

salesforce

Sales Cloud の基本

Salesforce, Winter '25



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

Sales Cloud の基本	1
Sales Cloud 機能の概要、実装、最適化	2
Sales Cloud で機能の検出および設定	4
販売業者ホームでの評価指標、目標、提案、ToDo、活動の概要の確認	7
個人表示ラベルでレコードを簡単に整理して検索	8
キャンペーンを使用した ROI の取得	10
商談の進行	150
取引先と取引先責任者の管理	253
営業チームの管理	377
人工知能および Sales Cloud	704
その他のセールス機能	722

Sales Cloud の基本

Sales Cloud には、ビジネスの管理に必要なすべてが用意されています。最良のリードを生成し、セールスパイプライン全体を通して商談を管理し、既存の取引先との関係をはぐくむことができます。さらに、収益を予測し、営業テリトリーを設定し、営業担当を営業チームに編成できます。

 **メモ:** この製品に適用される使用制限については、[こちらのドキュメント](#)を参照してください。

Sales Cloud 機能の概要、実装、最適化

Sales Cloud は、ビジネスの営業部門にすべてを提供します。営業チームが最良のリードを生成し、セールスパイプライン全体を通して商談を管理し、取引先との関係をはぐくむことができるように、Salesforce の設定を開始します。さらに、営業リーダーが得られる収益を予測し、営業テリトリーを管理できるようになります。

Sales Cloud で機能の検出および設定

会社で購入した機能を調べて有効化すれば、Sales Cloud が会社の営業チームにどのような価値を提供するかを確認できます。セールス設定ページで使用可能な Sales Cloud の移行では、ワンクリックで機能のグループ (機能セット) を有効にできます。リソースとリンクに簡単にアクセスできるようになったことで、会社の Sales Cloud 機能を最適化し、機能を有効化した後で設定を完了できるようにします。Salesforce のエディションとアドオンライセンスに基づいて使用できるその他の機能を知り、追加する機能のアドオンライセンスをすばやく簡単に購入できます。

販売業者ホームでの評価指標、目標、提案、ToDo、活動の概要の確認

営業チームメンバーは、ビジネスを俯瞰して 1 日を始めることができます。販売業者ホームには、商談、取引先、リード、取引先責任者の概要だけでなく、その日の予定が表示されます。また、販売業者ホームでは、目標を設定したり、進行状況を追跡したり、ToDo 項目、最近のレコード、Einstein からの取引先責任者の提案を表示したりすることもできます。

個人表示ラベルでレコードを簡単に整理して検索

レコードに独自の表示ラベルを適用すると、必要なレコードをすばやく簡単に整理、追跡、および検索できます。地域、プロジェクト、キャンペーンに関連するレコードや、作業を整理するのに役立つその他のレコードに表示ラベルを追加します。レコードに追加する表示ラベルは、ToDo リスト項目に追加する表示ラベルとは異なります。

キャンペーンを使用した ROI の取得

Salesforce キャンペーンを使用して、マーケティング活動を整理して追跡します。キャンペーン構造をビジネスプロセスや戦略に合わせれば、活動とセグメントに関する継続的なマーケティングパフォーマンスと ROI をレポートできます。

商談の進行

セールスプロセスを通して商談を進め、販売内容と販売金額を正確に追跡します。

取引先と取引先責任者の管理

ビジネス相手となる人と会社を追跡します。情報を保存し、取引先についてコラボレーションし、必要なレコードにアクセスできます。

地図上での顧客と見込み客の表示

営業担当が地図上で顧客や見込み客を特定できるようにします。これにより、営業担当はSalesforce Maps Liteを使用して移動距離が短いルートをより適切に計画し、スケジュールに隙間の少ない予定を設定できます。

営業チームの管理

商談パイプラインに基づいて売上を予測し、営業テリトリーを設定し、営業担当を営業チームに編成します。収益を分割し、マルチ通貨を使用している場合でも案件のクレジットを提供します。パスとWDCを使用して、営業担当がビジネスプロセスに従い、パフォーマンスを改善できるようにします。

人工知能およびSales Cloud

AIは、セールスプロセスをすべてのステップでスマートにします。SalesforceのAI技術であるEinsteinでは、データエントリと予測分析が自動化されるため、販売に関するすべての瞬間を有意義なものにできます。

Sales Cloud のデジタルエンゲージメント

Lightning セールスコンソールを使用する営業担当は、デジタルチャネルを使用して見込み客と連絡を取ることができます。デジタルチャネルには、複数の種別のメッセージングアプリケーションとチャットが含まれます。また、オムニチャネルでは、営業マネージャーがコミュニケーションを適切な営業チームに転送できます。Sales Engagementユーザーは、ワークフローキューからデジタルチャネルを使用できます。セールスコンソールで使用可能なデジタルチャネルについて説明します。

取引先責任者およびリードのインポート

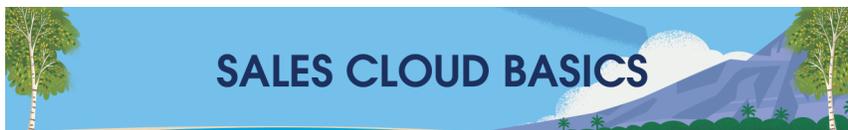
データをインポートする権限がある場合は、CSVファイルと簡略化されたインポートフローを使用して、一度に最大50,000件の取引先責任者とリードをインポートできます。データインポートウィザードにアクセスできる場合や、取引責任者を同期できるEinstein活動キャプチャ設定の一部である場合は、インポート時に使用する方法を選択できます。

その他のセールス機能

アップグレードされた機能の以前のバージョンのドキュメントを検索できます。

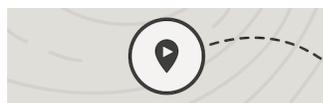
Sales Cloud 機能の概要、実装、最適化

Sales Cloud は、ビジネスの営業部門にすべてを提供します。営業チームが最良のリードを生成し、セールスパイプライン全体を通して商談を管理し、取引先との関係をはぐくむことができるように、Salesforceの設定を開始します。さらに、営業リーダーが得られる収益を予測し、営業テリトリーを管理できるようにします。



アスタリスク(*)で示されたすべてのエキスパートコーチングセッションおよびリソースには、Premier Success Plan 以上が必要です。

成功するためのチームの設定



機能と使用事例の探索



実装準備状況の測定



変更の管理

動画: Lightning Experience: Take It for a Spin (Lightning Experience: 試してみよう)

Trailhead: Sales Cloud の基本

Plan Your Rollout (ロールアウトの計画)

動画: Define Your Sales Processes (セールスプロセスの定義)

Web セミナー: Guided Onboarding for Sales Cloud (Sales Cloud のガイド付きオンボーディング)*

Trailblazer Community: Sales Cloud Getting Started

Trailhead: Sales Cloud のロールアウト戦略

Trailhead: 営業業務の使用事例とベストプラクティス

Salesforce ブログ: Build Your Admin Skills: User Management, Communication, and Change Management (システム管理者のスキルの構築: ユーザー管理、コミュニケーション、変更管理)

初回から適切に実装



設定

Salesforce **組織の設定および管理**

動画: Data Visibility and Access (データの表示とアクセス)

Trailhead: Sales Cloud の基本

エキスパートコーチングセッション: システム管理者向けクイックスタート

取引先と取引先責任者の管理 (ページ 253)

エキスパートコーチングセッション: 取引先と取引先責任者の考慮事項

エキスパートコーチングセッション: リードの管理方法

商談 (ページ 174)

エキスパートコーチングセッション: 商談の設定と追跡方法

メールとカレンダーのインテグレーション



レポートとダッシュボードの設計

レポートとダッシュボード

エキスパートコーチングセッション: レポートとダッシュボードの設計

Trailhead: Lightning Experience のレポートおよびダッシュボード

Trailhead Academy: Reporting Fundamentals*



稼働開始の計画

Trailhead: ユーザー管理

ユーザーパスワードを管理する

Trailhead: Salesforce 採用戦略

Sales Cloud を最大限に活用

 <p>ユーザーのトレーニングと有効化</p> <p>Trailhead: ユーザートレーニングとイネーブルメント</p> <p>Trailhead: Salesforce Classic ユーザーのための Lightning Experience</p>	 <p>改善とカスタマイズ</p> <p>エキスパートコーチングセッション: Salesforce の熟練度の評価</p> <p>Salesforce キャンペーンの概要</p> <p>Sales Forecasting (売上予測)</p> <p>エンタープライズテリトリー管理</p> <p>エキスパートコーチングセッション: エンタープライズテリトリー管理を最大限に活用</p> <p>Trailhead: Salesforce モバイルアプリケーションの基礎</p>	 <p>システムパフォーマンスの測定と最適化</p> <p>エキスパートコーチングセッション: 状態チェック</p>
---	--	---

継続的な学習



その他の情報については、Salesforce ヘルプを参照してください。

[Sales Cloud の基本](#)



成功を促進して結果を得るには、Salesforce リソースを参照してください。

- [Salesforce Release in a Box](#)
- [動画: How to Get Help in the Trailblazer Community \(Trailblazer Community でサポートを受ける方法\)](#)
- [Trailblazer Community: Sales Cloud Best Practices](#)
- [Web セミナー: Sales Cloud Ask an Expert \(Sales Cloud のエキスパートに質問する\)*](#)

Sales Cloud で機能の検出および設定

会社で購入した機能を調べて有効化すれば、Sales Cloud が会社の営業チームにどのような価値を提供するかを確認できます。セールス設定ページで使用可能な Sales Cloud の移行では、ワンクリックで機能のグループ (機能セット) を有効にできます。リソースとリンクに簡単にアクセスできるようになったことで、会社の Sales Cloud 機能を最適化し、機能を有効化した後で設定を完了できるようになります。Salesforce のエディションとアドオンライセンスに基づいて使用できるその他の機能を知り、追加する機能のアドオンライセンスをすばやく簡単に購入できます。

エディション

使用可能なエディション:
Pro Suite Edition、
Professional Edition、
Enterprise Edition、
Unlimited Edition、および
Einstein 1 Sales Edition
 (Sales Cloud 付属)

必須権限

Sales Cloud を表示するには、「設定・定義を参照する」管理者権限が必要です。Sales Cloud の機能を有効にするには、「アプリケーションのカスタマイズ」権限が必要です。

Sandbox サポート

Sales Cloud Go は、すべての Sandbox 種別で使用できます。

検索

Sales Cloud の検索ボックスでは、入力した検索語と似た機能名が推奨されます。検索は機能セット名、機能セットの説明、機能名、機能の説明にまたがって実行されます。

機能セット、機能、および関連リソース

Sales Cloud 新規: 組織が購入したエディションとアドオンライセンスで使用できる Sales Cloud 機能セットが表示されます。各機能セットは、顧客アウトリーチや顧客リレーションの育成など、営業チームの一般的なタスクに関連する複数の機能をグループ化します。

 **メモ:** Sales Cloud に含まれるのは、Sales Cloud 機能のサブセットのみです。

スクリーンショットを表示したり、ツアーを行ったり、動画を視聴したり、Salesforce ヘルプトピックを読んだりして、エディションの機能について説明します。推奨される Trailhead および Salesblazer コンテンツも提供されています。

機能セットと機能の有効化

一度に有効化できる機能セットは1つです。各機能セットページで、特定の機能を選択して有効にするか、すべての機能を有効にするかを選択できます。

各機能の「on」は、機能の要件の複雑さによって異なる可能性があります。一般に、機能を有効にすると、その設定ページ、オブジェクト、メタデータ、またはその他のデータがSalesforceで使用できるようになります。機能を有効にすると、該当する場合は、その機能の契約条件に同意するように促されることもできます。

一部の機能は、複数の機能セットに含まれています。機能がすでに有効になっている場合、その機能が含まれる完全な機能セットを有効にしても、個々の機能の状況には影響しません。

前提条件がある機能

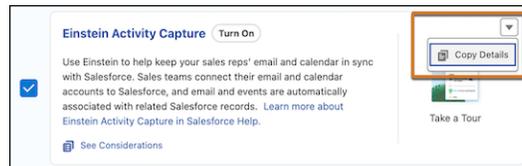
一部の機能の前提条件や条件は、Sales Cloud Go から有効化する前に満たされている必要があります。たとえば、一部の機能には次の前提条件があります。

- 機能に、別の機能または設定に対する連動関係があり、それらを最初に有効にする必要があります。
- まず、[設定]で Your Account アプリケーションを使用して機能を追加する必要があります。
- 機能を有効化するには、追加の権限が必要です。

次の要件を満たす機能では、機能セットの詳細ページに特定の条件が表示されます。

共有機能のリソース

機能に関する情報を他の関係者と共有するには、機能の説明とリソース(ツアー、動画、ヘルプトピックへのリンクを含む)をクリップボードにコピーします。機能セットの詳細ページで、機能のドロップダウンメニューから [詳細のコピー] を選択します。



設定手順

ほとんどの機能では、機能を有効にしても機能が完全には設定されません。会社で機能の使用を開始する前に、後続の設定手順が必要です。

機能セットを有効にしたら、機能セットの詳細ページの [機能の設定] セクションに移動します。含まれる機能を完全に設定するための次のステップのリストを確認し、使用する準備をします。ほとんどの機能の場合、設定の管理やユーザーの割り当てなど、特定の設定オプションの個々の機能の [設定] ページへのリンクをクリックします。

 **メモ:** 機能の完全設定に他の権限が必要になる場合もあります (機能によって異なります)。

その他の機能の探索

一部の機能セットでは、機能セットの詳細ページの [その他の機能を探索] セクションに他の機能のリストが含まれます。エディションで使用可能な機能がこのセクションに表示されるが、その機能のアドオンライセンスをまだ購入した場合は表示されます。ここでは、他のエディションで使用可能な機能も表示できます。

Your Account アプリケーションが設定されていて、アプリケーションへのアクセス権を持っている場合、このセクションには次のオプションが含まれます。

- このセクションのヘッダーには [すべての商品をショッピング] オプションが含まれ、Your Account アプリケーションの [商品カタログ] タブに移動し、他のアドオンライセンスを参照して購入できます。
- 一部の機能には [今すぐ購入] オプションが含まれています。このオプションでは、Your Account アプリケーションの [商品カタログ] タブに移動して、選択した機能のアドオンライセンスを購入します。

 **重要:** [今すぐ購入] オプションは、機能のサブセットでのみサポートされています。

機能の無効化

各機能を機能の [設定] ページから無効にします。機能セットに含まれる機能を無効にするオプションは [セールス設定] に用意されていません。

販売業者ホームでの評価指標、目標、提案、ToDo、活動の概要の確認

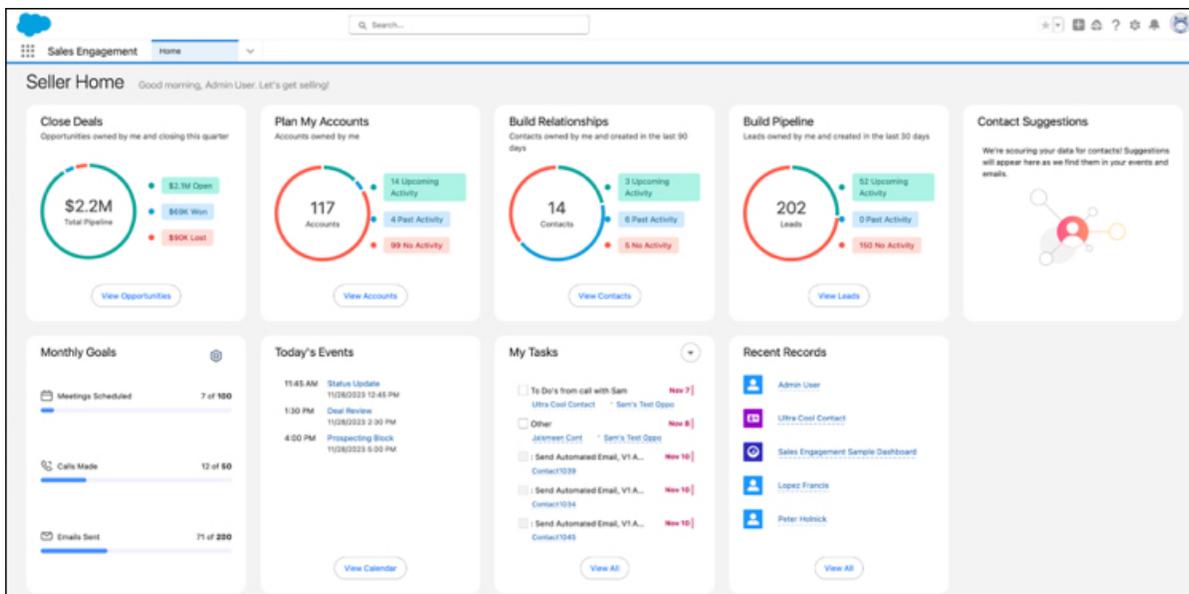
営業チームメンバーは、ビジネスを俯瞰して1日を始めることができます。販売業者ホームには、商談、取引先、リード、取引先責任者の概要だけでなく、その日の予定が表示されます。また、販売業者ホームでは、目標を設定したり、進行状況を追跡したり、ToDo 項目、最近のレコード、Einstein からの取引先責任者の提案を表示したりすることもできます。

営業担当は、一目でわかる有益な情報を使用して、すばやく準備を整え、次の作業を決定できます。販売業者ホームには次が含まれています。

- 商談の概要
- 取引先の概要
- リードの概要
- 取引先責任者の概要
- 毎週または毎月の目標
- 今日の行動
- ToDo 項目
- 最近のレコード
- 取引先責任者の提案 — Einstein がユーザーのメールや行動から特定する

エディション

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



販売業者ホームは、セールスアプリケーション、セールスコンソールアプリケーション、Sales Engagement アプリケーションのデフォルトのホームページです。このようなアプリケーションにカスタムホームページを適用していない場合や、組織の共有設定としてカスタムホームページを適用していない場合は、自動的に表示されます。これらのページをカスタマイズしている場合、[設定]の[ホーム]ページで販売業者ホームを手動で有効化できます。

個人表示ラベルでレコードを簡単に整理して検索

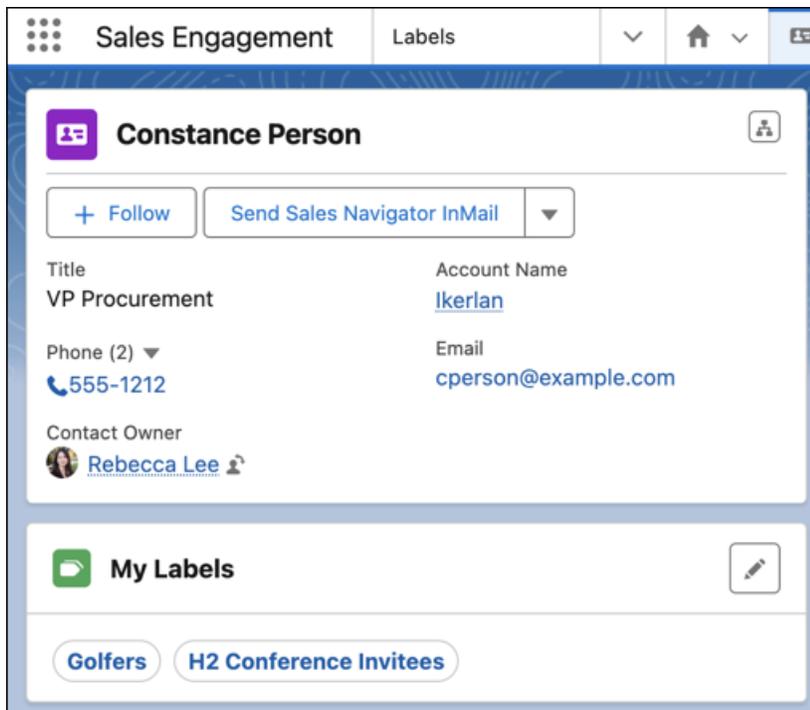
レコードに独自の表示ラベルを適用すると、必要なレコードをすばやく簡単に整理、追跡、および検索できます。地域、プロジェクト、キャンペーンに関連するレコードや、作業を整理するのに役立つその他のレコードに表示ラベルを追加します。レコードに追加する表示ラベルは、ToDo リスト項目に追加する表示ラベルとは異なります。

レコードに表示ラベルを追加することにより、特定の表示ラベルを持つすべてのレコードや作成した表示ラベルのリストをすばやく表示できます。各ユーザーは独自の表示ラベルセットを作成して管理します。

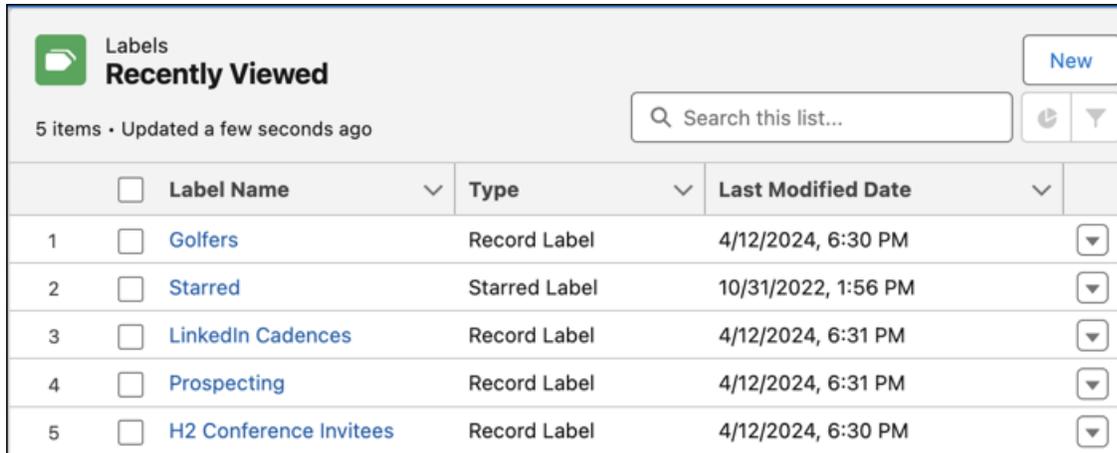
Salesforce システム管理者が私の表示ラベルコンポーネントをレコードページレイアウトに追加すると、レコードに追加した表示ラベルが表示されます。

エディション

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



[表示ラベル] ホームページで、作成した表示ラベルのリストを表示します。



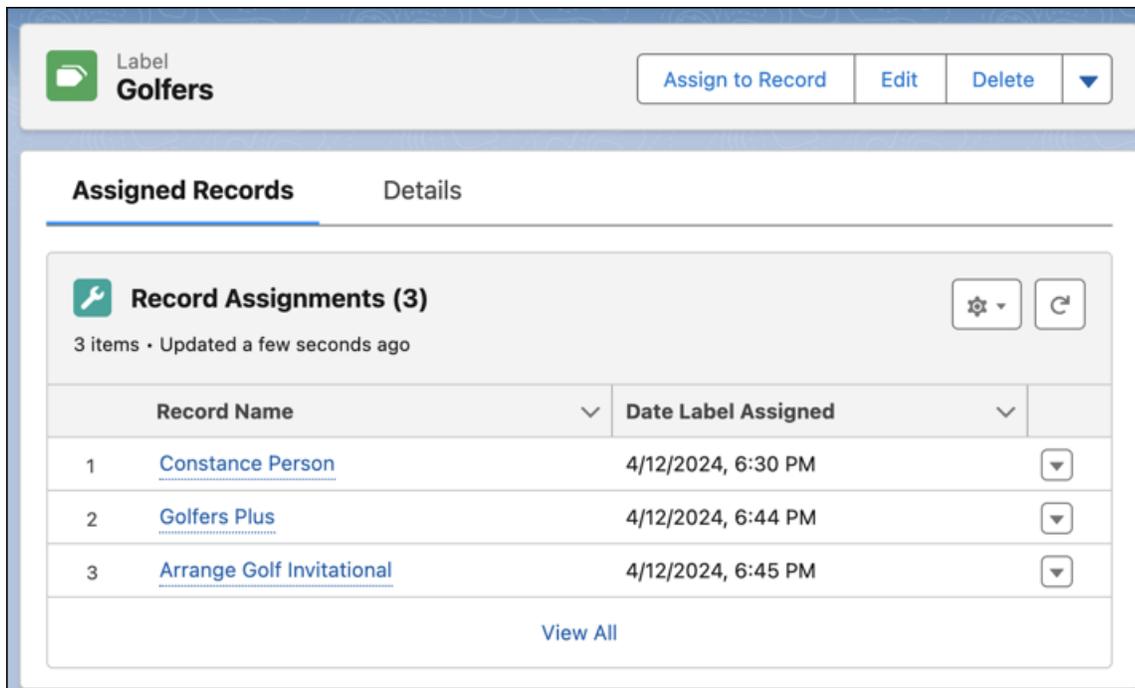
Labels
Recently Viewed

5 items • Updated a few seconds ago

Search this list...

	<input type="checkbox"/> Label Name	Type	Last Modified Date	
1	<input type="checkbox"/> Golfers	Record Label	4/12/2024, 6:30 PM	▼
2	<input type="checkbox"/> Starred	Starred Label	10/31/2022, 1:56 PM	▼
3	<input type="checkbox"/> LinkedIn Cadences	Record Label	4/12/2024, 6:31 PM	▼
4	<input type="checkbox"/> Prospecting	Record Label	4/12/2024, 6:31 PM	▼
5	<input type="checkbox"/> H2 Conference Invitees	Record Label	4/12/2024, 6:30 PM	▼

表示ラベルのレコードページで、表示ラベルが割り当てられたレコードのリストを表示します。



Label
Golfers

Assign to Record Edit Delete ▼

Assigned Records Details

Record Assignments (3)

3 items • Updated a few seconds ago

	Record Name	Date Label Assigned	
1	Constance Person	4/12/2024, 6:30 PM	▼
2	Golfers Plus	4/12/2024, 6:44 PM	▼
3	Arrange Golf Invitational	4/12/2024, 6:45 PM	▼

[View All](#)

次のオブジェクトに表示ラベルを追加できます。

- 取引先
- ケイデンス
- ケイデンスステップトラッカー
- 通話スクリプト
- Campaign
- Contact
- ケース
- メールテンプレート
- Lead

- Opportunity
- オーケストレーション作業項目
- ToDo
- カスタムオブジェクト

レコードに追加された個人表示ラベルは、他のユーザーが見ることができるトピックとは別です。

各ユーザーはオブジェクトあたり最大20個の表示ラベルと合計200個の表示ラベルを作成できます。ユーザーは最大500件のレコードに各表示ラベルを割り当てることができます。レコードの表示ラベルは、ユーザーあたり10個に制限されているToDoリスト項目の表示ラベルとは異なります。表示ラベルは、組織のデータストレージ制限には含まれません。

表示ラベルオブジェクトは、オブジェクトマネージャーでは編集できません。表示ラベルレコードのページレイアウトも編集できません。

- 📌 **メモ:** 標準ユーザープロファイルには、表示ラベルオブジェクトへのアクセス権が含まれます。カスタムプロファイルを使用する場合、ユーザーがレコードの表示ラベルとToDoリストの表示ラベルの両方にアクセスできるように、表示ラベルオブジェクトへのアクセス権を追加します。

キャンペーンを使用した ROI の取得

Salesforce キャンペーンを使用して、マーケティング活動を整理して追跡します。キャンペーン構造をビジネスプロセスや戦略に合わせれば、活動とセグメントに関する継続的なマーケティングパフォーマンスとROIをレポートできます。

Salesforce キャンペーンの概要

職能上の枠を超えたチームの多くは、重要なデータやリソースを十分に伝達して引き継ぐことに苦労しています。Salesforce キャンペーンを使用して、マーケティングと営業のギャップを埋め、内部関係者に対する成功の促進を行います。キャンペーン種別を定義し、納入商品を整理して、メンバーを追加し、キャンペーン階層を作成して、キャンペーンのパフォーマンスを追跡してレポートできます。キャンペーンインフルエンサーやEinstein 属性などのツールを使用すると、成功の要因を調べて将来のキャンペーンを最適化できます。

Salesforce でのキャンペーンの設定

Salesforce キャンペーンは、エンゲージメントを追跡し、マーケティング活動についてレポートするのに役立ちます。これらはビジネスニーズに合わせて十分にカスタマイズできます。つまり、効果的なマーケティングキャンペーンをサポートするようにキャンペーンオブジェクトを設定するには、ある程度の計画といくつかの手順が必要になります。

キャンペーンの操作

Salesforce キャンペーンレコードでは、キャンペーンライフサイクル全体でチームをサポートします。キャンペーンを使用して、計画および実行中にコミュニケーションを行ってリソースを同僚と共有し、キャンペーンの成功を監視してレポートします。

キャンペーンメンバーの管理

メンバーをキャンペーンに追加して、メンバーの状況を更新し、キャンペーンを継続的に活性化します。

キャンペーンインフルエンス

キャンペーンが商談パイプラインにどう影響するかを理解します。

Account Engagement キャンペーンと Salesforce キャンペーンを接続

Salesforce と Account Engagement を初めて使用する場合、[接続されているキャンペーン] 機能はすでに部分的に有効になっています。キャンペーンを接続すれば、時間を節約し、乱雑さを軽減し、価値あるクロスプロダクト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、EngagementHistory、Einstein キャンペーンインサイトを使用して、ビジネスの全体像を把握します。さらに、Salesforce から離れることなく、プロスペクトおよびエンゲージメントデータを使用できます。

リード

Salesforce リードレコードを使用して、取引先責任者と商談とは別に見込み客を追跡します。リードレコードを評価したら、それを取引先責任者に変換して取引先を作成します (Salesforce に取引先がすでに存在しない場合)。可能であれば、パイプラインを促進するために商談を作成します。

Salesforce キャンペーンの概要

職能上の枠を超えたチームの多くは、重要なデータやリソースを十分に伝達して引き継ぐことに苦労しています。Salesforce キャンペーンを使用して、マーケティングと営業のギャップを埋め、内部関係者に対する成功の促進を行います。キャンペーン種別を定義し、納入商品を整理して、メンバーを追加し、キャンペーン階層を作成して、キャンペーンのパフォーマンスを追跡してレポートできます。キャンペーンインフルエンスや Einstein 属性などのツールを使用すると、成功の要因を調べて将来のキャンペーンを最適化できます。

キャンペーンを使用して、次のことができます。

- お金がどこから出ていきどこから入ってくるかを特定する。
- 内部関係者に ROI を伝達する。
- リードと取引先責任者が複数のタッチポイントでどのようにエンゲージしているかを理解する。
- 過去のキャンペーンのパフォーマンスに基づいて予算に関するよりスマートな意思決定を行う。
- Account Engagement エンゲージメントデータ、Einstein AI ツールなどにアクセスする。

キャンペーンオブジェクトのツアー

キャンペーンレコードのデータを理解するために、キャンペーンオブジェクトのツアーを見てみましょう。

キャンペーンの有効な使用方法

Salesforce キャンペーンは、マーケティングサイクル全体にわたってさまざまなビジネスプロセスやマーケティングプロセスで使用できます。キャンペーンは、マーケティング計画とアセットを整理するのに役立ちます。さらに、キャンペーンレコードを効果的に設定している場合は、将来の活動を最適化するために使用できる貴重なデータが含まれています。

他のクラウドでのキャンペーンの使用

マーケティングからセールスへのファネルをより包括的なものにするために、Salesforce キャンペーンを Marketing Cloud および Account Engagement に対応させることができます。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

キャンペーン階層の理解

個々のマーケティングキャンペーンをまとめてリンクするには、親子リレーションを使用してキャンペーン階層内でキャンペーンを関連付けます。階層は家系図のようなもの考えることができます。子キャンペーンの評価指標は親に積み上げ集計されるため、個々のキャンペーンのデータにアクセスすることも、集計されたデータにアクセスすることもできます。階層を作成すれば、マーケティングチャネル、会計期間、長期プロジェクトなど、ビジネスにとって重要な要素に焦点を絞ることができます。キャンペーン階層では最大5つのレベルをサポートできます。

