

salesforce

B2B Marketing Analytics 実装 ガイド

Salesforce, Spring '24



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 2000–2024 Salesforce, Inc. All rights reserved. Salesforce およびその他の名称や商標は、Salesforce, 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 Marketing Analytics の設定	1
B2B Marketing Analytics の前提条件	2
B2B マーケティング分析の設定	4
B2B Marketing Analytics の権限	5
従来のユーザーの移行	8
B2B Marketing Analytics に関する考慮事項	10
B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成とアップグレード	14
B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成	15
B2B Marketing Analytics の再設定	16
B2B Marketing Analytics テンプレートのアップグレード	17
B2B Marketing Analytics の使用 (省略可能)	18
取引先ベースのマーケティングダッシュボード	18
Multi-Touch Attribution ダッシュボード	22
Prospect and Activity データセット	26
B2B Marketing Analytics の用語集	33
B2B Marketing Analytics ダッシュボード	35
B2B Marketing Analytics データセット	42

B2B Marketing Analytics 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 CRM Analytics アプリケーションです。ユーザー権限を割り当てたら、マーケターは CRM 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 コネクタが必要です。「[2019年2月11日以降に購入されたビジネスユニットの Salesforce コネクタの設定](#)」または「[2019年2月11日以前に購入されたビジネスユニットの Salesforce コネクタの設定](#)」を参照してください。

B2B Marketing Analytics の前提条件

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。権限セットによって、B2B Marketing Analytics を有効にする方法が異なります。初期設定の後に最新のツールとデータを入手するには、ユーザーは定期的にアプリケーションを更新する必要があります。

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 CRM Analytics 用語を理解しておきましょう。

B2B Marketing Analytics の前提条件

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。権限セットによって、B2B Marketing Analytics を有効にする方法が異なります。初期設定の後に最新のツールとデータを入手するには、ユーザーは定期的にアプリケーションを更新する必要があります。

メモ: 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。コネクタバージョンを見つけるには、[Account Engagement 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。

ユーザー権限 — B2B Marketing Analytics 権限セットライセンスがある場合は、必要な権限はすでに組織で使用可能になっています。Analytics Embedded App 権限セットライセンスがある場合は、カスタム権限セットを作成する必要があります。マネージャーとユーザーがアプリケーションにアクセスできるようにするには、2つの権限セットを作成し、「CRM Analytics テンプレートアプリケーションの管理」および「CRM Analytics テンプレートアプリケーションの使用」という名前を付けます。

- 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、「B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成」および「CRM Analytics テンプレートアプリケーションの管理」ユーザー権限を追加します。そして、「管理」権限セットをインテグレーションユーザー (またはコネクタユーザー) 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「CRM Analytics テンプレートアプリケーションの使用」ユーザー権限を追加します。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。
- 重要:** コネクタユーザー ([コネクタユーザー] または [インテグレーションユーザー]) に常に必要な権限があるようにしてください。コネクタユーザーへの権限の割り当てを解除すると、B2B Marketing Analytics アプリケーションが更新されなくなります。さらに多くのユーザーにアクセス権が必要な場合は、CRM Analytics Platform ライセンスで追加ライセンスを取得できます。

アプリケーションの更新 — B2B Marketing Analytics を初めて設定する場合は、設定手順に従い、Analytics Studio で独自のアプリケーションを作成できることをユーザーに伝えます。組織に B2B Marketing Analytics アプリケーションがすでに含まれている場合は、最新バージョンを使用していることを確認してください。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 8)」を参照してください。B2B Marketing Analytics 製品の変更が行われた場合は、ユーザーは各自のアプリケーションを更新する必要があります。ツールバーに通知が表示されます。[B2B Marketing Analytics テンプレートのアップグレード](#) (ページ 17)

Multi-Touch Attribution ダッシュボード — 省略可能な Multi-Touch Attribution ダッシュボードを使用する場合は、まずカスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスを設定します。

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

ユーザー権限

CRM 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」

B2B マーケティング分析の設定

B2B マーケティング分析の前提条件と権限の詳細を確認してから、マーケティング設定アプリケーションでこの機能を有効にします。

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。

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 マーケティング分析の設定

B2B マーケティング分析の前提条件と権限の詳細を確認してから、マーケティング設定アプリケーションでこの機能を有効にします。

メモ: Tableau CRM の名称が **CRM Analytics** に変更されました。あらゆる場所の名称を一括変換できればよいのですがそうもいかないため、変更が完了するまでは以前の名称を目にすることがあるかもしれません。

B2B Marketing Analytics を初めて使用する場合、最も速く使用を開始するには次の手順を実行します。

- [マーケティング設定] から [B2B マーケティング分析] を選択して、[はじめよう] をクリックします。
- 各セクションを展開して、各タスクを完了します。
 - マーケティングデータの共有: [割り当ての管理] をクリックし、[選択済みの権限セット] にインテグレーションユーザーを追加します。次に、B2B Marketing Analytics アプリケーションにアクセスする必要がある営業ユーザーとマーケティングユーザーを追加します。
 - CRM Analytics の有効化: [CRM Analytics 設定を開く] をクリックして、CRM Analytics を有効にします。[データ行] ヘッダーと [設定] タイルが表示されている場合、有効になっています。
 - データ同期と接続を有効化: [CRM Analytics の設定を開く] をクリックして、[データ同期と接続を有効化] を選択してから、保存します。
- 複製をスケジュールします。
- 設定と権限セットが整ったら、管理者またはユーザーは Analytics Studio を開いて、アプリケーションの作成を開始できます。

省略可能なデータセットとダッシュボードを設定するには、[マーケティング設定] で [省略可能な機能] を選択します。

ヒント: デフォルトでは、アーカイブされたプロスペクトデータは CRM Analytics データセットに含まれます。pdProspects データセットと odProspectActivity データセットでアーカイブされたプロスペクトからデータを除外するには、[Account Engagement 設定] で設定を編集します。

メモ: データ同期と接続の設定を使用すると CRM Analytics でのパフォーマンスが向上するためほとんどのユーザーにお勧めします。データ同期がオンの場合、最新のデータを取得するために複製をスケジュールする必要があります。B2B Marketing Analytics 以外にも CRM Analytics アプリケーションがある場合は、データ同期によって他のアプリケーションのフィルターが保持され、B2B Marketing Analytics に不正確なデータが表示され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:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

ユーザ権限

権限セットを割り当てる

- 「権限セットの割り当て」
および
「設定・定義を参照する」

B2B Marketing Analytics アプリケーションを作成する

- CRM 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 アプリケーション」権限セット

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。

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。コネクタバージョンを見つけるには、[Account Engagement 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、「[従前のユーザーの移行](#)」を確認してください。

 **メモ:** 各 B2B Marketing Analytics サブスクリプションでは 5 ユーザーが提供されます。

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 コネクタを使用する組織で使用されます。コネクタユーザーは、常に次の権限に対するアクセス権を保持する必要があります。コネクタユーザーを他の目的に再割り当てすると、B2B Marketing Analytics は更新されたデータを受信できなくなります。

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

インテグレーションユーザーは、v2 Salesforce コネクタを使用する組織に存在します。インテグレーションユーザーは、常に次の権限に対するアクセス権を保持する必要があります。インテグレーションユーザーを他の目的に再割り当てすると、B2B Marketing Analytics は更新されたデータを受信できなくなります。

権限セットライセンス

- B2B Marketing Analytics

権限セット

- Pardot インテグレーションユーザー
- 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
- CRM Analytics データのダウンロード
- CRM Analytics データフローの編集
- CRM Analytics テンプレートアプリケーションの管理
- CRM 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
- 「Account Engagement」、「CRM ユーザー」、「営業ユーザー」、または「サービスユーザー」

権限セット

- 「Account Engagement ユーザー」、「CRM ユーザー」、「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
- CRM Analytics データのダウンロード
- CRM Analytics データフローの編集
- CRM Analytics テンプレートアプリケーションの管理
- CRM 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
- 「Account Engagement」、「CRM ユーザー」、「営業ユーザー」、または「サービスユーザー」

権限セット

- 「Account Engagement ユーザー」、「CRM ユーザー」、「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
- CRM 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

ユーザーが特定のジョブやタスクを完了するのに必要な権限が含まれる権限セットを作成できます。

権限セットの作成

ユーザーが特定のジョブやタスクを完了するのに必要な権限が含まれる権限セットを作成できます。

権限セットをコピーするか、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。

 **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。特定のユーザーまたは権限セットライセンスを選択します。または、別のライセンスを持つユーザーに権限セットを割り当てる場合は、[なし] を選択します。権限セットが特定のライセンスに関連付けられている場合、そのライセンスによって付与される権限および設定しか含めることができません。

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。

5. 権限セットに必須の権限および設定を追加します。詳細は、Salesforce ヘルプの「[権限セットでの権限とアクセス権の設定](#)」を参照してください。

 **例:** 現在リードの参照、作成、編集を許可されている営業ユーザーが数人いるとします。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。そこで、この特定のタスクに関する権限セッ

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 の両方

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

- 「プロファイ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」

トを作成します。[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。[アプリケーション権限]で、「リード所有権の移行」権限を見つけて有効にします。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。

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](#)

従来のアドオンユーザー向けの設定

B2B Marketing Analytics を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. 「CRM 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てコネクタユーザーに割り当てます。
3. 「CRM 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て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。所有する Salesforce 権限セットライセンスを確認したら、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。

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション:従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

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。所有する Salesforce 権限セットライセンスを確認したら、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。

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。コネクタバージョンを見つけるには、[Account Engagement 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。

