り当てられた各ユーザに対して Pardot プロファイルが作成されます。

Salesforce ユーザーの同期に関する考慮事項

Salesforce ユーザーの同期により、Pardot ユーザーの作成と管理が簡素化されます。ユーザーの設定を開始する前に、以下の考慮事項に留意してください。

- これらの手順は、まだ Pardot でユーザーを作成していない新規の Pardot ユーザーを対象としています。すでに Pardot ビジネスユニットにユーザーを作成してある場合は、「[Pardot と Salesforce ユーザーの接続](#)」を参照してください。
- ユーザー管理を Salesforce に移行すると、Salesforce から Pardot に割り当てられているすべてのユーザーに、Pardot でプロファイルが付与されます。
- ユーザー管理を Salesforce に移行すると、すべてのユーザーの作成と管理は Salesforce で行われます。通常、ユーザーレコードへの変更は 10 分以内に同期されます。ユーザー数が多い場合は、最大 1 時間かかる場合があります。
- 同期済みユーザーは、許可リストに登録された IP 範囲やログイン時間の制限など、すべての Salesforce ログイン制限に従います。

- URL、HTML メール署名、テキストメール署名、ロール、タグなど、一部の Pardot ユーザー項目は Salesforce に同期されません。これらの項目は Pardot で編集できます。他のすべてのユーザー項目は Salesforce で編集します。
- 同期済みユーザーの Salesforce 言語が日本語、フランス語、ドイツ語、またはスペイン語に設定されている場合、Pardot 言語がその言語を反映して更新されます。ユーザーは Pardot ユーザー設定でこの設定を変更できます。

Salesforce でのユーザの識別または作成

Salesforce ユーザーの同期を設定する前に、Pardot にアクセスする必要のあるユーザーを確認します。Salesforce を初めて使用する場合は、新規ユーザーを作成して Pardot に割り当てます。

Pardot への Salesforce ユーザーの割り当て

まず、Salesforce システム管理者に依頼して Salesforce ユーザーを Pardot に割り当てます。最初は Pardot の実装を完了するのに必要なユーザーから始めることをお勧めします。いつでも Salesforce の [設定] に戻って他のユーザーを Pardot に割り当てることができます。ユーザーを割り当てた後は、Pardot 管理者はユーザー管理を Salesforce に移行できます。割り当てられた Pardot ユーザーは、管理者が Pardot Lightning アプリケーションの権限を設定するまでは Pardot にアクセスすることはできません。

 **メモ:** Salesforce で営業ユーザーグループに割り当てられているユーザーには、Pardot では営業ロールが付与されます。Pardot でのユーザーロールの変更は、Pardot ではなく Salesforce で行う必要があります。

1. [設定] の [クイック検索] ボックスに「Pardot」と入力し、[Pardot アカウントの設定] を選択します。
2. ビジネスユニットの横にある [ユーザーの管理] をクリックします。
3. [ユーザー割り当てを編集] をクリックします。
4. ドロップダウンを使用して、ユーザーをマーケティングユーザーグループと営業ユーザーグループに追加します。
5. 変更を保存します。Pardot で割り当てられているすべてのユーザーを見るには、[すべてのユーザーの参照] をクリックします。

ユーザーを Pardot に割り当てた後は、Pardot 管理者はユーザー管理を Salesforce に移行できます。ユーザー管理を移行すると、割り当てられているユーザーごとに Pardot プロファイルが作成されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Summer '20 リリース以降に作成された Pardot ビジネスユニット

ユーザ権限

Salesforce ユーザーを Pardot ビジネスユニットに割り当てる

- 「アプリケーションのカスタマイズ」および「ユーザーの管理」

Salesforce へのユーザー管理の移行

システム管理者がユーザーを Pardot に割り当てた後は、Pardot 管理者は Salesforce プロファイルを Pardot のロールにマッピングできます。その後、Pardot 管理者がユーザー管理を Salesforce に移行すると、Salesforce から割り当てられた各ユーザーに対して Pardot プロファイルが作成されます。

