

Pardot ビジネスユニット実装ガイド

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

Pardot ビジネスユニットの使用開始	1
ビジネスユニットの基本	1
ビジネスユニット間の切り替え	4
実装計画ワークシート	5
 ビジネスユニットの作成と設定	7
ビジネスユニットの作成	7
ビジネスユニットの設定	8
ユーザー管理	8
マーケティングデータ共有ルールの設定	9
 ビジネスユニットの B2BMA の設定	10

Pardot ビジネスユニットの使用開始

企業のマーケティング目標は、地理または商品ラインなどのさまざまな条件に基づきます。Pardot ビジネスユニットを使用すると、社内の各部署がそれぞれのマーケティングニーズに専念できます。プロスペクトやマーケティングアセットはビジネスユニット別に分割されるため、部署ごとに独立してマーケティング活動を進めることができます。

Pardot ビジネスユニットを使用すれば、マーケティングの有効性を調整し、レポートを作成できます。

- マーケティングデータ共有を使用して Pardot と Salesforce 間で同期されるレコードを制御する。
- Pardot 設定アシスタントを使用して Salesforce から新しいビジネスユニットをプロビジョニングする。
- B2B Marketing Analytics を使用してビジネスユニットの統一されたビューを取得する。

このガイドでは、Pardot ビジネスユニットの実装について説明します。

エディション

使用可能なエディション:
2019 年 2 月 11 日より後に
Pardot **Advanced** Edition を
購入したか、このエディ
ションへのアップグレード
を行ったアカウント

ビジネスユニットの基本

Pardot ビジネスユニットの使用を開始する前に、その動作とデータ操作の仕組みについて説明します。スムーズに実装するために、次の情報について慎重に確認してください。

ビジネスユニット間の切り替え

Pardot 管理者やマーケティングマネージャーなどの一部のユーザーは、アセット、レコード、設定を管理するためにビジネスユニットを切り替えることができます。

実装計画ワークシート

Pardot ビジネスユニットの実装をできるだけ効率的に行うため、このワークシートを印刷して使用し、実装の各タスクの処理方法を決定します。レポート担当の管理者、マーケティングディレクター、セールスリーダーシップなど、ビジネス全体の関係者と連携します。

ビジネスユニットの基本

Pardot ビジネスユニットの使用を開始する前に、その動作とデータ操作の仕組みについて説明します。スムーズに実装するために、次の情報について慎重に確認してください。

アーキテクチャの基本

Pardot ビジネスユニットは 1 つの Salesforce 組織に接続しますが、各ユニットは分割されたそれぞれの Pardot データベースです。ビジネスユニットに階層関係はありません。データの全体像を把握するには、B2B Marketing Analytics で各ビジネスユニットのデータセットを組み合わせます。

各ビジネスユニットにはそれぞれ次のものがあります。

- Salesforce コネクター

- プロスペクト
- マーケティングアセット
- セグメンテーションとオートメーション
- 設定

Pardot ビジネスユニットの設定に関する考慮事項

ビジネスユニットに関して、理解しておくべき重要な点がいくつかあります。

パートナーのサポート

Pardot ビジネスユニットの設定プロセスはシンプルです。ただし、設定の選択によっては、幅広く影響が生じる可能性があります。Pardot と Sales Cloud の認定パートナーの案内を受けると、実装を最も成功につなげることができます。連携できるパートナーを探すには、[Pardot パートナーチーム](#)に連絡してください。

機能の使用の可否

Pardot ビジネスユニットの機能には、マーケティングデータ共有やビジネスユニット切り替えのように、Pardot Lightning アプリケーションでしか利用できないものがあります。

データの表示

Pardot と Salesforce のデータ認証および共有モデルは異なります。Pardot Lightning アプリケーションでユーザーが使用できる Salesforce データは、そのユーザーの Salesforce 権限によって決まります。ユーザーが Salesforce で参照できる Pardot データはそのビジネスユニットによって決まります。たとえば、北米とヨーロッパという2つのビジネスユニットがあり、あるユーザーが北米ビジネスユニットへのアクセス権のみを持っているとします。そのユーザーの Salesforce 権限により、すべての Salesforce リードへのアクセス権が付与されますが、北米ビジネスユニットのプロスペクトのみへのアクセス権を持ちます。