Analytics Embedded Apps 権限セットライセンスがある場合、次の権限のリストを参照してください。

 **メモ:** ブランド設定の変更を反映してシステムの表示ラベルが更新されています。一部の古いラベルには引き続き Pardot、Analytics または Tableau CRM が示されています。

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

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 コネクタユーザー (v1 コネクタ) または Pardot インテグレーションユーザー (v2 コネクタ)
- 「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)」または「CRM 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

テンプレートアプリケーションを管理するために作成する権限セットには、必ず次のシステム権限を含めません。

- CRM 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
- CRM Analytics データのダウンロード
- CRM Analytics データフローの編集
- データセットレシピの編集
- CRM Analytics テンプレートアプリケーションの管理
- 外部データの CRM Analytics へのアップロード
- CRM Analytics の使用
- CRM 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 コネクタユーザー (v1 コネクタ) または Pardot インテグレーションユーザー (v2 コネクタ)
- 「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)」または「CRM 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

テンプレートアプリケーションを使用するために作成する権限セットには、必ず次のシステム権限を含めます。

- B2B Marketing Analytics アプリケーションの作成
- CRM Analytics の使用
- CRM 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には、次の考慮事項を念頭に置いてください。

- 📌 **メモ:** Pardot の名称が Marketing Cloud Account Engagement に変更されました。あらゆる場所の名称を一括変換できればよいのですがそうもいかないため、変更が完了するまでは以前の名称を目にすることがあるかもしれません(アプリケーション自体も含む)。

B2B Marketing Analytics の設定

- 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。
- 必要な権限セットでは、すべてのユーザーに B2B Marketing Analytics アプリケーションに対するエディターアクセス権が付与されます。共有設定を更新することでこの権限を制限できます。データが期待どおり流れるようにするには、コネクタユーザーまたはインテグレーションユーザーにエディターアクセス権があるようにします。

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

- 使用可能なすべてのライセンスを割り当て済みの場合、CRM Analytics Platform ライセンスでは、追加の営業ユーザーやマーケティングユーザーとアクセス権を共有できます。

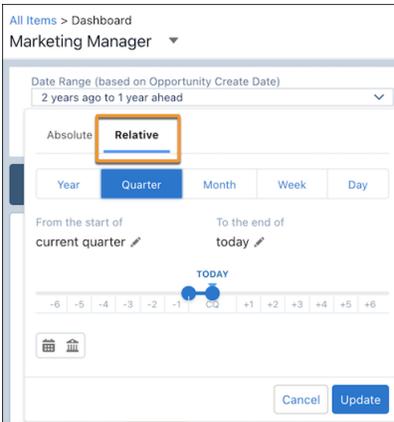
アプリケーションテンプレートの更新

- B2B Marketing Analytics は、CRM Analytics 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 Account Engagement 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。

複数のビジネスユニットの使用

B2B Marketing Analytics アプリケーションで複数のビジネスユニットを使用できますが、個別のダッシュボードの動作が異なる場合があります。

- アプリケーションの設定時に Account Engagement ビジネスユニット ID を入力して、使用するビジネスユニットごとにアプリケーションを作成します。そうすることで、Engagement (エンゲージメント)、Pipeline (パイプライン)、Marketing Manager (マーケティングマネージャー)、Einstein Behavior Scoring (Einstein 行動スコアリング) の各ダッシュボードで利用可能なデータが、そのビジネスユニットに制限されます。
- Multi-Touch Attribution (複数接触属性) ダッシュボードと Account-Based Marketing (アカウントベースのマーケティング) ダッシュボードには、アプリケーションに関連付けられているビジネスユニットには関係なく、利用可能なすべての Account Engagement データが表示されます。
- MTA または ABM ダッシュボードを絞り込むには、データセットで利用可能な項目からレンズを作成します。
- マーケティングデータ共有と行レベルの設定は、B2B Marketing Analytics のダッシュボードに表示されるデータには影響しません。
- ダッシュボードを日付で絞り込むときに最良の結果を得るには、相対日付モードを使用することをお勧めします。



データ同期と接続の設定を使用すると CRM Analytics でのパフォーマンスが向上するため、ほとんどのユーザーにお勧めします。データ同期が有効になっている場合は、最新のデータを取得するために複製をスケジュールする必要があります。B2B Marketing Analytics 以外にも CRM Analytics アプリケーションがある場合は、データ同期によって他のアプリケーションのフィルターが保持され、B2B Marketing Analytics に不正確なデータが表示される可能性があります。

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、Account Engagement ビジネスユニッ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、CRM 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。
- エンゲージメント履歴が有効になっている組織では、Analytics Studio に参照のみの 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るとは限らないため、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 CRM Analytics モバイル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 Account Engagement の API リクエスト制限に含まれません。
- 外部データセットは Account Engagement 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。
- 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。
- Account Engagement Growth Edition の場合、エンゲージメント履歴は最大 90 日または 5000 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 (プロスペクトとアクティビティ) データセットが有効になっている Account Engagement Plus Edition、Advanced Edition、Premium 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、その他の要素が原因で Account Engagement のデータと 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 사용하여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。

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。

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

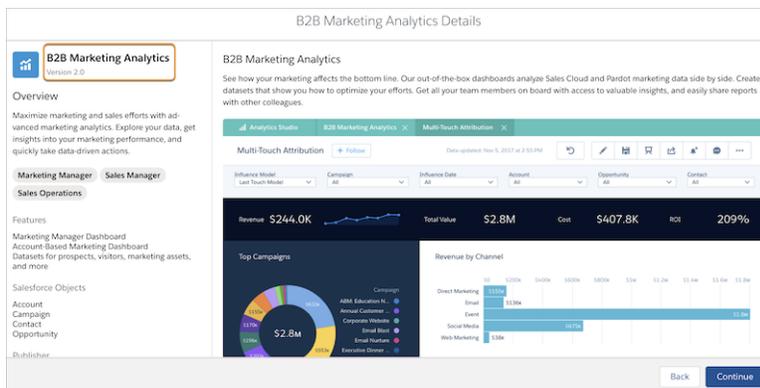
有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

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、省略可能なダッシュボードとデータセットを含めるかどうかを選択します。

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、Analytics Studio で [設定] > [データマネージャー] > [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

- 「CRM 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

- 「CRM Analytics 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。

重要: このプロセスを実行すると、カスタムダッシュボードが上書きされます。再設定する前に、[アプリケーションをバックアップしてデータセット ID を保存](#)してください。

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。

エディション

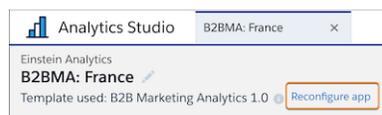
使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

ユーザ権限

B2B Marketing Analytics を再設定する

- 「CRM 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



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] > [データマネージャー] > [データフロービュー] で確認します。

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。

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。

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。
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、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] > [データマネージャー] > [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:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

ユーザ権限

B2B Marketing Analytics をアップグレードする

- 「CRM 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

- 「CRM 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、ユーザーは、Account Engagement のアセットエンゲージメントと Sales Cloud のデータをまとめて 1 つのダッシュボードで検索できます。

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 (プロスペクトとアクティビティ) 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特定します。

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。

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 10,000 を超える場合は、一部のアカウントが表示されません。

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
Pipeline Value (パイプライン金額)	進行中の商談に関連する金額値の合計	進行中の商談の金額値の合計	ABM Opportunity (ABM 商談) データセット
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	金額値が \$0 より多い進行中の商談の数	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	取引先責任者レコードの数	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)	すべての取引先責任者の平均スコア	(スコア値の合計) / (取引先責任者数)	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	営業アクティビティの数	ABM Event (ABM イベント) データセット

その他のグラフ — その他に、アカウントベースのマーケティングダッシュボードに表示されるテーブルやグラフがいくつかあります。

- 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コスト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

表示ラベル	項目
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 への分析データ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ィールに追加します。

すべてのプロファイルの項目の項目レベルセキュリティの設定

オブジェクトマネージャーを使用して、プロファイルの項目レベルセキュリティを設定します。

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 への分析データ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。

 **メモ:** Pardot の名称が Marketing Cloud Account Engagement に変更されました。あらゆる場所の名称を一括変換できればよいのですがそうもいかないため、変更が完了するまでは以前の名称を目にすることがあるかもしれません (アプリケーション自体も含む)。

[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、Account Engagement 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項目の項目レベルセキュリティの設定

オブジェクトマネージャーを使用して、プロファイルの項目レベルセキュリティを設定します。

1. [設定] からオブジェクトマネージャーを開き、[クイック検索] ボックスにその項目を含むオブジェクトの名前を入力します。
2. オブジェクトを選択し、[項目とリレーション] をクリックします。
3. 変更する項目を選択します。
4. [項目レベルセキュリティの設定] をクリックします。
5. 項目のアクセスレベルを指定します。
6. 変更内容を保存します。

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、ユーザーは、Account Engagement のアセットエンゲージメントと Sales Cloud のデータをまとめて1つのダッシュボードで検索できます。

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	数式	取得元
Revenue (収益)	成立した商談の収益の合計	完了/成立した商談の収益値の合計	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: Account Engagement Plus Edition、Advanced Edition、Premium Edition (Salesforce Enterprise Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement Pro Edition または Ultimate Edition (Salesforce Enterprise Edition 以上)

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
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した収益の合計	終了月でグループ化された完了/成立した商談の収益値の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
Total Value (合計値)	すべての商談の潜在的な値の合計	すべての商談の収益値の合計	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	実費値の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
ROI	純収益に占める、実際のキャンペーンコストの割合	$(\text{[すべてのキャンペーンの収益値の合計} - \text{すべてのキャンペーンの実費値の合計]}/\text{実費値の合計})$	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)	個別の Salesforce キャンペーンでグループ化された収益の合計	—	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の合計	—	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット

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
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

表示ラベル	項目
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

[接続されているキャンペーン]を有効化する場合、どのレコードタイプを接続して作成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

[接続されているキャンペーン]を有効化する場合、どのレコードタイプを接続して作成するかを決定します。

- ☑ **メモ:** Pardot の名称が Marketing Cloud Account Engagement に変更されました。一度にすべての場所の名前を更新することはできないため、置換が完了するまで、場所 (アプリケーション自体も含む) によっては以前の名前になっている場合があります。

機能を有効化するか、キャンペーンの接続を開始する前に、キャンペーンが相互にどのように関連しているかについての概要をまとめることをお勧めします。次の作業について考えてみてください。最良の結果を得るには、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あることを確認します。

- 保持する Account Engagement キャンペーンを特定します。同等の Salesforce キャンペーンが存在しますか?
- 保持する Salesforce キャンペーンを特定します。同等の Account Engagement キャンペーンが存在しますか?
- Account Engagement のみに存在する必要がある Account Engagement キャンペーン (ある場合) 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、[Account Engagement 設定] に移動して、[接続されているキャンペーン]の使用を開始します。

- ☑ **メモ:**
 - Account Engagement B2BMA インテグレーションユーザーは、[接続されているキャンペーン]を有効化して操作するために Account Engagement マーケティングユーザーロールは必要ありません。
 - [Web サイトトラッキング] と [Salesforce 同期] を含め、Account Engagement のデフォルトキャンペーンと必須キャンペーンに対応するキャンペーンを Salesforce に必ず作成します。[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、接続する前に削除します。
 - Salesforce キャンペーンがユーザーまたはプロセスによって編集されるたびに、Account Engagement キャンペーンが更新または作成されます。Account Engagement で作成されるキャンペーンの数を制限するには、複製の期日を特定します。

1. [接続されているキャンペーン] ページを開きます。
 - Account Engagement 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 [Account Engagement 設定]、[コネクタ] を選択します。Salesforce コネクタを編集するために  をクリックして、[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。

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: すべての Account Engagement エディション (Salesforce **Essentials** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition)

ユーザ権限

キャンペーンを接続する

- Account Engagement 管理者ロール

3. 接続できる 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。

前記の手順では、設定の調整フェーズ用に組織が準備されます。接続されていないキャンペーンは引き続き両方の場所に表示されます。これで、マーケティングチームはキャンペーンを個別にまたは一括で接続できます。

終了したら、キャンペーンを管理するためのアクセス権を Salesforce に付与して、設定プロセスを完了します。

1. 同じコネクタ設定ページで、[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. 複製され長期間経過しているキャンペーンの数を減らすには、[日付でキャンペーン作成を制限する]で日付を入力します。
3. 残りの接続されていないキャンペーンを Account Engagement ユーザーが引き続き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。

これでユーザーは Salesforce のみでキャンペーンを管理できるようになりました。

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 (プロスペクトとアクティビティ) 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、特定のデータセットに影響を及ぼす個別のプロスペクトレコードを特定します。

Prospect and Activity データセットを使用するには、マーケティングの [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を選択します。マーケティングの [設定] で、[クイック検索] ボックスに「B2B Marketing」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 (プロスペクトとアクティビティ) 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。

Account (アカウント)

API 参照名: AccountName

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)

API 参照名: AccountId

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)

API 参照名: Prospect.account_name

プロスペクトに関連付けられたアカウントの名前

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

Activity (アクティビティ)

API 参照名: ActivityType

エンゲージメントアクティビティの種類: 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)

API 参照名: ActivityCampaignId

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)

API 参照名: ActivityCampaignName

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)

API 参照名: ActivityDate

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)

API 参照名: Prospect.address_one

プロスペクトに関連付けられた [住所 1] 項目

Address Two (住所 2)

API 参照名: Prospect.address_two

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)

API 参照名: Prospect.annual_revenue

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)

API 参照名: Prospect.is_archived

プロスペクトがアーカイブされているかどうか (true または false)

Asset Activity (アセットアクティビティ)

API 参照名: AssetActivity

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)

API 参照名: AssetId

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)

API 参照名: AssetName

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)

API 参照名: AssetType

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)

API 参照名: Prospect.assigned_user_first_name

プロスペクトの割り当て済みユーザーの名

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

API 参照名: Prospect.assigned_user_full_name

プロスペクトの割り当て済みユーザーの氏名

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

API 参照名: Prospect.assigned_user_last_name

プロスペクトの割り当て済みユーザーの姓

CRM Contact FID (CRM 取引先責任者 FID)

API 参照名: Prospect.crm_contact_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)

API 参照名: Prospect.crm_lead_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)

API 参照名: Prospect.crm_owner_fid

プロスペクトの所有者の Salesforce 識別子

City (市区郡)

API 参照名: Prospect.city

プロスペクトの市区群

Comments (コメント)

API 参照名: Prospect.comments

プロスペクトに関連付けられたユーザーコメントのテキスト

Company (会社)

API 参照名: Prospect.company

プロスペクトの会社

Country (国)

API 参照名: Prospect.country

プロスペクトの国

Created by First Name (作成者の名)

API 参照名: Prospect.created_by_first_name

プロスペクトを作成したユーザーの名

Created by Full Name (作成者の氏名)

API 参照名: Prospect.created_by_full_name

プロスペクトを作成したユーザーの氏名

Created by Last Name (作成者の姓)

API 参照名: Prospect.created_by_last_name

プロスペクトを作成したユーザーの姓

Department (部署)

API 参照名: Prospect.department

プロスペクトの部署

Email (メール)

API 参照名: Prospect.email

プロスペクトのメールアドレス

Employees (従業員数)

API 参照名: Prospect.employees

プロスペクトの会社の従業員数

External ID (外部 ID)

API 参照名: ActorExternalId

プロスペクトの一意の識別子

Fax

API 参照名: Prospect.fax

プロスペクトの Fax 番号

First Name (名)

API 参照名: Prospect.first_name

プロスペクトの名

Full Name (氏名)

API 参照名: Prospect.full_name

プロスペクトの氏名

Grade (グレード)

API 参照名: Prospect.grade

プロスペクトのグレード

ID

API 参照名: ActorId

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、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)

API 参照名: Prospect.industry

プロスペクトの業種

Is Do Not Call (電話送信除外)

API 参照名: Prospect.is_do_not_call

プロスペクトが電話を受信できるかどうか (true または false)

Is Do Not Email (メール送信除外)

API 参照名: Prospect.is_do_not_email

プロスペクトがメールを受信できるかどうか (true または false)

Job Title (役職)

API 参照名: Prospect.job_title

プロスペクトの役職

Last Name (姓)

API 参照名: Prospect.last_name

プロスペクトの姓

Name (名前)

API 参照名: ActorName

プロスペクトの氏名

Opted Out (オプトアウト済み)

API 参照名: Prospect.opted_out

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 (true または false)

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

API 参照名: Prospect.pardot_account_id

プロスペクトの一意の識別子。この項目は、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)

API 参照名: ActivityExternalId

アクティビティの一意の識別子。この項目は、エンゲージメント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)

API 参照名: AssetExternalId

プロスペクトがエンゲージするアセットの一意の識別子

Phone (電話)

API 参照名: Prospect.phone

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)

API 参照名: ProspectIsArchived

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)

API 参照名: Prospect.assigned_date

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)

API 参照名: Prospect.crm_last_activity_date

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)

API 参照名: Prospect.created_at_date

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))

API 参照名: Prospect.id

プロスペクトの一意の識別子。この項目は、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)

API 参照名: ProspectJobTitle

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)

API 参照名: Prospect.last_activity_date

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)

API 参照名: ProspectCampaignExternalId

プロスペクトが関連付けられた初回接触 Account Engagement キャンペーンの一意的識別子

Prospect Type (プロスペクトタイプ)

API 参照名: ActorType

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)

API 参照名: Prospect.updated_at_date

プロスペクトが最後に更新された日付

Salutation (敬称)

API 参照名: Prospect.salutation

プロスペクトが希望する敬称

Score (スコア)

API 参照名: Prospect.score

プロスペクトのスコア

Source (ソース)

API 参照名: Prospect.source

プロスペクトが追加された方法

Source Campaign (ソースキャンペーン)

API 参照名: Prospect.source_campaign

関連付けられた Account Engagement キャンペーンの名前

State (都道府県)

API 参照名: Prospect.state

プロスペクトの都道府県

Tags (タグ)

API 参照名: Prospect.tags

アクティビティに関連付けられたタグ

Territory (テリトリー)

API 参照名: Prospect.territory

プロスペクトのテリトリー

Updated by First Name (更新者の名)

API 参照名: Prospect.updated_by_first_name

プロスペクトを最後に更新したユーザーの名

Updated by Last Name (更新者の姓)

API 参照名: Prospect.updated_by_last_name

プロスペクトを最後に更新したユーザーの姓

Website (Web サイト)

API 参照名: Prospect.website

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)

API 参照名: Prospect.years_in_business

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)

API 参照名: Prospect.zip

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 CRM Analytics 用語を理解しておきましょう。

-  **メモ:** Pardot の名称が Marketing Cloud Account Engagement に変更されました。あらゆる場所の名称を一括変換できればよいのですがそうもいかないため、変更が完了するまでは以前の名称を目にすることがあるかもしれません (アプリケーション自体も含む)。

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

CRM 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。

B2B Marketing Analytics ダッシュボード

B2B Marketing Analytics には、チーム全員のニーズを満たす事前作成済みダッシュボードが3つ含まれています。さらにいくつかのステップを追加すれば、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)ダッシュボードも作成できます。各ダッシュボードには、有用な評価指標をまとめたり視覚化したりするウィジェットが含まれています。これらのダッシュボードのデータは、Account Engagement、Salesforce、または両方のソースから取得されます。各ダッシュボードは事前定義されたデータセット、フィルター、レンズに基づいて構築されており、マーケティングデータからインサイトを引き出すことができます。