1. Salesforce コネクターページを開いて、[Pardot 設定]、[コネクター] の順に選択します。
2. Salesforce コネクターの横にある  をクリックし、[設定を編集] を選択します。
3. [ユーザーの同期] タブをクリックします。
4. ドロップダウンを使用して Salesforce プロファイルを Pardot ロールにマッピングします。
5. 変更を保存してから、[オプトイン] をクリックして Salesforce 側のユーザー管理にオプトインします。

ユーザー管理が Salesforce に移行されると、Salesforce で Pardot に割り当てられている各ユーザーに対して Pardot ユーザーが自動的に作成されます。Salesforce でのユーザーの変更は、約 10 分で Pardot に反映されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Summer '20 リリース以降に作成された Pardot ビジネスユニット

ユーザー権限

Salesforce にユーザー管理を移行する

- Pardot の管理者ロール

Pardot Lightning アプリケーションの設定

Pardot へのユーザアクセスを許可するように Pardot Lightning アプリケーションを設定します。Pardot Lightning アプリケーションは、改善されたインテグレーションエクスペリエンスを実現し、営業チームとマーケティングチームは1つのプラットフォームで横並びで仕事をすることができます。

ユーザーへの Pardot Lightning アプリケーションへのアクセス権の付与

システム管理者は、Lightning Experience で Pardot を有効化して、必要な権限をユーザに割り当てることができます。

Pardot Classic アプリケーションの削除

Pardot Lightning アプリケーションを有効化すると、2つの Pardot アプリケーションがユーザのアカウントに表示されます。Lightning アプリケーションと Pardot Classic です。ユーザの混乱を避けるため、すべてのプロファイルで Pardot Classic アプリケーションへのアクセスを削除してください。

エディション

使用可能なエディション:
すべての Pardot エディション

ユーザーへの Pardot Lightning アプリケーションへのアクセス権の付与

システム管理者は、Lightning Experience で Pardot を有効化して、必要な権限をユーザに割り当てることができます。

1. Pardot ユーザと Salesforce ユーザがリンクされていることを確認します。Salesforce ユーザーの同期の使用を強くお勧めします。「[Salesforce を使用したユーザーの管理](#)」を参照してください。
2. マーケティングの [設定] から、組織で Pardot が有効になっていて使用できることを確認します。
3. Pardot 接続アプリケーションへのアクセス権をユーザに付与します。
 - a. マーケティングの [設定] で、[クイック検索] ボックスに「[接続アプリケーションを管理する](#)」と入力し、[b2bma_canvas] を選択します。
 - b. [プロファイルと権限セットの管理] を使用して、Pardot Lightning アプリケーションにアクセスする必要があるユーザのプロファイルまたは権限セットに接続アプリケーションを割り当てます。
4. Sales Cloud ユーザ、Service Cloud ユーザ、または CRM ユーザの権限セットを割り当ててください。
 - a. Salesforce の [設定] の [クイック検索] ボックスに「[権限セット](#)」と入力し、リストから [Sales Cloud ユーザ]、[Service Cloud ユーザ] または [CRM ユーザ] を選択します。
 - b. [割り当ての管理] をクリックします。

エディション

使用可能なエディション:
Pardot が付属する
Professional Edition、
Enterprise Edition、
Performance Edition、および
Unlimited Edition

ユーザ権限

Pardot Lightning アプリケーションを有効化する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