ビジネスユニットに同期される内容の制御

各ビジネスユニットに同期されるオブジェクト、ユーザー、データを制御できます。使用方法は、制御するデータによって異なります。

制御対象	使用する設定
リード、取引先責任者、商談、カスタムオブジェクトの同期	マーケティングデータ共有 (推奨) または組織の共有設定と共有ルール
ビジネスユニットに属するユーザーの指定	Salesforce ユーザーの同期および公開グループメンバーシップ別、ロール別、または個別でのビジネスユニットへのユーザーの割り当て
接続されているキャンペーンが同期するビジネスユニットの指定	接続されているキャンペーンの設定時のキャンペーンレコードタイプ

アセットとプロスペクトのアクティビティ戦略

アセットとプロスペクトのアクティビティをビジネスユニット間で移動することはできません。マーケティングアセットの再作成や貴重なプロスペクトのアクティビティデータの喪失を避けるため、実装を始める前に慎重に戦略を計画してください。

Salesforce 組織と Pardot ビジネスユニット

Pardot ビジネスユニットは、複数のビジネスユニットを1つの Salesforce 組織に接続します。別の Salesforce 組織からプロビジョニングされたビジネスユニットは接続されず、グローバル機能は共有されません。企業で複数の Salesforce 組織を統合することを計画している場合は、Pardot ビジネスユニットを実装する前に統合することをお勧めします。

Salesforce コネクタと同期

ビジネスユニットをプロビジョニングすると、Salesforce コネクタが一時停止状態で作成されます。コネクタが一時停止している間は、Pardot と Salesforce の間でプロスペクトとそれに関連するカスタムオブジェクトレコードは同期されません。ただし、手動で同期する場合は除きます。マーケティングデータ共有条件を設定するまでコネクタの同期の一時停止を解除しないでください。同期の一時停止を解除すると、データが誤ったビジネスユニットに同期される可能性があります。

ビジネスユニットをまたぐリードと取引先責任者

リードまたは取引先責任者は、デフォルトでは1つのビジネスユニットのプロスペクトに同期されます。これらには1対1の関係があるためです。リードまたは取引先責任者を複数のビジネスユニットのプロスペクトに接続すると、データの競合が生じ、同期パフォーマンス全体に影響が及びます。リードまたは取引先責任者を複数のビジネスユニットと同期させるには、2つのオプションがあります。

- デフォルトの設定を使用して、重複したリードまたは取引先責任者のレコードを Salesforce で維持します。このオプションは、リードまたは取引先責任者のレコードと1つの Pardot ビジネスユニットとの間で1対1の関係を維持します。
- 各ビジネスユニットの Salesforce-Pardot コネクタを編集して、Pardot パッケージ項目の同期を停止するオプションを選択します。その後、リードと取引先責任者を複数のビジネスユニットと同期させるようにマーケティングデータ共有を再設定します。このオプションを使用した場合は、スコアやグレードなどの Pardot パッケージ項目は同期しません。リードと取引先責任者のレコードでこのデータが必要な場合は、パートナーと連携して [Pardot Bulk エクスポート API](#) を使用したカスタムデータフローを開発してください。連携できるパートナーを探すには、[Pardot パートナーチーム](#)に連絡してください。

 **メモ:** カスタムデータフローを作成する場合は、1つの Pardot ビジネスユニットのみを各項目の信頼できる情報源として設定してください。

アカウント、商談、カスタムオブジェクトなど、リードまたは取引先責任者に関連するレコードは、複数のビジネスユニットに存在させることができます。

マーケティングデータ共有

マーケティングデータ共有を使用すると、CRM レコードの Salesforce 項目値に基づいて、レコードを対応するビジネスユニットに簡単に転送できます。各オブジェクト (リード、取引先責任者、商談、カスタムオブジェクト) に対して `Pardot_Business_Unit__c` などのカスタム項目を作成することをお勧めします。