B2B Marketing Analytics データセット

B2B Marketing Analytics を設定すると、複数のデータセットが使用可能になります。B2B Marketing Analytics アプリケーションで、項目の結合や絞り込みを行って、マーケティングパフォーマンスや営業パフォーマンスに関するより詳細な情報を得られる有益な総計値を作成します。

B2B Marketing Analytics ダッシュボード

B2B Marketing Analytics には、チーム全員のニーズを満たす事前作成済みダッシュボードが3つ含まれています。さらにいくつかのステップを追加すれば、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) ダッシュボードも作成できます。各ダッシュボードには、有用な評価指標をまとめたり視覚化したりするウィジェットが含まれています。これらのダッシュボードのデータは、Account Engagement、Salesforce、または両方のソースから取得されます。各ダッシュボードは事前定義されたデータセット、フィルター、レンズに基づいて構築されており、マーケティングデータからインサイトを引き出すことができます。

ダッシュボードの概要

- Engagement (エンゲージメント) — このダッシュボードには、主なマーケティングアセットのパフォーマンスと、それらがどのようにセールスパイプラインと商談ライフサイクルに寄与しているかが表示されます。含まれる総計値: リストメール、フォーム、ランディングページのアセットエンゲージメント。
- Pipeline (パイプライン) — Pipeline (パイプライン) ダッシュボードには、ビジターからプロスペクト、そして商談成立までのセールスファネルが表示されます。このダッシュボードは営業やマーケティングのリーダーがどのアセットやキャンペーンが最も多くの商談を促進しているかを調べるのに役立ちます。含まれる総計値: ビジター数、プロスペクト数、マーケティング評価済みリード数、進行中の商談数、成立した商談数、ベロシティ数値。
- Marketing Manager (マーケティングマネージャー) — Marketing Manager (マーケティングマネージャー) ダッシュボードでは、ビジネスの健全性とどのキャンペーンが最良の結果を生んでいるかが一目でわかります。このダッシュボードから Engagement (エンゲージメント) ダッシュボードと Pipeline (パイプライン) ダッシュボードにドリルインできます。含まれる総計値: パイプライン商談、キャンペーン別収益、マーケティングアセットエンゲージメント。
- Multi-Touch Attribution — Multi-Touch Attribution ダッシュボードには、ライフサイクルの各フェーズのトップドライバーが表示されます。ダッシュボードをインフルエンスモデル、商談、取引先などで絞り込むとマーケティングパフォーマンスの詳細が表示されます。Multi-Touch Attribution ダッシュボードには、ライフサイクルの各フェーズのトップドライバーが表示されます。ダッシュボードをインフルエンスモデル、商談、取引先などで絞り込むとマーケティングパフォーマンスの詳細が表示されます。
- アカウントベースのマーケティング — 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、商談、取引先責任者、マーケティングエンゲージメント、営業活動がまとめられています。1つまたはいくつかの特定の取引先にダッシュボードを絞り込んで、営業担当の業務の状況を知ることができます。含まれる評価指標: パイプライン金額、商談数、スコア、成立/不成立率、フェーズ値、商談のテーブル。

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

- Einstein Behavior Scoring (Einstein 行動スコアリング) — Einstein Behavior Scoring (Einstein 行動スコアリング) ダッシュボードには、Einsteinがスコアリングモデルの作成に使用する要因が示されます。含まれるウィジェット:最も影響の大きいエンゲージメントアクティビティ、影響のあるアセット、これらのアクティビティを実行したリードと取引先責任者のテーブル。

ダッシュボードの用語

ここでの説明に使用される用語は、Account Engagement または Salesforce のいずれかの項目を指していることがあります。

- 金額値は、Account Engagement の商談の [値] 項目から取得されます。[値] 項目は、Salesforce 商談の [金額] 項目にマッピングされます。
- コストは、Account Engagement のキャンペーンの [コスト] 項目から取得されます。Account Engagement キャンペーンの [コスト] 項目は、キャンペーンが接続されると Salesforce の [予算コスト] 項目にマッピングされます。
- Multi-Touch Attribution (複数接触属性) ダッシュボードと Account-Based Marketing (アカウントベースのマーケティング) ダッシュボードの値は、Salesforce の商談の [金額] 項目から取得されます。
- Account-Based Marketing (アカウントベースのマーケティング) ダッシュボードの Sales Activities (営業活動) には、行動オブジェクトの [種別] 項目からのすべての値が含まれます。

Marketing Manager (マーケティングマネージャー) ダッシュボード

Marketing Manager (マーケティングマネージャー) ダッシュボードには、多数のウィジェットとグラフが用意されています。ダッシュボードには、Pipeline Deals (パイプライン商談) と Email Engagement (メールエンゲージメント) ウィジェットのコレクションだけでなく、キャンペーンおよびアセットデータのグループ化やランク付けを行うグラフが含まれます。

Pipeline Deals (パイプライン商談) セクション — このセクションの評価指標は、両方のソースのデータを組み合わせた [Opportunity \(商談\) データセット](#) (ページ 52)、pdOpportunity のデータを使用します。

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
Opportunities in Pipeline (パイプライン内の商談)	成立フェーズまたは不成立フェーズにない商談の数	—	pdOpportunity データセット
ドーナツグラフ (表示ラベルなし)	商談の合計数 (中央) と、SQL フェーズ、成立フェーズ、不成立フェーズの商談数 (ドーナツ)	—	pdOpportunity データセット
Pipeline (パイプライン)	進行中の商談の合計値	進行中の商談に関連する金額値の合計	pdOpportunity データセット
Revenue (収益)	完了/成立フェーズの商談の合計値	成立フェーズの商談に関連付けられている金額値の合計	pdOpportunity データセット

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
Avg. Conversion to Close (成立までの平均コンバージョン)	完了/成立商談に基づいた成立のペロシティの平均(日数)	$([\text{商談完了日} - \text{商談作成日}] \text{の合計}) / \text{完了/成立した商談数}$	pdOpportunity データセット
Revenue by Campaign (キャンペーン別の収益)	個別のキャンペーンに関連付けられている収益の合計	商談に関連付けられているキャンペーンに基づいた [値] 項目の合計	pdOpportunity データセット

Email Engagement (メールエンゲージメント) ウィジェット — このウィジェットの評価指標は、両方のソースのデータが含まれる [Email \(メール\) データセット](#) (ページ 43)、pdEmail のデータを使用します。

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
Total Sent (送信総数)	送信されたメールの合計数	送信済みメールの数	pdEmail データセット
Hard Bounces (ハードバウンス)	ハードバウンス総数	ハードウェアバウンスの数	pdEmail データセット
Unique CTR (ユニーク CTR)	メールリンクをクリックしたプロスペクトの割合	$\text{ユニーククリック数} / \text{配信到達総数}$ $\text{配信到達数} = (\text{送信されたメール数} - \text{バウンス数})$	pdEmail データセット
Unique Open Rate (ユニーク開封率)	メールの総配信数に占める、ユニーク HTML 開封数の割合	$\text{ユニーク HTML 開封数} / \text{配信到達総数}$ $\text{配信到達数} = (\text{送信されたメール数} - \text{バウンス数})$	pdEmail データセット
Opt-Outs (オプトアウト)	メールプリファレンスセンターで、登録解除やすべてのメールコミュニケーションからのオプトアウトのためのリンクをクリックしたプロスペクトの合計数	—	pdEmail データセット
SPAM Complaints (スパムの報告)	メールをスパムとして報告したプロスペクトの合計数。	—	pdEmail データセット

その他のグラフ — Marketing Manager (マーケティングマネージャー) ダッシュボードに表示されるデータグラフが 3 つあります。

- Revenue by Campaign (キャンペーン別の収益) — 成立フェーズの商談の金額値の合計をキャンペーン名でグループ化して表示するドーナツグラフ。フェーズ値は Salesforce から取得されます。
- Top Forms (上位のフォーム) — フォームのユニーク登録数に基づいて上位 10 個のフォームを表示する横棒グラフ。フォームデータは Account Engagement から取得されます。
- Landing Page Completion (ランディングページの完了) — ランディングページのユニーク登録数に基づいて上位 10 個のランディングページを表示するドーナツグラフ。ランディングページデータは Account Engagement から取得されます。

Pipeline (パイプライン)

Pipeline (パイプライン) ダッシュボード全体の総計値は、Opportunity (商談) データセット、Prospects (プロスペクト) データセット、Visitors (ビジター) データセットから取得されます。

[Lifecycle Snapshot (ライフサイクルスナップショット)] 領域には、プロスペクトライフサイクルのフェーズ (ビジター、プロスペクト、MQL、SQL、商談成立) が表示されます。2 つのタイルの間の数値は、人々がフェーズ間を移動する平均日数を表します。

[Pipeline Breakdown (パイプラインの内訳)] セクションの後には、[Source Campaigns (ソースキャンペーン)]、[Pipeline by Company (会社別パイプライン)]、[Lead Sources (リードソース)] の 3 つのグラフがあります。最初の 2 つのグラフには、商談の個々のキャンペーン、会社、マーケティングチャンネルに関連付けられている金額値が表示されます。[Lead Sources (リードソース)] グラフには、リードソース数が示されています。

Pipeline Breakdown (パイプラインの内訳) ウィジェット — Pipeline Breakdown (パイプラインの内訳) ウィジェットの評価指標は、pdOpportunity データセット、pdVisitor データセット、pdProspect データセットのデータを使用します。