ワークシートの使用開始

キャンペーンの作成を開始する前に、ビジネス目標、既存のプロセス、およびマーケティングチームが最も使用する戦略について検討します。キャンペーン管理は、ビジネスですでに使用している方法に合っている場合が最も効果的です。Salesforce システム管理者は、マーケティング担当者が日常的に使用するキャンペーンの戦略コンポーネントのカスタマイズをサポートできます。

キャンペーンの項目

キャンペーンには、次の項目があります(アルファベット順)。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によって、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

キャンペーンについて把握すべき事項

キャンペーンを操作する前に、次の考慮事項を確認してください。キャンペーン、キャンペーンメンバー、およびそれらの項目について説明します。

キャンペーンオブジェクトのツアー

キャンペーンレコードのデータを理解するために、キャンペーンオブジェクトのツアーを見てみましょう。

キャンペーンオブジェクトには、キャンペーンレコードの表示方法に関するすべての設定、キャンペーンでユーザーが実行できるアクション、項目アクセス権などが含まれます。動画でキャンペーンレコードレイアウトのサンプルを確認してください。● [動画を再生 \(2分\)](#)

エディション

使用可能なエディション:
Salesforce の任意のエディションの Sales Cloud、
Service Cloud、Experience
Cloud、Account
Engagement



キャンペーンレコードに含まれているレイアウト、関連リスト、および項目をカスタマイズするために、システム管理者は Salesforce の [設定] でキャンペーンオブジェクト設定にアクセスできます。[設定] から、[オブジェクトマネージャー] で「キャンペーン」を見つけるか、キャンペーンを開いて [設定] メニューの [オブジェクトを編集] を選択します。

キャンペーンの有効な使用方法

Salesforce キャンペーンは、マーケティングサイクル全体にわたってさまざまなビジネスプロセスやマーケティングプロセスで使用できます。キャンペーンは、マーケティング計画とアセットを整理するのに役立ちます。さらに、キャンペーンレコードを効果的に設定している場合は、将来の活動を最適化するために使用できる貴重なデータが含まれています。

例: Happy Homes LLC はリードを生成する 1 つの方法として、新規住宅所有者と意欲的な不動産投資家に関するホワイトペーパーを共有します。同社のマーケティングマネージャーである Kamal は「Whitepaper - First Timers (ホワイトペーパー - 初回)」と「Whitepaper - New Investors (ホワイトペーパー - 新規投資家)」の 2 つのキャンペーンを作成します。これらは、親キャンペーンのホワイトペーパーに積み上げ集計するものです。購入者が Happy Homes の Web サイトの Web-to-リードフォームに情報を入力すると、送信によってリードレコードが作成されます。リードレコードは状況が [ダウンロード済み] のキャンペーンメンバーとして追加できます。

時間の経過に伴い、2 つのホワイトペーパーのトラフィックが多くなります。Kamal がどの利用者区分のエンゲージが多いかを確認している間に、営業チームはリードに対するフォローアップを行います。Kamal は [キャンペー

エディション

使用可能なエディション:
すべてのエディション

種別] 項目別にキャンペーンを整理しているため、ホワイトペーパーがメール、Web セミナーをはじめとするマーケティング活動と比較してパフォーマンスがどのようになっているかを調べることもできます。

他のクラウドでのキャンペーンの使用

マーケティングからセールスへのファネルをより包括的なものにするために、Salesforce キャンペーンを Marketing Cloud および Account Engagement に対応させることができます。

例: Salesforce キャンペーン + Account Engagement

Socks Unlimited は、米国内のさまざまな小売店に靴下を供給しています。同社では、最近ボストンで開催された展示会で会ったプロスペクトを育成したいと考えています。マーケティングマネージャーの Priya は Engagement Studio を使用してプロセスを自動化したいと考えています。

Priya は Engagement プログラムを構築する前に、「Trade Shows (展示会)」という名前の Salesforce キャンペーンを作成します。このキャンペーンを親キャンペーンとして使用して、NE Trade Show 2021 などのイベントを追跡する子キャンペーンを作成します。

Account Engagement で、一連のメール、フォーム、イベントへの招待を送信する Engagement プログラムを作成します。Engagement Studio でメールが送信されると、プロスペクトが [送信済み] 状態で NE Trade Show 2021 にキャンペーンメンバーとして追加されます。その他のアクションでは、プロスペクトが別のアセットを操作するたびにカスタムキャンペーンメンバーの状況が更新されます。もう 1 つのアクションにより、プロスペクトがプログラムを進めるのに合わせてスコアリングします。

プロスペクトのスコアがマーケティングに適格とみなすのに十分な場合、そのプロスペクトは Socks Unlimited の営業担当に割り当てられます。その後、追跡はセールスファネルまで続行されます。

進行状況をレポートするときに、Priya は Engagement Studio レポートと Salesforce キャンペーンレポートを組み合わせて、展示会でプロスペクトの反応が最も良い場所を特定できます。階層内で彼女自身が作成した積み上げ評価指標により、ボストンの展示会はチームが参加した他のイベントよりもエンゲージメントが多かったかどうかを把握することもできます。

例: Salesforce キャンペーン + Marketing Cloud

フロアマネージャーの Don は、顧客からの問い合わせがあった最新のハッチバックの在庫が自動車ディーラーでようやく追加されたことを知りました。取引を成立させるために営業担当者を設定したいと考えます。興味を示した相手をフォローアップできるように、高品質なブランド設定されたコンテンツが必要です。法人マーケティングの Liliana に電話をかけ、すでに対応を開始していることを知ります。

少し前に、Liliana は Distributed Marketing ツールを使用して Marketing Cloud でパーソナライズされたカスタマージャーニーを作成し、Sales Cloud キャンペーンに接続していました。Liliana はキャンペーンの名前を Don に知らせ、Don はこのキャンペーンを営業担当と共有できます。これで、Sales Cloud キャンペーンにアクセ

エディション

使用可能なエディション:
すべてのエディション

スできる全員がキャンペーンメンバーを追加し、Liliana のマーケティングジャーニーからメールの内容をカスタマイズできるようになりました。

Don の見込み客は営業担当から見栄えの良いコンテンツを受け取り、Liliana は企業のジャーニー評価指標とキャンペーンパフォーマンスを追跡できます。

[接続済みキャンペーン](#) (ページ 89) を使用して Salesforce キャンペーンを Account Engagement に接続します。

[Distributed Marketing](#) を使用して Salesforce キャンペーンを Marketing Cloud に接続します。

キャンペーン階層の理解

個々のマーケティングキャンペーンをまとめてリンクするには、親子リレーションを使用してキャンペーン階層内でキャンペーンを関連付けます。階層は家系図のようなもの考えることができます。子キャンペーンの評価指標は親に積み上げ集計されるため、個々のキャンペーンのデータにアクセスすることも、集計されたデータにアクセスすることもできます。階層を作成すれば、マーケティングチャネル、会計期間、長期プロジェクトなど、ビジネスにとって重要な要素に焦点を絞ることができます。キャンペーン階層では最大 5 つのレベルをサポートできます。

ユーザーが階層を作成するには、事前にシステム管理者が [親キャンペーン] 項目をキャンペーンレコードに追加します。キャンペーンのツリーを作成するには、ユーザーがキャンペーンの名前を [親キャンペーン] 項目に入力し、ファミリー単位を作成するプロセスを繰り返します。

- キャンペーン階層では、その子キャンペーンで 1 つの通貨のみをサポートできます。
- 親キャンペーンの統計には、現在のユーザーの共有設定に関係なく、そのすべての子キャンペーンに基づいた集計値が含まれます。ユーザーに表示される内容を制限するために、システム管理者は、[キャンペーン階層] 関連リストで項目を非表示にできます。
- 特定のキャンペーンへのアクセス権がないユーザーは、[キャンペーン階層] 関連リストからその詳細ページにアクセスできません。
- 項目がキャンペーンレコードで非表示になっていても、レポートでは引き続きすべての項目と値を使用できます。

関連トピック:

[ユーザーへのキャンペーン階層作成の許可](#)

[キャンペーン階層の作成](#)

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

キャンペーンを参照する

- キャンペーンに対する「参照」

キャンペーン階層を参照する

- キャンペーンに対する「参照」

階層列を追加、編集、削除する

- 「すべてのデータの編集」

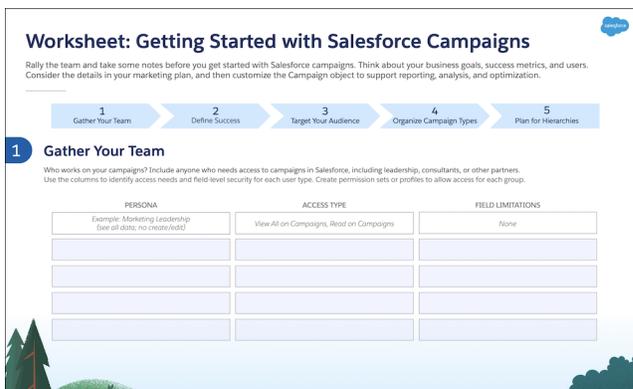
ワークシートの使用開始

キャンペーンの作成を開始する前に、ビジネス目標、既存のプロセス、およびマーケティングチームが最も使用する戦略について検討します。キャンペーン管理は、ビジネスですでに使用している方法に合っている場合が最も効果的です。Salesforce システム管理者は、マーケティング担当者が日常的に使用するキャンペーンの戦略コンポーネントのカスタマイズをサポートできます。

開始する前に、次のタスクを完了することをお勧めします。

- ビジネス目標と関連する評価指標を定義する。
- 対象利用者を記述する。
- 関係者を特定する。
- マーケティングチャンネルとアセットタイプを要約する。
- 今後のキャンペーンを階層で整理する。

 例: 対話型の PDF ワークシート「Getting Started with Salesforce Campaigns (Salesforce キャンペーンの使用開始)」をダウンロードします。



キャンペーンの項目

キャンペーンには、次の項目があります(アルファベット順)。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によって、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

項目	説明
有効	キャンペーンが有効かどうかをマークするチェックボックス。
実費	キャンペーン実行にかかった金額。
予算	キャンペーンの予算金額。

エディション

使用可能なエディション:
すべてのエディション

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:
Salesforce **Professional**
Edition、**Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、**Unlimited** Edition、
および **Developer** Edition

項目	説明
キャンペーン通貨	キャンペーン内の通貨金額項目で使用するデフォルト通貨。金額はキャンペーン通貨で表示され、ユーザーの個人設定の通貨にも変換されます。マルチ通貨を使用する組織でのみ表示されます。
キャンペーンメンバーレコードタイプ	キャンペーンメンバーのレコードタイプによって、キャンペーンのメンバーのページレイアウトが制御されます。
キャンペーン名	キャンペーンを識別するための名前。
キャンペーン 所有者	キャンペーンに割り当てられた所有者。
キャンペーンレコードタイプ	キャンペーンのレコードタイプによって、キャンペーンで使用できる選択リストの値が制御されます。
キャンペーンの取引開始済みのリード数	キャンペーンにおけるマーケティングの努力の結果、取引先責任者に変換されたリード数。Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。リードの取引開始についての詳細は、「 評価済みリードの取引開始 」(ページ 119)を参照してください。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。
作成者	キャンペーンを作成したユーザー、作成日時も含む。(参照のみ)
カスタムリンク	システム管理者が設定したキャンペーンのカスタムリンクのリスト。
説明	キャンペーンの説明。この項目には最大 32KB までのデータを入力できます。レポートには、最初の 255 文字だけが表示されます。
終了日	キャンペーンの終了日。この日付以降に受け取ったレスポンスは引き続き数えられます。
期待されるレスポンス (%)	キャンペーンへのレスポンス見込み率(パーセント)。
期待収益	キャンペーンによる見込収益額。
最終更新者	キャンペーン項目を最後に変更したユーザー、変更日時も含む。ここでは、キャンペーンの関連リスト項目のいずれかに行った変更は追跡しません。(参照のみ)

項目	説明
キャンペーンの商談数	キャンペーンに関連付けられた商談数の合計を示す項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。
実施数	キャンペーンの対象となった個人数。たとえば、メールを送信した数など。
キャンペーンの成立商談数	キャンペーンに関連付けられた商談が成立した数を示す項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。
親キャンペーン	選択したキャンペーンよりキャンペーン階層内で上位にあるキャンペーン。
開始日	キャンペーンの開始日。
状況	たとえば、「計画」、「進行中」などのキャンペーンの状況。エント리는、システム管理者が設定した選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。
階層内の実費数合計	キャンペーン階層の実施に費やされた金額の合計を示す計算済み項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。
階層内の予算数合計	キャンペーン階層の予算の合計金額を示す計算済み項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算しま

項目	説明
	<p>す。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
<p>キャンペーンの取引先責任者数</p>	<p>キャンペーンに関連付けられた取引先の個人数。Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
<p>階層内の取引先責任者数合計</p>	<p>キャンペーン階層に関連付けられた取引先責任者数の合計を示す項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
<p>階層内の取引開始済みのリード数合計</p>	<p>取引先、取引先責任者、および商談に変換されたキャンペーン階層に関連付けられたリード数の合計を示す項目。Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
<p>階層内の期待収益数合計</p>	<p>キャンペーン階層の収益として期待される金額の合計を示す計算済み項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>

項目	説明
キャンペーンのリード数	<p>キャンペーンに関連付けられた見込みのある商談(リード)数。Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
階層内のリード数合計	<p>キャンペーン階層に関連付けられたリードの合計数を示す計算済み項目。この数には、変換済みのリードも含まれます。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
階層内の実施数合計	<p>キャンペーン階層の対象となる個人の数の合計を示す計算済み項目(送信されたメール数など)。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
階層内の商談数合計	<p>キャンペーン階層に関連付けられた商談の合計数を示す項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
キャンペーンのレスポンス数	<p>キャンペーンに対する「メンバーの状況」が「レスポンスあり」になっている取引先責任者と取引未開始リードの合計を示す項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的に</p>

項目	説明
	<p>にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
階層内のレスポンス数合計	<p>キャンペーン階層の「メンバーの状況」が「レスポンスあり」になっている取引先責任者と取引未開始リードの合計を示す項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
キャンペーンの商談金額	<p>成立した商談も含めて、キャンペーンに関連付けられた商談金額の合計を示す項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。</p> <p>マルチ通貨を使用している組織では、商談金額はキャンペーン通貨に換算されます。ユーザーの通貨がキャンペーン通貨と一致しない場合、金額はユーザーの通貨に換算され、括弧内に表示されます。</p> <p>高度な通貨管理を使用している組織では、商談金額は期間指定換算レートによってキャンペーン通貨に換算されます。キャンペーン通貨がユーザーの通貨と一致しない場合、商談金額の合計は、期間指定換算レートではなく、標準換算レートを使って換算され、金額は括弧内に表示されます。</p> <p>この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
階層内の商談金額合計	<p>成立した商談も含めて、キャンペーン階層に関連付けられたすべての商談額を合計した金額を示す項目。(参照のみ) Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。</p>

項目	説明
	<p>階層内のすべてのキャンペーンで同じ通貨を使用する必要があります。</p> <p>マルチ通貨を使用している組織では、商談金額はキャンペーン通貨に換算されます。ユーザーの通貨がキャンペーン通貨と一致しない場合、金額はユーザーの通貨に換算され、括弧内に表示されます。</p> <p>高度な通貨管理を使用している組織では、商談金額は期間指定換算レートによってキャンペーン通貨に換算されます。キャンペーン通貨がユーザーの通貨と一致しない場合、商談金額の合計は、期間指定換算レートではなく、標準換算レートを使って換算され、金額は括弧内に表示されます。</p>
<p>キャンペーンの成立商談金額</p>	<p>キャンペーンに関連付けられた成立商談の合計金額を示す項目。(参照のみ)Salesforceは、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。</p> <p>マルチ通貨を使用している組織では、商談金額はキャンペーン通貨に換算されます。ユーザーの通貨がキャンペーン通貨と一致しない場合、金額はユーザーの通貨に換算されます。</p> <p>高度な通貨管理を使用している組織では、商談金額は期間指定換算レートによってキャンペーン通貨に換算されます。キャンペーン通貨がユーザーの通貨と一致しない場合、商談金額の合計は、期間指定換算レートではなく、標準換算レートを使って換算され、金額は括弧内に表示されます。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
<p>階層内の成立商談金額合計</p>	<p>キャンペーン階層に関連付けられた成立商談の合計金額を示す項目。(参照のみ)Salesforceは、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。</p> <p>階層内のすべてのキャンペーンで同じ通貨を使用する必要があります。</p>

項目	説明
	<p>マルチ通貨を使用している組織では、商談金額はキャンペーン通貨に換算されます。ユーザーの通貨がキャンペーン通貨と一致しない場合、金額はユーザーの通貨に換算されます。</p> <p>高度な通貨管理を使用している組織では、商談金額は期間指定換算レートによってキャンペーン通貨に換算されます。キャンペーン通貨がユーザーの通貨と一致しない場合、商談金額の合計は、期間指定換算レートではなく、標準換算レートを使って換算され、金額は括弧内に表示されます。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
階層内の成立の商談数合計	<p>キャンペーン階層に関連付けられた成立商談の合計数を示す項目。Salesforce は、すべての関連レコードを使用して、そのレコードに対する参照アクセス権があるかどうかに関わらず、自動的にこの数を計算します。この項目は、ワークフロールール、入力規則、項目更新、承認申請の数式からは参照できませんが、カスタム数式項目からは参照できます。この項目を更新しても、ワークフロールールはトリガーされません。</p>
種類	<p>たとえば、「ダイレクトメール」、「紹介プログラム」などキャンペーンの種別。エントリーは、システム管理者が設定した選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。</p>

キャンペーンについて把握すべき事項

キャンペーンを操作する前に、次の考慮事項を確認してください。キャンペーン、キャンペーンメンバー、およびそれらの項目について説明します。

キャンペーンを使用する場合の考慮事項

キャンペーンを操作する前に、次の考慮事項を確認します。

FAQ - キャンペーン

キャンペーンに関するよくある質問への回答を見つけることができます。

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:

Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

キャンペーンを使用する場合の考慮事項

キャンペーンを操作する前に、次の考慮事項を確認します。

Salesforce Classic およびモバイルデバイスでのキャンペーンの使用

Salesforce モバイルアプリケーションには、デスクトップの Lightning Experience で使用可能な一部の機能が含まれていません。

- [メンバーの管理] ボタンおよび [高度な設定] ボタンは使用できません。
- キャンペーンメンバーの一括アクションは、モバイルではサポートされていません。
- キャンペーン階層は、関連リストとしてのみ使用できます。
- キャンペーン詳細ページのリンクの [階層の表示] オプションは使用できません。親キャンペーンを表示するとき、[キャンペーン階層] 関連リストには子キャンペーンのみが表示されます。Salesforce デスクトップサイトには、親と子の両方のキャンペーンが表示されます。
- [キャンペーンメンバー] 関連リストを表示する場合、メンバーの状況のみが表示されます。ただし、メンバーをタップすれば、その詳細情報を表示できます。
- Salesforce Classic のコピー機能には、キャンペーンメンバーの状況が自動的に含まれます。Lightning Experience でコピーするときこれらの状況を含めるには、[関連情報と共にコピー] を使用し、コピーするデータを選択します。

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:

Salesforce **Essentials** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

Experience Cloud サイト

Experience Cloud サイト内でキャンペーンを操作する場合は、次の制限事項があります。

- [キャンペーン階層の表示] アクションはキャンペーン詳細ページに表示されません。
- [キャンペーンインフルエンス] および [キャンペーンメンバーの状況] 関連リストは表示されません。

- [キャンペーン階層] 関連リストにドリルインできません。
- [キャンペーンへの追加] アクションはリードホームページおよび取引先責任者ホームページに表示されません。

FAQ - キャンペーン

キャンペーンに関するよくある質問への回答を見つけることができます。

- メールを使用するキャンペーンでリストメールまたは一括メール送信の機能を使用できますか?
- キャンペーンから発生した商談はどのようにして把握できますか?
- キャンペーンの ROI の計算方法は?
- 取引先責任者とリードをキャンペーンに追加する方法は?
- キャンペーンインフルエンスと ROI レポートとの違いは?
- キャンペーンにアクセスできるのは誰ですか?

メールを使用するキャンペーンでリストメールまたは一括メール送信の機能を使用できますか?

リストメールと一括メールは小規模の販売キャンペーンと基本的なマーケティングのメール送信を目的として設計されています。

取引先責任者とリードをキャンペーンに追加する方法は?

組織のキャンペーンは多くの場合、既存の顧客(取引先責任者)または見込み客(リード)が対象になります。取引先責任者とリードは、キャンペーンメンバーとしてキャンペーンに関連付けることができます。

キャンペーンの ROI の計算方法は?

[キャンペーン ROI 分析レポート] は、キャンペーンレポートフォルダーの [レポート] タブにあります。このレポートでは、キャンペーンのパフォーマンスを投資収益率 (ROI) と平均コストで計算します。

キャンペーンから発生した商談はどのようにして把握できますか?

キャンペーンの大きな利点は、キャンペーンからどれだけの事業が生成されたかを把握できることです。商談を作成するとき、[主キャンペーンソース] 項目に入力して、その商談が特定のキャンペーンから生成されたことを示すことができます。

キャンペーンインフルエンスと ROI レポートとの違いは?

[キャンペーンインフルエンス] 関連リストでは、複数のキャンペーンのパイプラインおよび収益を追跡し、パイプラインおよび ROI レポートのためにその商談に取引先責任者ロールのすべてのキャンペーンを関連付けます。完了した案件や取引開始済みのリードに複数のキャンペーンが寄与する場合、案件サイクルが長いほど有効です。

キャンペーンにアクセスできるのは誰ですか?

組織内のユーザーは、共有設定に応じて、キャンペーンおよびキャンペーンの高度な設定を表示したり、キャンペーンレポートを実行したりできます。ただし、キャンペーンを作成、編集、および削除し、高度なキャンペーン設定を行うことができるのは、適切なユーザー権限を持つ指定されたマーケティングユーザーだけです。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

メールを使用するキャンペーンでリストメールまたは一括メール送信の機能を使用できますか？

リストメールと一括メールは小規模の販売キャンペーンと基本的なマーケティングのメール送信を目的として設計されています。

より堅牢なマーケティング用途では、Salesforce Marketing Cloud、Marketing Cloud Account Engagement (Pardot) または AppExchange のサードパーティ製アプリケーションを使用し、メールキャンペーンを一元的に管理し、応答を追跡できるようにすることをお勧めします。

関連トピック:

[Lightning Experience でのリストメールの送信](#)

[リストメールと一括メールを使用したグループへのメールの送信](#)

取引先責任者とリードをキャンペーンに追加する方法は？

組織のキャンペーンは多くの場合、既存の顧客(取引先責任者)または見込み客(リード)が対象になります。取引先責任者とリードは、キャンペーンメンバーとしてキャンペーンに関連付けることができます。

- 取引先責任者かリードを個別にキャンペーンに追加するには、取引先責任者またはリードのレコードの [キャンペーンに追加] をクリックしてキャンペーンを選択します。
- 複数の取引先責任者またはリードをキャンペーンに追加するには、次の表を利用して、使用している取引先責任者情報またはリード情報のソースの推奨ステップを見つけてください。

取引先責任者ソース	取引先責任者をキャンペーンに追加するステップ	追加が可能な最大レコード数
既存の取引先責任者のレポート	標準レポートおよびカスタムレポートからキャンペーンメンバーを追加	1 レポートにつき 50,000 件
既存の取引先責任者の CSV ファイル	標準レポートおよびカスタムレポートからキャンペーンメンバーを追加	1 インポートファイルにつき 50,000 件
新しい取引先責任者の .csv ファイル	データインポートウィザードを使用した取引先責任者の作成およびキャンペーンへの追加	1 インポートファイルにつき 50,000 件
既存の取引先責任者のリストビュー	リストビューから複数のメンバーをキャンペーンに追加	1 リストページにつき 250 件
取引先の [取引先責任者] 関連リスト	取引先からキャンペーンへのメンバーの追加	1 リストページにつき 200 件

リードソース	リードをキャンペーンに追加するステップ	追加が可能な最大レコード数
既存のリードのレポート	標準レポートおよびカスタムレポートからキャンペーンメンバーを追加	1 レポートにつき 50,000 件
既存のリードの .CSV ファイル	データインポートウィザードを使用したキャンペーンへの既存のリードの追加	1 インポートファイルにつき 50,000 件
新規リード一覧の CSV ファイル	データインポートウィザードを使用したリードの作成およびキャンペーンへの追加	1 インポートファイルにつき 50,000 件
既存のリードのリストビュー	リストビューから複数のメンバーをキャンペーンに追加	1 リストページにつき 250 件

キャンペーンの ROI の計算方法は?

[キャンペーン ROI 分析レポート] は、キャンペーンレポートフォルダーの [レポート] タブにあります。このレポートでは、キャンペーンのパフォーマンスを投資収益率 (ROI) と平均コストで計算します。

レポートのキャンペーンごとに、次のように計算します。

- ROI は、パーセントで表され、実費で除算された純益 (キャンペーンの成立商談金額 - 実費) として算出されます。
- キャンペーンの成立商談金額は、完了した商談または成立商談の計算された金額です。ここで、キャンペーンは商談に関する主キャンペーンソースです。

キャンペーンから発生した商談はどのようにして把握できますか?

キャンペーンの大きな利点は、キャンペーンからどれだけの事業が生成されたかを把握できることです。商談を作成するとき、[主キャンペーンソース] 項目に入力して、その商談が特定のキャンペーンから生成されたことを示すことができます。

商談を作成するとき、[主キャンペーンソース] 項目に入力して、その商談が特定のキャンペーンから生成されたことを示すことができます。

さらに、キャンペーンに関連付けられているリードを変換して取引を開始すると、そのキャンペーンが商談の [主キャンペーンソース] 項目に自動的に入力されます。

リードまたは取引先責任者が複数のキャンペーンに関連付けられている場合は、そのリードまたは取引先責任者が最後に関連付けられたキャンペーンが、商談の [主キャンペーンソース] 項目に挿入されます。

キャンペーンの [商談] 関連リストには、キャンペーンに関連付けられているすべての商談が表示されます。キャンペーン収益レポートを実行して、どの商談がキャンペーンに関連付けられているかを把握することもできます。

キャンペーンインフルエンスと ROI レポートとの違いは？

[キャンペーンインフルエンス]関連リストでは、複数のキャンペーンのパイプラインおよび収益を追跡し、パイプラインおよび ROI レポートのためにその商談に取引先責任者ロールのすべてのキャンペーンを関連付けます。完了した案件や取引開始済みのリードに複数のキャンペーンが寄与する場合、案件サイクルが長いほど有効です。

キャンペーンにアクセスできるのは誰ですか？

組織内のユーザーは、共有設定に応じて、キャンペーンおよびキャンペーンの高度な設定を表示したり、キャンペーンレポートを実行したりできます。ただし、キャンペーンを作成、編集、および削除し、高度なキャンペーン設定を行うことができるのは、適切なユーザー権限を持つ指定されたマーケティングユーザーだけです。

システム管理者は、ユーザーをマーケティングユーザーとして指定するために、そのユーザーの個人情報で「マーケティングユーザー」オプションを選択する必要があります。

さらに、適切なユーザー権限を持つマーケティングユーザーは、データインポートウィザードを使用して、取引先責任者、リード、および個人取引先をキャンペーンメンバーとして追加できます。また、データインポートウィザードを使用してキャンペーンメンバーの状況を更新することもできます。

Salesforce でのキャンペーンの設定

Salesforce キャンペーンは、エンゲージメントを追跡し、マーケティング活動についてレポートするのに役立ちます。これらはビジネスニーズに合わせて十分にカスタマイズできます。つまり、効果的なマーケティングキャンペーンをサポートするようにキャンペーンオブジェクトを設定するには、ある程度の計画といくつかの手順が必要になります。

キャンペーン種別のカスタマイズ

キャンペーンの [種別] 項目は、キャンペーンの一般的な方法またはチャネル(ダイレクトメールや紹介プログラムなど)を示します。ビジネスで実施するキャンペーンの種別を整理するには、この項目の選択リストをカスタマイズします。マーケティング担当者がキャンペーンのパフォーマンスを監視する場合、[種別] 項目を使用して他のキャンペーン種別と比較した特定のキャンペーン種別のパフォーマンスを確認できます。

キャンペーンメンバーの状況

キャンペーンは、プロスペクトによるマーケティングアセットの操作を監視するのに役立ちます。個人または取引先をキャンペーンメンバーとして追加すると、ユーザーは最近の活動を反映したメンバーの状況を適用できます。ユーザーがいつでもメンバーの状況を作成できるようにするには、Salesforce システム管理者が関連リストをキャンペーンレコードに追加する必要があります。

ユーザーへのキャンペーン階層作成の許可

ユーザーが階層内でキャンペーンを関連付けるには、事前にシステム管理者が関連付けをサポートするようにキャンペーンページレイアウトを設定しておく必要があります。項目レベルセキュリティを設定してから、[親キャンペーン] 項目と関連リストをキャンペーンレコードに追加します。

キャンペーン種別のカスタマイズ

キャンペーンの [種別] 項目は、キャンペーンの一般的な方法またはチャネル(ダイレクトメールや紹介プログラムなど)を示します。ビジネスで実施するキャンペーンの種別を整理するには、この項目の選択リストをカスタマイズします。マーケティング担当者がキャンペーンのパフォーマンスを監視する場合、[種別] 項目を使用して他のキャンペーン種別と比較した特定のキャンペーン種別のパフォーマンスを確認できます。

[種別] 項目のデフォルト値は、「広告」、「ダイレクトメール」、「メール」、「テレマーケティング」、「バナー広告」、「セミナー/会議」、「広報」、「パートナー」、「紹介プログラム」です。

また、連動選択リストを作成してキャンペーンのサブカテゴリを定義することもできます。[種別] 選択リスト値をカスタマイズする場合は、使用する値を 10 個以下にしてください。

 **メモ:** [レコードタイプ] 項目により、特定の選択リスト値が特定のユーザーグループのみで使用できるようになります。レコードタイプを使用して選択リストのアクセス権を管理する予定のある場合は、他の選択リスト値の前にレコードタイプを設定してください。

Salesforce ヘルプの「[レコードタイプを使用したユーザーごとのビジネスプロセスの調整](#)」を参照してください。

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「キャンペーン」と入力します。

Salesforce Classic を使用している場合は、[設定] を開き、[クイック検索] ボックスに「キャンペーン」と入力します。

2. [キャンペーン] を選択し、[項目とリレーション] をクリックします。
3. [種別] を見つけて選択します。
4. 選択リスト値を編集するか、選択リスト値を追加します。
5. 連動種別を作成するには、[項目の連動関係] で [新規] をクリックします。

 **例:** Ami の会社では広告を多くの場所に掲載しています。彼女はデフォルトの選択リスト値 [広告] を使用してから連動選択リストを作成します。連動選択リストには、[Billboards(ビルボード)]、[Transit(移行)]、[印刷]、[デジタル] が含まれます。さらに彼女は、[デジタル] の下に 2 番目の連動選択リストを追加して従来の Web サイトと比較してソーシャルメディアでの活動を追跡することを検討しています。

Lightning Experience でのキャンペーン種別のカスタマイズ

キャンペーンで、キャンペーン種別を設定し、ビジネスで実施するキャンペーンの種別を分類できます。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

キャンペーンを参照する

- キャンペーンに対する「参照」

メンバーの状況値をカスタマイズする

- キャンペーンに対する「編集」

および

[マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

Salesforce Classic でのキャンペーン種別のカスタマイズ

キャンペーンで、キャンペーン種別を設定し、ビジネスで実施するキャンペーンの種別を分類できます。

関連トピック:

[選択リスト値の追加または編集](#)

Lightning Experience でのキャンペーン種別のカスタマイズ

キャンペーンで、キャンペーン種別を設定し、ビジネスで実施するキャンペーンの種別を分類できます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「オブジェクトマネージャー」と入力します。次に [オブジェクトマネージャー] をクリックします。
2. [キャンペーン] をクリックします。
3. [項目とリレーション] をクリックします。
4. [種別] 項目をクリックします。
5. 必要に応じて、キャンペーン種別の選択リスト値を変更します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

ユーザ権限

キャンペーンを参照する

- キャンペーンに対する「参照」

種別の値をカスタマイズする

- キャンペーンに対する「編集」

および

[マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

Salesforce Classic でのキャンペーン種別のカスタマイズ

キャンペーンで、キャンペーン種別を設定し、ビジネスで実施するキャンペーンの種別を分類できます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「キャンペーン」と入力します。次に、[キャンペーン] をクリックします。
2. [キャンペーン] で、[項目] をクリックします。
3. [種別] 項目をクリックします。
4. 必要に応じて、キャンペーン種別の選択リスト値を変更します。

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:
Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition

ユーザ権限

キャンペーンを参照する

- キャンペーンに対する「参照」

種別の値をカスタマイズする

- キャンペーンに対する「編集」

および

[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

キャンペーンメンバーの状況

キャンペーンは、プロスペクトによるマーケティングアセットの操作を監視するのに役立ちます。個人または取引先をキャンペーンメンバーとして追加すると、ユーザーは最近の活動を反映したメンバーの状況を適用できます。ユーザーがいつでもメンバーの状況を作成できるようにするには、Salesforce システム管理者が関連リストをキャンペーンレコードに追加する必要があります。

キャンペーンメンバーの状況の計画

キャンペーンメンバーの状況の使用を開始する前に、キャンペーン種別と、キャンペーン種別ごとに含める状況について検討します。たとえば、行動の状況には[招待済み]、[登録済み]、[出席済み]が含まれます。[不参加]または[現れなかった]を含める場合は、一貫性を確保するために、実行するキャンペーン種別ごとに、1つのキャンペーンメンバーの状況のセットを作成することをお勧めします。内部で使用するために状況を文書化します。

ユーザーが独自のキャンペーンメンバーの状況を作成できるようにするには、システム管理者が[キャンペーンメンバーの状況] 関連リストをキャンペーンレコードに追加します。

[キャンペーンメンバーの状況] 項目の使用

ユーザーは、キャンペーンの[キャンペーンメンバーの状況] 関連リストから状況を作成し、デフォルトの状況を選択して、状況がレスポンスとみなされるかどうかを指定できます。Salesforce によって応答レコードが[キャンペーンのレスポンス数] 項目に集計されます。

誰かがキャンペーンを操作しても、メンバーの状況は自動的に変更されません。キャンペーンメンバーの状況を作成した後で、状況をキャンペーンメンバーレコードに手動で適用することも、一括で適用することも、AccountEngagement オートメーションツールを使用して適用することもできます。

[キャンペーンメンバーの状況] 項目を使用して、キャンペーンデータの絞り込みと並び替えを行うことができます。たとえば、キャンペーンメンバーの状況に基づいてオーディエンスを対象にしたり、出欠確認や認知度の追跡を行うレポートを生成したりします。

キャンペーンメンバー状況の更新

レポートまたはオートメーションの絞り込みメカニズムとしてキャンペーンメンバーの状況を使用する予定がある場合は、使用可能なメンバーの状況とその設定を編集しないでください。状況値またはそのレスポンス設定を変更すると、状況が使用中となる問題が発生し、レポート全体で統計の再計算がトリガーされる可能性があります。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

キャンペーンメンバーの状況を作成、編集、削除する

- キャンペーンに対する「参照」および「編集」
および
[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

- ヒント:** 一貫性を維持するために、内部ユーザー向けにデフォルトのキャンペーン状況を文書化しておいてください。[関連情報と共にコピー] ツールを使用して、次に類似するキャンペーンを作成するときにキャンペーンとそのメンバーの状況をコピーすることもできます。

関連トピック:

[選択リスト値の追加または編集](#)

[関連レコードを含むキャンペーンのコピーでの項目処理](#)

ユーザーへのキャンペーン階層作成の許可

ユーザーが階層内でキャンペーンを関連付けるには、事前にシステム管理者が関連付けをサポートするようにキャンペーンページレイアウトを設定しておく必要があります。項目レベルセキュリティを設定してから、[親キャンペーン]項目と関連リストをキャンペーンレコードに追加します。

1. オブジェクトマネージャーで、[キャンペーン]を見つけて選択します。
2. [項目とリレーション]を選択して、[親キャンペーン]を選択します。
3. [項目レベルセキュリティの設定]をクリックし、項目へのアクセス権を持つユーザーを指定して、作業内容を保存します。
4. [ページレイアウト]を選択し、[親キャンペーン]項目をキャンペーンページレイアウトに追加します。
5. ユーザーがキャンペーンレコードで親キャンペーンと子キャンペーンを参照できるようにするには、キャンペーンページレイアウトに [キャンペーン階層] 関連リストを追加します。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

キャンペーン階層を作成する

- キャンペーンに対する「作成」
および
[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

キャンペーン階層を設定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

階層列を追加、編集、削除する

- 「すべてのデータの編集」

キャンペーンの操作

Salesforce キャンペーンレコードでは、キャンペーンライフサイクル全体でチームをサポートします。キャンペーンを使用して、計画および実行中にコミュニケーションを行ってリソースを同僚と共有し、キャンペーンの成功を監視してレポートします。

キャンペーンの作成または編集

新しいキャンペーンの使用を開始するには、必須項目である [キャンペーン名] と [通貨] に入力してレコードを作成します。監視およびレポートを行うためにキャンペーンレコードを最適化するには、種別や予算など、残りの項目に詳細を入力します。別のキャンペーンレコードをコピーしてキャンペーンを作成することもできます。

関連レコードを含むキャンペーンのコピー

役に立つ詳細が含まれており、再利用するキャンペーンレコードをコピーします。[関連情報と共にコピー] 操作を使用する場合、新しいキャンペーンにコピーする項目値と関連マーケティングアセットを選択できます。

キャンペーン階層の作成

キャンペーンを整理してまとめてリンクするには、キャンペーン階層内の親子リレーションを使用して関連付けることができます。レポートを実行すると、子キャンペーンの評価指標が親に積み上げ集計されます。

キャンペーンの共有

すべての Salesforce オブジェクトと同様に、キャンペーンは共有モデルによって管理されます。適切な同僚が適切なキャンペーンにアクセスできるように、キャンペーン所有者は自分のキャンペーンの共有を1つずつ拡張できます。

キャンペーン項目履歴の追跡

キャンペーンの選択した項目への変更を追跡できます。ユーザーが追跡項目を変更するたびに、日付、時刻、ユーザー、および変更内容が関連リストに表示されます。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

キャンペーンの作成または編集

新しいキャンペーンの使用を開始するには、必須項目である [キャンペーン名] と [通貨] に入力してレコードを作成します。監視およびレポートを行うためにキャンペーンレコードを最適化するには、種別や予算など、残りの項目に詳細を入力します。別のキャンペーンレコードをコピーしてキャンペーンを作成することもできます。

 **メモ:** [キャンペーン] タブが表示されていない場合は、ナビゲーションバーを編集して追加します。ナビゲーションバーを編集できない場合は、システム管理者に連絡してアクセス権限を付与するよう依頼してください。

チームやシステム管理者と協力して、ビジネスに関連する項目を使用してキャンペーンオブジェクトをカスタマイズします。キャンペーンレコードで適切な情報を入力すれば、時間を節約してより詳細なレポートを作成できます。アイデアをまとめるには、「[Getting Started with Salesforce Campaigns Worksheet \(Salesforce キャンペーンの使用開始ワークシート\)](#)」を参照してください。

1. [キャンペーン] タブで、[新規] をクリックします。
2. レコードタイプを選択し、[次へ] をクリックします。
3. 関連情報を入力し、[保存] をクリックします。

キャンペーン項目はいつでも編集できますが、変更により有効なオートメーションツールに影響が及んだり、統計の再計算がトリガーされたりする可能性があります。変更を行う前に、キャンペーンが使用されている場所を確認してください。キャンペーンを編集するには、リストビューまたは関連リストからキャンペーンを開き、[編集] をクリックします。

編集は、選択したキャンペーンの親に対する「参照」アクセス権があるユーザーに制限されています。

関連トピック:

[関連レコードを含むキャンペーンのコピー
キャンペーンの項目](#)

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

キャンペーンリストを参照する

- キャンペーンに対する「参照」

キャンペーンを作成または編集する

- キャンペーンに対する「編集」

および

[マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

関連レコードを含むキャンペーンのコピー

役に立つ詳細が含まれており、再利用するキャンペーンレコードをコピーします。[関連情報と共にコピー]操作を使用する場合、新しいキャンペーンにコピーする項目値と関連マーケティングアセットを選択できます。

[関連情報と共にコピー]アクションを使用してキャンペーンをコピーする場合は、コピーする関連レコードのタイプを選択できます。Salesforce 限定ユーザーの場合、キャンペーンメンバーの状況を含めることができます。Account Engagement も使用している場合、スニペットの割り当て、マーケティングフォーム、マーケティングリンク、ランディングページから選択できます。

- 現在の選択したビジネスユニットのレコードのみがコピーされます。
- コピー操作でレコードを作成すると、新しいレコードは Account Engagement および Salesforce のストレージ制限に含まれます。
- マーケティングフォームレコードには、フォームとフォームハンドラーが含まれます。
- マーケティングリンクレコードにはカスタムリダイレクトとファイルが含まれます。
- コピーしたキャンペーンで以前に使用していたスニペットを引き続き使用するには、コピー操作中に [スニペットの割り当て] を選択します。

 **警告:** 新しいキャンペーンレコードでは、一部の関連レコード項目が新規または変更されたデータで上書きされます。詳細は、「[関連レコードを含むキャンペーンのコピーでの項目処理](#)」(ページ 37)を参照してください。

1. キャンペーンレコードを開き、アクションメニューをクリックします。
2. [関連情報と共にコピー]を選択します。
3. コピーする関連レコードの種別を選択して、作業内容を保存します。

関連レコードを含むキャンペーンのコピーでの項目処理

[関連情報と共にコピー]操作では、使用可能なアセットレコードにキャンペーン項目値とリレーションを保存します。コピープロセス中に、新しいキャンペーンやアセット ID などの一部の項目は変更されます。一部の項目は重複できず、新しいキャンペーンまたは納入商品レコードに空白で表示されます。

関連レコードを含むキャンペーンのコピーのための割り当て

各キャンペーンのコピー操作では、特定の数の関連レコードをサポートできます。

エディション

使用可能なエディション:
Salesforce コネクタを使用するすべての Salesforce およびすべての Account Engagement エディション

ユーザ権限

キャンペーンをコピーする

- キャンペーンに対する「編集」および [マーケティングユーザー]が [ユーザーの詳細]で選択されていること

関連記録を含むキャンペーンのコピーでの項目処理

[関連情報と共にコピー]操作では、使用可能なアセット記録にキャンペーン項目値とリレーションを保存します。コピープロセス中に、新しいキャンペーンやアセット ID などの一部の項目は変更されます。一部の項目は重複できず、新しいキャンペーンまたは納入商品記録に空白で表示されます。

通常、コピーした納入商品記録の項目は、新しいキャンペーンに 1:1 でコピーされます。ただし、次の表に示すように、一部の記録では、コピーした納入商品記録の特定の項目の処理が異なります。

項目	コピーした記録に表示される内容	影響を受ける記録
名前	「元の記録名+日付_時刻」の形式	すべて
キャンペーン	コピーしたキャンペーン ID	すべて
作成日時	コピー操作でキャンペーンが作成された時刻	すべて
更新日時	コピー操作でキャンペーンが作成された時刻	すべて
作成者	コピー操作を開始したユーザー	すべて
更新者	コピー操作を開始したユーザー	すべて
アーカイブの日付	この項目は空白	すべて
Bitly URL	この項目は空白	ランディングページ、カスタムリダイレクト、ファイル
バニティ URL	この項目は空白	ランディングページ、カスタムリダイレクト、ファイル
他のコンテンツ項目	Account Engagement で使用されるプライマリドメインによって URL 文字列がコピーした記録の URL に置き換えられる	ランディングページ、フォーム、フォームハンドラー、カスタムリダイレクト、ファイル
フォーム	コピーしたフォーム	ランディングページのみ

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

関連レコードを含むキャンペーンのコピーのための割り当て

各キャンペーンのコピー操作では、特定の数の関連レコードをサポートできません。

この表に記載されている関連項目は、Account Engagement で作成されたアセットを指しています。

種別	関連項目の説明	最大
フォーム	フォーム	10
フォーム項目	フォームの個別の項目	50
条件付きフォーム項目値	フォーム項目の選択リストで使用される個別の値	350
条件付きフォーム項目	フォームの条件付き項目	5
完了アクション	フォーム、フォームハンドラー、カスタムリダイレクト、またはファイルで使用する完了アクション	5
フォームハンドラー	フォームハンドラー	10
フォームハンドラー項目	フォームハンドラーの個別の項目	25
ファイル	Account Engagement に保存されているファイル	10
カスタムリダイレクト	カスタムリダイレクト	10
プロスペクト項目の連動関係	フォームの連動項目	25
ランディングページ	ランディングページ	10
レイアウトテンプレート領域	ランディングページテンプレートで使用する保存済み領域	10

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

キャンペーン階層の作成

キャンペーンを整理してまとめてリンクするには、キャンペーン階層内の親子リレーションを使用して関連付けることができます。レポートを実行すると、子キャンペーンの評価指標が親に積み上げ集計されます。

最大5レベルの深度で堅牢な階層を作成できます。

1. 子として使用するキャンペーンのキャンペーンレコードを作成するか開きません。
2. [親キャンペーン]項目で、親として使用するキャンペーンを選択します。

3. 階層内のどこにキャンペーンが表示されるかを確認するには、キャンペーンレコードを開いて[キャンペーン階層の表示]をクリックします。

例: Christoは、チームのメールマーケティング活動を追跡したいと考えているため、「Email Marketing(メールマーケティング)」という最上位キャンペーンを作成します。商品に関するコミュニケーションを整理するために、親として使用するいくつかのキャンペーン(「Product Newsletter(商品ニュースレター)」、「All New Widgets(すべての新しいウィジェット)」、「Protect Your Purchase(購入の保護)」)を作成します。さらに、新商品の四半期ごとのキャンペーンと、サービス契約を促進するための個別のキャンペーンも作成します。四半期ごとの新しいキャンペーンを作成するたびに、適切な親キャンペーンを追加します。

キャンペーン階層で、「Product Newsletter(商品ニュースレター)」を「All New Widgets(すべての新しいウィジェット)」と「Protect Your Purchase(購入の保護)」の親キャンペーンにします。完了すると、階層は次のようになります。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

キャンペーンを参照する

- キャンペーンに対する「参照」

キャンペーン階層を参照する

- キャンペーンに対する「参照」

および

キャンペーンの[親キャンペーン]項目に対する「参照」

階層列を追加、編集、削除する

- 「すべてのデータの編集」

CAMPAIGN > EMAIL MARKETING	
Campaign Hierarchy	
CAMPAIGN NAME	
▼ Email Marketing	current
▼ Product Newsletter	
▼ All New Widgets	
	Newest Widgets - Summer 2021
	Newest Widgets - Winter 2021
▼ Protect Your Purchase	
	Service Benefits
	Service Discounts

関連トピック:

[キャンペーン階層の理解](#)

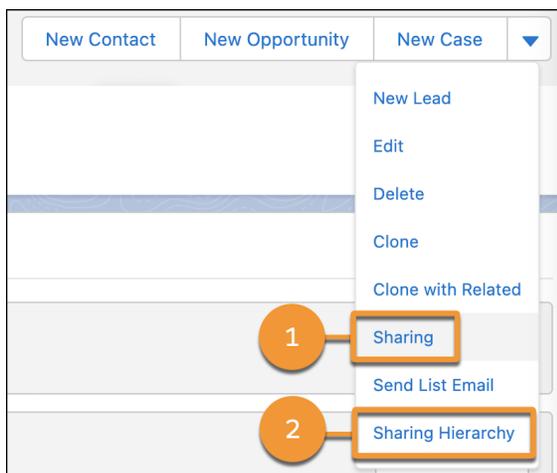
キャンペーンの共有

すべての Salesforce オブジェクトと同様に、キャンペーンは共有モデルによって管理されます。適切な同僚が適切なキャンペーンにアクセスできるように、キャンペーン所有者は自分のキャンペーンの共有を1つずつ拡張できます。

キャンペーンのメンバーや関連アセットも、組織の共有設定によって管理されます。キャンペーン所有者はキャンペーンを、特定の関連レコードにアクセスできない別のユーザーと共有できます。

組織の共有設定が [公開/フルアクセス] に設定されている場合、それ以上共有できないため、共有オプションは個々のキャンペーンには表示されません。

1. キャンペーンレコードを開き、[共有] (1) をクリックします。



2. [追加] をクリックして、ユーザー、グループ、ロール、またはテリトリーを選択します。
3. 作業内容を保存します。

キャンペーンへのアクセス権がある全員を表示するには、アクションメニューを開き、[共有階層] (2) を選択します。

関連トピック:

[内部組織の共有設定の設定](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce

Lightning Experience および
Salesforce Classic

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

キャンペーンを参照する

- キャンペーンに対する「参照」

キャンペーンを共有する

- キャンペーンに対する「参照」

および

[マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

および

レコードに対する「キャンペーン所有者」

キャンペーン項目履歴の追跡

キャンペーンの選択した項目への変更を追跡できます。ユーザーが追跡項目を変更するたびに、日付、時刻、ユーザー、および変更内容が関連リストに表示されます。

1. キャンペーンのオブジェクト管理設定から、[項目とリレーション]に移動します。
2. [追跡履歴を設定] をクリックします。
3. [キャンペーン項目履歴を有効化] を選択します。
4. 監視する項目を選択して、作業内容を保存します。
5. キャンペーンオブジェクトの[ページレイアウト]に移動して、[キャンペーン項目履歴] 関連リストを追加します。

キャンペーンメンバーの管理

メンバーをキャンペーンに追加して、メンバーの状況を更新し、キャンペーンを継続的に活性化します。

キャンペーンメンバー項目

次の項目 (アルファベット順) は、キャンペーンメンバーを構成します。

キャンペーンへのメンバーの追加

メンバーをキャンペーンに追加して、目的の顧客を対象にします。

キャンペーンメンバーとしての取引先

取引先ベースのマーケティング活動をサポートするには、取引先または個人取引先をキャンペーンメンバーとしてキャンペーンに追加します。レポートや関連リストなど、通常キャンペーンメンバーを追加する場所取引先を追加します。

キャンペーンメンバーの操作

キャンペーンメンバーを更新して、見込み客を正確に追跡します。

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: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

キャンペーンを参照する

- キャンペーンに対する「参照」

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

キャンペーンメンバー項目

次の項目 (アルファベット順) は、キャンペーンメンバーを構成します。

大部分のキャンペーンメンバー項目は、キャンペーンメンバーが作成された関連レコードから編集できます。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によっては、これらの設定の一部が表示できない場合や編集できない場合があります。

項目	説明
Account ID (取引先 ID)	キャンペーンメンバーが取引先に基づく場合は取引先の名前。この項目は、[キャンペーンメンバーとしての取引先]設定が有効になっている場合にのみ使用できます。
キャンペーン	リードまたは取引先責任者が関連するキャンペーン。
キャンペーンメンバーの通貨	キャンペーンメンバーの関連項目のデフォルト通貨。金額はキャンペーンメンバーの通貨で表示され、ユーザーの個人設定の通貨にも変換されます。マルチ通貨を使用する組織でのみ表示されます。
キャンペーンメンバーレコードタイプ	キャンペーンメンバーのレコードタイプによって、キャンペーンメンバーのページレイアウトが決まります。(参照のみ)
市区郡	リードまたは取引先責任者の住所の市区郡部分。
会社名 (取引先)	キャンペーンメンバーがリードに基づく場合は会社。またはキャンペーンメンバーが取引先責任者に基づく場合は取引先。
取引先責任者	キャンペーンメンバーが取引先責任者に基づく場合は取引先責任者の名前。
国	リードまたは取引先責任者の国。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。制限は 80 文字です。
作成者	キャンペーンメンバーを作成したユーザー。(参照のみ)
作成日	キャンペーンメンバーが作成された日付。(参照のみ)
説明	リードまたは取引先責任者の説明。
電話連絡拒否	取引先責任者が電話を受けるかどうかを示します。
メール	リードまたは取引先責任者のメールアドレス。
メール送信除外	取引先責任者がメールの受信を希望するかどうかを示します。
Fax	リードまたは取引先責任者の FAX 番号。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

項目	説明
Fax 送信除外	取引先責任者が同報ファックスの受信を希望するかどうか。
名	リードまたは取引先責任者の名。
最初にレスポンスのあった日付	キャンペーンメンバーが初めて応答した日付。(参照のみ)
最終更新者	キャンペーンメンバーレコードを最後に更新したユーザー。(参照のみ)
最終更新日	キャンペーンメンバーレコードが最後に更新された日付。(参照のみ)
姓	リードまたは取引先責任者の姓。
リード	キャンペーンメンバーがリードに基づく場合はリードの名前。
リードソース	広告、パートナー、Webなどのリードソース。エント리는、システム管理者が設定した選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40文字まで入力可能です。
携帯	リードまたは取引先責任者の携帯電話番号。
電話	リードまたは取引先責任者の電話番号。
関連レコード	このキャンペーンに関連するリードまたは取引先責任者。[キャンペーンメンバーとしての取引先]設定が有効になっている場合、関連レコードが取引先になる可能性があります。
レスポンスあり	キャンペーンメンバーが応答したかどうかを示します。
敬称	様、教授など、個人を示す敬称。
都道府県	ユーザーの住所の都道府県部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。テキスト項目の場合、最大80文字まで入力できます。
状況	送信済み、応答など、キャンペーンメンバーの状況。
町名・番地	リードまたは取引先責任者の住所の町名および番地部分。
役職	社長など、リードまたは取引先責任者の役職。
郵便番号	リードまたは取引先責任者の住所の町名および郵便番号。

キャンペーンへのメンバーの追加

メンバーをキャンペーンに追加して、目的の顧客を対象にします。

キャンペーンへの個々のリード、取引先責任者、個人取引先の追加

取引先責任者、リード、個人取引先の詳細ページから個々のキャンペーンメンバーを直接選択します。

[メンバーの管理]を使用したキャンペーンメンバーの追加

[メンバーの管理] ページでキャンペーンメンバーを正常に追加する方法について説明します。

キャンペーンページから取引先別にメンバーを追加

キャンペーンの詳細ページから、取引先の一部またはすべての取引先責任者をキャンペーンにすばやく追加します。

取引先ページからのキャンペーンメンバーの追加

取引先の [取引先責任者] 関連リストからキャンペーンメンバーを選択します。

キャンペーンへの複数の取引先責任者およびリードの追加

一度に複数の取引先責任者、リード、および個人取引先をメンバーとしてキャンペーンにすばやく追加できます。

リストビューから複数のメンバーをキャンペーンに追加

リードまたは取引先責任者リストビューから一度に最大 200 メンバーをキャンペーンに追加して時間を節約できます。または、キャンペーンにすでに関連付けられているメンバーのメンバー状況を更新できます。

標準レポートおよびカスタムレポートからキャンペーンメンバーを追加

キャンペーンにメンバーを追加する場合は、リード、取引先責任者、および個人取引先の表形式、サマリー、およびマトリックスレポートから行うとすばやく簡単に追加できます。

キャンペーンメンバーのインポート

データインポートウィザードを使用して、取引先責任者、リード、個人取引先をキャンペーンに追加します。

データインポートウィザードを使用した既存の取引先責任者のキャンペーンへの追加

複数の取引先責任者をキャンペーンのメンバーとして追加するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

データインポートウィザードを使用したキャンペーンへの既存のリードの追加

複数のリードをキャンペーンのメンバーとして追加するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

データインポートウィザードを使用した既存の個人取引先のキャンペーンへの追加

複数の個人取引先をキャンペーンのメンバーとして追加するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

データインポートウィザードを使用した取引先責任者の作成およびキャンペーンへの追加

1つのインポートファイルで、一度に複数の取引先責任者を作成してキャンペーンのメンバーにすることができます。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

エディション

データインポートウィザードを使用したリードの作成およびキャンペーンへの追加

複数のリードをキャンペーンのメンバーとして追加するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

キャンペーンへの個々のリード、取引先責任者、個人取引先の追加
取引先責任者、リード、個人取引先の詳細ページから個々のキャンペーンメン
バーを直接選択します。

1. 取引先責任者、リード、または個人取引先の詳細ページで、[キャンペーン履
歴] 関連リストに移動し、[キャンペーンに追加] をクリックします。
2. キャンペーンを指定します。
3. [キャンペーンメンバーの編集] ページで、キャンペーンメンバーの状況を指
定します。
4. 作業を保存します。

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](#)) および Lightning
Experience

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

ユーザ権限

キャンペーンメンバーを
追加またはコピーする

- キャンペーンに対する
「参照」

および

リードと取引先責任者
に対する「編集」

および

[マーケティングユー
ザー]が[ユーザーの詳
細]で選択されている
こと

個々のキャンペーンメン
バーを編集する

- キャンペーンに対する
「参照」

および

リードまたは取引先責
任者に対する「参照」
または「編集」

および

[マーケティングユー
ザー]が[ユーザーの詳
細]で選択されている
こと

[メンバーの管理]を使用したキャンペーンメンバーの追加

[メンバーの管理]ページでキャンペーンメンバーを正常に追加する方法について説明します。

[メンバーの管理]ページから、キャンペーンのメンバーとしてリードおよび取引先責任者を追加できます。取引先責任者をキャンペーンに追加するには、[キャンペーンに追加] チェックボックスをオンにする必要があります。

 **メモ:** [メンバーの管理]ページを使用する前に、サポートされているブラウザを使用していることを確認してください。

1. [メンバーの管理]をクリックし、キャンペーン詳細ページのドロップダウンボタンから、または[キャンペーンメンバー]関連リストから[メンバーの追加-検索]を選択します。
2. [メンバーの追加]サブタブで、「リード」または「取引先責任者」ラジオボタンを選択し、リードまたは取引先責任者を追加します。
3. リードまたは取引先責任者を検索します。

- 検索条件を指定して、[Go]をクリックします。
- または、[既存のビューを使用]ドロップダウンリストから既存のビュー(すべての未完了リードなど)を選択します。結果が自動的に表示されます。既存のビューを選択した場合は、検索条件を追加または変更して、[Go]をクリックします。

 **メモ:** 詳細オプションまたは6つ以上の検索条件を使用しているビューを選択した場合は、検索条件を変更できません。こうしたビューでは、一部の検索条件が表示されませんが、検索結果にはすべての検索条件が反映されます。

4. 追加するレコードの横にあるチェックボックスをオンにします。現在のページのすべてのレコードを選択するには、ヘッダー行のチェックボックスをオンにします。
5. [状況の追加]ドロップダウンリストから状況を選択します。

確認メッセージが表示され、[既存のメンバー]サブタブに、追加したメンバーが表示されます。

 **メモ:** 取引先責任者の追加ができない場合は、[キャンペーンに追加] チェックボックスをオンにします。

1. 取引先責任者のオブジェクト管理設定から、[検索レイアウト]に移動します。
2. [取引先責任者]リストビューの横にある[編集]をクリックします。
3. [キャンペーンに追加]を選択します。
4. [保存]をクリックします。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

キャンペーンメンバーを追加する

- キャンペーンに対する「編集」

および

リードと取引先責任者に対する「編集」

および

[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

キャンペーンメンバーを削除する

- キャンペーンに対する「参照」

および

リードまたは取引先責任者に対する「編集」

アクセシビリティモードでは、最新の[メンバーの管理]ページは無効になります。アクセシビリティモードでも、キャンペーンメンバーウィザードを使用して、[キャンペーンに取引先責任者またはリードを追加したり](#)、[キャンペーンメンバーを更新したり](#)できます。

キャンペーンページから取引先別にメンバーを追加

キャンペーンの詳細ページから、取引先の一部またはすべての取引先責任者をキャンペーンにすばやく追加します。

1. キャンペーンの [キャンペーンメンバー] 関連リストから [取引先責任者の追加] をクリックします。
2. 取引先名を検索します。
3. 取引先に対して表示されている一部またはすべての取引先責任者を選択します。
4. [次へ] をクリックします。
5. 追加されたメンバーのメンバー状況を選択します。
6. すでにキャンペーンのメンバーである選択されたリードまたは取引先責任者にメンバー状況を適用するかどうかを選択します。
7. [登録] をクリックします。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

複数の取引先責任者、リード、および個人取引先をキャンペーンに追加する

- [マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること
- および
- キャンペーンに対する「編集」
- および
- 取引先責任者、リード、および個人取引先に対する「参照」

取引先ページからのキャンペーンメンバーの追加

取引先の [取引先責任者] 関連リストからキャンペーンメンバーを選択します。

1. 取引先の詳細ページから、[取引先責任者] 関連リストに移動します。
2. 1人以上の取引先責任者をキャンペーンメンバーとして追加します。
 - 1人のキャンペーンメンバーを追加するには、取引先責任者の横にあるアクションメニューから [キャンペーンに追加] を選択します。
 - 複数のメンバーを追加するには、[すべて表示] をクリックし、キャンペーンメンバーを選択してから、[キャンペーンに追加] をクリックします。ページあたりの表示可能な最大取引先責任者数は 200 です。
3. キャンペーンを指定します。
4. キャンペーンメンバーの状況を指定します。
5. [登録] をクリックします。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

キャンペーンメンバーを追加またはコピーする

- キャンペーンに対する「参照」
 および
 リードと取引先責任者に対する「編集」
 および
 [マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

個々のキャンペーンメンバーを編集する

- キャンペーンに対する「参照」
 および
 リードまたは取引先責任者に対する「参照」または「編集」
 および
 [マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

キャンペーンへの複数の取引先責任者およびリードの追加

一度に複数の取引先責任者、リード、および個人取引先をメンバーとしてキャンペーンにすばやく追加できます。

1. キャンペーンの [キャンペーンメンバー] 関連リストから、[リードの追加] または [取引先責任者の追加] をクリックします。
2. リードまたは取引先責任者をリストから選択するか、特定のリードまたは取引先責任者を検索します。
3. [次へ] をクリックします。
4. 追加されたメンバーのメンバー状況を選択します。
5. すでにキャンペーンのメンバーである選択されたリードまたは取引先責任者にメンバー状況を適用するかどうかを選択します。
6. [登録] をクリックします。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

複数の取引先責任者、リード、および個人取引先をキャンペーンに追加する

- [マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること
 および
 キャンペーンに対する「編集」
 および
 取引先責任者、リード、および個人取引先に対する「参照」

リストビューから複数のメンバーをキャンペーンに追加

ユーザ権限

取引先責任者をキャンペーンに追加する [マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること
 および
 キャンペーンに対する「編集」
 および
 取引先責任者に対する「編集」

リードをキャンペーンに追加する [マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること
 および
 キャンペーンに対する「編集」
 および
 リードに対する「編集」

個人取引先をキャンペーンに追加する [マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること
 および
 キャンペーンに対する「編集」
 および
 取引先責任者に対する「編集」

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

リードまたは取引先責任者リストビューから一度に最大200メンバーをキャンペーンに追加して時間を節約できます。または、キャンペーンにすでに関連付けられているメンバーのメンバー状況を更新できます。