アプリケーション権限を編集する

- 「プロファイルと権限セットの管理」

- c. [割り当ての追加]をクリックして、Pardot Lightning アプリケーションにアクセスする必要があるすべてのユーザを選択します。

 **メモ:** 推奨される権限セットのいずれも使用したくない場合は、「すべてのPardot機能へのアクセスを許可」アプリケーション権限で権限セットを作成して割り当ててください。新しい権限セット用にはライセンスを選択しないでください。

5. Pardot Lightning アプリケーションをすべてのプロファイルに表示します。

- a. Salesforce の [設定] で、[クイック検索] ボックスに「アプリケーションマネージャ」と入力し、[アプリケーションマネージャ]を選択します。
- b. アプリケーションタイプが「Lightning」である Pardot アプリケーションを探して編集します。
- c. [ユーザプロファイル]をクリックし、アプリケーションへのアクセス権が必要なすべてのプロファイルを選択します。

アプリケーションを有効にすると、Sales Cloud、Service Cloud、または CRM ユーザシートを持ち、このアプリケーション権限が割り当てられているすべてのユーザのアプリケーションランチャーにアプリケーションが表示されます。

Pardot Classic アプリケーションの削除

Pardot Lightning アプリケーションを有効化すると、2つのPardot アプリケーションがユーザのアカウントに表示されます。Lightning アプリケーションと Pardot Classic です。ユーザの混乱を避けるため、すべてのプロファイルで Pardot Classic アプリケーションへのアクセスを削除してください。

1. [設定] の [クイック検索] ボックスに「アプリケーションマネージャ」と入力し、[アプリケーションマネージャ]を選択します。
2. 開発者名が「Prospect Insight」である Pardot アプリケーションを探して編集します。
3. 「割り当て済みプロファイル」までスクロールして、すべてのプロファイルで [表示可能] をオフにします。

ユーザ権限

Pardot Classic アプリケーションを削除する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

Salesforce でのプロスペクトエンゲージメントのトラッキング

キャンペーンでは、マーケティングアセットが顧客ベースの共感をどの程度得ているかを示す有用なエンゲージメントデータがトラッキングされます。すべてのアクティビティ種別と総計値を1か所に集めたものがエンゲージ履歴です。ユーザーにとってどのデータの価値が最も高いかを決定し、Salesforce 全体でそれを表示します。

使用可能なすべての機能と使用方法については、「[キャンペーンエンゲージメント履歴の設定](#)」を参照してください。

 **メモ:** エンゲージメント履歴ダッシュボードは Pardot の Sandbox ではサポートされません。

エディション

使用可能なエディション:

Professional Edition、
Enterprise Edition、
Performance Edition、
Unlimited Edition (Pardot
Growth Edition、**Plus**
Edition、**Advanced**
Edition、**Premium** Edition)

エンゲージメント履歴ダッシュボードの有効化

まず、Salesforce キャンペーン、取引先、リード、取引先責任者、個人取引先のレコードで Pardot エンゲージメントデータを探索します。マーケティングの [設定] を使用してこの機能を有効化し、権限を割り当てます。その後、エンゲージメント履歴ダッシュボードコンポーネントを Lightning ページに追加することで、ダッシュボードを埋め込みます。

エンゲージメント履歴ダッシュボードの有効化

まず、Salesforce キャンペーン、取引先、リード、取引先責任者、個人取引先のレコードで Pardot エンゲージメントデータを探索します。マーケティングの [設定] を使用してこの機能を有効化し、権限を割り当てます。その後、エンゲージメント履歴ダッシュボードコンポーネントを Lightning ページに追加することで、ダッシュボードを埋め込みます。

1. マーケティングの [設定] で、[クイック検索] ボックスに「エンゲージメント履歴」と入力し、[エンゲージメント履歴] を選択します。
2. 埋め込みエンゲージメント履歴ダッシュボードを有効化するには、設定ページの手順に従ってください。
3. Lightning アプリケーションビルダーを使用して、エンゲージメント履歴ダッシュボードコンポーネントを探してタブにドラッグします。

 **メモ:** エンゲージメント履歴ダッシュボードコンポーネントが [標準コンポーネント] セクションに表示されます。

4. ダッシュボードを参照できるようにする各ユーザーに Analytics View Only Embedded App 権限セットを割り当てます。

 **メモ:** 自分のアカウントにシステムユーザープロファイルの Analytics Cloud インテグレーションユーザーと Analytics Cloud セキュリティユーザーが割り当てられていない場合は、この機能を有効化することでこれらのプロファイルが追加されます。