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
Total Value (合計値)	パイプラインの商談の合計値	完了/成立フェーズまたは完了/不成立フェーズにない商談に関連付けられている金額値の合計	pdOpportunity データセット
Opportunities in Pipeline (パイプライン内の商談)	パイプライン内の商談数	成立フェーズまたは不成立フェーズにないすべての商談の数	pdOpportunity データセット
Cost (コスト)	選択したキャンペーンの合計コスト	選択したキャンペーンの予算コストの合計	pdOpportunity データセット
Revenue (収益)	成立した商談の合計値	完了/成立フェーズの商談に関連付けられている金額値の合計	pdOpportunity データセット
Visitor Conversion Rate (ビジターコンバージョン率)	総ビジター数に占めるプロスペクトの割合	$(\text{プロスペクト数} / \text{ビジター数}) * 100$	pdVisitor、pdProspect データセット
Opportunity Win Rate (商談成立率)	成立した商談の割合	$(\text{完了/成立した商談数} / \text{完了した商談数}) * 100$	pdOpportunity データセット

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
ROI	純収益に占める、キャンペーンコストの割合	(総収益/キャンペーンの実費項目の合計) * 100	pdOpportunity データセット

Engagement (エンゲージメント)

 **メモ:** 一部の値は、複数のウィジェットで使用されます。

評価指標の説明は、List Email Engagement (リストメールエンゲージメント) ウィジェットと Email Template (メールテンプレート) ウィジェットで同じです。List Email (リストメール) ウィジェットデータの取得元は、[Email \(メール\) データセット](#) (ページ 43)、pdEmail です。Email Template (メールテンプレート) ウィジェットデータは、[Email Template \(メールテンプレート\) データセット](#) (ページ 46)、pdEmailTemplate から取得されます。

総計値表示ラベル	説明	数式
List Emails Sent (送信済みリストメール)	送信されたメールの合計数	—
Total Opens (総開封数)	開封されたメールの合計数	—
Unique Open Rate (ユニーク開封率)	配信されたメール数に基づくユニーク開封数の割合	ユニークHTML開封数/(送信済みメール数 - バウンス数) * 100
Unique Opens (ユニーク開封数)	メールを開封したプロスペクトの合計数	—
Total CTR (総CTR)	配信されたメールに含まれるリンクをクリックしたビジターの割合。 配信済み = 送信されたメール - バウンス。	—
Spam Rate (スパム率)	すべての送信済みメール数に対して受け取ったスパムの報告数の割合	スパムの報告数/送信済みメール数
Opt-Outs (オプトアウト)	マーケティングメールの受信を希望しないプロスペクトの合計数	[登録解除]をクリックしたプロスペクト数 + メールプリファレンスセンターでオプトアウトしたプロスペクトの合計数
Bounce Rate (バウンス率)	バウンスされたメールの割合	バウンスメール数/送信済みメール数
Unique Clicks (ユニーククリック数)	ユニーククリックの数	—
Total Bounces (バウンス総数)	メール受信箱に届かなかったメールの数	ソフトバウンスとハードバウンスの合計

Forms Engagement (フォームエンゲージメント) ウィジェットの評価指標は、両方のソースのデータが含まれる [Forms and Form Handlers \(フォームおよびフォームハンドラー\) データセット](#) (ページ 49)、pdFormAndHandler から取得されます。

総計値表示ラベル	説明	数式
Total Submission Rate (合計登録率)	フォームが完了された頻度の割合	フォーム登録数/フォームビューの合計数
Form Conversion Rate (フォームコンバージョン率)	フォーム経由でコンバージョンされたビジターの割合	ビジターからプロスペクトのコンバージョン数/フォーム登録の合計数
Total Views (総ビュー数)	フォームビューの数	—
Total Submissions (総登録数)	完了したフォームの数	—
Form Submissions (フォームの登録)	フォーム登録の数	—
Handler Submissions (ハンドラーの登録)	フォームハンドラーを介して登録されたフォームの数	—

Landing Page Engagement (ランディングページエンゲージメント) ウィジェットの評価指標は、両方のソースのデータが含まれる [Landing Page \(ランディングページ\) データセット](#) (ページ 50)、pdLandingPage から取得されます。

総計値表示ラベル	説明	数式
Unique Views (ユニークビュー数)	ランディングページのユニークビュー数	—
Total Submission Rate (合計登録率)	登録されたランディングページの割合	ランディングページ登録数/ランディングページのビュー数
Total Views (総ビュー数)	ランディングページのビュー数	—
Total Submissions (総登録数)	ランディングページの登録数	—

Multi-Touch Attribution (複数接触属性)

Multi-Touch Attribution (複数接触属性) ダッシュボードでは、概要レベルの総計値と2つのグラフを使用できます。適した属性の内訳を確認するには、ドロップダウンからインフルエンスマodelを選択します。

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
Revenue (収益)	成立した商談の収益の合計	完了/成立した商談の収益値の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
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した収益の合計	終了月でグループ化された完了/成立した商談の収益値の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
Total Value (合計値)	すべての商談の潜在的な値の合計	すべての商談の収益値の合計	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	実費値の合計	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット
ROI	純収益に占める、実際のキャンペーンコストの割合	$(\text{[すべてのキャンペーンの収益値の合計} - \text{すべてのキャンペーンの実費値の合計]}/\text{実費値の合計})$	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)	個別の Salesforce キャンペーンでグループ化された収益の合計	—	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の合計	—	Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット

Account-Based Marketing (アカウントベースのマーケティング)

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、パイプライン、商談、営業活動のグラフと共に Account Details (取引先の詳細) ウィジェットが含まれます。取引先を選択すると、使用可能なウィジェットが絞り込まれ、選択した取引先に関連付けられている履歴情報によって商談テーブルが更新されます。

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
Pipeline Value (パイプライン金額)	進行中の商談に関連する金額値の合計	進行中の商談の金額値の合計	ABM Opportunity (ABM 商談) データセット
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	金額値が \$0 より多い進行中の商談の数	ABM Opportunity (ABM 商談) データセット
Contacts	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	取引先責任者レコードの数	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)	すべての取引先責任者の平均スコア	$(\text{スコア値の合計}) / (\text{取引先責任者数})$	ABM Contact (ABM 取引先責任者) データセット

総計値表示ラベル	説明	数式	取得元
Sales Events (営業イベント)	選択した取引先の営業活動の数	営業アクティビティの数	ABM Event (ABM イベント) データセット

その他のグラフ — その他に、アカウントベースのマーケティングダッシュボードに表示されるテーブルやグラフがいくつかあります。

- 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。

B2B Marketing Analytics データセット

B2B Marketing Analytics を設定すると、複数のデータセットが使用可能になります。B2B Marketing Analytics アプリケーションで、項目の結合や絞り込みを行って、マーケティングパフォーマンスや営業パフォーマンスに関するより詳細な情報を得られる有益な総計値を作成します。

テーブルには、表示ラベルと項目テキストが含まれます。CRM Analytics Studio で手動でクエリを作成または編集する場合は、項目テキスト列の値を使用します。

別途記載がない限り、日時は協定世界時 (UTC) で返されます。

- 📌 **メモ:** Pardot の名称が Marketing Cloud Account Engagement に変更されました。あらゆる場所の名称を一括変換できればよいのですがそうもいかないため、変更が完了するまでは以前の名称を目にすることがあるかもしれません(アプリケーション自体も含む)。

エディション

使用可能なエディション:
Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、**Premium** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

有料オプションで使用可能なエディション: 従来の Account Engagement **Pro** Edition または **Ultimate** Edition (Salesforce **Enterprise** Edition 以上)

Pardot Campaign (Pardot キャンペーン) データセット

データセット ID は `pdCampaign` です。各行は、個々の Account Engagement キャンペーンを表します。接続されているキャンペーンには、キャンペーン ID (CRM) の値が含まれます。このデータセットには、アーカイブされたキャンペーンからのデータは含まれません。

表示ラベル	項目	説明	取得元
Campaign Date (キャンペーン日)	<code>campaign_date</code>	Account Engagement でキャンペーンが作成された日付	Account Engagement
Campaign ID (キャンペーン ID) (CRM)	<code>campaign_crm_id</code>	関連付けられた Salesforce キャンペーン ID	Salesforce
Campaign ID (キャンペーン ID) (外部)	<code>campaign_id</code>	Account Engagement キャンペーン ID	Account Engagement
Cost (コスト)	<code>cost</code>	Account Engagement キャンペーンの総コスト (ロケールに基づく通貨)	Account Engagement
Name (名前)	<code>campaign_name</code>	Account Engagement キャンペーンの名前	Account Engagement
Tags (タグ)	<code>tags</code>	キャンペーンに関連付けられた Account Engagement タグ	Account Engagement

Pardot Email (Pardot メール) データセット

データセット ID は `pdEmail` です。各行は、個々のリストメールの 1 日の統計を表します。接続済みキャンペーンに関連するリストメールには、「(CRM)」のラベルが付いた値 (Salesforce キャンペーンに対応する値) が含まれます。このデータセットには、アクティブなメールとアーカイブされたメールからのデータが含まれます。(でも組織では、アーカイブされたメールは含まれません。)

表示ラベル	項目	説明	取得元
Bounce Rate (バウンス率)	<code>bounce_rate</code>	メールの送信数に占める、バウンス総数の割合	Account Engagement
Campaign (キャンペーン)	<code>campaign_name</code>	関連付けられたキャンペーン名	Account Engagement
Campaign ID (キャンペーン ID) (CRM)	<code>campaign_crm_id</code>	関連付けられた Salesforce キャンペーン ID	Salesforce