1. 取引先責任者またはリードリストビューに移動します。
2. キャンペーンに追加するレコードを最大200件選択します。
3. [キャンペーンに追加]をクリックします。
4. キャンペーンの名前を入力します。
5. 新規メンバーのメンバー状況を選択します。
6. キャンペーンにすでに関連付けられているメンバーの現在の状況を保持するかどうかを選択します。必要に応じて、これらのメンバーの状況を新規メンバーに選択した状況で更新します。
7. メンバーを追加します。

標準レポートおよびカスタムレポートからキャンペーンメンバーを追加

ユーザ権限

取引先責任者のレポートからキャンペーンメンバーを追加する

[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

および

キャンペーンに対する「編集」

および

取引先責任者に対する「参照」

および

レポートに対する「参照」

リードのレポートからキャンペーンメンバーを追加する

[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

および

キャンペーンに対する「編集」

および

リードに対する「参照」

および

レポートに対する「参照」

個人取引先のレポートからキャンペーンメンバーを追加する

[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

および

キャンペーンに対する「編集」

および

取引先責任者に対する「参照」

および

レポートに対する「参照」

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

キャンペーンにメンバーを追加する場合は、リード、取引先責任者、および個人取引先の表形式、サマリー、およびマトリックスレポートから行うとすばやく簡単に追加できます。

リード、取引先責任者、または個人取引先レコードを返すレポートからキャンペーンメンバーを追加できます。開始前に [詳細行] が有効になっていることを確認します。

1. [詳細行] 設定が有効になっていることを確認します。
2. レポートのアクションメニューをクリックして、[キャンペーンに追加] を選択します。[キャンペーンに追加] ボタンが無効な場合は、返すレコード数を 50,000 未満にするようにレポートを変更します。

3. これらのメンバーを追加するキャンペーンを入力または選択します。
4. 新規メンバーのメンバー状況を選択するか、現在の状況を保持します。
5. [送信] をクリックし、メールに含まれている確認メッセージを確認します。
6. Salesforce Classic では、[キャンペーンに追加] ボタンを使用して操作を完了します。確認画面を参照してから [完了] をクリックします。

レポートからキャンペーンメンバーを追加する場合は、次の考慮事項に留意してください。

- カスタムレポートからメンバーをキャンペーンに追加するには、レポートの主オブジェクトがリード、取引先責任者、または個人取引先である必要があります。
- Lightning Experience でレポートからメンバーをキャンペーンに追加するには、カスタムレポートタイプに [氏名] 項目が含まれている必要があります。
- キャンペーンメンバーの追加プロセスを中断しても、一部のメンバーはキャンペーンに追加される可能性があります。メンバーはバッチで追加されるためです。
- 追加プロセス中にレコードを編集した場合、そのレコードはキャンペーンに追加されません。
- 有効なリードはキャンペーンに追加できますが、取引開始後のリードは追加できません。取引開始後のリードがレポートに表示されていても問題はありません。有効なリードのみがキャンペーンに追加されます。
- [キャンペーンに追加] ボタンは、保存済みのレポートにのみ表示されます。レポートを編集またはプレビューしているときにこのボタンは表示されません。

キャンペーンメンバーのインポート

データインポートウィザードを使用して、取引先責任者、リード、個人取引先をキャンペーンに追加します。

データインポートウィザードを使用すると、指定されているマーケティングユーザーは、CSV (カンマ区切り値) ファイルを使用して取引先責任者、リード、または個人取引先をインポートし、キャンペーンの各フェーズでのレスポンスを追跡できます。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

データインポートウィザードを使用した既存の取引先責任者のキャンペーンへの追加

ユーザ権限

データインポートウィザードを使用して自分が所有する取引先責任者をキャンペーンに追加する

[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

および

取引先に対する「作成」

および

取引先責任者に対する「参照」

および

取引先およびキャンペーンに対する「編集」

および

「個人データのインポート」

データインポートウィザードを使用して他のユーザーが所有する取引先責任者をキャンペーンに追加する

[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

および

取引先に対する「作成」

および

取引先責任者に対する「参照」

および

取引先、取引先責任者、およびキャンペーンに対する「編集」

および

「すべてのデータの編集」

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

複数の取引先責任者をキャンペーンのメンバーとして追加するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

開始する前に、インポートファイルが CSV 形式で、次の項目に値が入力されていることを確認します。

- 取引先: Salesforce ID
- 取引先責任者: Salesforce ID

 **ヒント:** Salesforce ID やその他の値を組織から取得する場合は、レポートを実行して、レポートデータをエクスポートすることができます。

以下に説明する手順は、データをインポートする1つの推奨方法です。ここに挙げられていない Salesforce 項目にもデータをインポートできます。また、データインポートウィザードに表示される他のオプションを使用して、インポートをカスタマイズすることもできます。

1. Lightning Experience を使用している場合は、[キャンペーンメンバー] 関連リストで [リードと取引先責任者をインポートする] を選択します。Salesforce Classic を使用している場合は、キャンペーン詳細ページで、[メンバーの管理] > [メンバーの追加 - インポートファイル] を選択します。
データインポートウィザードが表示されます。
2. [取引先と取引先責任者] を選択して、[既存のレコードを更新] を選択します。
3. [取引先責任者の一致条件] を [Salesforce.com ID] に設定します。
4. [取引先の一致条件] を [Salesforce.com ID] に設定します。
5. インポートデータが含まれている CSV ファイルを選択して、[次へ] をクリックします。
6. CSV ファイルの列ヘッダーを取引先の [Salesforce ID] と取引先責任者の [Salesforce ID] 項目に対応付けます。
7. [次へ] をクリックします。
8. インポート設定を確認して、[インポートを開始] をクリックします。

データのインポートが終了すると、メールで通知されます。結果を確認し、エラーが生じている場合は解決します。キャンペーンメンバージョブの結果が個別のメールで通知されます。

データインポートウィザードを使用したキャンペーンへの既存のリードの追加

複数のリードをキャンペーンのメンバーとして追加するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

開始する前に、インポートファイルが CSV 形式で、次の項目に値が入力されていることを確認します。

- リードの Salesforce ID
- リードの姓

 **ヒント:** Salesforce ID やその他の値を組織から取得する場合は、レポートを実行して、レポートデータをエクスポートすることができます。

以下に説明する手順は、データをインポートする 1 つの推奨方法です。ここに挙げられていない Salesforce 項目にもデータをインポートできます。また、データインポートウィザードに表示される他のオプションを使用して、インポートをカスタマイズすることもできます。

1. キャンペーン詳細ページで、[メンバーの管理] > [メンバーの追加 - インポートファイル] を選択します。
データインポートウィザードが表示されます。
2. [リード] を選択して、[既存のレコードを更新] を選択します。
3. [リードの一致条件] を [Salesforce.com ID] に設定します。
4. [リードをキャンペーンに割り当てる] を選択します。
5. インポートデータが含まれている CSV ファイルを選択して、[次へ] をクリックします。
6. [取引先責任者をキャンペーンに割り当てる] を選択します。
7. CSV ファイルの列ヘッダーを次の項目に対応付けます。
 - リードの Salesforce ID
 - リードの姓
8. [次へ] をクリックします。
9. インポート設定を確認して、[インポートを開始] をクリックします。

データのインポートが終了すると、メールで通知されます。結果を確認し、エラーが生じている場合は解決します。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

データインポートウィザードを使用して既存のリードをキャンペーンに追加する

- [マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること
および
キャンペーンに対する「編集」
および
「リードのインポート」

データインポートウィザードを使用した既存の個人取引先のキャンペーンへの追加

複数の個人取引先をキャンペーンのメンバーとして追加するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

開始する前に、インポートファイルが CSV 形式で、次の項目に値が入力されていることを確認します。

- 個人取引先に関連付けられた取引先責任者の Salesforce ID
- メール

 **ヒント:** Salesforce ID やその他の値を組織から取得する場合は、レポートを実行して、レポートデータをエクスポートすることができます。

以下に説明する手順は、データをインポートする 1 つの推奨方法です。ここに挙げられていない Salesforce 項目にもデータをインポートできます。また、データインポートウィザードに表示される他のオプションを使用して、インポートをカスタマイズすることもできます。

1. キャンペーン詳細ページで、[メンバーの管理] > [メンバーの追加 - インポートファイル] を選択します。
データインポートウィザードが表示されます。
2. [個人取引先] を選択して、[既存のレコードを更新] を選択します。
3. [リードの一致条件] で [Salesforce ID] を選択します。
4. [個人取引先をキャンペーンに割り当てる] を選択します。
5. インポートデータが含まれている CSV ファイルを選択して、[次へ] をクリックします。
6. CSV ファイルの列ヘッダーを次の項目に対応付けます。
 - 個人取引先に関連付けられた取引先責任者の Salesforce ID
 - メール
7. [次へ] をクリックします。
8. インポート設定を確認して、[インポートを開始] をクリックします。

データのインポートが終了すると、メールで通知されます。結果を確認し、エラーが生じている場合は解決します。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

データインポートウィザードを使用して自分が所有する個人取引先をキャンペーンに追加する

- 取引先に対する「作成」
および
取引先に対する「編集」
および
「個人データのインポート」

データインポートウィザードを使用して他のユーザーが所有する個人取引先をキャンペーンに追加する

- 取引先に対する「作成」
および
取引先および取引先責任者に対する「編集」
および
「すべてのデータの編集」

データインポートウィザードを使用した取引先責任者の作成およびキャンペーンへの追加

ユーザ権限

データインポートウィザードを使用して自分が所有する取引先責任者を作成してキャンペーンに追加する

[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

および

取引先に対する「作成」

および

取引先責任者に対する「参照」

および

取引先およびキャンペーンに対する「編集」

および

「個人データのインポート」

データインポートウィザードを使用して他のユーザーが所有する取引先責任者を作成してキャンペーンに追加する

[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

および

取引先に対する「作成」

および

取引先責任者に対する「参照」

および

取引先、取引先責任者、およびキャンペーンに対する「編集」

および

「すべてのデータの編集」

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

1つのインポートファイルで、一度に複数の取引先責任者を作成してキャンペーンのメンバーにすることができます。

開始する前に、インポートファイルが CSV 形式で、次の項目に値が入力されていることを確認します。

- 取引先: 取引先名
- 取引先責任者: メール
- 取引先責任者: 姓
- 取引先責任者: 名
- キャンペーンメンバー: キャンペーン ID
- キャンペーンメンバー: 状況

 **ヒント:**すでに組織に存在する値を取得する場合は、レポートを実行して、レポートデータをエクスポートします。

以下に説明する手順は、データをインポートする1つの推奨方法です。ここに挙げられていないSalesforce項目にもデータをインポートできます。また、データインポートウィザードに表示される他のオプションを使用して、インポートをカスタマイズすることもできます。

1. キャンペーン詳細ページで、[メンバーの管理]>[メンバーの追加-インポートファイル]を選択します。データインポートウィザードが表示されます。
2. [取引先と取引先責任者]を選択して、[新規レコードを追加および既存のレコードを更新]を選択します。
3. [取引先責任者の一致条件]を[メール]に設定します。
4. [取引先の一致条件]を[取引先名と取引先サイト]に設定します。
5. [取引先責任者をキャンペーンに割り当てる]を選択します。
6. インポートデータが含まれているCSVファイルを選択して、[次へ]をクリックします。
7. CSVファイルの列ヘッダーを次の項目に対応付けます。
 - 取引先:取引先名
 - 取引先責任者:メール
 - 取引先責任者:姓
 - 取引先責任者:名
 - キャンペーンメンバー:キャンペーンID
 - キャンペーンメンバー:状況
8. [次へ]をクリックします。
9. インポート設定を確認して、[インポートを開始]をクリックします。

データのインポートが終了すると、メールで通知されます。結果を確認し、エラーが生じている場合は解決します。キャンペーンメンバージョブの結果が個別のメールで通知されます。

データインポートウィザードを使用したリードの作成およびキャンペーンへの追加

複数のリードをキャンペーンのメンバーとして追加するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

開始する前に、インポートファイルが CSV 形式で、次の項目に値が入力されていることを確認します。

- キャンペーンメンバー: キャンペーン ID
- キャンペーンメンバー: 状況
- メール
- 会社名
- 姓
- 名 (省略可能ですが推奨)

 **ヒント:** すでに組織に存在する値を取得する場合は、レポートを実行して、レポートデータをエクスポートします。

以下に説明する手順は、データをインポートする 1 つの推奨方法です。ここに挙げられていない Salesforce 項目にもデータをインポートできます。また、データインポートウィザードに表示される他のオプションを使用して、インポートをカスタマイズすることもできます。

1. キャンペーン詳細ページで、[メンバーの管理] > [メンバーの追加 - インポートファイル] を選択します。
データインポートウィザードが表示されます。
2. [リード] を選択して、[新規レコードを追加および既存のレコードを更新] を選択します。
3. [リードの一致条件] を [メール] に設定します。
4. [リードをキャンペーンに割り当てる] を選択します。
5. インポートデータが含まれている CSV ファイルを選択して、[次へ] をクリックします。
6. CSV ファイルの列ヘッダーを次の項目に対応付けます。
 - キャンペーンメンバー: キャンペーン ID
 - キャンペーンメンバー: 状況
 - メール
 - 会社名
 - 姓
 - 名 (省略可能ですが推奨)
7. [次へ] をクリックします。
8. インポート設定を確認して、[インポートを開始] をクリックします。

データのインポートが終了すると、メールで通知されます。結果を確認し、エラーが生じている場合は解決します。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

データインポートウィザードを使用してリードを作成してキャンペーンに追加する

- [マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること
および
キャンペーンに対する「編集」
および
「リードのインポート」

キャンペーンメンバーとしての取引先

取引先ベースのマーケティング活動をサポートするには、取引先または個人取引先をキャンペーンメンバーとしてキャンペーンに追加します。レポートや関連リストなど、通常キャンペーンメンバーを追加する場所に取引先を追加します。

取引先をキャンペーンメンバーとして使用する場合の考慮事項

取引先をキャンペーンメンバーとして使用開始する前に、次の考慮事項を確認してください。

キャンペーンメンバーとしての取引先の有効化

ユーザーがキャンペーンメンバーリストおよびレポートに取引先を含めることができるようにするには、この機能を有効にして、ページレイアウトを更新します。

キャンペーンメンバーとしての取引先の追加

個人取引先を含む取引先をキャンペーンメンバーとしていくつかの場所に表示および管理できます。

取引先をキャンペーンメンバーとして使用する場合の考慮事項

取引先をキャンペーンメンバーとして使用開始する前に、次の考慮事項を確認してください。

- [キャンペーンメンバーとしての取引先] では、取引先と個人取引先がサポートされません。個人取引先をキャンペーンメンバーとして追加すると、レコードが取引先責任者として追加されます。
- キャンペーンメンバーレポートと総計値は Sales Cloud と Account Engagement で異なる場合があります。これは、Account Engagement ではキャンペーンメンバーの合計に取引先が含まれないためです。
- オブジェクトに対する共有ルールを設定すると、[キャンペーンメンバーに連動] オプションでリード、取引先責任者、取引先、個人取引先から共有設定が継承されます。

エディション

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

エディション

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

キャンペーンメンバーとしての取引先の有効化

ユーザーがキャンペーンメンバーリストおよびレポートに取引先を含めることができるようにするには、この機能を有効にして、ページレイアウトを更新します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「取引先」と入力し、[キャンペーンメンバーとしての取引先] を選択します。
2. 機能を有効にします。
3. 取引先ページレイアウトで、[キャンペーン履歴] 関連リストを追加します。
4. カスタムレポートタイプで取引先をキャンペーンメンバーとして表示するには、キャンペーンオブジェクトをプライマリ、取引先オブジェクトをセカンダリとして選択します。

[キャンペーンメンバーとしての取引先] を有効にすると、新しい標準レポート「取引先が関連するキャンペーン」が使用可能になります。取引先を主オブジェクトとして使用しているレポートには [キャンペーンに追加] ボタンも表示されます。

キャンペーンメンバーとしての取引先の追加

個人取引先を含む取引先をキャンペーンメンバーとしていくつかの場所で表示および管理できます。

表に示された場所で取引先をキャンペーンメンバーとして操作します。

- 取引先レコードから取引先をキャンペーンメンバーとして追加するには、[キャンペーン履歴] 関連リストを検索し、[キャンペーンに追加] を選択します。
- キャンペーンレコードから開始するには、[キャンペーンメンバー] 関連リストを検索し、[取引先の追加] を選択します。

エディション

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

ユーザ権限

取引先をキャンペーンメンバーとして有効化する

- 「すべてのデータの編集」
および
「設定・定義の参照」

キャンペーンメンバーとして取引先を追加または編集する

- [マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること
および
キャンペーンに対する「編集」および「参照」
および
取引先に対する「参照」

エディション

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

- 取引先をキャンペーンメンバーとして一括でインポートするには、データインポートウィザードを開き、[キャンペーンメンバー]を選択して、指示に従います。

レコード	場所	表示内容
取引先	[キャンペーン] 関連リスト	取引先の取引先責任者に関連付けられているキャンペーン。
取引先	[キャンペーン履歴] 関連リスト	取引先をキャンペーンメンバーとして含むキャンペーン。
キャンペーン	[キャンペーンメンバー] 関連リスト	キャンペーンメンバーである取引先。
標準レポート	[Campaigns and Campaign Members (キャンペーンとキャンペーンメンバー)] レポート	メンバー種別が[取引先]の取引先レコード。以前は[リード/取引先責任者 ID] という名前だった列の表示ラベルは[関連レコード ID]になりました。
標準レポート	[取引先が関連するキャンペーン] レポート	キャンペーンと取引先間のリレーション。このレポートは、[キャンペーンメンバーとしての取引先]を有効にすると使用可能になります。
カスタムレポート	オブジェクト型	キャンペーンのセカンダリオブジェクトとしての取引先 (キャンペーンをプライマリオブジェクトとして選択した場合)

-  **メモ:** Salesforce Classic では、[キャンペーンメンバー] 関連リストで一括追加アクションを使用できません。

キャンペーンメンバーの操作

キャンペーンメンバーを更新して、見込み客を正確に追跡します。

キャンペーンメンバーの表示と編集

キャンペーンメンバー詳細ページで、キャンペーンメンバーレコードを編集、削除またはコピーできます。また、キャンペーンメンバーがリードに基づく場合、リードを移行できます。キャンペーンメンバーが取引先責任者に基づく場合、商談を作成できます。

[キャンペーンメンバー] 関連リストを使用したメンバーの管理

キャンペーン詳細ページから直接キャンペーンメンバーを管理します。

複数のキャンペーンメンバーの編集

キャンペーンメンバーの状況の更新、キャンペーンメンバーの詳細の編集、[メンバーの管理] ページからのキャンペーンメンバーの削除を行う手順を以下に示します。

データインポートウィザードを使用したキャンペーンメンバーの追加または更新

多数のキャンペーンメンバーを一度に追加または更新するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

キャンペーンからの個人メンバーの削除

キャンペーンから個々のキャンペーンメンバーを削除します。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

キャンペーンメンバーの表示と編集

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:
Salesforce **Professional**
Edition、**Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、**Unlimited** Edition、
および **Developer** Edition

キャンペーンメンバー詳細ページで、キャンペーンメンバーレコードを編集、削除またはコピーできます。また、キャンペーンメンバーがリードに基づく場合、リードを移行できます。キャンペーンメンバーが取引先責任者に基づく場合、商談を作成できます。

キャンペーンメンバー詳細ページを表示するには、キャンペーン詳細ページまたは [既存のメンバー] タブの [キャンペーンメンバー] 関連リストで [氏名] 列、[名] 列または [姓] 列にあるキャンペーンメンバーの名前をクリックします。

メモ: キャンペーンメンバーを表示するには、キャンペーンおよびリードまたは取引先責任者の権限が必要です。たとえば、リードから作成されたキャンペーンメンバーを表示するには、キャンペーンおよびリードの両方を表示する必要があります。

キャンペーンメンバー詳細ページレイアウトを編集するには、キャンペーンメンバーのオブジェクト管理設定から [ページレイアウト] に移動し、ページレイアウト名の横にある [編集] をクリックします。

アクション	説明
キャンペーンメンバーの編集	キャンペーンメンバーを編集するには、キャンペーンメンバー詳細ページの [編集] をクリックして、更新する項目を変更し、[保存] をクリックします。取引先責任者またはリードから派生した項目は、リード詳細ページまたは取引先責任者詳細ページからのみ編集が可能です。管理者が組織のインライン編集を有効にしていない場合、キャンペーンメンバー詳細ページの [状況] ドロップダウンリストにインライン編集を使用することはできません。代わりに、キャンペーン詳細ページの [編集] をクリックして、[状況] ドロップダウンリストを編集します。
キャンペーンメンバーのコピー	キャンペーンメンバーをコピーするには、キャンペーンメンバー詳細ページの [コピー] をクリックし、キャンペーンおよび取引先責任者またはリードを選択します。キャンペーンメンバーのコピーしたい項目を修正し、[保存] をクリックします。
キャンペーンメンバーの削除	キャンペーンメンバーを削除するには、キャンペーンメンバー詳細ページで [削除] をクリックします。キャンペーンメンバーレコードを削除すると、永続的に削除されます。レコードはごみ箱から復元することはできません。ただし、元のリードレコードまたは取引先責任者レコードは削除されません。
リードの取引の開始	キャンペーンメンバーがリードから作成された場合、キャンペーンメンバー詳細ページで [リードの取引の開始] をクリックし、リードの取引を開始します。リード

ユーザ権限

キャンペーンメンバーを表示、編集または削除する

- キャンペーンに対する「参照」

および

リードに対する「参照」

および

取引先責任者に対する「参照」

および

[マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

キャンペーンメンバーを追加する

- キャンペーンに対する「参照」

および

リードに対する「編集」

および

取引先責任者に対する「編集」

および

[マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

アクション	説明
	の取引を開始しても、キャンペーンメンバーはキャンペーンの一員のままで すが、その種別はリードから取引先責任者になります。
商談の作成	キャンペーンメンバーが取引先責任者から作成された場合、キャンペーンメン バー詳細ページで[商談の作成]をクリックして商談を作成します。商談を 作成しても、キャンペーンメンバーはキャンペーンの一員のままです。

[キャンペーンメンバー] 関連リストを使用したメンバーの管理

キャンペーン詳細ページから直接キャンペーンメンバーを管理します。

[キャンペーンメンバー] 関連リストを使用して、次のことを実行します。

- 検索によって個人メンバーを追加する
- インポートファイルから複数のメンバーを追加する
- メンバーを編集する
- 既存のメンバーを更新または削除する
- インポートファイルからメンバーの状況を更新する

Lightning Experience の [キャンペーンメンバー] 関連リストには、キャンペーンメンバーの数と各キャンペーンメンバーの状況を示すグラフが含まれます。キャンペーンメンバーの共有が [リードまたは取引先責任者に連動] に設定され、リードと取引先責任者の共有が非公開に設定されている場合、10,000 メンバーを超えるキャンペーンではグラフは表示されません。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

キャンペーンメンバーを追加またはコピーする

- キャンペーンに対する「参照」

および

リードと取引先責任者に対する「編集」

および

[マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

[キャンペーンメンバー] 関連リストを参照および編集する

- キャンペーンに対する「参照」

および

リードまたは取引先責任者に対する「参照」

および

[マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

複数のキャンペーンメンバーの編集

キャンペーンメンバーの状況の更新、キャンペーンメンバーの詳細の編集、[メンバーの管理] ページからのキャンペーンメンバーの削除を行う手順を以下に示します。

- ☑ **メモ:** [メンバーの管理] ページを使用する前に、サポートされているブラウザを使用していることを確認してください。
1. [メンバーの管理] をクリックし、キャンペーン詳細ページのドロップダウンボタンから、またはキャンペーン詳細ページの [キャンペーンメンバー] 関連リストから [メンバーの編集 - 検索] を選択します。
 2. [既存のメンバー] サブタブで、必要に応じて、既存のメンバーを検索するときの条件を入力し、[Go] をクリックします。
 - ☑ **メモ:** リードと取引先責任者の両方から作成されたキャンペーンメンバーを持つキャンペーンの場合、すべてのメンバーを参照するにはリードと取引先責任者に対する「参照」権限が必要です。リードに対する「参照」権限しかない場合、参照できるのはリードから作成したキャンペーンメンバーのみとなります。取引先責任者に対する「参照」権限しかない場合、参照できるのは取引先責任者から作成したキャンペーンメンバーのみとなります。
 3. 編集するレコードの横にあるチェックボックスをオンにします。現在のページのすべてのレコードを選択するには、ヘッダー行のチェックボックスをオンにします。
 4. 必要に応じて、次のアクションを実行します。
 - キャンペーンメンバーの状況を変更するには、[状況の更新] ドロップダウンリストから状況を選択します。
 - キャンペーンからメンバーを削除するには、[削除] をクリックします。
 - キャンペーンメンバーの詳細を編集するには、[編集] をクリックします。
 - **キャンペーンメンバーの表示、編集、削除、コピー**を行うには、[名前] 列でキャンペーンメンバーの名前をクリックします。

アクセシビリティモードでは、最新の [メンバーの管理] ページは無効になります。アクセシビリティモードでも、キャンペーンメンバーウィザードを使用して、キャンペーンに取引先責任者またはリードを追加したり、キャンペーンメンバーを更新したりできます。

多数のキャンペーンメンバーを更新する場合、データローダーアプリケーションを使用してキャンペーンメンバーデータをエクスポートしてから再インポートできます。データローダーを使用して CSV ファイルをアップロードする前に、キャンペーン ID でファイルを並び替えます。データの再インポートに問題がある場合、CSV ファイルをいくつかの小さなファイルに分割してから個別にアップロードします。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

[既存のメンバー] タブを参照する

- キャンペーンに対する「編集」
- および
- リードまたは取引先責任者に対する「参照」
- および
- [マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

キャンペーンメンバーを更新および削除する

- キャンペーンに対する「編集」
- および
- リードと取引先責任者に対する「編集」
- および
- [マーケティングユーザー] が [ユーザーの詳細] で選択されていること

データインポートウィザードを使用したキャンペーンメンバーの追加または更新

多数のキャンペーンメンバーを一度に追加または更新するには、キャンペーン詳細ページからデータインポートウィザードを起動します。

 **ヒント:** Salesforce ID やその他の値を組織から取得する場合は、レポートを実行して、レポートデータをエクスポートすることができます。

開始する前に、インポートファイルが CSV 形式で、次の項目に値が入力されていることを確認します。

- 取引先責任者またはリードの Salesforce ID。個人取引先の場合、個人取引先に関連付けられた取引先責任者 ID を Salesforce ID として使用します。
 - キャンペーンメンバーの状況
 - キャンペーン ID (キャンペーン以外のページでレコードをインポートする場合)
1. キャンペーンの詳細ページで、次の手順を実行します。
 - キャンペーンメンバーを更新するには、[メンバーの管理]>[メンバーの更新-インポートファイル]を選択します。
 - キャンペーンメンバーを更新するには、[キャンペーンメンバー]を選択して、[既存のレコードを更新]を選択します。

データインポートウィザードが表示されます。

2. インポートデータが含まれている CSV ファイルを選択して、[次へ]をクリックします。
3. CSV ファイルの列ヘッダーをキャンペーンメンバーの Salesforce ID、キャンペーンメンバーの状況、およびキャンペーン ID に対応付けます。
4. [次へ]をクリックします。
5. インポート設定を確認して、[インポートを開始]をクリックします。

データのインポートが終了すると、メールで通知されます。結果を確認し、エラーが生じている場合は解決します。

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

データインポートウィザードを使用してキャンペーンメンバーを追加または更新する

- ユーザー情報で [マーケティングユーザー] が選択されている

および

取引先責任者に対する「参照」、または「リードのインポート」

および

キャンペーンに対する「編集」

キャンペーンからの個人メンバーの削除

キャンペーンから個々のキャンペーンメンバーを削除します。

1. キャンペーンの詳細ページから、[キャンペーンメンバー] 関連リストに移動します。
2. 削除するキャンペーンメンバーを検索します。
3. Lightning Experience では、メンバーの行のドロップダウンメニューから [削除] をクリックします。Salesforce Classic では、[削除] をクリックします。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

個々のキャンペーンメンバーを削除する

- キャンペーンに対する「参照」
および
リードおよび取引先責任者に対する「参照」
および
[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

キャンペーンインフルエンス

キャンペーンが商談パイプラインにどう影響するかを理解します。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスと従来のキャンペーンインフルエンス 1.0 は、Lightning Experience ユーザーが使用できます。キャンペーンインフルエンス 1.0 は Salesforce Classic でのみサポートされています。カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスを使用することをお勧めします。これにより、柔軟性が向上し、より詳細に制御できます。

キャンペーンインフルエンス 1.0 を使用するには、システム管理者は [設定] でカスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスを無効にする必要があります。ただし、バージョン 1.0 に戻すと、既存のキャンペーンインフルエンスレコードが削除されるため、ワークフローと Apex ルールに影響する可能性があります。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス

キャンペーンインフルエンスは、成功のパーセントに影響力のあるキャンペーンに割り当てるために役立つツールです。Salesforce Classic 用のキャンペーンインフルエンス 1.0 と、Classic および Lightning Experience 用のカスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの 2 つのバージョンがあります。カスタマイズ可能バージョンでは、マーケティング活動に影響度をより柔軟に割り当てることができます。

キャンペーンインフルエンス 1.0

キャンペーンインフルエンス 1.0 は、キャンペーンの投資収益を識別するのに役立ちます。キャンペーンインフルエンスオブジェクトを使用して、取引先責任者、キャンペーン、および商談を結び付けます。キャンペーンインフルエンス 1.0 は Lightning Experience ではサポートされていません。影響のあるキャンペーンを Lightning Experience で追跡するには、カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスに切り替えます。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス

キャンペーンインフルエンスは、成功のパーセントに影響力のあるキャンペーンに割り当てるために役立つツールです。Salesforce Classic 用のキャンペーンインフルエンス 1.0 と、Classic および Lightning Experience 用のカスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの 2 つのバージョンがあります。カスタマイズ可能バージョンでは、マーケティング活動に影響度をより柔軟に割り当てることができます。

PDF 実装ガイドのダウンロード: [キャンペーンインフルエンス実装ガイド](#)

エディション

キャンペーンインフルエンス 1.0

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス (v2)

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの仕組み

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスでは、手動または自動化プロセスを介して更新できる標準およびカスタム属性モデルで収益分配が識別されます。カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスデータを関連リストおよびレポートに追加して、営業担当が商談パイプラインに影響を与えるキャンペーンを理解できるようにします。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスへの切り替え

2つのキャンペーンインフルエンス機能の違いを調べ、移行の準備に必要な手順を検討します。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの設定

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの前提条件を確認します。ユーザーにアクセス権を付与し、ページレイアウトとレポートを作成して営業担当の成功を支援します。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの使用

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスは、セールスデータとマーケティングデータを組み合わせるための柔軟なツールです。定義済みモデルを選択するか、カスタム影響度のパーセントを入力します。マーケティング活動がパイプラインにどのように影響するかを確認するには、有効なモデルに基づいてレポートとダッシュボードを作成します。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの仕組み

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスでは、手動または自動化プロセスを介して更新できる標準およびカスタム属性モデルで収益分配が識別されます。カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスデータを関連リストおよびレポートに追加して、営業担当が商談パイプラインに影響を与えるキャンペーンを理解できるようにします。

インフルエンスモデルは有効なキャンペーンをスキャンして、進行中の商談の取引先責任者の役割も割り当てられているメンバーを識別します。モデルは、そのリレーションに基づいてキャンペーンインフルエンスレコードを作成します。影響度は、商談レコードに手動で割り当てるか、Apex トリガーやAPI を介して自動的に割り当てることができます。商談のフェーズが完了(成立または不成立)になると、インフルエンスレコードは作成されなくなります。