Pardot データが最初に同期するまでに最大 24 時間かかる場合があります。データが表示されるのを待ってからユーザーにアクセス権を割り当てることをお勧めします。

エディション

使用可能なエディション:
Salesforce **Professional** Edition (API アクセスが有効であること)、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition (Pardot **Growth** Edition、**Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition)

ユーザー権限

エンゲージメント履歴ダッシュボードを有効化する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エンゲージメント履歴ダッシュボードを参照する

- Analytics View Only Embedded App 権限セット

Pardot 項目と Salesforce 項目のマッピング

Pardot と Salesforce の間でデータを適切に共有できるように、Salesforce でリードと取引先責任者のページレイアウトを編集して、Salesforce と Pardot の項目をマッピングします。

取引先責任者項目への Pardot のカスタムリード項目のマッピング

Salesforce の項目をマッピングすると、変換時にすべての Pardot データがリードレコードから取引先責任者レコードに確実に取り込まれます。

カスタムプロスペクト項目の作成

Pardot のデフォルト項目で必要なプロスペクトデータを取得できない場合は、独自のカスタム項目を作成します。カスタム項目と CRM をマッピングして同期できます。

Salesforce と Pardot のカスタム項目のマッピング

Pardot 管理者は、プロスペクトと取引先のカスタム項目をマッピングし、それらの項目を Pardot と Salesforce で同期できます。

Salesforce での Pardot データの表示

AppExchange アプリケーションでは、Pardot 項目と Visualforce ページが追加されますが、それらは表示されません。Salesforce で Pardot 項目と Visualforce ページを表示するには、それらを Salesforce のリードおよび取引先責任者のページレイアウトに追加します。

エディション

使用可能なエディション:
すべての Pardot エディション

取引先責任者項目への Pardot のカスタムリード項目のマッピング

Salesforce の項目をマッピングすると、変換時にすべての Pardot データがリードレコードから取引先責任者レコードに確実に取り込まれます。

重要: Pardot URL リード項目と Pardot URL 取引先責任者項目をマッピングしないでください。これらの項目を相互にマッピングすると、重複するプロスペクトが作成され、Visualforce ページが壊れます。

1. リードのオブジェクト管理設定に移動します。
2. [リードカスタム項目 & リレーション] セクションで、[リード項目を対応付け] をクリックします。
3. [取引先責任者] タブをクリックし、項目をマッピングします。
4. 完了したら保存します。

ユーザ権限

リード項目を対応付ける

- 「アプリケーションのカスタマイズ」 (Salesforce)

カスタムプロスペクト項目の作成

Pardot のデフォルト項目で必要なプロスペクトデータを取得できない場合は、独自のカスタム項目を作成します。カスタム項目と CRM をマッピングして同期できます。

1. [プロスペクト項目] ページを開きます。
 - Pardot では、[管理] > [設定項目] > [プロスペクト項目] を選択します。
 - Lightning アプリケーションでは、[Pardot 設定] を選択し、[オブジェクトと項目の設定] > [プロスペクト項目] を選択します。
2. [+ Add Custom Field] をクリックします。
3. 項目に名前を付けます。この名前は内部で識別するために使用され、プロスペクトに表示されません。
4. カスタム項目 ID を編集しないでください。この ID はプロスペクトには表示されません。
5. 項目設定を定義します。
6. 完了したら、[カスタム項目を作成] をクリックして保存します。

エディション

使用可能なエディション:
すべての Pardot エディション

ユーザ権限

カスタム項目を作成する

- Pardot の管理者ロール

Salesforce と Pardot のカスタム項目のマッピング

Pardot 管理者は、プロスペクトと取引先のカスタム項目をマッピングし、それらの項目を Pardot と Salesforce 間で同期できます。

-  **メモ:** Pardot と Salesforce のカスタム項目をマッピングするには、対応するカスタム項目を Pardot 内で作成する必要があります。