表示ラベル	項目	説明	取得元
Campaign ID (キャンペーン ID) (外部)	campaign_id	関連付けられた Account Engagement キャンペーン ID	Account Engagement
Click To Open Ratio (クリック/開封率)	click_to_open_rate	日別に合計されたユニーク HTML 開封数に占める、リンクのユニーククリック数の割合。	Account Engagement
Created At Date (作成日)	created_at	Account Engagement でメールが作成された日付	Account Engagement
Created By (作成者)	created_by	メールを作成した Account Engagement ユーザーの名と姓	Account Engagement
Created By - User ID (作成者 - ユーザー ID) (CRM)	created_by_crm_id	メールを作成した Account Engagement ユーザーに関連付けられた Salesforce ユーザー ID	Salesforce
Delivery Rate (配信到達率)	delivery_rate	日別に合計されたメールの送信数に占める、メールの配信数の割合	Account Engagement
Email ID (メール ID)	email_id	メール ID	Account Engagement
HTML Open Rate (HTML 開封率)	html_open_rate	日別に合計されたメールの配信数に占める、ユニーク HTML 開封数の割合	Account Engagement
Name (名前)	email_name	メールの名前	Account Engagement
Opt Out Rate (オプトアウト率)	opt_out_rate	日別に合計されたメールの配信数に占める、オプトアウト数の割合	Account Engagement
Sent On Date (送信日)	sent_at	メールが送信された日付	Account Engagement
Sent To (送信先)	sent_to	メールの送信先のセグメンテーションリストの名前	Account Engagement
Spam Complaint Rate (スパムの報告率)	spam_complaint_rate	日別に合計されたメールの配信数に占める、スパムの報告数の割合	Account Engagement
Stats Date (統計情報の日付)	stats_date	メールの統計情報が取得された日付	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
Stats ID (統計情報 ID)	stats_id	メールの統計情報 ID	Account Engagement
Subject (件名)	subject	メールの件名行	Account Engagement
Suppressed From (除外元)	suppressed_from	メールの送信先にできないセグメンテーションリストの名前	Account Engagement
Tag (タグ)	tags	メールに関連付けられたタグ	Account Engagement
Total Bounced (バウンス総数)	total_bounced	日別に合計されたソフトバウンスメール数とハードバウンスメール数の合計	Account Engagement
Total Clicks (総クリック数)	total_clicks	日別に合計されたリンクのクリック数	Account Engagement
Total CTR (総 CTR)	total_ctr	日別に合計されたメールの配信数に占める、リンクのクリック数の割合	Account Engagement
Total Delivered (配信到達総数)	delivered	日別に合計されたメールの配信数	Account Engagement
Total Hard Bounced (ハードバウンス総数)	hard_bounced	日別に合計されたハードバウンスメール数	Account Engagement
Total HTML Opens (HTML 開封総数)	total_html_opens	日別に合計された HTML 開封数	Account Engagement
Total Opt Outs (総オプトアウト数)	opt_outs	日別に合計されたオプトアウト数	Account Engagement
Total Queued (キュー登録総数)	queued	日別に合計されたキュー登録メール数	Account Engagement
Total Sent (送信総数)	sent	日別に合計されたメールの送信数	Account Engagement
Total Soft Bounced (ソフトバウンス総数)	soft_bounced	日別に合計されたソフトバウンスメール数	Account Engagement
Total Spam Complaints (スパムの報告の合計数)	spam_complaints	日別に合計されたスパムの報告数	Account Engagement
Unique Clicks (ユニーククリック数)	unique_clicks	日別に合計されたリンクのユニーククリック数	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
Unique CTR (ユニーク CTR)	unique_ctr	日別に合計されたメールの配信数に占める、ユニーククリック数の割合	Account Engagement
Unique HTML Opens (ユニーク HTML 開封数)	unique_html_opens	日別に合計されたユニーク HTML 開封数	Account Engagement
Updated At Date (更新日)	updated_at	メールが最後に更新された日付	Account Engagement
Updated By (更新者)	updated_by	最後にメールを編集した Account Engagement ユーザーの名と姓	Account Engagement
Updated By - User ID (更新者 - ユーザー ID) (CRM)	updated_by_crm_id	最後にメールを編集した Account Engagement ユーザーに関連付けられた Salesforce ユーザー ID	Salesforce

Pardot Email Template (Pardot メールテンプレート) データセット

データセット ID は pdEmailTemplate です。各行は、個々のメールテンプレートの 1 日の統計を表します。接続されているキャンペーンに関連付けられているメールテンプレートには、「(CRM)」が含まれる値 (Salesforce キャンペーンの対応する値) が含まれます。このデータセットには、アクティブなメールテンプレートとアーカイブされたメールテンプレートからのデータが含まれます。メール総計値は、選択されたメールテンプレートで構築されたメールに基づきます。

表示ラベル	項目	説明	取得元
Bounce Rate (バウンス率)	bounce_rate	日別に合計されたユニーク HTML 開封数に占める、リンクのユニーククリック数の割合。	Account Engagement
Campaign (キャンペーン)	campaign_name	メールテンプレートに関連付けられた Account Engagement キャンペーンの名前	Account Engagement
Campaign ID (キャンペーン ID) (CRM)	campaign_crm_id	関連付けられた Salesforce キャンペーン ID	Salesforce
Campaign ID (キャンペーン ID) (外部)	campaign_id	関連付けられた Account Engagement キャンペーン ID	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
Created At Date (作成日)	created_at	メールテンプレートが作成された日付	Account Engagement
Delivery Rate (配信到達率)	delivery_rate	日別に合計されたメールの送信数に占める、メールの配信数の割合	Account Engagement
Email Template ID (メールテンプレート ID)	email_template_id	メールテンプレート ID	Account Engagement
Open Rate (開封率)	html_open_rate	日別に合計されたメールの配信数に占める、ユニーク HTML 開封数の割合	Account Engagement
Name (名前)	email_template_name	メールテンプレートの名前	Account Engagement
Opt Out Rate (オプトアウト率)	opt_out_rate	日別に合計されたメールの配信数に占める、オプトアウト数の割合	Account Engagement
Sender (送信者)	sender	メールテンプレートの [送信者] 項目内の名前。この項目には、送信階層の最後に表示される指定されたユーザーまたは一般ユーザー名が表示されず (名前が使用可能な場合)。	Account Engagement
Spam Complaint Rate (スパムの報告率)	spam_complaint_rate	日別に合計されたメールの配信数に占める、スパムの報告数の割合	Account Engagement
Stats Date (統計情報の日付)	stats_date	メールテンプレート統計情報が取得された日付	Account Engagement
Stats ID (統計情報 ID)	stats_id	メールテンプレートの統計情報 ID	Account Engagement
Subject (件名)	subject	メールテンプレートの件名行	Account Engagement
Tag (タグ)	tags	メールテンプレートに関連付けられたタグ	Account Engagement
Total Bounces (バウンス総数)	total_bounces	日別に合計されたソフトバウンスメール数とハー	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
		ドバウンスメール数の合計	
Total Clicks (総クリック数)	total_clicks	日別に合計されたリンクのクリック数	Account Engagement
Total CTR (総 CTR)	total_ctr	日別に合計されたメールの配信数に占める、リンクのクリック数の割合	Account Engagement
Total Delivered (配信到達総数)	total_delivered	日別に合計されたメールの配信数	Account Engagement
Total Hard Bounced (ハードバウンス総数)	total_hard_bounced	日別に合計されたハードバウンスメール数	Account Engagement
Total HTML Opens (HTML 開封総数)	total_html_opens	日別に合計された HTML 開封数	Account Engagement
Total Opt Outs (総オプトアウト数)	opt_outs	日別に合計されたオプトアウト数	Account Engagement
Total Queued (キュー登録総数)	queued	日別に合計されたキュー登録メール数	Account Engagement
Total Sent (送信総数)	sent	日別に合計されたメールの送信数	Account Engagement
Total Soft Bounced (ソフトバウンス総数)	total_soft_bounced	日別に合計されたソフトバウンスメール数	Account Engagement
Total Spam Complaints (スパムの報告の合計数)	spam_complaints	日別に合計されたスパムの報告数	Account Engagement
Type (種別)	type	メールテンプレートの種別 (HTML またはテキスト)	Account Engagement
Unique Clicks (ユニーククリック数)	unique_clicks	日別に合計されたリンクのユニーククリック数	Account Engagement
Unique CTR (ユニーク CTR)	unique_ctr	日別に合計されたメールの配信数に占める、ユニーククリック数の割合	Account Engagement
Updated At Date (更新日)	updated_at	Account Engagement でメールテンプレートが最後に更新された日付	Account Engagement

Pardot Form and Form Handler (Pardot フォームおよびフォームハンドラー) データセット

データセット ID は `pdFormAndHandler` です。各行は、個々のフォームまたはフォームハンドラーの1日の統計を表します。接続されているキャンペーンに関連付けられているアセットには、「(CRM)」が含まれる値 (Salesforce キャンペーンの対応する値) が含まれます。このデータセットには、アクティブなフォームとフォームハンドラー、およびアーカイブされたフォームとフォームハンドラーからのデータが含まれます。