キャンペーンインフルエンスでは、メンバー状況に関係なく、すべてのキャンペーンメンバーが考慮されます。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスモデルは、キャンペーンオブジェクト、商談オブジェクト、およびキャンペーンインフルエンス連結オブジェクトに依存します。カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスを有効にすると、CampaignInfluence および CampaignInfluenceModel 標準オブジェクトが組織に追加されます。

有効なインフルエンスモデルのレポートまたはダッシュボードを作成できます。

キャンペーンインフルエンスレコードへのアクセス

キャンペーンインフルエンスレコードは、関連リストとレポートによってユーザーに公開されます。関連リストには、一度に1つのモデルのデータが表示されます。使用するモデルを選択し、デフォルトとして設定します。

エディション

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

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

ユーザーがキャンペーンインフルエンスレコードを商談レコードから追加または編集できるようにするには、デフォルトモデルがカスタムであり、ロック解除されている必要があります。

 **メモ:** Salesforce Classic では、[影響を受ける商談] 関連リストに商談が表示されるのは、影響が 0% より大きい場合のみです。Lightning Experience では、影響度のパーセントに関係なく商談レコードが表示されます。

標準モデルとカスタムモデル

主キャンペーンソースモデルは、カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスに付属するデフォルトのモデルです。商談の [主キャンペーンソース] 項目に含まれているキャンペーンに 100% の影響度が割り当てられます。自動関連付けが使用されます。つまり、ユーザーがキャンペーンインフルエンスレコードをモデルに手動で追加することはできません。

主キャンペーンソースモデルによって作成されたインフルエンスレコードは、次のいずれかのイベントが発生すると再計算されます。

- カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス設定が変更される
- 商談の完了予定日が変更される
- キャンペーンのメンバーが追加または削除される
- 取引先または商談が削除されるか復元される

主キャンペーンソースモデルがビジネスニーズを満たさない場合は、カスタムモデルを作成できます。カスタムモデルを使用すると、ユーザーは商談レコードの [キャンペーンインフルエンス] 関連リストに手動で影響度のパーセントを追加または編集できます。カスタムモデル設定はデフォルトでロック解除されているため、ユーザーは自分でレコードを更新できます。カスタムモデルがロックされると、API を介した更新のみが受け入れられます。

 **メモ:** 主ソースキャンペーン項目によって追加された商談は、主ソースキャンペーンモデルがデフォルトとして設定されている場合にのみキャンペーン統計に表示されます。別のモデルを使用している場合、この値には自動関連付けによって追加された商談のみが表示されます。

作成できるカスタムモデルの数は、エディションによって異なります。

- Account Engagement **Plus** Edition、**Advanced** Edition、および **Premium** Edition: 5
- Account Engagement **Growth** Edition: 3
- Salesforce Performance Edition、Unlimited Edition: 5
- Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition: 3
- Salesforce Developer Edition: 1

商談データを保持するために、関連付けられたキャンペーンを削除したときにカスタムキャンペーンインフルエンスレコードは削除されません。[商談] 関連リストまたは API を使用してキャンペーンインフルエンスレコードを削除できます。

自動関連付け設定

標準のキャンペーンインフルエンスモデルでは、自動関連付けを使用して、設定した条件に基づいてキャンペーンインフルエンスレコードを作成します。条件には期間やキャンペーン種別を含めることができます。また、標準項目またはカスタム項目を使用して他の検索条件を追加できます。[設定] で **自動関連付けの期間条件** を設定して、メンバーと取引先責任者のリレーションが影響したとみなされる期間を制限できます。

自動関連付けルールは標準キャンペーンインフルエンスモデルでのみ機能し、カスタムモデルには適用されません。

マーケティング担当者向けのその他のキャンペーンインフルエンスモデル

Sales Cloud と Account Engagement の両方のユーザーは、追加キャンペーンインフルエンスモデル (初回接触、最終回接触、均等分布) を有効にするかどうかを選択します。次のいずれかのモデルを有効化した場合、自動関連付けルールは標準項目のみをサポートします。

これらのモデルを有効にできない場合、または有効にしない場合、主キャンペーンソースモデルとカスタムモデルのみにアクセスが制限されます。

- **初回接触** — 見込み客が接触した最初のキャンペーンに 100% の影響度と収益を割り当てます。見込み客が他のマーケティングアセットまたは活動とやりとりしている場合でも、このモデルはすべての影響度を初回接触に割り当てます。このモデルは、キャンペーンメンバーの作成日に依存し、Account Engagement ユーザーのみを対象とします。
- **均等分布** — 見込み客が接触するすべてのキャンペーンに等しいパーセントの影響度と収益を割り当てます。このモデルは Account Engagement ユーザーのみを対象とします。
- **最終回接触** — 商談が完了する前に見込み客が接触した最後のキャンペーンに 100% の影響度と収益を割り当てます。見込み客が他のキャンペーンとやりとりしたかどうかに関係なく、このモデルはすべての影響度を最終タッチポイントに割り当てます。このモデルは、キャンペーンメンバーの最終変更日に依存し、Account Engagement ユーザーのみを対象とします。

関連トピック:

- [カスタムキャンペーンインフルエンスモデルの作成](#)
- [影響のあるキャンペーンの商談への追加](#)

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスへの切り替え

2つのキャンペーンインフルエンス機能の違いを調べ、移行の準備に必要な手順を検討します。

機能の違い

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスには、元のバージョンのキャンペーンインフルエンス 1.0 にはない複数の機能があります。

機能	キャンペーンインフルエンス	カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス
Salesforce Classic で使用可能	✓	✓
Lightning Experience で使用可能		✓
主キャンペーンソースモデル	✓	✓

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

機能	キャンペーンインフルエンス	カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス
関連リスト (商談レコード) に [主キャンペーンソース] 項目が表示される	✓	
商談への自動関連付け	✓	✓
複数の属性モデル		✓
柔軟なインフルエンス属性		✓
ロックされたモデル		✓
API へのアクセス		✓

切り替えの準備

さらに、機能の外観と予測される動作もいくつか異なります。

- ユーザー権限—ユーザーはキャンペーンを編集するためにアクセス権が必要か、またはキャンペーンインフルエンスレコードを作成する機会が必要かを検討します。「参照」権限を持つユーザーを特定し、そのユーザーのニーズを確認します。
- レポート検索条件—新しいカスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスモデルは、キャンペーンインフルエンス 1.0 レポートと互換性がありません。新しいオブジェクトと項目を使用するレポートを作成します。
- 関連リスト—新しい [カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス] 関連リストは、キャンペーンインフルエンス 1.0 で使用されるリストとは異なります。ページレイアウトを再検討し、適切な関連リストが追加されていることを確認します。
- データの不一致—以前は、同じレコードが存在していても、主キャンペーンソースまたは取引先責任者の役割が識別されたたびに、キャンペーンインフルエンスレコードが作成されていました。カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスは、CI 1.0 にはなかった方法で一意的なリレーションを適用するため、一部の値は以前の環境と異なる可能性があります。

関連トピック:

[ナレッジ記事](#) Import records from Campaign Influence 1.0 into Customizable Campaign Influence (キャンペーンインフルエンス 1.0 からカスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスへのレコードのインポート)

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの設定

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの前提条件を確認します。ユーザーにアクセス権を付与し、ページレイアウトとレポートを作成して営業担当の成功を支援します。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの有効化

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する準備ができたなら、[設定] でこの機能を有効にして、使用するモデルを選択または作成します。

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス関連リストの追加

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスレコードを表示するには、関連リストをキャンペーン、商談、および取引先ページレイアウトに追加します。関連リストのデータは、[設定] のデフォルトモデルとしてマークされたモデルに制限されます。

カスタムキャンペーンインフルエンスモデルの作成

カスタムインフルエンスモデルを使用すると、ユーザーはキャンペーンの商談への影響度を手動で指定できます。キャンペーンインフルエンスレコードを作成するトリガーとプロセスを設定することもできます。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの有効化

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する準備ができたなら、[設定]でこの機能を有効にして、使用するモデルを選択または作成します。

Account Engagement ユーザーの場合、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する前に、接続済みキャンペーンを有効にすることをお勧めします。キャンペーンを接続すると、Account Engagement のマーケティングデータが Salesforce と共有され、パフォーマンスの全体像を把握できます。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「インフルエンス」と入力し、[キャンペーンインフルエンスの設定]をクリックします。
2. [キャンペーンインフルエンス]の[有効化]を選択します。
3. Account Engagement を使用する場合、追加のキャンペーンインフルエンスモデルを有効にするかどうかを選択します。
このモデルでは、自動関連付けルール条件のカスタム項目はサポートされていません。
4. [自動関連付け設定]を開き、期間または項目値で関連付けを制限するために使用する条件を入力します。
最良の結果を得るには、ルックアップアイコンを使用して [値] 項目で複数の条件を追加します。

Campaign Influence Eligibility Limits
Limit whether a campaign is influential by specifying the maximum number of days between a contact's association with the campaign and the opportunity's creation date.
Campaign Influence Time Frame: 21 days

Auto-Association Rules
Association rules specify additional criteria for automatic association.

Field	Operator	Value	
Expected Revenue in Campaign	greater than	1,000	AND
Type	equals	Advertisement, Banner	AND
--None--	--None--		AND
--None--	--None--		AND
--None--	--None--		

Add Filter Logic...

5. モデルの詳細を確認するには、[モデルの設定]をクリックしてリストからモデルを編集します。
6. 関連リストにデータを表示するには、モデルを編集して[デフォルトのモデル]を選択します。

関連トピック:

[Account Engagement キャンペーンと Salesforce キャンペーンを接続](#)

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: Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

キャンペーンインフルエンスを有効にする

- 「Sales Cloud ユーザー」、「Service Cloud ユーザー」、または「CRMユーザー」権限セットライセンス および 「アプリケーションのカスタマイズ」

キャンペーンインフルエンスレコードを参照する

- 「キャンペーンインフルエンス」権限セット および キャンペーンと商談に対する「参照」 および [マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス関連リストの追加

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスレコードを表示するには、関連リストをキャンペーン、商談、および取引先ページレイアウトに追加します。関連リストのデータは、[設定]のデフォルトモデルとしてマークされたモデルに制限されます。

キャンペーンインフルエンス関連リストを表示および編集するには、ユーザーに「キャンペーンインフルエンス」権限と「営業ユーザー」、「サービスユーザー」、または「CRM ユーザー」権限セットライセンスが必要です。

関連リスト	ページレイアウト	説明
キャンペーンインフルエンス	商談	商談に関連したキャンペーンが表示されます。ユーザーはキャンペーンインフルエンスレコードをここから作成できます。
影響を受ける商談	キャンペーン	キャンペーンの影響を受ける商談が表示されます。ユーザーはキャンペーンインフルエンスレコードをここから編集できます。
キャンペーンインフルエンス	取引先	2つのグラフに、個々のキャンペーンでグループ化された収益分配とキャンペーン種別でグループ化された収益分配が表示されます。リストを展開すると、関連キャンペーン金額、収益分配、取引先責任者名と共に、取引先に関連付けられた商談が表示されます。 Salesforce モバイルアプリケーションでは、この関連リストにグラフは含まれません。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

メモ:

- リードIDなどの他の項目を関連リストに追加するには、ページレイアウトで関連リストを編集し、[選択可能な項目]から選択します。「[関連リストのカスタマイズ](#)」を参照してください。
- キャンペーンインフルエンスバージョン1.0の関連リストの一部の項目は、カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス関連リストでは使用できません。[カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスへの切り替え](#) (ページ 76)

カスタムキャンペーンインフルエンスモデルの作成

カスタムインフルエンスモデルを使用すると、ユーザーはキャンペーンの商談への影響度を手動で指定できます。キャンペーンインフルエンスレコードを作成するトリガーとプロセスを設定することもできます。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「インフルエンス」と入力し、[モデルの設定]をクリックします。
2. [新規属性モデル]をクリックします。
3. 名前、一意の名前、モデルの説明を入力します。
4. 関連リストにモデルのデータを表示するには、[デフォルトのモデル]を選択します。
5. ユーザーがインフルエンスレコードを作成または編集できないようにするには、[ロック済み]をクリックします。
6. [レコードの設定]ドロップダウンで、[すべてのレコード]を選択します。
7. 作業を保存します。

モデルが作成されたので、Apexトリガーを設定するか、APIを使用してインフルエンスレコードを作成できます。

カスタムモデルがデフォルトに設定されている場合、ユーザーはインフルエンスレコードを商談の[キャンペーンインフルエンス]関連リストから手動で作成できます。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

カスタムモデルを作成する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」
および
キャンペーンと商談に対する「参照」
および
[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスの使用

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスは、セールスデータとマーケティングデータを組み合わせるための柔軟なツールです。定義済みモデルを選択するか、カスタム影響度のパーセントを入力します。マーケティング活動がパイプラインにどのように影響するかを確認するには、有効なモデルに基づいてレポートとダッシュボードを作成します。

影響のあるキャンペーンの商談への追加

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスが設定されたカスタムモデルを使用し、モデルがデフォルトに設定されている場合、キャンペーンインフルエンスレコードを手動で作成します。キャンペーンが商談に影響を与えるたびに、影響のあるキャンペーンを識別するレコードを作成し、属性のパーセントを入力します。

キャンペーンインフルエンスの結果の検索

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスには、レコードレベルからより総合的なビューまで、これらの影響のあるリレーションを探索する方法がいくつか用意されています。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

影響のあるキャンペーンの商談への追加

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスが設定されたカスタムモデルを使用し、モデルがデフォルトに設定されている場合、キャンペーンインフルエンスレコードを手動で作成します。キャンペーンが商談に影響を与えるたびに、影響のあるキャンペーンを識別するレコードを作成し、属性のパーセントを入力します。

ⓘ 重要: 主キャンペーンソースモデルでは、[商談]項目を使用して影響度を割り当てます。100%の収益分配を割り当てるには、キャンペーンインフルエンスレコードを作成する代わりに、[主キャンペーンソース]項目にキャンペーンを入力します。

1. 商談レコードで、[キャンペーンインフルエンス]関連リストを見つけます。
2. [新規]をクリックします。
3. キャンペーン名を入力するか、検索します。
4. [影響度 (%)]項目に属性のパーセントを入力します。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

キャンペーンインフルエンスレコードを参照、追加、または更新する

- キャンペーンと商談に対する「参照」および「編集」
 および
 [マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

5. [保存]をクリックします。

関連トピック:

[カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス関連リストの追加](#)

キャンペーンインフルエンスの結果の検索

カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスには、レコードレベルからより総合的なビューまで、これらの影響のあるリレーションを探索する方法がいくつか用意されています。

特定のレコードに関する詳細なデータを取得するには、商談、キャンペーン、取引先の関連リストを確認します。

商談パイプラインの全体像を把握するには、[キャンペーンと影響を受ける商談] (カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス) という標準レポートを生成します。このレポートは、金額、フェーズ、収益分配などの商談データと有益なキャンペーンの詳細を備えています。[取引先責任者]列には、主要なキャンペーンメンバーのみが含まれます。取引先責任者の役割オブジェクトとクロス検索条件はこのレポートでは利用できません。ソースレポートを生成したら、ダッシュボードを作成できます。

より詳細に制御するには、次の例のようなリレーションを表示するカスタムレポートを作成します。

- キャンペーンと影響を受ける商談
- キャンペーンインフルエンスが関連する商談
- キャンペーンインフルエンスが関連する取引先責任者
- キャンペーンインフルエンスが関連する取引先

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

キャンペーンインフルエンス 1.0

キャンペーンインフルエンス 1.0 は、キャンペーンの投資収益を識別するのに役立ちます。キャンペーンインフルエンスオブジェクトを使用して、取引先責任者、キャンペーン、および商談を結び付けます。キャンペーンインフルエンス 1.0 は Lightning Experience ではサポートされていません。影響のあるキャンペーンを Lightning Experience で追跡するには、カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスに切り替えます。

重要: 新規ユーザーの場合、カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスはデフォルトで有効になっています。使用しているキャンペーンインフルエンスのバージョンが不明な場合は、次の操作を実行します。

[設定] で「キャンペーンインフルエンス」を検索し、使用可能なページを確認します。[モデルの設定] ページが表示された場合、[カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス](#)を使用しています。

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: Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

主キャンペーンソース

選択したキャンペーンに 100% の属性が割り当てられるため、関連リスト内の 1 つのキャンペーンのみを主キャンペーンソースとしてマークできます。キャンペーンを主としてマークすると、キャンペーンは商談の [主キャンペーンソース] 項目に追加されます。さらに柔軟に設定するには、カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンスを参照してください。

キャンペーンの商談数や成立または不成立の値などの商談統計は、主ソースとしてマークされているキャンペーンにのみ表示されます。商談統計は、その他の影響のあるキャンペーンレコードには表示されません。

主ソースキャンペーンを選択する前に、商談レコードへの変更によってトリガーされるワークフローまたは Apex ルールを考慮してください。

自動関連付け設定

キャンペーンインフルエンス 1.0 では、自動関連付けを有効にするかどうかを選択できます。有効にした場合、キャンペーンに関連する取引先責任者に商談の取引先責任者の役割が割り当てられたときに、影響力のあるキャンペーンが進行中の商談レコードに自動的に追加されます。影響があるとみなされるキャンペーンの種類を指定するルールを適用することもできます。

- [キャンペーンインフルエンスの資格制限] セクションの期間項目で、キャンペーンの影響があるとみなされる期間を指定します。期間は、取引先責任者がキャンペーンに追加された日から関連する商談が作成されるまでの日数です。
- 資格制限は、取引先責任者がキャンペーンに関連しており、その取引先責任者に商談の取引先責任者の役割が割り当てられた場合にのみ機能します。自動関連付けでは、関連する商談が作成された後にキャンペーンに追加された取引先責任者は無視されます。

例: 管理者の Kim は自動関連付けを有効にして、10 日のキャンペーンインフルエンス期間を入力します。6 月 15 日に顧客の Gerrie がメールにエンゲージし、その取引先責任者レコードが [New Services (新規サービス)] キャンペーンに追加されます。翌日、Gerrie は営業の Parul と話をし、Parul は Gerrie を商談に追加して、Gerrie に商談の取引先責任者の役割を割り当てます。[New Services (新規サービス)] キャンペーンが [キャンペーンインフルエンス] 関連リストに自動的に追加されます。

Auto-Association [Help for this Page](#)

Use auto-association rules to automatically create campaign influence records.

Auto-Association

Enabled
Automatically adds Campaign Influence to an opportunity. For the campaign to auto associate, the contact on the opportunity must be assigned a contact role prior to the opportunity close date and also be a Campaign Member on the campaign.

Disabled
Deactivate auto-association. If auto-association was previously enabled, disabling will remove influence records that were created manually as well as by auto-association.

Campaign Influence Eligibility Limits
Limit whether a campaign is influential by specifying the maximum number of days between a contact's association with the campaign and the opportunity's creation date.
Campaign Influence Time Frame days

Auto-Association Rules
Association rules specify additional criteria for automatic association.

Field	Operator	Value	
Type	equals	Webinar, Email	AND
--None--	--None--		AND

[Add Filter Logic...](#)

Parul が商談の取引先責任者の役割を Gerrie に割り当てない場合、キャンペーンは自動関連付けによって関連リストに追加されません。Gerrie が 6 月 26 日まで待ってから営業に連絡した場合、キャンペーンは影響があるとみなされないため、関連リストに追加されません。

キャンペーンインフルエンスの設定

キャンペーンインフルエンス 1.0 を有効にするには、[キャンペーンインフルエンス] 関連リストを商談ページレイアウトに追加して、省略可能な自動関連付け設定を定義するかどうかを決定します。

キャンペーンインフルエンスの手動追加

キャンペーンインフルエンスを [キャンペーンインフルエンス] 関連リストに追加して、手動でキャンペーンインフルエンスを追跡できます。手動でキャンペーンに追加する場合は、特定の取引先責任者を選択しないため、名前やキャンペーンメンバーの状況は表示されません。

キャンペーンインフルエンスの設定

キャンペーンインフルエンス1.0を有効にするには、[キャンペーンインフルエンス]関連リストを商談ページレイアウトに追加して、省略可能な自動関連付け設定を定義するかどうかを決定します。

 **メモ:** この情報はキャンペーンインフルエンス 1.0 にのみ適用され、**カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス**には適用されません。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「商談」と入力し、[ページレイアウト] を選択します。
2. 操作するページレイアウトを選択します。
3. [キャンペーンインフルエンス] 関連リストにドラッグします。
4. 自動関連付けを有効にするには、[クイック検索] ボックスに「インフルエンス」と入力し、[自動関連付け設定] を開いて[有効] を選択します。
5. 自動関連付けをカスタマイズするには、キャンペーンの自動関連付けを行うタイミングを制限する期間または他のルールを入力します。

エディション

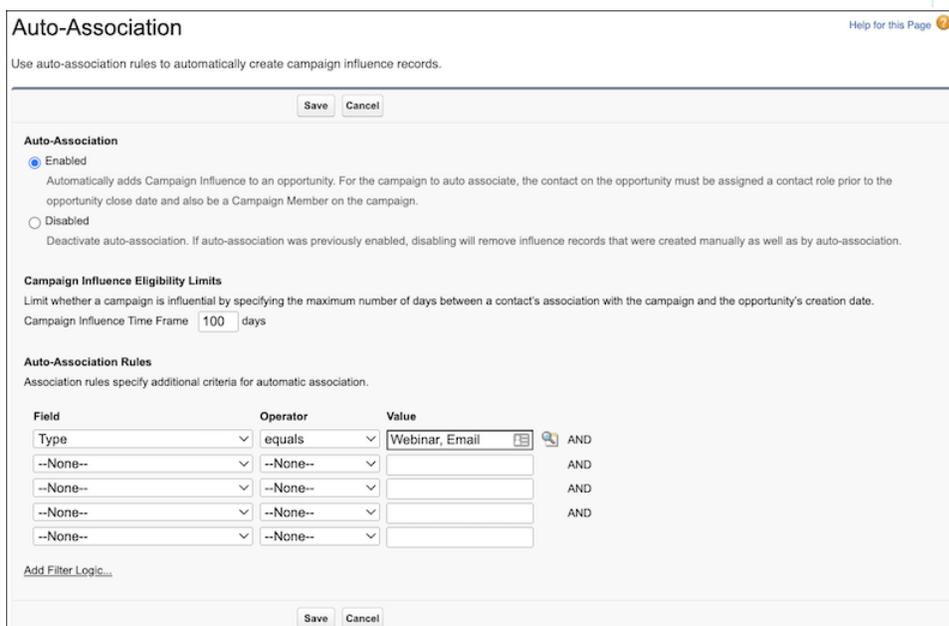
使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (使用できない組織もあります)

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

ユーザ権限

キャンペーンインフルエンスを設定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」



Auto-Association Help for this Page

Use auto-association rules to automatically create campaign influence records.

Auto-Association

Enabled
Automatically adds Campaign Influence to an opportunity. For the campaign to auto associate, the contact on the opportunity must be assigned a contact role prior to the opportunity close date and also be a Campaign Member on the campaign.

Disabled
Deactivate auto-association. If auto-association was previously enabled, disabling will remove influence records that were created manually as well as by auto-association.

Campaign Influence Eligibility Limits
Limit whether a campaign is influential by specifying the maximum number of days between a contact's association with the campaign and the opportunity's creation date.
Campaign Influence Time Frame days

Auto-Association Rules
Association rules specify additional criteria for automatic association.

Field	Operator	Value	
Type	equals	Webinar, Email	AND
--None--	--None--		AND

[Add Filter Logic...](#)

6. 作業内容を保存します。

自動関連付けが有効になっており、キャンペーンが指定した条件を満たした場合、キャンペーンは進行中の商談の関連リストに自動的に追加されます。エントリには、取引先責任者の名前、取引先責任者の役割、キャンペーンメンバーの状況が含まれます。

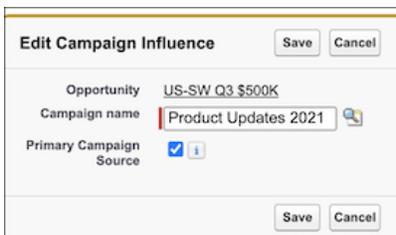
自動関連付けを有効にしない場合、ユーザーが手動でキャンペーンを関連リストに追加します。

キャンペーンインフルエンスの手動追加

キャンペーンインフルエンスを[キャンペーンインフルエンス]関連リストに追加して、手動でキャンペーンインフルエンスを追跡できます。手動でキャンペーンに追加する場合は、特定の取引先責任者を選択しないため、名前やキャンペーンメンバーの状況は表示されません。

 **メモ:** この情報はキャンペーンインフルエンス 1.0 にのみ適用され、**カスタマイズ可能なキャンペーンインフルエンス**には適用されません。

1. 商談レコードを開きます。
2. [キャンペーンインフルエンス] 関連リストを見つけ、[キャンペーンに追加] をクリックします。
3. キャンペーン名を入力するか、ルックアップを使用します。



4. 100%の影響度をキャンペーンに割り当てるには、[主キャンペーンソース]を選択します。

主キャンペーンソースとして選択できるキャンペーンは1つのみです。選択内容を変更するには、1つのキャンペーンのチェックボックスをオフにすることで、そのキャンペーンを別のキャンペーンに追加できます。

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:
Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

[キャンペーンインフルエンス]関連リストを参照する

- キャンペーンに対する「参照」
および
商談に対する「参照」

影響のあるキャンペーンを手動で追加する

- キャンペーンに対する「参照」
および
商談に対する「参照」
および「編集」
および
[マーケティングユーザー]が[ユーザーの詳細]で選択されていること

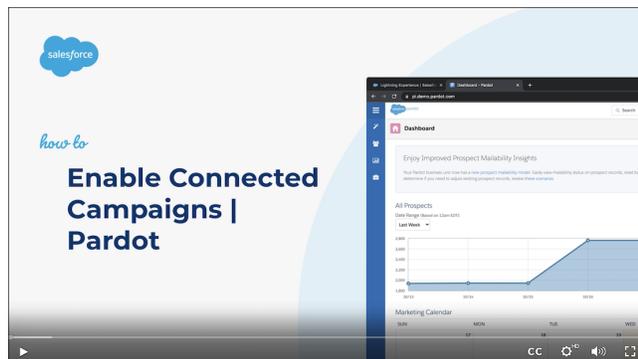
Account Engagement キャンペーンと Salesforce キャンペーンを接続

Salesforce と Account Engagement を初めて使用する場合、[接続されているキャンペーン] 機能はすでに部分的に有効になっています。キャンペーンを接続すれば、時間を節約し、乱雑さを軽減し、価値あるクロスプロダクト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、Engagement History、Einstein キャンペーンインサイトを使用して、ビジネスの全体像を把握します。さらに、Salesforce から離れることなく、プロスペクトおよびエンゲージメントデータを使用できます。

営業およびマーケティングチームに多面的なキャンペーンデータを提供する方法を合理化するには、Salesforce キャンペーンと Account Engagement キャンペーンを接続します。Account Engagement キャンペーンでプロスペクトがマーケティングアセットを操作すると、それと同等の Salesforce レコードに総計値が転送されます。ここから、マーケティング担当者はインフルエンスを追跡でき、営業ユーザーは見込み客が商談になるまでのジャーニーをしっかりと確認できます。

 **メモ:** 2019年3月22日より後に Account Engagement を購入した場合は、[接続されているキャンペーン] がデフォルトで部分的に有効になっています。Salesforce のみでキャンペーンを作成し、エンゲージメント履歴機能にアクセスできます。

デモを再生:  [Enable Connected Campaigns \(接続されているキャンペーンの有効化\) \(英語のみ\)](#)



[接続されているキャンペーン] の使用開始

2019年3月22日より後に Account Engagement を購入した場合は、[接続されているキャンペーン] がデフォルトで部分的に有効になっています。ビジネスに最も合うようにキャンペーンを設定するには、いくつかの作業を実行します。

キャンペーンを接続する場合の考慮事項

既存のキャンペーンがあるビジネスユニットで [接続されているキャンペーン] を設定する場合は、次の考慮事項に留意してください。

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)

[接続されているキャンペーン]への移行

収益チームとすり合わせを行い、Salesforce レポートなどのプラットフォーム機能を利用するには、Salesforce キャンペーンを使用します。これらの利点を享受するには、Account Engagement キャンペーンを持つユーザーは、[接続されているキャンペーン]を有効にしてレコードを対応付ける必要があります。

キャンペーンメンバーの同期

キャンペーンを接続するときに、プロスペクトをキャンペーンに同期させるかどうかを決定します。接続されたキャンペーンでメンバーの同期を有効化すると、プロスペクトが Salesforce のキャンペーンメンバーとして表示されます。

キャンペーンのエンゲージメント履歴

Salesforce と Marketing Cloud Account Engagement を組み合わせれば、マーケティングアセットが顧客基盤からどの程度好感を得ているかを確認できる貴重なエンゲージメントデータを追跡できます。Salesforce で Engagement History を有効化し、この貴重なデータを項目、関連リスト、およびデータの視覚化の形式でどの場所に表示するかを選択します。

関連トピック:

[レコードでのエンゲージメント履歴の表示](#)

[複数のキャンペーンの一括接続](#)

[接続されているキャンペーン]の使用開始

2019年3月22日より後に Account Engagement を購入した場合は、[接続されているキャンペーン]がデフォルトで部分的に有効になっています。ビジネスに最も合うようにキャンペーンを設定するには、いくつかの作業を実行します。

- ☑ **メモ:** Pardot は Marketing Cloud Account Engagement という名前に変更されました。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。

Account Engagement Lightning アプリケーションで Account Engagement キャンペーンを操作するには、ナビゲーションに [Account Engagement キャンペーン] タブを追加します。

- [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。
- キャンペーンレコードタイプセクションで、[Master Record Type (マスターレコードタイプ)] を選択解除します。
- Salesforce キャンペーンの同期に使用する Account Engagement レコードタイプを作成します。

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

- a. [キャンペーン] タブで  をクリックし、[オブジェクトを編集] を選択します。
 - b. [レコードタイプ] をクリックして、[新規] をクリックします。
 - c. Account Engagement キャンペーンで使用する 1 つ以上のレコードタイプを作成して保存します。
4. デフォルトの Account Engagement キャンペーン用の Salesforce キャンペーンを作成します。
- a. [キャンペーン] タブで [新規] をクリックします。
 - b. [Web サイトトラッキング]、[メールプラグイン]、[Salesforce 同期] の 3 つのキャンペーンを作成します。
5. [Account Engagement キャンペーン] タブで、デフォルトの Account Engagement キャンペーンを対応付けます。
- a. [メールプラグイン] キャンペーンでは、アクションメニューをクリックして [CRM キャンペーンに接続] を選択します。
 - b. ステップ 4 で作成した [メールプラグイン] Salesforce キャンペーンを選択します。
 - c. [Web サイトトラッキング] キャンペーンと [Salesforce 同期] キャンペーンでこれらの手順を繰り返します。
- 他に既存の Account Engagement キャンペーンがある場合は、すべてのキャンペーンに対応するキャンペーンが作成されるようにステップ 4～5 を繰り返します。既存のキャンペーンが多数ある場合は、[一括で接続](#) (ページ 97) できます。
6. [Account Engagement 設定] の [Salesforce コネクタ] 設定ページに戻り、デフォルトのキャンペーンを入力します。
- a. [Connector Settings (コネクタ設定)] タブを開き、[Salesforce で見込み客がリードまたは取引先責任者として作成されたいる場合に Pardot で自動的に見込み客を作成する] を選択します。
 - b. ドロップダウンで、ステップ 4 で作成した [Salesforce 同期] キャンペーンを選択します。
7. [接続されているキャンペーン] 設定に戻り、キャンペーン管理を Salesforce に引き継ぎます。
- a. [Salesforce コネクタ] 設定ページから、[キャンペーン] をクリックします。
 - b. キャンペーンレコードタイプセクションで、ステップ 3 で作成した Account Engagement レコードタイプを選択します。
 - c. [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。