項目をマッピングするときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

- Salesforce 項目が Pardot 項目にすでにマッピングされている場合、その項目はドロップダウンに表示されません。
 - カスタム項目マッピングでは大文字と小文字が区別されます。
 - リードオブジェクトと取引先責任者オブジェクトのカスタム項目を同じ Pardot 項目にマッピングするには、Salesforce 項目の API 参照名が同じである必要があります。
 - Pardot 項目は Salesforce の参照項目または地理位置情報項目の種別と同期しません。
 - Pardot の数値型項目を Salesforce の電話型項目に同期しないでください。電話項目には数値以外の文字が含まれ、Pardot と正しく同期しません。代わりに、Salesforce の電話型項目を Pardot のテキスト型項目にマッピングします。
1. Pardot で、カスタム項目を編集用を開きます。
 2. [Salesforce 項目名] ドロップダウンから、マッピングする項目を選択します。
 3. (省略可能)[この項目のデータ型および可能性のある値(ドロップダウン、ラジオボタン、チェックボックス)を CRM と同期します]を有効にします。この設定により、項目設定の変更が Salesforce から Pardot に同期されます。
 4. (省略可能)同期動作を編集します。

ユーザ権限

項目をマッピングする

- Pardot の管理者ロール

同期するカスタム項目ごとに、この手順を繰り返します。

 **メモ:** Pardot カスタム項目を Salesforce 項目と同期しても、CRM との同期はトリガーされません。

Salesforce での Pardot データの表示

AppExchange アプリケーションでは、Pardot 項目と Visualforce ページが追加されますが、それらは表示されません。Salesforce で Pardot 項目と Visualforce ページを表示するには、それらを Salesforce のリードおよび取引先責任者のページレイアウトに追加します。

1. リードまたは取引先責任者のページレイアウトを編集用に開きます。
2. Pardot カスタム項目をページレイアウトに追加します。
 - a. セクションをレイアウトに追加します。
 - b. セクションに名前を付けます。
 - c. [2 列] を選択し、[OK] をクリックします。
 - d. ドラッグアンドドロップエディタの [項目] セクションに戻り、右にスクロールして Pardot カスタム項目を見つけます。
 - e. すべての Pardot カスタム項目を新しいセクションにドラッグします。
 - f. (省略可能) Google Analytics 項目をセクションにドラッグします。
3. Pardot アクティビティとリストメンバーシップをレイアウトに追加します。
 - a. セクションをレイアウトに追加します。
 - b. セクションに名前を付けます。
 - c. [1 列] を選択し、[OK] をクリックします。
 - d. エディターで [Visualforce ページ] セクションまでスクロールします。
 - e. [Pardot アクティビティ]、[Pardot リストメンバーシップ]、および [Pardot ソーシャルデータ] を新しいセクションにドラッグします。

4. 完了したらレイアウトを保存します。

リードと取引先責任者のページレイアウトに対して、これらのステップを繰り返します。

ユーザ権限

ページレイアウトをカスタマイズする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」(Salesforce)

Salesforce-Pardot コネクターの管理と再開

新しい Pardot アカウントには Salesforce-Pardot コネクターのバージョン 2 が付属しており、このコネクターは停止した状態で作成されています。コネクターを再開して Salesforce とのデータの同期を開始する前に、いくつかの設定を済ませておくことをお勧めします。

エディション

使用可能なエディション:
すべての Pardot エディション

接続されているキャンペーンの設定

Pardot と Salesforce のキャンペーンを接続すると非常に便利です。時間と手間を減らし、製品を超えて重要な機能にアクセスできます。たとえば、キャンペーンインフルエンス属性モデルや Engagement History、Pardot Einstein キャンペーンインサイトを使えば、ビジネス全体を把握できます。さらに、Salesforce から離れずに Pardot のプロスペクトやデータを使用することもできます。