表示ラベル	項目	説明	取得元
Campaign (キャンペーン)	<code>campaign_name</code>	関連付けられたキャンペーン名	Account Engagement
Form or Form Handler ID (フォームまたはフォームハンドラーの ID)	<code>asset_id</code>	アセット ID	Account Engagement
Campaign ID (キャンペーン ID) (CRM)	<code>campaign_crm_id</code>	関連付けられた Account Engagement キャンペーン ID	Salesforce
Campaign ID (キャンペーン ID) (外部)	<code>campaign_id</code>	関連付けられた Salesforce キャンペーン ID	Account Engagement
Conversions (コンバージョン数)	<code>conversion</code>	日別に合計されたコンバージョンの数	Account Engagement
Name (名前)	<code>asset_name</code>	アセットの名前	Account Engagement
Stats Date (統計情報の日付)	<code>stats_date</code>	フォームとフォームハンドラー統計情報が取得された日付	Account Engagement
Tags (タグ)	<code>tags</code>	メールに関連付けられたタグ	Account Engagement
Total Clicks (総クリック数)	<code>total_clicks</code>	日別に合計されたリンクのクリック数	Account Engagement
Total Conversion Rate (合計コンバージョン率)	<code>total_conversion_rate</code>	日別に合計されたフォームとフォームハンドラーの登録数に占める、コンバージョン数の割合	Account Engagement
Total Error Rate (合計エラー率)	<code>total_error_rate</code>	日別に合計されたフォームとフォームハンドラーの登録数に占める、エラー数の割合	Account Engagement
Total Errors (総エラー数)	<code>total_errors</code>	日別に合計されたエラー数	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
Total Submission Rate (合計登録率)	total_submission_rate	日別に合計されたフォームとフォームハンドラーのビュー数に占める、登録数の割合	Account Engagement
Total Submissions (総登録数)	total_submissions	日別に合計されたフォームとフォームハンドラーの登録数	Account Engagement
Total Views (総ビュー数)	total_views	日別に合計されたフォームとフォームハンドラーのビュー数	Account Engagement
Type (種別)	asset_type	アセットの種別(フォームまたはフォームハンドラー)	Account Engagement
Unique Clicks (ユニーククリック数)	unique_clicks	日別に合計されたリンクのユニーククリック数	Account Engagement
Unique Errors (ユニークエラー数)	unique_errors	日別に合計されたユニークエラー数	Account Engagement
Unique Submissions (ユニーク登録数)	unique_submissions	日別に合計されたユニーク登録数	Account Engagement
Unique Views (ユニークビュー数)	unique_views	日別に合計されたユニークビュー数	Account Engagement

Pardot Landing Page (Pardot ランディングページ) データセット

データセットIDはpdLandingPageです。各行は、個々のランディングページの1日の統計を表します。接続されているキャンペーンに関連するアセットには、「(CRM)」が含まれる値(Salesforce キャンペーンの対応する値)が含まれます。このデータセットには、アクティブなランディングページとアーカイブされたランディングページからのデータが含まれます。

表示ラベル	項目	説明	取得元
Campaign (キャンペーン)	campaign_name	関連付けられたキャンペーン名	Account Engagement
Campaign ID (キャンペーンID) (CRM)	campaign_crm_id	関連付けられた Account Engagement キャンペーンID	Account Engagement
Campaign ID (キャンペーンID) (外部)	campaign_id	関連付けられた Salesforce キャンペーンID	Salesforce

表示ラベル	項目	説明	取得元
Conversions(コンバージョン数)	conversion	関連付けられた Salesforce キャンペーン ID	Salesforce
Created (作成日)	created_at	ランディングページが作成された日付	Account Engagement
Created By (作成者)	created_by	メールを作成した Account Engagement ユーザーの名と姓	Account Engagement
Created By - User ID (作成者 - ユーザー ID) (CRM)	created_by_crm_id	メールを作成した Account Engagement ユーザーに関連付けられた Salesforce ユーザー ID	Salesforce
Form (フォーム)	form_name	含まれているフォームの名前 (該当する場合)	Account Engagement
Landing Page ID (ランディングページ ID)	landing_page_id	ランディングページの一意的識別子	Account Engagement
Name (名前)	landing_page_name	ランディングページの名前	Account Engagement
Short URL (短縮 URL)	short_url	ランディングページの短縮 URL	Account Engagement
Stats Date (統計情報の日付)	stats_date	ランディングページ統計情報が取得された日付	Account Engagement
Submission Rate (登録率)	submissionRate	日別に合計されたランディングページビュー数に占める、登録数の割合。(非表示)	Account Engagement
Tags (タグ)	tags	ランディングページに関連付けられたタグ	Account Engagement
Total Clicks (総クリック数)	total_clicks	日別に合計されたリンクのクリック数	Account Engagement
Total Errors (総エラー数)	total_errors	日別に合計されたフォームエラー数	Account Engagement
Total Submissions (総登録数)	total_submissions	日別に合計されたフォームとランディングページの登録数	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
Total Views (総ビュー数)	total_views	日別に合計されたランディングページビュー数	Account Engagement
Unique Clicks (ユニーククリック数)	unique_clicks	日別に合計されたリンクのユニーククリック数	Account Engagement
Unique Errors (ユニークエラー数)	unique_errors	日別に合計されたユニークフォームエラー数	Account Engagement
Unique Submissions (ユニーク登録数)	unique_submissions	日別に合計されたユニーク登録数	Account Engagement
Unique Views (ユニークビュー数)	unique_views	日別に合計されたユニークランディングページビュー数	Account Engagement
Updated (更新日)	updated_at	ランディングページが最後に更新された日付	Account Engagement
Updated By (更新者)	updated_by	最後にランディングページを編集した Account Engagement ユーザーの名と姓	Account Engagement
Updated By - User ID (更新者 - ユーザー ID) (CRM)	created_by_crm_id	最後にランディングページを編集した Account Engagement ユーザーに関連付けられた Salesforce ユーザー ID	Salesforce
URL	url	ランディングページの完全な URL	Salesforce

Pardot Opportunity (Pardot 商談) データセット

データセット ID は pdOpportunity です。各行は、個々の Account Engagement 商談を表します。接続されているキャンペーンに関連する商談には、「(CRM)」が含まれる値(Salesforce キャンペーンの対応する値)が含まれます。このデータセットには、アクティブな商談とアーカイブされた商談からのデータが含まれます。

表示ラベル	項目	説明	取得元
Account ID (取引先 ID) (CRM)	account_crm_id	プロスペクトまたはリードに関連する取引先 ID	Salesforce
Pardot Campaign (Pardot キャンペーン)	campaign_name	プロスペクトが割り当てられている Account	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
		Engagement キャンペーンの名前	
Campaign Date (キャンペーン日)	campaign_date	キャンペーンが作成された日時	Account Engagement
Campaign Cost (キャンペーンのコスト)	campaign_cost	商談に関連付けられたキャンペーンのコスト (通貨はロケール設定に基づく)	Account Engagement
CRM Campaign ID (CRM キャンペーン ID)	campaign_crm_id	商談に関連付けられた Account Engagement キャンペーンの Salesforce ID	Salesforce
Pardot Campaign ID (Pardot キャンペーン ID)	campaign_id	商談に関連付けられた Account Engagement キャンペーンの ID	Account Engagement
Close Date (完了予定日)	close_date	商談が終了した日時	Account Engagement
Monetary Value (金額値)	monetary_value	商談の価値の金額 (通貨はロケール設定に基づく)	Account Engagement
Opportunity Created Date (商談作成日)	opportunity_date	Salesforce で商談が作成された日時	Account Engagement
CRM Opportunity ID (CRM 商談 ID)	opportunity_crm_id	商談の Salesforce ID	Salesforce
Pardot Opportunity ID (Pardot 商談 ID)	opportunity_id	Account Engagement 商談の ID	Account Engagement
Opportunity Status (商談の状況)	opportunity_status	商談の状況 (進行中、成立、または不成立)	Salesforce
Opportunity Stage (商談フェーズ)	opportunity_stage	Salesforce の商談のライフサイクルフェーズ	Salesforce
Opportunity Type (商談種別)	opportunity_type	Salesforce の商談の種別	Salesforce
Opportunity Name (商談名)	opportunity_name	Salesforce の商談の名前	Salesforce
Opportunity Probability (商談成立の確率)	opportunity_probability	Salesforce の商談の受注に対する確度	Salesforce
Tags (タグ)	tags	商談に関連付けられたタグ	Account Engagement

Pardot Prospect (Pardot プロスペクト) データセット

データセット ID は `pdProspect` です。各行は、一意のプロスペクトを表します。Salesforce のリードまたは取引先責任者に関連するプロスペクトには、「(CRM)」のラベルが付いた値が含まれます。デフォルトでは、このデータセットには、アクティブなプロスペクトとアーカイブされたプロスペクトからのデータが含まれます。管理者は、[Account Engagement 設定] でこのオプションを編集できます。