これで、Salesforce キャンペーンの作成を開始する準備ができました。Salesforce でキャンペーンを作成するたびに、Account Engagement で同等のキャンペーンが作成されます。その Account Engagement キャンペーンで新しい見込み客が生成され、マーケティングエンゲージメントがトラッキングされます。このマーケティングエンゲージメントは、キャンペーンレコードにエンゲージメント履歴として表示されます。

新しい見込み客からリードレコードを自動的に作成するには、割り当て完了アクションをマーケティングフォームに追加します。

見込み客をメンバーとしてキャンペーンに自動的に追加するには、オートメーションを作成します。

キャンペーンを接続する場合の考慮事項

既存のキャンペーンがあるビジネスユニットで [接続されているキャンペーン] を設定する場合は、次の考慮事項に留意してください。

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)

始める前に

- デフォルトの Account Engagement キャンペーンの [Web サイトトラッキング]、[メールプラグイン]、[Salesforce 同期] を含めて、各 Account Engagement キャンペーンと同等の Salesforce キャンペーンを作成します。
- 既存の Account Engagement キャンペーンを整理して重複排除します。
- キャンペーンを同期するときに使用する予定の Salesforce レコードタイプを作成します。

要件

- [接続されているキャンペーン] には検証済みの Salesforce コネクタおよび Salesforce ログインが必要であり、システム管理者が機能を有効化する必要があります。
- 最適な環境を確保するには、[接続されているキャンペーン] を有効化した後、無効化しないでください。

レコードタイプについて

- ❗ **重要:** 可能な場合は、Equality の会社の値に一致するように、含めない用語を変更しました。顧客の実装に対する影響を回避するために、一部の用語は変更されていません。
- Account Engagement で作成される対応するキャンペーンを制限するには、接続済みキャンペーンでレコードタイプを使用します。[接続されているキャンペーン] 設定では、不要なレコードタイプがある場合に選択解除できます。
- 最高のパフォーマンスを得るには、レコードタイプを使用して、頻繁に接続することが予想されるキャンペーンのみを同期します。Salesforce キャンペーンの接続に使用するメニューにすべてのキャンペーンを読み込むには時間がかかります。より少ないキャンペーンから選択することをお勧めします。
- マスターレコードタイプは、新規レコードのデフォルトのレコードタイプです。不必要な Salesforce キャンペーンを同期しないようにするには、このレコードタイプを選択しないことをお勧めします。Salesforce システム管理者と連携して、代替レコードタイプを作成してください。
- Account Engagement ビジネスユニットを 1 つの Salesforce 組織に接続するには、ビジネスユニットごとに異なるキャンペーンレコードタイプを作成します。

キャンペーンを接続した後

- Salesforce は、マーケティングフォーム、マーケティングリンク、およびリストメールを、Account Engagement キャンペーンから、接続された Salesforce キャンペーンにコピーします。このデータは会社のデータストレージ制限に含まれます。
- Account Engagement キャンペーンレコードは参照のみになるため、必ず Salesforce の [キャンペーン] タブからキャンペーンを作成してください。

- キャンペーンを接続すると、Salesforce によって次の Account Engagement キャンペーン項目の値が置き換えられます。これは元に戻すことができません。
 - 名前
 - アーカイブ日 (Salesforce キャンペーンの [終了日] に対応付けられる)
 - コスト
 - 作成者
 - 更新者
 - 更新日時
- Account Engagement キャンペーンに関連付けられている一部のアクションが削除されます。[キャンペーンを追加] アクションおよび [CRM キャンペーンに接続] アクションは [Account Engagement キャンペーン] タブに表示されなくなり、[Account Engagement キャンペーン] ごみ箱は使用できなくなります。
- オートメーションおよび完了アクションで使用できるのは有効なキャンペーンのみです。
- ☑ **メモ:** Sales Cloud で使用可能な Account Engagement 機能をサポートするため、Salesforce は B2BMA インテグレーションユーザーと呼ばれるユーザーを、Account Engagement も所有しているすべての Salesforce カスタマーに追加しました。この新しいユーザーは参照のみであり、Salesforce ライセンスの利用状況に影響しません。また、このユーザーはデフォルトではデータにアクセスすることもデータを更新することもできません。Sales Cloud で使用可能な新しい Account Engagement 機能をオプトインするように選択した場合、このユーザーは、キャンペーンとエンゲージメントのデータが2つのシステム間で共有およびコピーされるように設定できます。

関連トピック:

[Account Engagement インテグレーションユーザー](#)

[接続されているキャンペーン] への移行

収益チームとすり合わせを行い、Salesforce レポートなどのプラットフォーム機能を利用するには、Salesforce キャンペーンを使用します。これらの利点を享受するには、Account Engagement キャンペーンを持つユーザーは、[接続されているキャンペーン] を有効にしてレコードを対応付ける必要があります。

- ☑ **メモ:** 2019年3月22日より後に Account Engagement を購入した場合は、[接続されているキャンペーン] がデフォルトで部分的に有効になっています。対応付けと設定の手順については、「[\[接続されているキャンペーン\] の使用開始](#)」(ページ 90)を参照してください。

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。

Account Engagement と Salesforce 間の個々のキャンペーンの接続

Account Engagement キャンペーンを Salesforce キャンペーンにマッピングして、キャンペーンアクティビティを追跡できます。

複数のキャンペーンの一括接続

キャンペーンを一括で監査して整理する最も簡単な方法は、対応付けワークブックをダウンロードすることです。3枚のワークシートにキャンペーン名とIDが入っています。ワークブックタブからキャンペーン名をコピーして貼り付けて、[接続] タブでキャンペーンを整えます。整理が済んだら、完成したファイルをアップロードします。

Salesforce データローダーを使用した既存のキャンペーンの接続

Salesforce データローダーを使用して、複数の既存の Account Engagement キャンペーンを新しい Salesforce キャンペーンに一括で接続します。

関連トピック:

[Salesforce サポート動画: Enable Connected Campaigns | Account Engagement \(Pardot\) \(接続されているキャンペーンの有効化 | Account Engagement \(Pardot\)\)](#)

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 は Marketing Cloud Account Engagement という名前に変更されました。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

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

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。

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するようになりました。

関連トピック:

[Salesforce サポート動画: Enable Connected Campaigns | Account Engagement \(Pardot\) \(接続されているキャンペーンの有効化 | Account Engagement \(Pardot\)\)](#)

[ナレッジ記事: 接続済みキャンペーンの設定: 推奨される操作の順序](#)

[ナレッジ記事: Account Engagement \(Pardot\) - Connected Campaigns Setting are Not Enabled \(Account Engagement \(Pardot\) - 接続されているキャンペーン設定が有効にならない\)](#)

[ナレッジ記事: 'At least one Salesforce campaign record type must be enabled for connection' error in Connected Campaigns \(接続されているキャンペーンの「接続で 1 つ以上の Salesforce キャンペーンレコードタイプを有効にする必要があります」エラー\)](#)

Account Engagement と Salesforce 間の個々のキャンペーンの接続

Account Engagement キャンペーンを Salesforce キャンペーンにマッピングして、キャンペーンアクティビティを追跡できます。

1. [接続されているキャンペーン]設定で、[Salesforceを使用してすべてのキャンペーンを管理]をオフにします。
2. [Account Engagement キャンペーン] ページを開きます。
 - Account Engagement で、[マーケティング]、[キャンペーン]を選択します。
 - Lightning アプリケーションで [Account Engagement キャンペーン] を選択します。デフォルトではこのタブは表示されませんので、システム管理者が追加する必要があります。
3. [接続されていないキャンペーン] ビューを選択します。
4. 接続する Account Engagement キャンペーンの [CRM キャンペーンに接続] をクリックし、関連付けられている Salesforce キャンペーンを選択します。

関連トピック:

[Account Engagement インテグレーションユーザー](#)

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

個々のキャンペーンを接続する

- Account Engagement マーケティングロール

複数のキャンペーンの一括接続

キャンペーンを一括で監査して整理する最も簡単な方法は、対応付けワークブックをダウンロードすることです。3枚のワークシートにキャンペーン名とIDが入っています。ワークブックタブからキャンペーン名をコピーして貼り付けて、[接続] タブでキャンペーンを整えます。整理が済んだら、完成したファイルをアップロードします。

メモ: Pardot は Marketing Cloud Account Engagement という名前に変更されました。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。

キャンペーンが500件を超えている場合は、ワークブックのダウンロードに時間がかかる場合があります。ファイルが利用できるようになると、メールで通知されます。

ワークブックには、データの誤入力を避けるためのツールがいくつかあります。

- 両方のアプリケーションで同じ名前を持つキャンペーンを [接続] タブに追加すると、ワークシートは一致するキャンペーンを自動的に入力します。
 - 行が完成すると、緑色になります。
 - キャンペーンを [接続] タブに追加すると、元のタブで対応する行が強調表示され、すでに対応付けられていることが示されます。
 - Salesforce のレコードタイプではキャンペーンの対応付けは必須ではありませんが、参考のために用意されています。
 - 関連付けられたキャンペーンが自動的に配置され、スキップできる場合があります。
 - [接続] タブで一度に 3,000 行のみをアップロードできます。必要に応じて、インポートを複数のバッチに分割します。
1. [Account Engagement キャンペーン] ページを開きます。
 - Account Engagement で、[マーケティング]、[キャンペーン] を選択します。
 - Lightning アプリケーションで [Account Engagement キャンペーン] を選択します。デフォルトではこのタブは表示されませんので、システム管理者が追加する必要があります。
 2. [キャンペーンを Excel に接続] をクリックして、ワークブックをダウンロードします。
 3. ワークブックの [Pardot] タブで、[名前] 列から値をコピーします。次に、[接続] タブの [Pardot 名] 列に貼り付けます。
 4. [Salesforce] タブで、関連付けられている Salesforce キャンペーン名をコピーします。[接続] タブに戻って、対応する [Salesforce 名] 項目に名前を貼り付けます。
 5. ワークシートから未使用の行を削除します。
 6. すべてのキャンペーンが整ったら、ファイルをアップロードします。

関連トピック:

[Account Engagement キャンペーンと Salesforce キャンペーンを接続](#)

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

キャンペーンを一括接続する

- Account Engagement 管理者ロール

Salesforce データローダーを使用した既存のキャンペーンの接続

Salesforce データローダーを使用して、複数の既存の Account Engagement キャンペーンを新しい Salesforce キャンペーンに一括で接続します。

 **メモ:** Pardot は Marketing Cloud Account Engagement という名前に変更されました。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)。

- [Account Engagement キャンペーン] ページを開きます。
 - Account Engagement で、[マーケティング]、[キャンペーン] を選択します。
 - Lightning アプリケーションで [Account Engagement キャンペーン] を選択します。デフォルトではこのタブは表示されませんので、システム管理者が追加する必要があります。
- [Pardot キャンペーンを新規 Salesforce キャンペーンに一括接続] をクリックします。
Salesforce は、接続されていないキャンペーンのリストを含む NewConnectedCampaigns.csv ファイルをエクスポートします。
- キャンペーンの必須カスタム項目が組織にある場合、各カスタム項目名の列を CSV ファイルに追加します。
- Salesforce アカウントのログイン情報を使用して

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.dataLoader.meta/dataLoader/inserting_updating_or_deleting_data.htm にログインします。

- [データ] を選択します。
- [Salesforce のすべてのオブジェクトを表示] を選択し、[キャンペーン] を選択します。
- [参照] をクリックし、NewConnectedCampaigns.csv ファイルを開きます。
- [次へ] をクリックし、オブジェクトと CSV ファイルが初期化されたら [OK] をクリックします。
- Salesforce データローダーは、Salesforce キャンペーン項目を CSV ファイルの Account Engagement キャンペーン項目に対応付けるように要求するメッセージを表示します。デフォルトのマッピングを受け入れます。カスタム項目列を CSV ファイルに追加した場合は、左側で項目を見つけ、対応する CSV 列を選択します。
- [対応付けを作成または編集する] をクリックし、[項目を列に自動で合わせる] を選択して、[OK] をクリックします。
項目の対応付けと、作成される新しい Salesforce キャンペーンレコード数が確認ページに表示されます。
- [次へ] をクリックして、キャンペーンの保存先フォルダーを選択し、[完了] を選択します。

Salesforce データローダーは、作成されたキャンペーン数とエラーをレポートします。キャンペーンの作成に失敗した場合、その理由が [エラー] 列に表示されます。少し待った後、新しく接続されたキャンペーンが [Account Engagement キャンペーン] ページの [接続されているキャンペーン] ビューに表示されます。

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

Salesforce データローダーでキャンペーンを接続する

- Account Engagement 管理者ロール

Salesforce データローダーを使用してキャンペーンを対応付けると、整理の目的で [Pardot キャンペーン ID] 項目がレコードに追加されます。この項目は、他の方法で対応付けられたキャンペーンには表示されないため、レポートまたはページレイアウトでこの項目は使用しないことをお勧めします。

キャンペーンメンバーの同期

キャンペーンを接続するときに、プロスペクトをキャンペーンに同期させるかどうかを決定します。接続されたキャンペーンでメンバーの同期を有効化すると、プロスペクトが Salesforce のキャンペーンメンバーとして表示されます。

組織同期の考慮事項

組織同期を使用するときは、次の考慮事項に留意してください。

キャンペーンメンバーの同期

Account Engagement と Salesforce 間でキャンペーンメンバーを同期するには、組織同期を有効にします。

組織同期の考慮事項

組織同期を使用するときは、次の考慮事項に留意してください。

操作手順

 **警告:** キャンペーンメンバーの同期を有効にした後は、常に有効にしておくことをお勧めします。この設定は他のプロセスに影響し、後で無効にした場合データの不一致が生じる可能性があります。

キャンペーンメンバーの同期では、プロスペクトが Salesforce にキャンペーンメンバーとして表示されます。この同期は Account Engagement から Salesforce 方向へのみ機能するため、キャンペーンメンバーの変更は、関連付けられた Account Engagement キャンペーンには反映されません。

メンバーの同期を使用する前に、接続済みキャンペーンを有効にする必要があります。プロスペクトを同期するには、プロスペクトを Account Engagement ユーザーに割り当てて、Account Engagement キャンペーンに関連付けます。

初回接触が Account Engagement キャンペーンから行われたことを示すために、同期されたキャンペーンメンバーでは [接続済み] の状況が表示されます。キャンペーンメンバーがいないか、[接続済み] 状況が表示されていない場合、同期の前提条件を満たしていることを確認します。

- 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キャンペーンの「編集」権限がある。
- Salesforce ユーザーレコードでマーケティングユーザーが選択されている。

初回接触後にキャンペーンメンバーを追加するには、完了アクションを作成します。最新のマーケティングエンゲージメントアクティビティについては、プロスペクトレコードを確認します。

エディション

使用可能なエディション:
Professional Edition、
Enterprise Edition、
Performance Edition、
Unlimited Edition、および
すべての Account
Engagement エディション

エディション

使用可能なエディション:
任意の Account
Engagement Edition が付属
する Salesforce
Professional Edition、
Enterprise Edition、
Performance Edition、およ
び Unlimited Edition

その他の考慮事項

- プロスペクトのメールアドレスが別の Salesforce 取引先責任者と同じである場合は、レコードが取引先責任者として同期されます。それ以外の場合、プロスペクトはリードとして同期されます。
- キャンペーンメンバーの同期を有効にすると、すでに接続されているキャンペーンのプロスペクトが遡って同期されます。
- キャンペーンメンバーの同期では、Salesforce のリードレコードや取引先責任者レコードはアーカイブまたは削除されません。関連付けられている Salesforce のレコードは手動で削除します。
- Salesforce のキャンペーンメンバーの作成日は、Account Engagement での作成日ではなく、プロスペクトが同期された日付です。
- キャンペーンメンバーの同期は、他のプロスペクト同期ジョブと連動します。
- 接続されているキャンペーンに 10,000 人を超えるプロスペクトがいる場合、同期時間が長くなる可能性があります。

キャンペーンメンバーの同期

Account Engagement と Salesforce 間でキャンペーンメンバーを同期するには、組織同期を有効にします。

組織同期を有効化する前に、同期するプロスペクトがユーザーに割り当てられていることを確認してください。次に、[接続されているキャンペーン]を有効にしてから、[Account Engagement 設定]に戻って組織同期を有効にします。

 **警告:** キャンペーンメンバーの同期の有効化は永続的な変更であり、元に戻すことができません。

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. [キャンペーンメンバーの同期を有効化] を選択します。

3. 作業内容を保存します。

キャンペーンメンバーが Salesforce キャンペーンに表示されるまでしばらく待ちます。

エディション

使用可能なエディション:
任意の Account Engagement Edition が付属する Salesforce Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、および Unlimited Edition

ユーザ権限

組織同期を有効化する

- Account Engagement 管理者ロール

キャンペーンのエンゲージメント履歴

Salesforce と Marketing Cloud Account Engagement を組み合わせれば、マーケティングアセットが顧客基盤からどの程度好感を得ているかを確認できる貴重なエンゲージメントデータを追跡できます。Salesforce で Engagement History を有効化し、この貴重なデータを項目、関連リスト、およびデータの視覚化の形式でどの場所に表示するかを選択します。

関連トピック:

[エンゲージメント履歴機能の比較](#)

[Account Engagement キャンペーンと Salesforce キャンペーンを接続](#)

リード

Salesforce リードレコードを使用して、取引先責任者と商談とは別に見込み客を追跡します。リードレコードを評価したら、それを取引先責任者に変換して取引先を作成します (Salesforce に取引先がすでに存在しない場合)。可能であれば、パイプラインを促進するために商談を作成します。

Lightning Experience または Salesforce Classic のどちらで作業しているかに関係なく、リードのリストを操作します。リストから、その時点で焦点を当てているリードをすばやく作成、検索、操作します。

関連する行動と ToDo をリードに関連付けます。評価済みリードを、商談が関連付けられた取引先責任者に変換します。「未評価」とマークしたリードについては、商品およびサービスに対する見込み客のニーズが変化したかどうかを後で確認してください。

リードの設定

営業部門に合わせてリードを設定します。

リードの管理

パイプラインを構築していく過程で、リードを表示、更新、転換します。

リードに関する考慮事項

リードに関する考慮事項、ガイドライン、ヒントを確認します。

関連トピック:

[取引先でのリードの参照および取引開始](#)

リードの設定

営業部門に合わせてリードを設定します。

エディション

使用可能なエディション:
Salesforce **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、および **Unlimited** Edition (Account Engagement **Growth** Edition、**Plus** Edition、**Advanced** Edition、または **Premium** Edition 付属)

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:
Starter Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite** Edition Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

リード管理の設定

営業チームが見込み客を追跡し、商談の強固なパイプラインを築けるようにします。営業チームはSalesforceリードを使用して、商談の作成を目標に見込み客に働きかけ、評価します。

リード作成のデフォルト設定の定義

営業チームのリード管理機能を最適化し、リードを効率的に導くことができるようにします。リードを取引先責任者、取引先、および商談に変換することになったときに、重複レコードを回避します。

会社の Web サイトから作成されたリード

Web-to-リードを使用して、自社のWebサイトから情報を収集し、1日あたり最大500件の新規リードを自動的に生成します。

営業チームの Web サイトからのリードの生成

会社のWebサイトの訪問者の見込み客データを使用して、最大500件/日のリードを自動的に生成します。Web-to-リードを設定すると、Salesforceは連絡先情報を提供する見込み客を取得します。さらに、見込み客をキャンペーンの成功に不可欠な他のWebページにリダイレクトすることもできます。

バイヤーアシスタントを使用したリードの生成

バイヤーアシスタントボットには、顧客がチャットしているときに関連するチームメンバーに通知したり、インテリジェントにリードを営業チームに転送したり、営業チームの顧客ミーティングをスケジュールしたりするCRM機能を備えたダイアログと自動化フローが含まれます。バイヤーアシスタントを作成したら、ビジネスニーズに合わせて会話環境をパーソナライズし、組み込みフローを調整できます。ガイド付きオンボーディング環境を使用して、バイヤーアシスタントをすばやく立ち上げて稼働させます。

LinkedIn リードジェネレーション広告からのリードの生成

LinkedIn リードジェネレーション広告をSalesforceに接続して、営業チームがリードソースを追加できるようにします。見込み客がLinkedIn広告でフォームにデータを入力すると、そのデータはSalesforceで新しいリードに直接変換されます。

取引開始済みのリードの表示と編集をユーザーに許可

「取引開始済みのリードを表示および編集」権限を割り当てると、マーケティングおよび営業担当ユーザーが取引開始済みリードを表示できます。ユーザーは取引開始済みリードを編集することもできます。

リードの取引開始に対するリードのカスタム項目の対応付け

リードのカスタム項目を取引開始後のレコードの項目に対応付けるときに、取引開始したリードから作成されるレコードを最大限に活用します。

Salesforce モバイルアプリケーションでのリードの取引開始の有効化

Salesforce for Android/iOSでは、ユーザーはSalesforceフルサイトとほぼ同じ方法でリードの取引を開始できます。いくつかのステップで営業担当がこのオプションを使用できるようにします。

リード管理の設定

営業チームが見込み客を追跡し、商談の強固なパイプラインを築けるようにします。営業チームは Salesforce リードを使用して、商談の作成を目標に見込み客に働きかけ、評価します。

リードを使用して、営業スタッフは最新の見込み客に瞬時にアクセスでき、すべてのリードに適切に対応できているか確認できます。リードを正しく管理することにより、営業とマーケティングが受信リード処理を管理し、リードソースを追跡し、マーケティングのための投資に対するリターンを分析することができます。

[設定] から、リード管理の使用を開始します。

- リードインテリジェンスビューを有効にします (Lightning Experience のみ)。[クイック検索] ボックスに「リードインテリジェンスビュー」と入力し、[リードインテリジェンスビューの設定] を選択します。リードインテリジェンスビューを有効にして、リードページレイアウトに [インテリジェンスビュー] ボタンを追加します。リードインテリジェンスビューを最大限に活用するには、Einstein 活動キャプチャと活動総計値を有効にします。
- リードのオブジェクト管理設定に移動します。[項目] セクションから、自社に固有の情報を追跡するカスタムリードを作成します。また、リードのカスタム項目を、取引先、取引先責任者、および商談の各項目に対応付けて、ユーザーがリードの取引を開始するときにデータが変換されるようにします。新規リードと取引開始済みのリードのデフォルト状況を選択するには、[リード状況] 選択リストを編集します。
- [クイック検索] ボックスに「リードの設定」と入力し、[リードの設定] を選択してデフォルトのリード設定を指定します。リードの取引を開始したユーザーがリードの新しい所有者になります。[リード状況] 値が新しい所有者のデフォルト値に変更されないようにするには、[リードの状況の保存] を有効にします。
- [クイック検索] ボックスに「割り当てルール」と入力し、[リードの割り当てルール] を選択して、自動的にリードを割り当てるリード割り当てルールを設定します。
- (省略可能) [クイック検索] ボックスに「Web-to-リード」と入力し、[Web-to-リード] を選択して、Web サイトからリードを自動的に取得します。
- (省略可能) 会社で LinkedIn リードジェネレーション広告を使用している場合、[クイック検索] ボックスに「LinkedIn リードジェネレーション」と入力し、[LinkedIn アカウント] をクリックします。
- マーケティングチームと営業業務担当チームが取引開始済みのリードを編集できるようにするには、「取引開始済みのリードを表示および編集」権限を該当のユーザーに割り当てます。
- リードまたはカスタムオブジェクトに対する営業キューを作成するには、[設定] から [クイック検索] ボックスに「キュー」と入力し、[キュー] を選択します。

関連トピック:

[営業チームの Web サイトからのリードの生成](#)

[LinkedIn リードジェネレーション広告からのリードの生成](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

使用可能なエディション: **Starter** Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

リードを設定する

- 「アプリケーションの変更」

リード作成のデフォルト設定の定義

営業チームのリード管理機能を最適化し、リードを効率的に導くことができるようにします。リードを取引先責任者、取引先、および商談に変換することになったときに、重複レコードを回避します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「リードの設定」と入力し、[リードの設定] を選択して [編集] をクリックします。
2. デフォルトのリード所有者とリードの取引開始設定を定義します。
3. 設定を保存します。

会社の Web サイトから作成されたリード

Web-to-リードを使用して、自社の Web サイトから情報を収集し、1日あたり最大 500 件の新規リードを自動的に生成します。

見込み客が連絡先情報を入力するフォームがすでに会社にある場合は、見込み客がキャンペーンへのレスポンスを行うジャンプページの作成を検討してください。HTML コードを少し追加するだけで、その情報を Salesforce にリダイレクトしてリードを作成できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

使用可能なエディション: **Starter** Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

リード設定を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

営業チームの Web サイトからのリードの生成

会社の Web サイトの訪問者の見込み客データを使用して、最大 500 件/日のリードを自動的に生成します。Web-to-リードを設定すると、Salesforce は連絡先情報を提供する見込み客を取得します。さらに、見込み客をキャンペーンの成功に不可欠な他の Web ページにリダイレクトすることもできます。

スパムフィルタリングを使用する場合は、reCAPTCHA 鍵ペアが必要です。reCAPTCHA の有効化は省略可能であることに注意してください。

重要: reCAPTCHA は Google によって提供されます。地域で reCAPTCHA がサポートされていることを確認してください。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「Web-to-リード」と入力し、[Web-to-リード] を選択します。
2. Web-to-リードの設定を有効化または変更するには、[編集] をクリックします。
3. 必要に応じて、[reCAPTCHA 確認が必要] を選択して、スパムを削減して確認のないリードを却下します。

Winter '19 より後に作成された組織では、この設定はデフォルトで有効になっています。

4. 必要に応じて、[デフォルトのリード作成者] を指定します。このユーザーは、リードがオンラインで作成されたときに作成者としてリストされます。デフォルトのリード作成者は「すべてのデータの編集」権限と「メールの送信」権限を持っている必要があり、これらの権限は、両方とも権限セットまたはユーザープロファイルを通じて付与されている必要があります。権限セットとユーザープロファイルの組み合わせを使用してこれらの権限をこのユーザーに付与しないでください。
5. 必要に応じて、見込み客に自動的にメールを返信する場合は、[デフォルトのレスポンス用テンプレート] を指定します。見込み客が提供する情報に応じて異なるメールテンプレートを使用するようにレスポンスルールを設定できます。このように設定すると、適用される自動レスポンスルールがないときにはデフォルトのレスポンス用テンプレートが使用されます。このテンプレートは「有効」に設定する必要があります。
6. [保存] をクリックします。
7. Web サイトで見込み客の詳細を取得するフォームを作成するには、[Web-to-リードフォームの作成] をクリックし、含める項目を選択します。
8. Web-to-リードフォームに含める項目を選択します。[追加] および [削除] 矢印を使用して、[選択可能な項目] リストと [選択済みの項目] リストとの間で項目を移動します。フォームに表示する項目の順序を変更するには、上下矢印を使用します。
 - [キャンペーン] 項目を選択します。
 - マルチ通貨を使用している組織で、通貨金額の項目を追加する場合は、[リード 通貨] 項目を追加します。この項目を追加しなかった場合、すべての金額はマスター通貨で取り込まれます。
 - カスタム複数選択リストを使用すると、顧客は複数の商品への興味を示すことができるようになります。

エディション

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

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

ユーザ権限

Web-to-リードを設定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

Web-to-リードのデフォルトのリード作成者になる

- 「すべてのデータの編集」
- および
- 「メールの送信」

- リードにレコードタイプを使用している組織で、[リードレコードタイプ] 項目を選択すると、ユーザーが Web 生成のリードに対してレコードタイプを選択できます。
9. 組織でトランスレーションワークベンチを使用している場合、またはタブを名称変更した場合は、Web-to-リードフォームに表示されるフォームラベルで使用する言語を選択します。Web-to-リードフォームのソースは常にその個人の言語になっています。
 10. ユーザーが情報を送信した後に移動する完全 URL を指定し、[生成] をクリックします。たとえば、会社のホームページをお礼ページに使用できます。
 11. リード登録フォームに reCAPTCHA ウィジェットを追加する場合は、[HTML に reCAPTCHA を含める] をオンにします。
 - この設定は、[reCAPTCHA 確認が必要] を有効にしていると自動的に選択され、読み取り専用となります。
-  **メモ:** [HTML に reCAPTCHA を含める] をオンにして [reCAPTCHA 確認が必要] をオフにした場合、reCAPTCHA を使用していない既存のフォームは引き続き機能し、リードを生成します。[reCAPTCHA 確認が必要] を有効にしてから、Web サイトの HTML に reCAPTCHA 検証コードが含まれているかどうか確認することをお勧めします。
- ルックアップを使用して reCAPTCHA API 鍵ペアを指定します。
 - Google reCAPTCHA サーバーが使用できない場合にすべてのトラフィックを許可するには、[サーバーフォールバックを有効化] を選択します。
12. 生成された HTML コードをコピーし、それを Web マスターが Web サイトに組み込みます。
 13. [完了] をクリックします。

Web-to-リードフォームをテストする手順は、次のとおりです。

1. 各行の先頭と末尾から <!-- と --> を削除して、コードのこの 3 行をコメント解除します。

```
<!-- <input type="hidden" name="debug" value=1> -->
<!-- <input type="hidden" name="debugEmail" -->
<!-- value="<<add emailId here>>" -->
```

2. <<add emailId here>> を自分のメールアドレスに置き換えます。フォームを送信すると、デバッグ情報を含むメールがそのアドレスに送信されます。

[Web-to-リード] ページを Web サイトにリリースする前に、この 3 行を削除するか、再度コメント化します。

Web サイトから生成されたリードは、初期値として [リード状況] 選択リストで指定した「状況のデフォルト値」が設定されます。

キャンペーンの一部として生成される Web-to-リードでは、新しいリードのメンバー状況にはフォームで指定した [メンバーの状況] の値が設定されます。フォームに [メンバーの状況] 項目が含まれていない場合は、「デフォルト」として指定した値にメンバー状況が設定されます。フォームに [キャンペーン ID] 項目を含める場合は、Salesforce によってリードが自動的にキャンペーンメンバーとして挿入されます。この場合、生成されたリードからキャンペーンメンバーを挿入するトリガーやプロセスは作成しないでください。

また、すべての新規リードは「未読」に設定され、リード所有者が参照または編集したときに「既読」に設定されます。ユーザーは、[未読のデータ] リストビューを選択して、新規リードの一覧を表示できます。

 **メモ:** Web-to-リードの設定と操作を行う場合は、次の点に注意してください。

- オンラインで取り込まれた日付項目および通貨項目の形式は、組織のデフォルトの共有設定である「地域のデフォルト値」および「通貨」と同じになります。
- Web-to-リード要求の1日の制限は500件です。Webから取り込まれたリードの件数が1日の上限を超えた場合は、デフォルトのリード作成者([Web-to-リード設定] ページで指定)に、1日の制限を超えたことを通知するメールが送信されます。
- Web-to-リード設定にエラーがあるために新しいリードを生成できない場合は、エラーの修正をサポートできるように、カスタマーサポートに通知されます。Salesforce では標準のWeb-to-リードフォームが提供されますが、フォームに対する特定の変更をサポートすることはできません。
- Salesforce は、Web-to-リードによって登録されたレコードを作成する前に項目入力規則を実行します。いずれかの項目値が無効な場合、リードレコードは作成されません。
- すべての必須項目に値を入力した後に、レコードをWeb-to-リード経由で作成できます。
- Salesforce では、Web-to-リードフォームでリッチテキストエリア(RTA)項目はサポートされません。フォームでRTA項目を使用すると、入力された情報はリードの作成時にプレーンテキストとして保存されません。
- Salesforce では、Webで生成されたリードのメールアドレスの元の形式が保持されます。たとえば、JohnDoe@gmail.com は johndoe@gmail.com としてではなく、そのまま保存されます。
- Web-to-リードフォームでは、メールアドレス項目は検証されません。Webで生成されたリードのメールアドレスを検証するには、リードの[メール]項目に対する入力規則を作成します。