詳細は、「[マーケティングデータ共有ルールの設定](#)」(ページ9)を参照してください。

接続されているキャンペーン

データの競合を防ぐために、Salesforce キャンペーンは1つのビジネスユニットに関連付けます。キャンペーンはレコードタイプに基づいて接続されます。そのため、接続されているキャンペーンを設定するときに、各ビジネスユニットで異なるレコードタイプを選択します。

詳細は、Salesforce ヘルプの「[Pardot キャンペーンと Salesforce キャンペーンの接続](#)」を参照してください。

トラッカードメイン

トラッカードメインは、ビジネスユニット全体で一意である必要があります。サブドメインが別であれば、ルートドメインが同じであってもかまいません。

 **例:** 2つのビジネスユニットと2つのサブドメインがあるとします。最初のビジネスユニットで `ww1.example-domain.com` を使用し、2番目のビジネスユニットで `ww2.example-domain.com` を使用します。

メール送信ドメイン

ビジネスユニットは、メール送信ドメインを共有するように設定することも、一意のドメインを使用するように設定することも可能です。複数のビジネスユニットで同じ送信ドメインを使用する場合は、Salesforce サポートにお問い合わせください。

メール送信 IP アドレス

共有 IP アドレスを使用している場合、各ビジネスユニットが同じ IP アドレスになることを保証することはできません。専用 IP アドレスをビジネスユニット間で共有することはできません。各ビジネスユニットで専用 IP を使用する場合は、それぞれの IP アドレスを個別に管理する必要があります。

Salesforce Engage

Pardot ビジネスユニットは、Salesforce Engage のすべての機能をサポートします。ただし、モバイル機能と Outlook および Gmail プラグインは除きます。

モバイル

Pardot ビジネスユニットは、Pardot のモバイル機能を一切サポートしません。

Pardot Einstein

Pardot ビジネスユニットは、Pardot Einstein をサポートします。これには、Einstein リードスコアリングや行動スコアリング、キャンペーンインサイトが含まれます。

詳細は、Salesforce ヘルプの「[Pardot Einstein: スコアリングおよびインサイト](#)」を参照してください。

ビジネスユニット間の切り替え

Pardot 管理者やマーケティングマネージャーなどの一部のユーザーは、アセット、レコード、設定を管理するためにビジネスユニットを切り替えることができます。

ビジネスユニットを切り替えるには、ユーザーが次の条件を満たす必要があります。

- ユーザーの同期を有効していて、検証済みの Salesforce v2 コネクタがあるか、2019年6月17日以降の Pardot Advanced Edition を購入している。
- Pardot Lightning アプリケーションへのアクセス権がある。
- すべてが同じ Salesforce 組織に接続されている複数のビジネスユニットにユーザーレコードがある。各 Pardot ユーザーレコードは同じ Salesforce ユーザーに接続されている必要があります。

ビジネスユニットの切り替えによって影響を受けるもの

ビジネスユニットを切り替えると、Pardot コンポーネントには現在のビジネスユニットのデータとアセットのみが表示されます。Pardot コンポーネントを含まないページ (キャンペーンリストビューなど) は、ビジネスユニットを切り替えても影響を受けません。

Pardot Lightning アプリケーションページには、現在のビジネスユニットのレコードとアセットのみが表示されます。たとえば、[プロスペクト] ページには、現在のビジネスユニットに関連付けられたプロスペクトレコー

ドのみが表示されます。[リード] ページ、[取引先責任者] ページ、[キャンペーン] ページ、[レポート] ページでは、ビジネスユニットの切り替えは Pardot Visualforce ページと、それらのページの Lightning アクションとコンポーネントにのみ影響します。

ページレイアウトに Pardot 管理パッケージからの Visualforce ページまたは Lightning アクションが含まれる場合、ページには現在のビジネスユニットのデータのみが表示され、それらのデータのみを操作できます。