マーケティングデータ共有ルール の定義

Pardot Advanced または Premium を使用している場合は、マーケティングデータ共有ルールを使用して、Salesforce オブジェクトと同期させるデータを定義できます。

Pardot で Salesforce-Pardot コネクター (コネクター v2) を設定および一時停止解除する

Salesforce-Pardot コネクターのバージョン 2 は、一時停止状態で作成されます。データの同期を開始するには、Pardot 管理者がコネクターを設定して、一時停止を解除する必要があります。

接続されているキャンペーンの設定

Pardot と Salesforce のキャンペーンを接続すると非常に便利です。時間と手間を減らし、製品を超えて重要な機能にアクセスできます。たとえば、キャンペーンインフルエンス属性モデルや Engagement History、Pardot Einstein キャンペーンインサイトを使えば、ビジネス全体を把握できます。さらに、Salesforce から離れずに Pardot のプロスペクトやデータを使用することもできます。

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)

関連トピック:

[キャンペーンの接続実装ガイド](#)

マーケティングデータ共有ルール の定義

Pardot Advanced または Premium を使用している場合は、マーケティングデータ共有ルールを使用して、Salesforce オブジェクトと同期させるデータを定義できます。

エディション

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

 **メモ:** 場合によっては、割り当てられたユーザーの Pardot での CRM データへのアクセスレベルが Salesforce より高くなる場合があります。アクセスを制限するには、マーケティングデータ共有ルールに一致する共有ルールを手

動で作成して、これらの共有ルールを Pardot マーケティングユーザーグループに適用します。

Pardot で Salesforce-Pardot コネクター (コネクター v2) を設定および一時停止解除する

Salesforce-Pardot コネクターのバージョン 2 は、一時停止状態で作成されます。データの同期を開始するには、Pardot 管理者がコネクターを設定して、一時停止を解除する必要があります。

1. [Salesforce コネクター] ページを開きます。
 - Pardot で、[管理]、[コネクター] の順に選択します。Salesforce コネクターの横にある  をクリックし、[編集] をクリックします。
 - Lightning アプリケーションで、[Pardot 設定]、[コネクター] の順に選択します。Salesforce コネクターの横にある  をクリックし、[設定を編集] を選択します。
2. コネクター設定を確認します。
3. 同期を開始するには、 アイコンをクリックして [一時停止を解除] を選択します。
 -  **メモ:** コネクターは同期にインテグレーションユーザーを使用します。レコードを選択的に同期する場合は、一時停止を解除する前に、適切な権限を持ったユーザーにコネクターユーザーを変更するか、マーケティングデータ共有を設定します。