関連トピック:

[Web-to-リードの設定に関するガイドライン](#)

[入力規則](#)

[入力規則の定義](#)

[Web-to-リードを使用した Essentials でのリードの取得](#)

バイヤーアシスタントを使用したリードの生成

バイヤーアシスタントボットには、顧客がチャットしているときに関連するチームメンバーに通知したり、インテリジェントにリードを営業チームに転送したり、営業チームの顧客ミーティングをスケジュールしたりする CRM 機能を備えたダイアログと自動化フローが含まれます。バイヤーアシスタントを作成したら、ビジネスニーズに合わせて会話環境をパーソナライズし、組み込みフローを調整できます。ガイド付きオンボーディング環境を使用して、バイヤーアシスタントをすばやく立ち上げて稼働させます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「バイヤー」と入力し、[バイヤーアシスタント (ベータ)] を選択します。
2. Web のバイヤーアシスタントを作成するには、[作成] をクリックします。
3. ガイド付きオンボーディング環境に従います。ボットを作成したら、「アプリ内およびWebのメッセージングのユーザー」権限セットを、チームを監視する営業チームと営業リーダーに割り当てます。
4. 成功するためのボットの設定を続行するには、「セールス向け Einstein ボットの設定」を参照してください。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Performance Edition および **Unlimited Edition** の Sales Cloud で使用できます。

Sales Engagement で使用可能なエディション:

Performance Edition、**Unlimited Edition**。有料オプションで使用可能なエディション: **Professional Edition**、**Enterprise Edition**。

ユーザ権限

バイヤーアシスタントボットを作成および管理する

- 「設定を参照」または「Lightning Experience ユーザー」

および

「アプリケーションのカスタマイズ」または「Modify Metadata (メタデータの変更)」または「ボットを管理」

LinkedIn リードジェネレーション広告からのリードの生成

LinkedIn リードジェネレーション広告を Salesforce に接続して、営業チームがリードソースを追加できるようにします。見込み客が LinkedIn 広告でフォームにデータを入力すると、そのデータは Salesforce で新しいリードに直接変換されます。

新しいリードを選択したユーザーまたはキューに割り当てます。LinkedIn から 1 日あたり最大 500 件のリードを追加できます。リード数がこの制限を超えると、[設定] で指定したデフォルトのリード作成者に追加リードがメールで送信されません。

LinkedIn リードジェネレーションを有効化する前に、Web-to-リードを有効化しておく必要があります。Web-to-リードでは ReCAPTCHA が無効になっている必要があります。

1. [設定] の [リード設定] ページで、[LinkedIn リード同期 API をリードフォームで使用] がまだ有効になっていない場合は有効にします。

2. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「LinkedIn リードジェネレーション」と入力します。その後、[LinkedIn アカウント] をクリックします。

3. LinkedIn アカウントを Salesforce 組織に接続します。

Salesforce により、このメンバーアカウントに関連する広告アカウントは組織に接続されます。これらの広告アカウントに関連するすべてのフォームから、Salesforce でリードが生成されます。このメンバーアカウントをすべての LinkedIn 広告アカウントと会社のページに関連付けることをお勧めします。

4. LinkedIn からのリードのデフォルト値を設定します。[設定] から、[クイック検索] ボックスに「LinkedIn リードジェネレーション」と入力します。次に、[リードジェネレーション項目] をクリックします。

5. [リードのデフォルトを設定] で、LinkedIn から生成されたリードの [デフォルトのリード作成者]、[レコードタイプ]、[リードソース] の値を入力します。

6. [フォームデータを対応付け] で、各リードの生成元のフォームについての LinkedIn からのデータを取り込むリード項目を選択します。

標準項目では、文字列、選択リスト、テキストエリア、電話、日付、メール、日時、または Boolean データ型を使用する必要があります。カスタム項目では、テキストまたはテキストエリアデータ型を使用する必要があります。

7. [リード項目を対応付け] で、各リードについての LinkedIn からのデータを取り込むリード項目を選択します。

標準項目では、文字列、選択リスト、テキストエリア、電話、日付、メール、日時、または Boolean データ型を使用する必要があります。カスタム項目では、テキストまたはテキストエリアデータ型を使用する必要があります。

8. [LinkedIn の質問をカスタム項目に対応付け] で、LinkedIn のカスタムフォームの質問からデータを取り込むためのカスタムリード項目を選択します。

LinkedIn リードジェネレーションフォームでは、リードに対して最大 3 つのカスタム質問を使用できます。たとえば、リードの職業を尋ねることができます。LinkedIn から Salesforce にリードが送信されるときに、各質問と回答のテキストが含まれます。各質問を保存するためにリード項目を 1 つずつ使用し、リードが入

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Pro Suite Edition および Einstein 1 Sales Edition を除くすべてのエディション

ユーザ権限

LinkedIn リードジェネレーションを設定する

- 「すべてのデータの編集」

力する各回答を保存するためにもリード項目を1つずつ使用します。このようにすると、質問用に選択した項目を使用して、質問によってリードを絞り込んで質問と回答についてレポートできるようになります。

9. [同意項目]で、LinkedIn フォームの同意項目からデータを取り込むためのカスタムリード項目を選択します。
[LinkedIn 同意項目]を使用すると、コミュニケーションとプライバシーに関するリードの設定を追跡できます。たとえば、チェックボックスを使用して、「Send me email (メールを送信)」という同意を得ることができます。[設定]で、同意の名前である「Send me email (メールを送信)」を保持するための1つの項目を対応付けます。リードの応答である「はい」または「いいえ」を保持するための別の項目を対応付けます。

10. [非表示項目]で、LinkedIn フォームの非表示項目からデータを取り込むためのカスタムリード項目を選択します。

各リードのキャンペーン固有のデータを取り込むには、[LinkedIn 非表示項目]を使用します。Salesforceでは、対応付けられた項目に値を書き込む前に、LinkedInの非表示項目が項目名のアルファベット順に並び替えられます。アルファベット順の最初の項目は、常に最初に対応付けられた項目に書き込まれます(以下同様)。LinkedInの非表示項目は、アルファベット順にSalesforce項目に対応付けてください。

-  **メモ:** LinkedIn リードジェネレーションに対応付ける項目のデータ型は変更しないでください。変更すると、対応付けが失敗する可能性があります。

関連トピック:

[営業チームのWebサイトからのリードの生成](#)

取引開始済みのリードの表示と編集をユーザーに許可

「取引開始済みのリードを表示および編集」権限を割り当てると、マーケティングおよび営業担当ユーザーが取引開始済みリードを表示できます。ユーザーは取引開始済みリードを編集することもできます。

変換できないリードを検索可能にするために、Salesforce によって定期的にインデックスが付けられます。変換後、リードには、再度インデックスは付けられません。リードが、インデックス付けの前に変換された場合、またはユーザーがリードの変換後に更新した場合は、検索できなくなります。

1. [設定]で「権限セット」と入力します。[権限セット]をクリックします。
2. [新規]をクリックします。
3. 権限セットの名前を入力します。[保存]をクリックします。
4. [アプリケーション権限]をクリックします。
5. [編集]をクリックします。
6. [セールス]で「取引開始済みのリードを表示および編集」権限を選択します。
7. 権限セットを保存します。
8. [設定]で「ユーザー」と入力します。[ユーザー]をクリックします。
9. 新しい権限セットを割り当てるユーザーを選択します。
10. [権限セット]関連リストまでスクロールし、[割り当ての編集]をクリックします。
11. 権限セットをユーザーに割り当て、[保存]をクリックします。

取引開始済みのリードが表示される場所は、使用するインターフェースに応じて異なります。

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

ユーザーに権限セットを割り当てる

- 「権限セットの割り当て」

取引開始済みリードの表示場所	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce モバイルアプリケーション
[最近使ったデータ] リスト		✓	
グローバルナビゲーションタブの[最近のレコード] リスト	✓		
グローバル検索結果	✓	✓	
グローバル検索の [最後に使用] リスト	✓		
[最近参照したデータ] リストビュー	✓	✓	✓
[キャンペーンメンバー] 関連リスト (取引先開始後に追加されたリードのみ)	✓	✓	
リードのカスタム参照項目	✓	✓	✓
リードレポート	✓	✓	✓

取引開始済みリードの表示場所	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce モバイルアプリケーション
ホームページの [最近のリード]	✓		

ユーザーがリードを取引開始前にすることはできません。

リードの取引開始に対するリードのカスタム項目の対応付け

リードのカスタム項目を取引開始後のレコードの項目に対応付けるときに、取引開始したリードから作成されるレコードを最大限に活用します。

営業担当が評価済みのリードの取引を開始する場合、標準のリード項目の情報は、取引先、取引先責任者、および商談の各レコードの標準項目に表示されません。リードのカスタム項目を設定する場合は、そのカスタム情報を取引先、取引先責任者、商談のカスタム項目に対応させる方法を指定します。

1. リードのオブジェクト管理設定から、[項目]セクションに移動し、[リードの項目の対応付け]をクリックします。
2. リードの各カスタム項目について、取引を開始したときに情報が入力される取引先、取引先責任者、商談の各カスタム項目を選択します。Lightning Experience では、リードのカスタム項目は、取引先、取引先責任者、商談の項目に同時に対応付けることができます。
3. 作業を保存します。

 **メモ:** Lightning Experience と Salesforce Classic では、リードの取引開始に対するカスタム項目の対応付けは、APEX のリード変換を使用する組織で使用できません。古い PLSQL のリード変換を使用する組織では使用できません。

500個を超えるリード項目がある場合、リード項目の対応付けページが応答しなくなる可能性があります。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および Salesforce Classic

使用可能なエディション: **Starter** Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

リード項目に対応付ける

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

Salesforce モバイルアプリケーションでのリードの取引開始の有効化

Salesforce for Android/iOS では、ユーザーは Salesforce フルサイトとほぼ同じ方法でリードの取引を開始できます。いくつかのステップで営業担当がこのオプションを使用できるようにします。

1. Lightning Experience の [設定] から、[クイック検索] ボックスに「**リードの設定**」と入力します。次に、[リードの設定] をクリックします。
2. [編集] をクリックします。
3. [Salesforce モバイルの取引開始を有効化] を選択します。
4. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[リード:Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および Salesforce Classic

使用可能なエディション: **Starter** Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

Salesforce モバイルアプリケーションでリードの取引開始を有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

リードの管理

パイプラインを構築していく過程で、リードを表示、更新、転換します。

リードインテリジェンスビュー

リードインテリジェンスビューでは、リードの活動およびエンゲージメント評価指標の表示、インサイトの表示、アクションの実行、レコードの更新をすべて 1 か所で行うことができます。

リードリストビューホーム

[リード] タブをクリックして、リードリストビューのホームページやリードインテリジェンスビューを表示します。

リードの表示と編集

リードの詳細を表示、編集、共有する。

取引の開始

リードを評価したら、取引先責任者、取引先、商談に変換します。

重複するリードのマージ

レコードを常にクリーンな状態にして、重複のない状態を保ちます。これにより多くの顧客にアクセスした上で、良好な関係を維持できます。

リードのキューからの再割り当て

リードを自身に再割り当てする簡単な方法は、キューにあるリードを引き受けることです。

Salesforce Classic でのリードの共有

自分が所有するデータの基本共有モデルを超えて、共有権限をリードごとに拡張します。

リードインテリジェンスビュー

リードインテリジェンスビューでは、リードの活動およびエンゲージメント評価指標の表示、インサイトの表示、アクションの実行、レコードの更新をすべて1か所で行うことができます。

インテリジェンスビューを表示するには、リードホームページに移動し、[Intelligence View(インテリジェンスビュー)]をクリックします。元のリストビューに戻るには、[リストビュー]をクリックします。

インテリジェンスビューでは、リードをすばやく絞り込んだり、結果として作成されたレコードの集計活動統計を表示したり、[リード]タブから直接アクションを実行してリーチしたりできます。

個々のレコードの詳細な活動を確認するには、レコード名の横にあるサイドパネルアイコンをクリックします。サイドパネルには、メールインサイトおよび Einstein 会話インサイトも含まれます。

リード活動総計値に含まれる内容:

- リード総数: 検索条件を満たすリードの合計数。
- 活動なし: 完了した活動がないリード。
- アイドル: 過去の活動はあるが、過去 30 日間に完了した活動がないリード。
- No Upcoming(今後なし): 最近完了した活動はあるが、今後の活動はスケジュールされていないリード。
- 期限切れ: 期限切れの活動があるリード。
- 今日が期限: 今日が期限の活動があるリード。
- 今後: 今後 30 日以内に期限を迎える活動があるリード。

活動総計値には、行動と ToDo が含まれます。

エンゲージメント評価指標には次が含まれます。

- Leads not contacted (リード未連絡)
- 連絡試行済み
- エンゲージ済み
- ミーティングスケジュール済み
- ミーティング拒否済み
- 不適格

リードインテリジェンスビューを表示するには、Salesforce システム管理者が [設定] で有効にして、[インテリジェンスビュー] ボタンをリードリストビューボタンレイアウトに追加する必要があります。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

[リード] タブを参照する

- リードに対する「参照」

リードを参照する

- リードに対する「参照」

リードを作成する

- リードに対する「作成」

リードリストビューホーム

[リード] タブをクリックして、リードリストビューのホームページやリードインテリジェンスビューを表示します。

インテリジェンスビューからリストビューホームに移動するには、[リストビュー] をクリックします。

- [リードビュー] セクションのドロップダウンリストからリストビューを選択し、そのリストページに直接移動するか、[新規ビューの作成] をクリックして自分専用のカスタムビューを定義します。

キューにあるリードを参照するには、そのキューリストをドロップダウンリストから選択します。Salesforce では、管理者がキューを作成すると、そのキューに対応するキューリストビューが追加されます。オブジェクトに対する組織の共有モデルによって、ユーザーがキュー内のそのオブジェクトのレコードに対して持つアクセス権が決まります。

- 公開/参照・更新・所有権の移行: ユーザーは、任意のキューのレコードの所有権を参照し、また、その所有権を得ることができます。
- 公開/参照・更新可能または公開/参照のみ: ユーザーは任意のキューを表示できますが、レコードの所有権が得られるのは、ユーザーがそのキューのメンバーである場合、または、共有設定に従って、ロール階層またはテリトリー階層でキューメンバーより上位にある場合に限られます。
- 非公開: ユーザーがキューからレコードを参照および引き受けできるのは、ユーザーがそのキューのメンバーである場合、または、共有設定に従って、ロール階層またはテリトリー階層でキューメンバーより上位にある場合に限られます。

共有モデルに関係なく、ユーザーが自分がメンバーであるキューからレコード所有権を取得するには、「編集」権限を持っている必要があります。

Salesforce システム管理者、ケースまたはリードに対してオブジェクトレベルの「すべて変更」権限を持つユーザー、および「すべてのデータの編集」権限を持つユーザーは、キュー内のメンバーシップにかかわらず、任意のケースキューまたはリードキューのレコードを参照および取得できます。

- [最近使ったリード] セクションのドロップダウンリストから項目を選択すると、条件と一致する上位リードの簡略リストが表示されます。リストのリード名をクリックすると、そのリードの詳細ページに直接移動できます。表示する項目数を変更するには、[25 件表示する] と [10 件表示する] を切り替えます。表示される項目は、システム管理者が定義した「リードタブ」検索レイアウトおよび項目レベルセキュリティ設定 (Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition で利用可能) によって決まります。[最近使ったリード] の選択項目は次のとおりです。

[最近使ったリード] の選択項目

私の未読リード

説明

まだ表示および編集していない、最近割り当てられた10件または25件のリードです。このリストには、自分が所有するレコードのみが含まれます。

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザー権限

[リード] タブを参照する

- リードに対する「参照」

リードを参照する

- リードに対する「参照」

リードを作成する

- リードに対する「作成」

[最近使ったリード] の選択項目	説明
最近参照したデータ	最近参照した 10 件または 25 件のリードです。最後に参照したリードがリストの一番上に表示されます。このリストは、最近自分が参照した項目から作成され、自分または他のユーザーが所有するレコードが含まれます。
最近作成したデータ	最近作成した 10 件または 25 件のリードです。最後に作成したリードがリストの一番上に表示されます。このリストには、自分が所有するレコードのみが含まれます。

- 管理者が簡易作成を有効にしている場合は、リードホームページのサイドバーにある [簡易作成] 領域から新規リードを追加できます。または、[最近使ったリード] の横にある [新規] をクリックして、新しいリードを作成します。
- [レポート] でレポート名をクリックすると、そのレポートに移動できます。
- [概要] セクションでは、値を選択して [レポート実行] をクリックすると、リードの概要リストを表示できます。
- リードを管理するには、[ツール] にある任意のリンクを選択します。
- Salesforce to Salesforce を使用して外部の取引先責任者とリードを共有している場合は、[接続先からのリード] の下のリストビューを 1 つ選択して、ビジネスパートナーと共有しているリードを表示します。

リードの表示と編集

リードの詳細を表示、編集、共有する。

- **リードを表示:** リードホームページでリードを指定し、リード名をクリックして詳細情報を表示します。

詳細のフロート表示が有効になっている場合、詳細ページで参照項目の上にかーソルを置くと、クリックしてレコードの詳細ページに入る前に、レコードに関する情報を表示できます。システム管理者がリードの項目の入力規則を設定している場合、リード所有者が未読のリードを表示するたびに Salesforce でリード項目の値が確認されます。いずれかの項目に無効な情報が含まれている場合は、エラーが表示されます。項目に有効な情報を追加することで、エラーを修正できます。

- **リードの詳細を編集する:** リードを更新するには、[編集]をクリックして、更新する項目を変更します。

必要に応じて、リード詳細の下の [有効な割り当てルールによりリードを割り当てる] チェックボックスをオンにすると、有効なリード割り当てルールによって自動的に再割り当てが行われます。[有効な割り当てルールを使用して割り当てる] チェックボックスがオンで、割り当てルール条件が満たされていない場合、リードは [デフォルトのリード所有者] に割り当てられます。変更が完了したら、[保存] をクリックします。変更したリードを保存して、別のリードを新規作成するには、[保存 & 新規] をクリックします。

リードに関連付けられた活動予定は、有効なリード割り当てルールによって再割り当てされません。リードとその活動予定を再割り当てするには、リードを新しい所有者に割り当てます。

- **リストビューでリードを編集する:** Salesforce Classic のリストビューから複数のリードを更新するには、編集するリードを選択してから、変更する項目値をダブルクリックします。Lightning Experience で複数のリード状況を更新するには、編集するリードを選択し、[アクション] メニューから [状況の変更] を選択します。リストビューから [リード状況] を更新すると、システム管理者が、使用できる状況を制限するリードベースのプロセスを作成していたとしても、[リード状況] のすべての値を使用できます。リードプロセスでサポートされる状況のみに使用を制限するには、リードの詳細ページから [リード状況] を更新します。
- **リードの更新とコメントの表示 (Chatter):** リードに関する更新、コメント、および投稿の Chatter フィードを表示します。
- **リードのソーシャル情報を表示する:** ソーシャル取引先と取引先責任者機能を使用して、リードのソーシャルネットワークプロフィールを表示したり、ソーシャルメディアでの影響力のレベルを表示したり、関連する YouTube 動画を閲覧したりできます。
- **リード関連リストを表示する:** 表示の下部には、リードに関連する活動、メモ、添付ファイル、およびリードに関連付けられているキャンペーンなどの情報が表示されます。ユーザーが行った個人用のカスタマイズ設定、および管理者が行ったページレイアウトのカスタマイズ設定や関連データに対するユーザーの権限によって、表示される関連リストが決まります。それぞれの情報をクリックすると、詳細を表示できます。関連リストにさらに項目を表示するには、ページ下部の [増やす] をクリックします。

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

リードを参照する

- リードに対する「参照」

リードを変更する

- リードに対する「編集」

- リードの共有: Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition の組織では、[共有]をクリックするとリードを他のユーザー、グループ、ロールと共有できます。
- リードを印刷: レコードの詳細の印刷用表示を開くには、ページの右上隅にある [印刷用に表示] をクリックします。
- 最後に表示したリストページに戻るには、リードの詳細ページの上部にある [最後に開いたビューへ] をクリックします。折りたたみ可能なセクションを組織が有効にした場合、ユーザーは、各詳細ページのセクションヘッダーの横にある矢印アイコンを使用して、詳細ページの各セクションを折りたたみまたは拡張します。

取引の開始

リードを評価したら、取引先責任者、取引先、商談に変換します。

評価済みリードの取引開始

リードを評価し取引先責任者に変換して、セールスプロセスを進めます。この取引先責任者を、Salesforce にすでに存在する取引先、または作成する取引先に関連付けます。リードの取引開始により商談が見込まれる場合は、同時に商談レコードを作成します。

リードの取引開始のトラブルシューティング

リードが取引を開始しない場合、問題を修正するために次のヒントをお試しください。

評価済みリードの取引開始

リードを評価し取引先責任者に変換して、セールスプロセスを進めます。この取引先責任者を、Salesforce にすでに存在する取引先、または作成する取引先に関連付けます。リードの取引開始により商談が見込まれる場合は、同時に商談レコードを作成します。

● [Watch a demo](#) (動画デモを見る) (英語のみ)

リードを取引先責任または取引先に変換するプロセスで、重複するレコードが作成されることがあります。この場合、警告が表示されます。リードの取引開始時はシステム管理者が設定したカスタム警告は表示されません。リードの取引を開始しようとする、標準項目を使用した一致ルールに基づいて一致候補が表示されます。[取引の開始]をクリックすると、カスタム項目を使用した一致ルールに基づいて、追加の一致が表示される可能性があります。このような重複レコードの処理方法は、Salesforce システム管理者が Apex リードの変換および重複管理をどのように設定したのかによって異なります。たとえば、取引開始を終了する前に重複を解決する必要が生じる場合があります。システム管理者がクロスオブジェクト重複ルールを作成している場合、リードの取引開始時にそれらのルールはトリガーされません。

リードの取引を開始したら、それを元に戻すことはできません。取引開始されると、システム管理者が「取引開始済みのリードを表示および編集」権限を付与していない限り、リードレコードは検索できなくなります。取引開始済みのリードから作成された新しい取引先、取引先責任者、または商談レコードは検索できます。Lightning Experience では、変換済みのリードのレコードと、変換済みのリードに基づく新規レコードの両方を検索できます。ただし、検索結果ページから、変換済みのリードのレコードを参照または編集することはできません。

リードを変換すると、添付されているファイルやメモは、変換済みリードに関連付けた取引先責任者、取引先、および商談に添付されます。Sales Engagement を使用する場合、リードの完了したケイデンス ToDo は、新しい取引先責任者、取引先、または商談の活動タイムラインには表示されません。

1. リードレコードで、リードの取引開始を選択します。
2. 作成する取引先の名前を入力するか、既存の取引先を選択します。
3. *Salesforce Classic* のみ: 個人取引先を更新する場合は、個人取引先のリードソースをリードの値で上書きするオプションを選択します。
4. 取引先責任者を選択するか、作成する取引先責任者の名前を入力します。
5. 作成する商談の名前を入力するか、Lightning Experience では、既存の商談を選択します。最大 20 件の一致する商談がリストに表示されます。
6. 取引を開始します。
7. 必要に応じて、フォローアップ ToDo を作成します。

📌 **メモ:** 長年 Salesforce を使用しているお客様の一部は、Apex ではなく PLSQL を使用して構築された古いリード取引開始プロセスをまだ使用しています。組織で Lightning Experience と古いリード取引開始プロセスを使用している場合は、取引開始ウィンドウに表示されるオプションが少なくなります。最新のリードの

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

リードの取引を開始する

- リード、取引先、取引先責任者に対する「作成」および「編集」

および

「取引の開始」

取引開始済みのリードを新しい商談に関連付ける

- 商談に対する「作成」

取引開始済みのリードを既存の商談に関連付ける

- 商談に対する「編集」

リードの取引開始時に重複レコードの作成を回避する

- 取引開始済みのリードに入力規則が必須

取引開始ウィンドウを使用するには、Apex のリード変換を有効化する必要があります。機能、柔軟性、効率性の点で優れた最新のリードの取引開始ウィンドウの登場は、Apex のリード変換に無料で切り替えるよい機会です。Apex のリード変換を有効化するには、こちらの[ナレッジ記事](#)を参照し、Salesforce サポートにお問い合わせください。

関連トピック:

[リードの取引開始に関する考慮事項](#)

[リードの取引開始のトラブルシューティング](#)

リードの取引開始のトラブルシューティング

リードが取引を開始しない場合、問題を修正するために次のヒントをお試しください。

閉じることができない取引先の重複警告

リードを既存の取引先に変換した場合、閉じることができない取引先の重複警告が発生する可能性があります。

この警告は、次のすべての条件が存在する場合に発生します。

- 取引先に、一致ルール条件を含む有効な重複ルールがあり、その一致ルール条件がリードの取引開始に対応付けられた取引先項目を参照している。
- 重複ルールによって参照される対応付けられた項目のいずれかが既存の取引先で空白である。
- 空白の取引先項目を入力するリード項目値が別の取引先レコードに一致する。

項目がリードからリードの取引開始の取引先に対応付けられている場合、変換する取引先の空白の項目はリードの値で更新されます。ただし、この場合、重複警告を無視して既存の取引先に変換することはできません。重複として識別された取引先のいずれかを選択するか、新規取引先に変換する必要があります。

この問題を解決して、選択した既存の取引先に変換するには、次の手順を実行します。

- リードの取引開始をキャンセルし、取引先で空白の対応付けられた項目を入力してから、変換を再開します。

または

- 取引先で空白になっている対応付けられた項目のリードから値を削除します。

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

リードの取引を開始する

- リード、取引先、取引先責任者、および商談に対する「作成」および「編集」

および

「取引の開始」

リードの取引開始時に重複レコードの作成を回避する

- 取引開始済みのリードに入力規則が必須

どの項目がリードの取引開始に対応付けられているのかが不明な場合は、システム管理者にお問い合わせください。

関連トピック:

[評価済みリードの取引開始](#)

[リードの取引開始に関する考慮事項](#)

重複するリードのマージ

レコードを常にクリーンな状態にして、重複のない状態を保ちます。これにより多くの顧客にアクセスした上で、良好な関係を維持できます。

重複するリードのマージに関する考慮事項

重複するリードレコードをマージするときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

Lightning Experience での重複するリードのマージ

重要な見込み客だけに取り組みます。Lightning Experience を使用して重複するリードをマージします。

Salesforce Classic での重複するリードのマージ

重要な見込み客だけに取り組みます。Salesforce Classic を使用して重複するリードをマージします。

重複するリードのマージに関する考慮事項

重複するリードレコードをマージするときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

- ❗ **重要:** 可能な場合は、Equality の会社の値に一致するように、含めない用語を変更しました。顧客の実装に対する影響を回避するために、一部の用語は変更されていません。

キャンペーン

マージ対象の重複するリードが複数のキャンペーンのメンバーである場合、それらのキャンペーンごとに、キャンペーンの [メンバーの状況が更新された] 日付を保持します。

共有ルール

Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、Developer Edition のいずれかの共有ルールが、マージされたリードに適用されます。また、主レコードからの共有の直接設定は、マージされたリードに適用されます。

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic
および Lightning Experience

使用可能なエディション:

Starter Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic
および Lightning Experience

使用可能なエディション:

Starter Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

関連項目、Chatter フィード、添付ファイル

重複するレコードがキャンペーンや活動などの項目に関連する場合、Salesforceはその項目を、マージされたレコードに関連付けます。ただし、いくつかの例外があります。マスターレコードからのChatter フィードのみが保持されます。Chatter フィードまたはファイル関連リストに添付されたSalesforce ファイルはマージされたレコードで保持されます。

非表示項目と参照のみ項目

Salesforceは、共有設定など、主レコードの非表示項目または参照のみ項目のデータを保持します。マージ中、非表示項目は表示されません。マージされたレコードは、どちらのレコードがマスターであるかにかかわらず、マージされた最も古いレコードの[作成者]ユーザーと[作成日]を保持します。レコードには、[最終更新者]の日付がマージ日として表示されます。

マスター以外のリード

マスター以外のリードは、ごみ箱に移動されます。

Converted Leads (取引開始済みのリード)

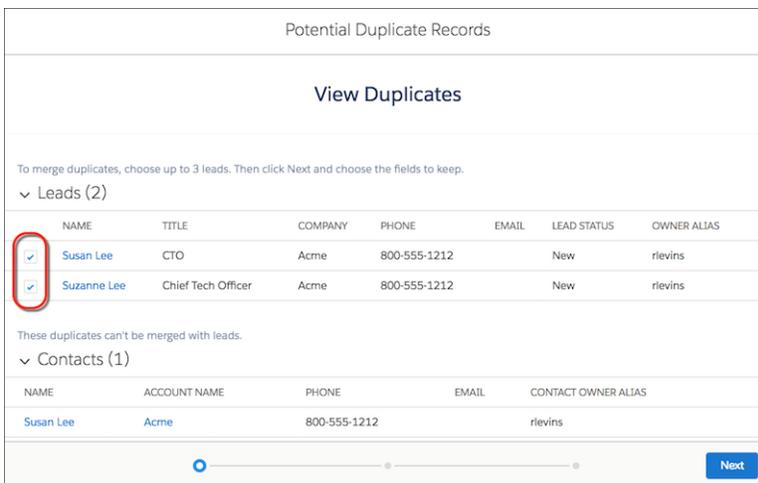
Salesforce Classic では、取引開始済みのリードを他の取引開始済みリードとマージすることはできません。取引開始済みのリードがマスターレコードとして選択されている限り、取引開始済みのリードと取引開始されていないリードをマージできます。取引開始済みのリードをマージするには、代わりに Lightning Experience を使用します。

Lightning Experience での重複するリードのマージ

重要な見込み客だけに取り組みます。Lightning Experience を使用して重複するリードをマージします。

 **メモ:** 重複するリードがフラグ付けされていない場合は、Salesforce ヘルプの「取引先責任者の標準一致ルールとリードの標準一致ルール」を参照して、Salesforce で重複レコードを特定する方法を確認してください。Salesforce システム管理者と協力して、必要に応じて一致ルールを微調整してください。

1. リードレコードを選択します。そのレコードの重複が存在する場合、メッセージで通知されます。重複を確認するには、[重複を表示] をクリックします。
2. マージするリードレコードを3つまで選択します。[次へ] をクリックします。



Potential Duplicate Records

View Duplicates

To merge duplicates, choose up to 3 leads. Then click Next and choose the fields to keep.

Leads (2)

NAME	TITLE	COMPANY	PHONE	EMAIL	LEAD STATUS	OWNER ALIAS
<input checked="" type="checkbox"/> Susan Lee	CTO	Acme	800-555-1212		New	rlvins
<input checked="" type="checkbox"/> Suzanne Lee	Chief Tech Officer	Acme	800-555-1212		New	rlvins

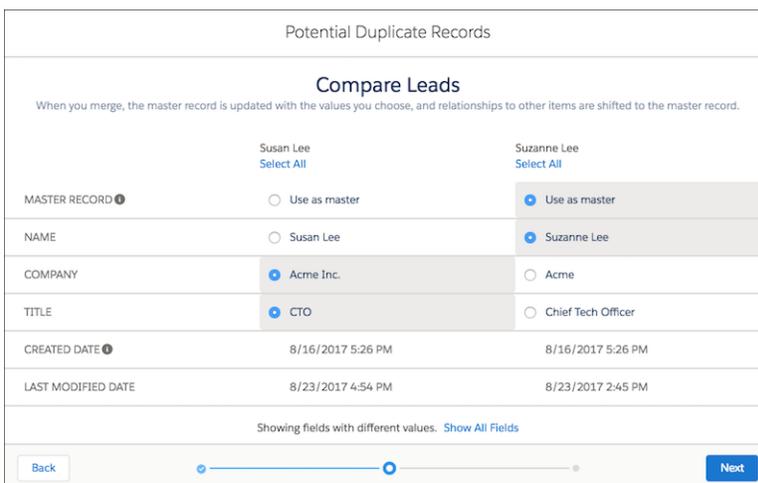
These duplicates can't be merged with leads.