- 次のリードと取引先責任者の Visualforce ページには、現在のビジネスユニットに関連付けられたアクティビティとリストのみが表示されます。
 - AddToPardotList
 - EngageCampaignsContactRecord
 - EngageCampaignsLeadRecord
 - Marketing Action Summary Contact (マーケティングアクションサマリー取引先責任者)
 - Marketing Action Summary Lead (マーケティングアクションサマリーリード)
 - Pardot Activities (Pardot アクティビティ)
 - Pardot List Membership (Pardot リストメンバーシップ)
 - Pardot Social Data (Pardot ソーシャルデータ)
 - SendPardotEmailContact
 - SendPardotEmailLead
- 次の Lightning アクションとコンポーネントには、現在のビジネスユニットに関連付けられたデータのみが表示され、それらのデータのみを操作できます。
 - Engage メールを送信 (現在のビジネスユニットに関連付けられたテンプレートのみが表示されます)
 - 追加して Lightning を育成 (現在のビジネスユニットに関連付けられたリストのみが表示されます)
 - Pardot に送信 (リードと取引先責任者を現在のビジネスユニットに送信します)
 - Pardot メールを送信 (現在のビジネスユニットに関連付けられたテンプレートのみが表示されます)
 - [エンゲージメント履歴] 関連リストと Lightning コンポーネント (現在のビジネスユニットに関連付けられたアクティビティのみが表示されます)

実装計画ワークシート

Pardot ビジネスユニットの実装をできるだけ効率的に行うため、このワークシートを印刷して使用し、実装の各タスクの処理方法を決定します。レポート担当の管理者、マーケティングディレクター、セールスリーダーシップなど、ビジネス全体の関係者と連携します。

タスク	所有者	メモ
Pardot および Sales Cloud パートナーと連携する。		
地理、部門、製品ライン、買収など、ビジネスユニットのベースを何にするか選択する。		

タスク	所有者	メモ
最初に必要なビジネスユニットの数を決定する。		
後で必要になるビジネスユニットの数を決定する。		
ビジネスユニット全体に必要なプロスペクトの数を決定する。		
各ビジネスユニットの管理者に任命するユーザーのリストを作成する。		
どのユーザーがどのビジネスユニットにアクセスする必要があるかを記述したリストを作成する。		
各ビジネスユニットに必要な Salesforce 項目を決定する。		
各ビジネスユニットに必要なカスタムオブジェクトを決定する。		
どの Salesforce データを各ビジネスユニットに同期するかを制御するマーケティングデータ共有ルールの概要を決定する。		
各ビジネスユニットで使用するトラッカードメインのリストを作成する。		
グローバルレポート用に各ビジネスユニットからデータセットを集計する計画を作成する。		

ビジネスユニットの作成と設定

Salesforce 管理者は、Pardot 設定アシスタントを使用してビジネスユニットを作成し、管理者を割り当てます。その後、新しいビジネスユニット管理者が Pardot Lightning アプリケーションで設定タスクを完了します。

ビジネスユニットの作成

ユーザーがマーケティングを始める前に、Salesforce 管理者がビジネスユニットを作成し、管理者を任命してビジネスユニットを有効化する必要があります。Pardot 設定アシスタントを使用すると、ビジネスユニットを簡単に作成できます。

ビジネスユニットの設定

Salesforce 管理者がビジネスユニットを作成してユーザーを管理者に任命すると、そのユーザーはセットアップ情報が記載されたメール通知を受け取ります。ビジネスユニット管理者は、Salesforce と Pardot との間のコネクタの一時停止を解除してデータ同期を始める前に、ユーザーの追加、マーケティングデータ共有ルールの設定、Pardot の設定を行います。

ビジネスユニットの作成

ユーザーがマーケティングを始める前に、Salesforce 管理者がビジネスユニットを作成し、管理者を任命してビジネスユニットを有効化する必要があります。Pardot 設定アシスタントを使用すると、ビジネスユニットを簡単に作成できます。