トラッカードメインの追加

CNAME レコードを使用して、リンク書き換えとバニティ URL 用のトラッカードメインをアカウントに追加します。

 **メモ:** IT チームまたはホスティングプロバイダーと連携して、次の手順を実行します。

1. [ドメイン管理] ページを開きます。
 - Pardot で、[管理]、[ドメイン管理] の順に選択します。
 - Lightning アプリケーションで、[Pardot 設定]、[ドメイン管理] の順に選択します。
2. [トラッカードメイン] までスクロールし、[+トラッカードメインを追加] をクリックします。
3. IT チームまたはホスティングプロバイダーと連携して、Pardot で使用するサブドメイン用の CNAME レコードを設定します。go.pardot.com を参照するようにレコードを設定します。
4. 親ドメインまたはルートドメインを直接検証するかどうかを選択します。検証キーをドメインに追加するときに、IT チームまたはホスティングプロバイダーに支援を依頼できます。
 - Pardot ドメインを検証するには、Pardot の [トラッカードメイン] テーブルからドメインの検証キーをコピーします。空のホスト (またはアットマーク [@]) を使用して TXT レコードを設定し、ドメインの検証キーを TXT レコードに貼り付けます。たとえば、トラッカードメインとして `go.marketing.yourdomain.com` を使用する場合、検証キーは `marketing.yourdomain.com` または `yourdomain.com` で受け入れられます。
 - ルートドメインを検証するには、Pardot の [トラッカードメイン] テーブルから、[ツール] をクリックし、[検証ファイルをダウンロード] をクリックします。ダウンロードしたファイルをルートドメインに追加します。たとえば、トラッカードメインが `www2.example.com` で検証ファイルの名前が `pardot_1234.txt` の場合、`http://example.com/pardot_1234.txt` または `http://www.example.com/pardot_1234.txt` となります。
5. DNS に反映されるのを待ちます。通常、24 時間以内に反映されます。
6. Pardot の [トラッカードメイン] テーブルから、ドメインの歯車アイコンをクリックし、[検証] をクリックします。

デフォルトでは、最初に検証されたドメインがプライマリに設定されます。異なる検証済みプライマリトラッカードメインを使用するには、歯車アイコンをクリックし、[プライマリとして設定] を選択します。

プライマリトラッカードメインはアカウントごとに 1 つのみ指定可能で、すべての Pardot アカウントを通して一意にする必要があります。各トラッカードメインは、同じドメインに基づく場合でもアカウントの制限に対してカウントされます。

ユーザ権限

Pardot でドメインを管理する

- Pardot の管理者ロール

ファーストパーティトラッキングのためのトラッキングコードの実装

各Pardotキャンペーンには一意のトラッキングコードがあり、Webページに追加すると、ビジターとプロスペクトのアクティビティが追跡されます。

1. [ドメイン管理] ページを開きます。
 - Pardot で、[管理]、[ドメイン管理] の順に選択します。
 - Lightning アプリケーションで、[Pardot 設定]、[ドメイン管理] の順に選択します。
2. トラッキングコードジェネレータまでスクロールして、コードを生成するドメインを選択します。
3. (省略可能) デフォルトのキャンペーンを上書きします。
4. コードをコピーします。
5. Web ページの HTML 内で、終了 body タグ (`</body>`) の前にキャンペーンのトラッキングコードを貼り付けます。

エディション

使用可能なエディション:
すべての Pardot エディション

ユーザ権限

Pardot でトラッキング
コードを表示する

- Pardot の管理者ロール
またはマーケティング
ロール

DKIM と SPF メール認証の実装

Pardot で到達性を最高にするには、メール認証を実装します。Pardot では、もっとも一般的な 2 つの標準、SPF と DKIM を使用します。

 **メモ:** このタスクでは、ドメインの DNS レコードを編集する必要があります。支援が必要な場合は、IT チームまたは DNS プロバイダーに問い合わせてください。

DomainKeys の生成

Pardot では、メールの送信元ドメインごとに DomainKeys を生成します。

DNS への SPF と DKIM レコードの追加

IT チームに、SPF と DKIM の TXT レコードを送信ドメインの DNS レコードに追加してもらいます。

SPF と DKIM のエントリの検証

Pardot で SPF と DKIM のレコードを検証し、メール認証の設定を完了します。

エディション

使用可能なエディション:
すべての Pardot エディション

ユーザ権限

Pardot で DNS エントリを確認して検証する

- Pardot の管理者ロール

DomainKeys の生成

Pardot では、メールの送信元ドメインごとに DomainKeys を生成します。

1. [ドメイン管理] ページを開きます。
 - Pardot で、[管理]、[ドメイン管理] の順に選択します。
 - Lightning アプリケーションで、[Pardot 設定]、[ドメイン管理] の順に選択します。
 2. [+ 新しいドメインを追加] をクリックします。
 3. メールを送信元ドメインを入力します。
 4. [ドメインを作成] をクリックします。
 5. [想定される DNS エントリ] をクリックします。
 6. Domainkey_Policy と DomainKey の値をメモします。この値を DNS レコードに追加します。
- メール送信を認証するドメインごとに、この手順を繰り返します。