表示ラベル	項目	説明	取得元
Account Name (アカウント名)	<code>account_name</code>	プロスペクトのアカウント名	Account Engagement
Address One (住所 1)	<code>address_one</code>	プロスペクトの住所 (1 行目)	Account Engagement
Address Two (住所 2)	<code>address_two</code>	プロスペクトの住所 (2 行目)	Account Engagement
Annual Revenue (年間売上)	<code>annual_revenue</code>	プロスペクトの会社の年間売上	Account Engagement
Is Archived (アーカイブ済み)	<code>is_archived</code>	プロスペクトのレコードがごみ箱にあるかどうか (True または False)	Account Engagement
Assigned Date (割り当て日)	<code>assigned_date</code>	プロスペクトがユーザーに割り当てられた日時	Account Engagement
Is Assigned (割り当て済み)	<code>is_assigned</code>	プロスペクトがユーザーに割り当てられているかどうか (True または False)	Account Engagement
Assigned User First Name (割り当てられたユーザーの名)	<code>assigned_user_first_name</code>	プロスペクトの割り当て済みユーザーの名	Account Engagement
Assigned User Full Name (割り当てられたユーザーの氏名)	<code>assigned_user_full_name</code>	プロスペクトの割り当て済みユーザーの名と姓	Account Engagement
Assigned User Last Name (割り当てられたユーザーの姓)	<code>assigned_user_last_name</code>	プロスペクトの割り当て済みユーザーの姓	Account Engagement
City (市区郡)	<code>city</code>	プロスペクトの市区群	Account Engagement
Comments (コメント)	<code>comments</code>	プロスペクトに関するユーザーコメント	Account Engagement
Company (会社)	<code>company</code>	プロスペクトの会社名	Account Engagement
Country (国)	<code>country</code>	プロスペクトの国	Account Engagement
Created At Date (作成日)	<code>created_at_date</code>	プロスペクトが作成された日時	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
Created by First Name (作成者の名)	created_by_first_name	プロスペクトを作成したユーザーの名	Account Engagement
Created by Full Name (作成者の氏名)	created_by_full_name	プロスペクトを作成したユーザーの名と姓	Account Engagement
Created By Last Name (作成者の姓)	created_by_last_name	プロスペクトを作成したユーザーの姓	Account Engagement
CRM Account ID (CRM 取引先 ID)	account_crm_id	プロスペクトの取引先の Salesforce ID	Salesforce
CRM Contact ID (CRM 取引先責任者 ID)	crm_contact_fid	プロスペクトの同期済み取引先責任者の Salesforce ID	Salesforce
CRM Lead/Contact ID (CRM リード/取引先 責任者 ID)	contact_crm_id	プロスペクトに割り当てられたリードまたは 取引先責任者レコードの Salesforce ID	Salesforce
CRM Last Activity Date (CRM 最終アクティ ビティ日)	crm_last_activity_date	プロスペクトのリードまたは取引先責任者 レコードの Salesforce での最終アクティ ビティの日時	Salesforce
CRM Lead ID (CRM リード ID)	crm_lead_fid	プロスペクトの同期済みリードの Salesforce ID	Salesforce
CRM Owner ID (CRM 所有者 ID)	crm_owner_fid	プロスペクトの割り当て済みユーザーの Salesforce ID	Salesforce
Department (部署)	department	プロスペクトの部署	Account Engagement
Email (メール)	email	プロスペクトのメールアドレス	Account Engagement
Employees (従業員 数)	employees	会社で働いている従業員の数	Account Engagement
Fax	fax	プロスペクトの Fax 番号	Account Engagement
First Name (名)	first_name	プロスペクトの名	Account Engagement
First Visit Date (最初の 訪問日)	first_visitor_date	最初のビジターアクティビティの日時。IP アドレスで識別され、メールアドレスでプ ロスペクトに関連付けられます。	Account Engagement
Full Name (氏名)	full_name	プロスペクトの名と姓	Account Engagement
Pardot Grade (Pardot グレード)	grade	Account Engagement でのプロスペクトのグ レード	Account Engagement
Industry (業種)	industry	プロスペクトの会社の業種	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
Is Do Not Call (電話送信除外)	is_do_not_call	プロスペクトが電話連絡を完全にオプトアウトしたかどうか (True または False)	Account Engagement
Is Do Not Email (メール送信除外)	is_do_not_email	プロスペクトがすべてのメール種別をオプトアウトしたかどうか (True または False)	Account Engagement
Job Title (役職)	job_title	プロスペクトの役職	Account Engagement
Last Activity Date (最終アクティビティ日)	last_activity_date	プロスペクトがマーケティングアセットを最後に操作した日時	Account Engagement
Last Name (姓)	last_name	プロスペクトの姓	Account Engagement
Most Recent Visitor Date (最近のビジター日)	most_recent_visitor_date	最新のビジターアクティビティの日時。異なる IP アドレスで識別され、同じメールアドレスでプロスペクトに関連付けられます。	Account Engagement
MQL Date (MQL 日)	mql_date	プロスペクトが MQL フェーズに割り当てられた日時	Account Engagement
Opted Out (オプトアウト済み)	opted_out	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 (True または False)	Account Engagement
Pardot Account ID (Pardot アカウント ID)	pardot_account_id	B2B Marketing Analytics アプリケーションに関連付けられたビジネスユニット ID	Account Engagement
Pardot Visitor ID (Pardot ビジター ID)	visitor_id	プロスペクトのビジター ID	Account Engagement
Phone (電話番号)	phone	プロスペクトの電話番号	Account Engagement
Pardot Prospect ID (Pardot プロスペクト ID)	id	プロスペクトの ID	Account Engagement
Salutation (敬称)	salutation	プロスペクトが希望する敬称 (選択リスト)	Account Engagement
Pardot Score (Pardot スコア)	score	Account Engagement でのプロスペクトのスコア	Account Engagement
Source Campaign (ソースキャンペーン)	source_campaign	プロスペクトの元のソースを示すベンダー名とソース種別。	Account Engagement
Source (ソース)	source	プロスペクトの最初の接触に関連付けられたキャンペーン	Account Engagement

表示ラベル	項目	説明	取得元
Stage (フェーズ)	stage	マーケティングライフサイクル内のプロスペクトのフェーズ	Account Engagement
State (都道府県)	state	プロスペクトの都道府県	Account Engagement
Tags (タグ)	tags	アクティビティに関連付けられたタグ	Account Engagement
Territory (テリトリー)	territory	プロスペクトのテリトリー	Account Engagement
Updated At Date (更新日)	updated_at_date	プロスペクトが更新された日時	Account Engagement
Updated By First Name (更新者の名)	updated_by_first_name	プロスペクトを最後に更新したユーザーの名	Account Engagement
Updated By Last Name (更新者の姓)	updated_by_last_name	プロスペクトを最後に更新したユーザーの姓	Account Engagement
Website (Web サイト)	website	プロスペクトの会社の Web サイトの URL	Account Engagement
Years In Business (操業年数)	years_in_business	プロスペクトの会社が事業を行っている期間	Account Engagement
Zip (郵便番号)	zip	プロスペクトの郵便番号	Account Engagement

Prospect and Activity (プロスペクトとアクティビティ) データセット

データセット ID は `pdProspectActivity` です。各行は、一意のエンゲージメントアクティビティと、それを実行したプロスペクトに関連するデータを表します。

この項目とラベルは、オブジェクト同期が有効化されているかどうかによって少し異なります。

- [Prospect and Activity \(プロスペクトとアクティビティ\) データセット \(ページ 26\)](#)
- [オブジェクト同期用の Prospect and Activity データセット](#)

Engagement Studio を介して送信されたメールの場合、Engagement History (エンゲージメント履歴) データセットには 2018 年 12 月 14 日以降に作成された Engagement プログラムの送信データのみが含まれます。

Pardot Tags (Pardot タグ) データセット

このデータセットの各行は、割り当てられた一意のタグを表します。このデータセットには、キャンペーン、メール、フォーム、フォームハンドラー、ランディングページ、商談、プロスペクトのアクティブタグが含まれます。

表示ラベル	項目	取得元
Name (名前)	tag_name	Account Engagement

表示ラベル	項目	取得元
Tag ID (タグ ID)	tag_id	Account Engagement

Pardot Users (Pardot ユーザー) データセット

データセット ID は pdUser です。Account Engagement のアプリケーションテンプレートでのみ使用されます。各行は、1人のユーザーを表します。

表示ラベル	項目	取得元
Created At Date (作成日)	created_at	Account Engagement
Email (メール)	email	Account Engagement
First Name (名)	first_name	Account Engagement
Full Name (氏名)	full_name	Account Engagement
Is Archived (アーカイブ済み)	is_archived	Account Engagement
Job Title (役職)	job_title	Account Engagement
Last Name (姓)	last_name	Account Engagement
Updated At Date (更新日)	updated_at	Account Engagement
User ID (ユーザー ID) (外部)	user_id	Account Engagement
Username (ユーザー名)	username*	Salesforce または Account Engagement

Pardot Visitor (Pardot ビジター) データセット

データセット ID は pdvisitor です。各行は、個々のビジターの1日の統計を表します。このデータセットには、アーカイブされたビジターからのデータは含まれません。

表示ラベル	項目	取得元
Campaign Name (キャンペーン名)	campaign_name	Account Engagement
Campaign ID (キャンペーン ID) (CRM)	campaign_crm_id	Salesforce
Campaign ID (キャンペーン ID) (外部)	campaign_id	Account Engagement
Stage (フェーズ)	stage	Account Engagement
Stats Date (統計情報の日付)	stats_date	Account Engagement
Tags (タグ)	tags	Account Engagement
Visitor Count (ビジター数)	visitor_count	Account Engagement

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

B2B Marketing Analytics には、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。これらのデータセットにはアクティブなデータのみが含まれます。アーカイブされたアカウントからのデータは除外されます。

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) — この省略可能なアカウントベースのマーケティングデータセットのデータセット ID は `pdAbmContact` です。各行は、個々の Salesforce 取引先責任者を表します。

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) — この省略可能なアカウントベースのマーケティングデータセットのデータセット ID は `pdAbmEvent` です。各行は、個々の Salesforce 行動を表します。このデータはメールオブジェクトから取得され、渡された行動のレコードを抽出します。行動の種別には、Call (電話)、Email (メール)、Meeting (ミーティング)、Prep (準備)、Other (その他) があります。

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) — この省略可能なアカウントベースのマーケティングデータセットのデータセット ID は `pdAbmOpp` です。各行は、個々の Salesforce 商談を表します。

表示ラベル	項目
Account Industry (取引先業種)	AccountId.Industry

表示ラベル	項目
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

Multi-Touch Attribution (複数接触属性) データセット

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。各行は、個々の Salesforce キャンペーンインフルエンスレコードを表し、コンテキストでの追加のキャンペーン、取引先責任者、商談、取引先項目値が含まれます。

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
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

表示ラベル	項目
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