重要: 2019 年 4 月 25 日より前に Pardot を購入した場合は、1 つのビジネスユニットに 1 人のユーザーしか存在できません。すでに別のビジネスユニットやアカウントのユーザーとなっている管理者を任命することはできません。別の Pardot アカウントやビジネスユニットのユーザーとなっている管理者を選択すると、プロビジョニングが失敗します。プロビジョニングが失敗するとエラーが表示されます。その場合、ビジネスユニットを削除してやり直すことができます。

Pardot アカウント設定の会社名項目は、各ビジネスユニット名の信頼できる情報源として機能します。競合が存在する場合、Salesforce の [設定] では、ビジネスユニット名よりも会社名項目が優先されます。

1. マーケティングの [設定] で、[クイック検索] ボックスに 「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名前を入力します。
3. ビジネスユニットの管理者を選択します。管理者は、ビジネスユニットの有効化やユーザーの追加を行います。
4. ビジネスユニットを保存します。

ユーザ権限

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」

ビジネスユニットが保存されると、任命された管理者に歓迎メールが送られます。このメールには、有効化プロセスの手順が記載されています。有効化が完了すると、管理者はPardot アカウントを管理する新しい管理者を選択できます。

ビジネスユニットの設定

Salesforce 管理者がビジネスユニットを作成してユーザーを管理者に任命すると、そのユーザーはセットアップ情報が記載されたメール通知を受け取ります。ビジネスユニット管理者は、Salesforce と Pardot との間のコネクタの一時停止を解除してデータ同期を始める前に、ユーザーの追加、マーケティングデータ共有ルールの設定、Pardot の設定を行います。

作業を開始する前に、Salesforce 管理者が Pardot Lightning アプリケーションを有効にしており、それにアクセスできることを確認してください。詳細は、Salesforce ヘルプの「[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](#)」を参照してください。

 **メモ:** この実装ガイドで説明するのは、Pardot ビジネスユニットに関する設定タスクのみです。Pardot の完全な設定手順については、『[Pardot 実装ガイド \(PDF\)](#)』を参照してください。

ユーザ権限

ビジネスユニットを設定する

- Pardot の管理者ロールと Pardot Lightning アプリケーションへのアクセス権

ユーザー管理

Salesforce ユーザーの同期を設定して Salesforce からユーザーを作成および管理します。Salesforce でユーザーを管理しない場合は、Pardot でユーザーを作成し、それらのユーザーを Salesforce ユーザーにマッピングして、Salesforce シングルサインオン (SSO) を設定します。

マーケティングデータ共有ルールの設定

Pardot 管理者は、リード、取引先責任者、商談、およびカスタムオブジェクトのサブセットを同期するマーケティングデータ共有ルールを設定できます。

ユーザー管理

Salesforce ユーザーの同期を設定して Salesforce からユーザーを作成および管理します。Salesforce でユーザーを管理しない場合は、Pardot でユーザーを作成し、それらのユーザーを Salesforce ユーザーにマッピングして、Salesforce シングルサインオン (SSO) を設定します。

Salesforce ユーザーの同期を使用すると、Pardot 管理者は Pardot アカウントまたはビジネスユニットと同期するユーザーを選択できます。ビジネスユニットごとに公開グループを作成することをお勧めします。そして、Salesforce を使用したユーザーの管理を設定するときに、ビジネスユニットのグループメンバーシップに基づいてユーザーを Pardot に割り当てます。

Salesforce ユーザーの同期でユーザーを管理するには、Salesforce ヘルプの「[Salesforce を使用したユーザの管理](#)」を参照してください。

手動でユーザーをマッピングするには、まず Pardot ユーザーを作成し、次に SSO を設定します。詳細は、Salesforce ヘルプの「[Pardot ユーザーの追加](#)」および「[手動でのユーザーのマッピング](#)」を参照してください。