DNS への SPF と DKIM レコードの追加

IT チームに、SPF と DKIM の TXT レコードを送信ドメインの DNS レコードに追加してもらいます。

 **メモ:** DNS にレコードを追加する手順は、プロバイダーごとに異なります。レコードの追加方法がわからない場合は、DNS プロバイダーに問い合わせてください。

1. Pardot の SPF ステートメントを SPF レコードに追加します。

- SPF レコードがない場合は、`v=spf1 include:aspmx.pardot.com ~all` というステートメントを含む TXT レコードを追加します。
- SPF レコードがある場合は、`include:aspmx.pardot.com` というステートメントを追加し、`~all` を末尾に移動します。

 **メモ:** SPF プロトコルでは、1 つの SPF ステートメントに最大 10 件の DNS ルックアップを含めることができます。Pardot の include ステートメントでは 2 件の DNS ルックアップが使用されています。

2. DKIM のレコードを追加します。

- a. TXT レコードを追加し、Pardot で生成した `Domainkey_Policy` の値を貼り付けます。
- b. TXT レコードを追加し、Pardot で生成した `DomainKey` の値を貼り付けます。

SPF と DKIM のエントリの検証

Pardot で SPF と DKIM のレコードを検証し、メール認証の設定を完了します。

1. [ドメイン管理] ページを開きます。

- Pardot で、[管理]、[ドメイン管理] の順に選択します。
- Lightning アプリケーションで、[Pardot 設定]、[ドメイン管理] の順に選択します。

2. ドメインの横で [DNS エントリの確認] をクリックします。

レコードが正しく追加されている場合、ドメインは検証済みとして表示されます。誤りがある場合は、エラーリンクをクリックして、詳細情報を確認します。

次のステップ

Pardot の技術的な設定が完了したら、必要な追加の Pardot 機能を設定できます。この時点で、マーケティングチームに Pardot の使用を開始させることもできます。

マーケティングアセットの作成とカスタマイズ

初期設定が完了したら、マーケティングチームにアセットの作成と Pardot の使用を開始させます。Pardot のフォルダーとファイルホスト機能を活用して、ビジネス用のフォーム、ランディングページ、テンプレート、オートメーションを作成します。

推奨される機能とアドオン

Salesforce Pardot を最大限に活用するために推奨される機能をいくつか紹介します。使用している Pardot エディションによっては、これらの機能は有料のアドオンとなります。

Salesforce-Pardot インテグレーションをカスタマイズするための他のオプションについては、「[Pardot と Salesforce ユーザーの接続](#)」を参照してください。

- **Business to Business Marketing Analytics Plus (B2BMA+):** B2BMA+ は、B2B マーケティング担当者向けのインテリジェントなマーケティングツールのコレクションであり、ツールは継続的に追加されています。アカウントベースのマーケティングアプリケーションとマーケティングキャンペーンインテリジェンスアプリケーションでは、Einstein Discovery を使用してデータを探索し、改善点を特定することができます。
- **Salesforce Engage:** Salesforce Engage により、マーケティング担当は営業担当との間でコンテンツを共有し、会社の販売能力を高めることができます。営業担当はマーケティングから承認を受けたメールテンプレートをを使用して、適切なタイミングでプロスペクトに連絡し、Salesforce でメッセージの効果を追跡できます。
- **Pardot 用 Sandbox:** Pardot 用 Sandbox を使用すると、設定の変更を本番アカウントで実装する前にテストできます。Pardot 用 Sandbox は、Salesforce Sandbox からプロビジョニングされる Pardot ビジネスユニットの 1 つです。Pardot 用 Sandbox は、Pardot Advanced および Premium のユーザーには標準で提供され、Pardot Plus のユーザーには有料のアドオンとなります。