マーケティングデータ共有ルールの設定

Pardot管理者は、リード、取引先責任者、商談、およびカスタムオブジェクトのサブセットを同期するマーケティングデータ共有ルールを設定できます。

1. Lightning アプリケーションで、[Pardot 設定]、[コネクタ]の順に選択します。Salesforce コネクタの横にある  をクリックし、[設定を編集]を選択します。[マーケティングデータ共有]を選択します。
2. 編集するルールを開きます。
3. ルールを設定します。
 - オブジェクトごとに設定できるルールは1つのみです。各ルールはSalesforce 項目に基づき、等号演算子を使用します。
 - Pardot レコードの更新によってプロスペクトがルールに一致しなくなるのを防ぐために、マッピングされていない Salesforce 項目のみに基づくルールを設定できます。項目はルールのオブジェクトに属し、編集可能である必要があります。
 - オブジェクトのデフォルト設定には、コネクタユーザーの権限を使用して、同期するレコードを制御します。オブジェクトにルールを作成すると、同期するレコードの制御にはルールとコネクタユーザーの権限の両方が使用されます。
4. ルールを保存します。

オブジェクトにルールがある場合、[マーケティングデータ共有] タブの [条件] 列に詳細が表示されます。

 **例:** ヨーロッパのリードのみを同期するには、「地域」カスタム項目に基づいてリードオブジェクトにルールを作成します。条件は `region__c= Europe` です。

リードまたは取引先責任者にマーケティングデータ共有ルールを使用する場合は、リードと取引先責任者の両方に対して条件を作成する必要があります。複数のビジネスユニットがある場合は、各ビジネスユニットでリードと取引先責任者の両方に対して条件を追加する必要があります。

エディション

使用可能なエディション:
2019 年 2 月 12 日より後に
購入またはアップグレー
ドされた Pardot **Advanced**
Edition の Pardot Lightning
アプリケーション

ユーザ権限

マーケティングデータ共
有ルールを設定する

- Pardotの管理者ロール

ビジネスユニットの B2BMA の設定

Analytics Studio の B2B Marketing Analytics で、ビジネスユニットのパフォーマンスについて深いインサイトを得ることができます。それぞれのビジネスユニットについて B2B Marketing Analytics アプリケーションを作成し、わかりやすいダッシュボードで Pardot と Sales Cloud または Service Cloud データのデータセットを表示します。

使用を開始する前に、次のポイントを念頭に置いてください。

- 各ビジネスユニットは、関連付けられた B2B Marketing Analytics アプリケーションを 1 つだけ保持できます。
- 複数の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 ユーザーライセンスが必要です。これらのライセンスはデータボリュームをサポートし、データに関するグローバルでカスタマイズ可能なビューを提供します。
- データの集計ビューの作成は、Salesforce サポートの対象外となる手動のプロセスです。統合のこの部分の設定は、[Einstein Analytics 認定パートナー](#)と連携して行うことをお勧めします。

 **メモ:** 設定を完了するには、ビジネスユニットの Pardot アカウント ID が必要です。ID は、Pardot Lightning アプリケーションの [アカウント設定] の下で探すことができます。

- Salesforce のアプリケーションランチャー (⋮) から、[Analytics Studio] を開きます。
- [作成] をクリックし、[アプリケーション] を選択します。
- [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。

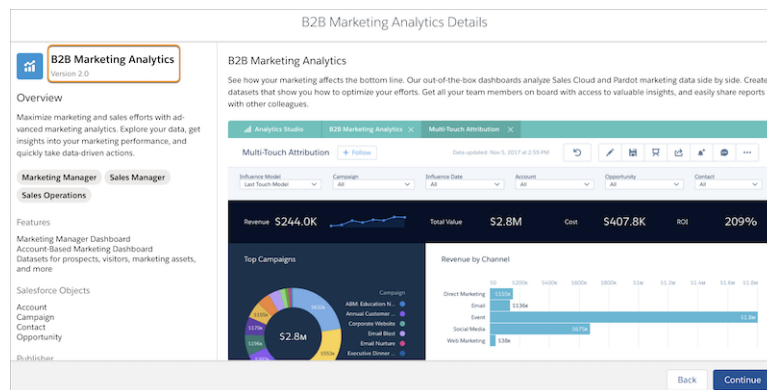
ユーザ権限

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



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。