Contacts (1)

NAME	ACCOUNT NAME	PHONE	EMAIL	CONTACT OWNER ALIAS
Susan Lee	Acme	800-555-1212		rlvins

Next

3. マスターとするリードレコードを1つ選択し、保持する項目値を選択します。[次へ] をクリックします。



Potential Duplicate Records

Compare Leads

When you merge, the master record is updated with the values you choose, and relationships to other items are shifted to the master record.

	Susan Lee Select All	Suzanne Lee Select All
MASTER RECORD	<input type="radio"/> Use as master	<input checked="" type="radio"/> Use as master
NAME	<input type="radio"/> Susan Lee	<input checked="" type="radio"/> Suzanne Lee
COMPANY	<input checked="" type="radio"/> Acme Inc.	<input type="radio"/> Acme
TITLE	<input checked="" type="radio"/> CTO	<input type="radio"/> Chief Tech Officer
CREATED DATE	8/16/2017 5:26 PM	8/16/2017 5:26 PM
LAST MODIFIED DATE	8/23/2017 4:54 PM	8/23/2017 2:45 PM

Showing fields with different values. [Show All Fields](#)

Back Next

4. 選択内容を確認してマージします。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: **Starter Edition**、**Essentials Edition**、**Group Edition**、**Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer Edition** (Sales Cloud 付属)

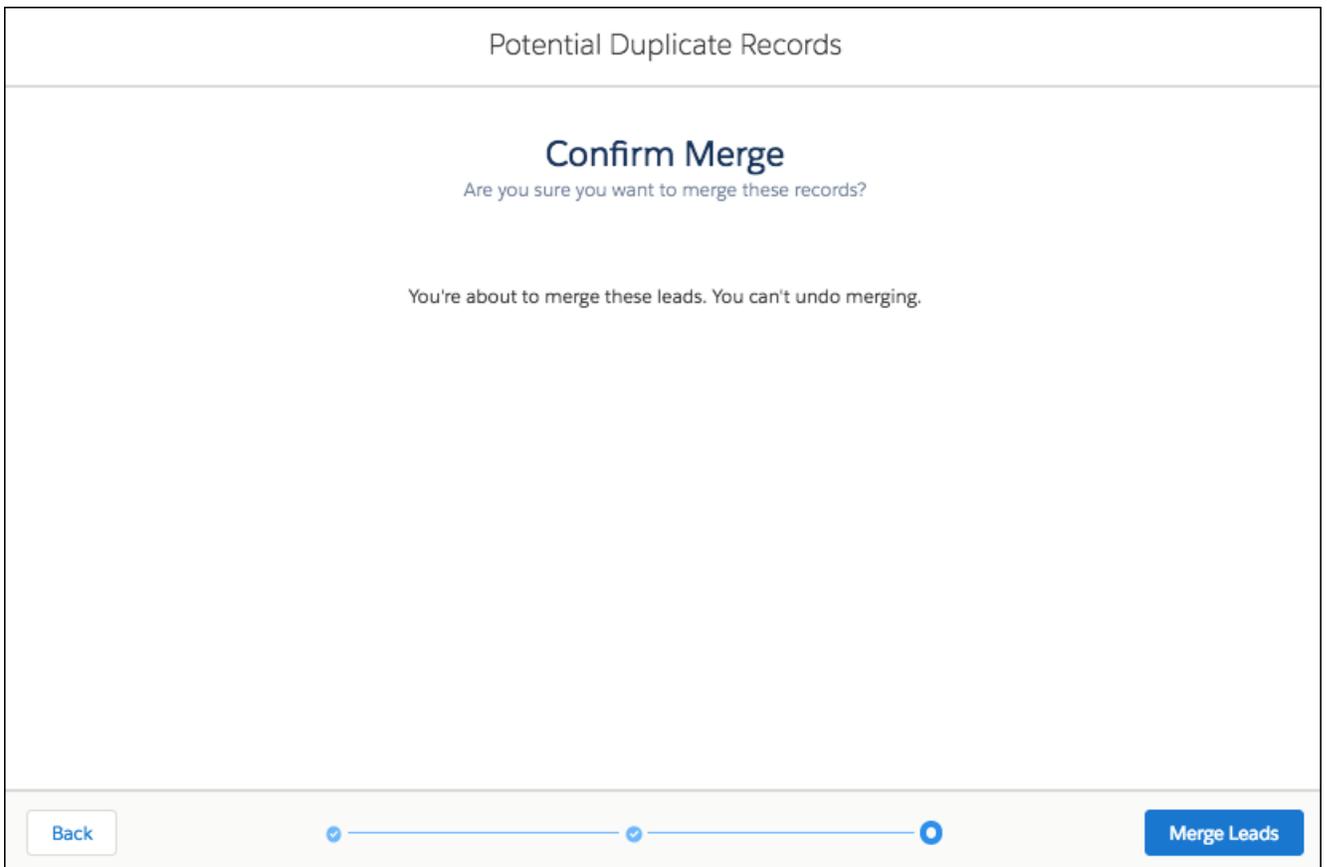
ユーザ権限

リードを参照する

- リードに対する「参照」

リードをマージする

- リードに対する「削除」

**関連トピック:**

[標準取引先責任者とリードの一致ルール](#)

[一致ルールに関する考慮事項](#)

[マージされたリードと取引先責任者の最後に更新されたデータプライバシーレコードの保持](#)

Salesforce Classic での重複するリードのマージ

重要な見込み客だけに取り組みます。Salesforce Classic を使用して重複するリードをマージします。

重要: 可能な場合は、Equality の会社の値に一致するように、含めない用語を変更しました。顧客の実装に対する影響を回避するために、一部の用語は変更されていません。

1. リードレコードを選択します。
2. [重複の検索] をクリックします。
3. リードの一致リストからマージするリードを 3 つまで選択します。

取引開始済みのリードを他の取引開始済みリードとマージすることはできません。少なくとも 1 つのレコードが、取引が開始されていないリードである。

必要に応じて、新しいリード名または会社名を入力して [検索] をクリックすると、マージする別のリードを探することができます。Salesforce は、[名前] 項目および [会社] 項目に基づいて、語句検索を行います。また、すべてのエントリの後にワイルドカードがあるものとみなします。検索結果には、入力した項目のいずれかと一致するリードが示されます。たとえば、「Acme」に勤務する「Bob Jones」と入力したとします。検索結果には、あらゆる会社の「Bob Jones」という人物と、「Acme」という会社のすべてリードが示されます。

4. [リードのマージ] をクリックします。
5. マスターとするリードレコードを 1 つ選択します。Salesforce は、主レコードの非表示項目または参照のみ項目のデータをすべて保持します。「参照のみ項目の編集」権限がある場合は、保持する参照のみの項目を選択できます。マージプロセス中、非表示項目は表示されません。

取引開始済みのリードをマージする場合、主レコードが、取引開始されていないリードである必要があります。

6. 残す項目を各レコードから選択します。
7. [マージ] をクリックします。
8. [OK] をクリックします。

関連トピック:

[標準取引先責任者とリードの一致ルール](#)

[一致ルールに関する考慮事項](#)

[マージされたリードと取引先責任者の最後に更新されたデータプライバシーレコードの保持](#)

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

リードを参照する

- リードに対する「参照」

リードをマージする

- リードに対する「削除」

リードのキューからの再割り当て

リードを自身に再割り当てする簡単な方法は、キューにあるリードを引き受けることです。

1. リードキューを表示するリストビューに移動します。リードキューが表示されない場合は、自身をキューメンバーに追加するようシステム管理者に依頼してください。
2. 所有するリードを選択します。
3. [承諾] をクリックします。

キューから単一のリードを再割り当てするには、レコード詳細ページに移動して、レコード所有者を変更します。

Salesforce Classic でのリードの共有

自分が所有するデータの基本共有モデルを超えて、共有権限をリードごとに拡張します。

システム管理者は、組織の共有モデルを定義します。リードの共有モデルが「非公開」または「公開/参照のみ」の場合は、リード共有を使用してリードへのアクセス権を拡張できます。ただし、組織のデフォルトのアクセス権を超えてアクセス権を制限することはできません。

共有の詳細を表示するには、リードの詳細ページで [共有] をクリックします。

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: **Starter** Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

キューのリードの所有者を変更するか受け入れる

- リードに対する「編集」

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: **Starter** Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

リードに関する考慮事項

リードに関する考慮事項、ガイドライン、ヒントを確認します。

リードを作成するためのガイドライン

リードを手動で作成して見込み客を追跡するためのガイドラインを示します。

リードの取引開始に関する考慮事項

評価済みリードを取引先、取引先責任者、および商談に変換すると、どのようになるかを学習します。

重複するリードのマージに関する考慮事項

重複するリードレコードをマージするときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

リードの削除に関する考慮事項

削除するリードに関連付けられたレコードがどのようになり、取引開始済みのリードを誰が削除できるかを把握します。

リードの項目

リードには次の項目があります。アルファベット順で表示しています。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によっては、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

リード取引開始項目の対応付け

リードを変換するときに、リードの項目を取引先責任者、取引先、個人取引先、商談の項目に変換する方法について説明します。

リードの取引開始に対するリードのカスタム項目の対応付けに関するガイドライン

取引先、取引先責任者、および商談のカスタム項目にリードのカスタム項目を対応付ける場合のベストプラクティスについて説明します。カスタム項目の対応付けは、営業担当者が評価済みリードの取引を開始して見込みのある新規案件を追跡するときに、重要な情報を保持する場合に役立ちます。

Web-to-リードの設定に関するガイドライン

自社の Web サイトから情報を収集し、1日あたり最大 500 件の新規リードを自動的に生成できるように Salesforce を準備します。

リード: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

リード FAQ

リードに関する一般的な質問への回答を見つけることができます。

リードを作成するためのガイドライン

リードを手動で作成して見込み客を追跡するためのガイドラインを示します。

- [リード] タブから、有効なリード割り当てルールを使用してリードを自動的に割り当てることができます。そのためには、「有効な割り当てルールによりケースを割り当てる」を選択します。有効な割り当てルールによってリードがキューに割り当てられる場合、キューのメンバーであるか、リードに対する「すべて表示」権限を持っている必要があります。割り当てルールを使用してリードを割り当てていない場合、リードは作成者に属することになります。

新しいリードを自動的に割り当てる場合、割り当てルールに対してシステム管理者が指定した動作に従って、リードのレコードタイプが変わる可能性があります。

- 営業チームがディビジョンを使用している場合 (Salesforce Classic のみ)、新規リードのディビジョンは、別のディビジョンを手動で選択しない限り、デフォルトのディビジョンに自動的に設定されます。
- システム管理者は、新しいリードのデフォルトのリード状況を決定します。
- Lightning Experience でリードを作成すると、リードは次のようになります。
 - [既読] とマークし、[私の未読リード] リストビューには表示されません。Salesforce Classic では、[保存 & 新規] をクリックした場合、リードは未読とマークされます。
 - 自動的に更新され、リードが更新されたときに実行されるように設定されているフローと Apex トリガーが起動されます。

リードの取引開始に関する考慮事項

評価済みリードを取引先、取引先責任者、および商談に変換すると、どのようになるかを学習します。

評価済みリードを変換すると、Salesforce がキャンペーンメンバーを新規の取引先責任者に移行します。管理者からリードを編集する権限が与えられていない場合は、リードは参照のみのレコードになります。

結果として作成された取引先、取引先責任者、および商談に取引開始済みのリードからすべての活動が添付されます。ただし、Sales Engagement ケイデンスから開始した活動は除きます。結果として作成されたいずれかのレコードからこのいずれかの活動を削除すると、活動は他のレコードからも削除されます。結果として作成されたすべてのレコードに活動を元に戻すには、ごみ箱から活動を復元します。これらの新しいレコードの所有者を割り当てて、フォローアップ ToDo のスケジュールを設定できます。新しい所有者を割り当てた場合は、その新しい所有者に活動予定のみが割り当てられます。リードのカスタム項目がある場合、その情報を取引先、取引先責任者、または商談のカスタム項目に入力できます。システム管理者は、取引先、取引先責任者、商談のカスタム項目が自動的に入力されるようにリードのカスタム項目を設定することもできます。システム管理者が「取引開始済みのリードの表示および編集」権限を付与して

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

いない限り、取引開始済みのリードは表示できません。ただし、取引開始済みのリードはリードレポートに表示されます。取引開始済みのリードに含まれる選択リストの値が変更されると、Salesforceが、取引開始済みのリードの「最終更新日」システム項目と「最終更新者」システム項目を更新します。

キャンペーン リードが既存の取引先責任者と一致する可能性があります。両方のレコードが同じキャンペーンにリンクされている場合、キャンペーンメンバーの状況はキャンペーンのライフサイクルでどちらが先に進んでいるかによって決まります。たとえば、リードメンバーの状況が「sent」で取引先責任者の状況が「responded」の場合、「responded」という値が取引先責任者に適用されます。

関連するキャンペーン情報は、キャンペーンへのアクセス権をユーザーが共有しているかどうかに関係なく、新しい取引先責任者レコードに常に関連付けられます。

複数のキャンペーンが1つのリードに関連付けられている場合、キャンペーンへのユーザーの共有アクセス権に関係なく、最後に関連付けられたキャンペーンが商談の「主キャンペーンソース」項目に適用されます。

Chatter リードを既存の取引先に変換した場合、自動的にはその取引先をフォローしません。ただし、リードを新しい取引先に変換すると、Chatter設定の取引先に対するフィード追跡を無効にしていない限り、新しい取引先を自動的にフォローします。

取引先責任者-to-複数取引先 組織で取引先責任者-to-複数取引先を使用する場合、リードを既存の取引先責任者に変換すると、取引先責任者をリードの取引先に接続するリレーションレコードが作成されます。

ディビジョン 新しい取引先、取引先責任者、および商談はリードとして同じディビジョンに割り当てられます。リードの取引開始時に既存の取引先を更新すると、取引先のディビジョンは変更されず、新しい取引先責任者と商談は取引先のディビジョンを継承します。

重複管理 リードを取引先責任または取引先に変換するプロセスで、重複するレコードが作成されることがあります。この場合、警告が表示されます。リードの取引開始時はシステム管理者が設定したカスタム警告は表示されません。リードの取引を開始しようとする、標準項目を使用した一致ルールに基づいて一致候補が表示されます。「取引の開始」をクリックすると、カスタム項目を使用した一致ルールに基づいて、追加の一致が表示される可能性があります。このような重複レコードの処理方法は、Salesforceシステム管理者がApexリードの変換および重複管理をどのように設定したのかによって異なります。たとえば、取引開始を終了する前に重複を解決する必要がある場合があります。システム管理者がクロスオブジェクト重複ルールを作成している場合、リードの取引開始時にそれらのルールはトリガーされません。

エンタープライズ テリトリー管理 検索条件に基づく商談テリトリー割り当ては、リードの取引開始によって商談が作成された場合にはトリガーされません。

既存の取引先および取引先責任者 リードの取引開始時に**既存の取引先**または**取引先責任者**を更新する場合、対応付けられたリード項目の値で、対応付けられた**取引先**および**取引先責任者**項目の値が上書きされることはありません。

既存の取引先と取引先責任者が、リードに指定された名前を共有する場合、この既存の取引先と取引先責任者の更新を選択できます。リードの情報が取引先責任者と取引先の空の項目に追加されます。既存の取引先および取引先責任者のデータはリードデータで上書きされません。

複数の個別項目で構成される複合住所項目の場合、取引先責任者および取引先の空の個別項目にのみ情報が追加されます。

州/国/テリトリー選択リストが有効になっていると、取引先責任者の[都道府県]項目と[国]項目の両方が設定されていない場合にのみ、リードの[都道府県]項目と[国]項目が既存の取引先責任者に移行されます。

リードの取引開始後に結果として得られる取引先責任者と取引先のデータを確認します。

Health Cloud [専門]項目と[誕生日]項目は、Health Cloudでのみ使用できます。取引先、取引先責任者、商談に同等の項目がないため、リードの取引を開始するときにどの項目にも対応付けられません。

リストメール リードの取引が開始されると、リードに関連付けられたリストメールの活動は取引先責任者に関連付けられますが、生成される商談には関連付けられません。

ローカルリード名 リードの会社名(ローカル)は、関連付けられている標準名前項目と共に自動的に[取引先名](ローカル)に対応付けられます。

新規の取引先および取引先責任者 リード変換中に**新規の取引先**または**取引先責任者**が作成される場合、対応付けられたリード項目の値で、対応付けられた**取引先**および**取引先責任者**項目のデフォルト値が上書きされます。

取引先責任者の役割 必須カスタム項目が取引先責任者の役割オブジェクトに追加されている場合、ユーザーはリードの取引開始中に商談を作成できません。リードと取引先責任者の役割の間には項目の対応付けがないため、必須カスタム項目に入力することはできません。

個人取引先 個人取引先が有効になっている場合は、個人取引先または法人取引先のいずれかに、リードを変換できます。Lightning Experienceで、[会社]項目に値がないリードは、個人取引先に変換されます。[会社]項目に値のあるリードは、法人取引先に変換されます。Salesforce Classic と Salesforce モバイルアプリケーションでは、会社情報のないリードでも既存の法人取引先に変換できます。

個人取引先に変換されるリードと法人取引先に変換されるリードを区別するには、異なるリードレコードタイプとページレイアウトを使用します。具体的には、個人取引先に変換されるリードのページレイアウトから[会社]項目を削除します。法人取引先に変換されるリードのページレイアウトで[会社]項目を必須に設定します。

Salesforce モバイルアプリケーションでは、個人取引先名がすでに存在する場合、リードを個人取引先に変換することはできません。

レコードタイプ リードにレコードタイプがある場合、リードを変換するユーザーのデフォルトレコードタイプが、リードの変換中に作成されたレコードに割り当てられます。

リードを変換するユーザーのデフォルトのレコードタイプによって、変換時に使用できるリードの変換元値が決まります。必要なリードの変換元値を使用できない場合、リードを変換するユーザーのデフォルトのレコードタイプに値を追加します。

取引先の場合、ユーザーは、全体的なデフォルトのレコードタイプを設定できるだけでなく、法人取引先と個人取引先のサブデフォルトのレコードタイプを設定できます。リードの取引を開始する場合は、全体的なデフォルトのレコードタイプが使用されます。リードの取引開始では、サブデフォルトのレコードタイプは使用されません。

検索 取引開始済みのリードが検索可能かどうかは、Salesforce Classic と Lightning Experience では異なります。

Salesforce Classic: リードの取引開始後は、リードは検索可能ではなくなります。ただし、変換済みのリードから作成された新しい取引先、取引先責任者、商談レコードは検索できます。

Lightning Experience: 取引開始済みのリードレコードと、新しく作成された取引先レコード、取引先責任者レコード、商談レコードは検索可能です。ただし、検索結果ページから取引開始済みのリードレコードにアクセスしてそのリードレコードを参照または編集することはできません。検索ボックスにリード名を入力すると、すでに重複としてマージしたリードが検索の推奨結果として表示される場合があります。検索インデックスからのこの取引開始済みリードの削除が遅延すると、この問題が発生します。

標準リード項目およびカスタムリード項目 システムは、リードの標準項目を取引先、取引先責任者、商談の標準項目に自動的に対応付けます。

リードのカスタム項目に関しては、システム管理者が、取引先、取引先責任者、商談のカスタム項目に対応付ける方法を指定することができます。

システムは、空の標準リード選択リスト項目を対応付けるときに、取引先、取引先責任者、商談のデフォルトの選択リストを割り当てます。組織でレコードタイプを使用している場合、空の値は新しいレコード所有者のデフォルトの選択リストの値で置き換えられます。

リードを変換すると、[未読] 項目が false に設定されます。

リードの [ConvertedDate] 項目には、グリニッジ標準時 (GMT) の現在の日付に基づいてリードが変換された日付が含まれます。この項目は、一部のレポートで表示され、ユーザーのローカルタイムゾーンに調整されていない GMT 日付が表示されます。リードの CreatedDate 項目に保存されている値には日時が揃い、ユーザーのタイムゾーンに変換されます。

Apex トリガー リードの変換中にトリガーが起動されます。必須のカスタム項目と入力規則が適用されます。

リードの更新中に、リードを変換するトリガーによって警告が発生する可能性があります。この警告は、リードが取引先責任者に変換されたためにユーザーがリードにアクセスできなくなったことを示します。代わりに新しい取引先責任者を参照してください。

[リードの設定] ページの [取引開始済みのリードに入力規則が必須] チェックボックスがオフになっている場合、Salesforce はリードの取引を開始するときにルックアップ検索条件を無視します。

多くの関連付けられた行動とToDoを含むリードの取引開始は、特にToDoオブジェクトにトリガーがある場合に Apex ガバナ制限エラーになる可能性があります。これらの制限についての詳細は、Salesforce 開発者ヘルプの「[Apex ガバナ制限](#)」を参照してください。

ワークフロー 有効な承認プロセスに関連付けられているリード、または待機中のワークフローアクションがあるリードを変換することはできません。

個人取引先へのリードの変換では、ワークフロールールはトリガーされません。

リード所有者以外のユーザーがリードの所有者を変更した場合、元の所有者に割り当てられていたそのリードに関連するすべてのワークフローToDo（メールアラートを除く）は新しいリード所有者に割り当てられます。リード所有者およびリード変更者以外のユーザーに割り当てられていたワークフローToDoは変更されません。

リードの取引開始に対する入力規則とトリガーが有効になっている場合、リードの取引を開始するとリードに対するワークフローアクションがトリガーされる可能性があります。たとえば、有効なワークフロールールでリード項目を更新したり、リードの所有者を移行したりすると、リードの取引開始時にそのルールがトリガーされる可能性があります。ただし、取引開始のため、リードは[リード]タブに表示されなくなります。ワークフロープロセスが完了するのを待ってからリード項目を更新します。そうしないと、保存やリードの取引開始が失敗します。リードの取引開始のため、ワークフロールールでToDoが作成される可能性があります。この場合、ToDoは新しい取引先責任者に割り当てられ、関連付けられている取引先または商談に関連付けられます。

リードの取引開始時、リードに添付されているファイルおよび関連レコードは、生成される取引先責任者、取引先、商談のレコードに添付されます。リードの次の関連リストの項目は、取引開始中に、新規または既存の取引先責任者、取引先、商談に引き継がれます。

リードの関連リスト	取引先責任者	取引先	個人取引先	商談
活動予定	✓	✓	✓	✓
活動履歴	✓	✓	✓	✓
キャンペーン履歴	✓		✓	
HTML メールの状況	✓		✓	
メモと添付ファイル	✓		✓	
ファイル	✓	✓	✓	✓
メモ (新規)	✓	✓	✓	
コンテンツ配信	✓			
ソーシャル投稿	✓ ソーシャルカスタマーサービスが有効になっている場合。		✓ ソーシャルカスタマーサービスが有効になっている場合。	

リードの関連リスト	取引先責任者	取引先	個人取引先	商談
ソーシャル人格	✔ ソーシャルカスタマーサービスが有効になっている場合。		✔ ソーシャルカスタマーサービスが有効になっている場合。	
マーケティングアクション	✔		✔	

カスタムオブジェクトからの他の関連レコードは、生成される取引先責任者レコード、取引先レコード、および商談レコードには添付されません。

関連トピック:

[評価済みリードの取引開始](#)

[リードの取引開始のトラブルシューティング](#)

重複するリードのマージに関する考慮事項

重複するリードレコードをマージするときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

! **重要:** 可能な場合は、Equality の会社の値に一致するように、含めない用語を変更しました。顧客の実装に対する影響を回避するために、一部の用語は変更されていません。

キャンペーン

マージ対象の重複するリードが複数のキャンペーンのメンバーである場合、それらのキャンペーンごとに、キャンペーンの [メンバーの状況が更新された] 日付を保持します。

共有ルール

Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、Developer Edition のいずれかの共有ルールが、マージされたリードに適用されます。また、主レコードからの共有の直接設定は、マージされたリードに適用されます。

関連項目、Chatter フィード、添付ファイル

重複するレコードがキャンペーンや活動などの項目に関連する場合、Salesforce はその項目を、マージされたレコードに関連付けます。ただし、いくつかの例外があります。マスターレコードからの Chatter フィードのみが保持されます。Chatter フィードまたはファイル関連リストに添付された Salesforce ファイルはマージされたレコードで保持されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

使用可能なエディション: **Starter** Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

非表示項目と参照のみ項目

Salesforce は、共有設定など、主レコードの非表示項目または参照のみ項目のデータを保持します。マージ中、非表示項目は表示されません。マージされたレコードは、どちらのレコードがマスターであるかにかかわらず、マージされた最も古いレコードの [作成者] ユーザーと [作成日] を保持します。レコードには、[最終更新者] の日付がマージ日として表示されます。

マスター以外のリード

マスター以外のリードは、ごみ箱に移動されます。

Converted Leads (取引開始済みのリード)

Salesforce Classic では、取引開始済みのリードを他の取引開始済みリードとマージすることはできません。取引開始済みのリードがマスターレコードとして選択されている限り、取引開始済みのリードと取引開始されていないリードをマージできます。取引開始済みのリードをマージするには、代わりに Lightning Experience を使用します。

リードの削除に関する考慮事項

削除するリードに関連付けられたレコードがどのようになり、取引開始済みのリードを誰が削除できるかを把握します。

- リードを削除すると、リードレコードがごみ箱に移動します。関連付けられたメモ、添付ファイル、または活動もリードと一緒に削除されます。リードを復元すると、関連付けられたメモ、添付ファイル、または活動も復元されます。
- 「取引開始済みのリードの表示」権限のないユーザーは、公開 API または公開 API を使用するツールを介して、取引開始済みのリードを削除できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

使用可能なエディション: **Starter Edition**、**Essentials Edition**、**Group Edition**、**Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer Edition** (Sales Cloud 付属)

リードの項目

リードには次の項目があります。アルファベット順で表示しています。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によっては、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

項目	説明
町名・番地	「475 Boardwalk Ave」などのリードの町名・番地。この項目は最大 255 文字まで入力できます。
年間売上	リードの会社の年間収益。
キャンペーン	リードを生成するためのキャンペーンの名前。リードを作成するときのみ表示されます。この項目に入力されるデータは、リードの[キャンペーン履歴]関連リストに保存されます。
市区郡	ユーザーの住所の市区郡部分。たとえば、San Francisco。この項目は最大 40 文字まで入力できます。
会社	リードが提携している会社名。この項目は最大 255 文字まで入力できます。
会社名 (ローカル)	ローカル言語に翻訳された会社名。
国	ユーザーの住所の国部分。エントリーは標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。テキスト項目の場合、最大 80 文字まで入力できます。
作成者	リードを作成したユーザー(作成日時を含む)。(参照のみ)
説明	リードの説明。この項目には最大 32 KB までのデータを入力できます。レポートには、最初の 255 文字しか表示されません。
電話連絡拒否	取引先責任者が電話による連絡を希望するかどうか。
メール	<p>リードのメールアドレス。有効な形式のメールアドレス(jsato@acme.com など)になっていることが必要です。この項目は最大 80 文字まで入力できます。</p> <p>この項目のメールアドレスをクリックすると、ユーザーの個人用メールアプリケーションを使用してメールが送信されます。Gmail ボタンとリンク機能が有効な場合、項目の横にある Gmail リンクをクリックして、Gmail アカウントからメールを送信できます。詳細は、「Salesforce での Gmail™」を参照してください。</p>

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

項目	説明
メール送信除外	リードがメールの受信を希望するか (false)、否か (true)。
エンゲージメント履歴	過去30日間のリードの受信エンゲージメントと送信エンゲージメントを表示するグラフ。Sales Engagement で使用可能。
Fax	リードの FAX 番号。この項目は最大 40 文字まで入力できます。
Fax 送信除外	リードは同報ファックスを送信しないように要求しています。
名	リード編集ページに表示されるリードの名前。この項目は最大40文字まで入力できます。
名 (ローカル)	ローカル言語に翻訳されたリードの名。
性同一性	リードの性別に関する個人的かつ自己同一的な体験。リードの誕生時に指定された性別と同一であるとは限りません。
業種	リードの会社の主要業務。エント리는、システム管理者が設定した選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40文字まで入力可能です。
姓	リード編集ページに表示されるリードの姓。この項目は最大80文字まで入力できます。
姓 (ローカル)	ローカル言語に翻訳されたリードの姓。
最終移行日	リードの所有者が最後に変更された日。
リード 通貨	リードにおける、すべての通貨金額項目のデフォルト通貨。金額はリード通貨で表示され、ユーザーの個人設定の通貨にも変換されます。マルチ通貨を使用する組織でのみ表示されます。
リード ディビジョン	リードが属するディビジョン。ディビジョンを使用してデータを分割している組織でのみ使用できます。
リード 所有者	リードに割り当てられた所有者。
リードレコードタイプ	どのような選択リスト値がそのレコードで使用可能かを決定する項目名。レコードタイプをリードプロセスに関連付けることができる。使用可能なエディションは、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition です。
リードソース	広告、パートナー、Web などのリードソース。エント리는、システム管理者が設定した選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。
リード状況	リード状況 (オープン、連絡済み、評価済みなど)。エント리는、システム管理者が設定した選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。

項目	説明
ミドルネーム	リード編集ページに表示されるリードのミドルネーム。この項目は最大40文字まで入力できます。 この項目を有効化する場合は、Salesforce カスタマーサポートにお問い合わせください。次に、[設定] から、[クイック検索] ボックスに「ユーザーインターフェース」と入力し、[ユーザーインターフェース]を選択します。その後で、[個人名の名前サフィックスを有効化] を選択します。
ミドルネーム (ローカル)	ローカル言語に翻訳されたリードのミドルネーム。 この項目を有効化する場合は、Salesforce カスタマーサポートにお問い合わせください。次に、[設定] から、[クイック検索] ボックスに「ユーザーインターフェース」と入力し、[ユーザーインターフェース]を選択します。その後で、[個人名の名前サフィックスを有効化] を選択します。
携帯	携帯電話番号。この項目は最大 40 文字まで入力できます。
更新者	リード項目を最後に変更したユーザー。変更日時も含まれます。[更新者]では、リードの関連リスト項目のいずれかに行った変更は追跡しません。(参照のみ)
名前	リードの詳細ページに表示されるリードの名、ミドルネーム(ベータ)、姓、肩書き(ベータ)を合わせたもの。
従業員数	リードの会社の従業員数。
パートナー取引先	リードをパートナーユーザーが所有していることを示す、参照のみ項目。
電話	リードの主電話番号。この項目は最大 40 文字まで入力できます。
代名詞	リードの個人的な代名詞。性同一性を反映します。エント리는、システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。最大 40 文字です。
評価	Hot (見込み有り)、Warm (将来見込み有り)、Cold (見込み無し) など、リードの評価または見込みを示す。エント리는、システム管理者が設定した選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40文字まで入力可能です。
既読	リードがリードの所有者によって参照または編集されたことを示すフラグ。リードの編集ページまたは詳細ページでは、フラグは表示されません。「既読」のマークが付けられたリードは、リードのリストビューの「未読」列にチェックマークが付けられません。
敬称	リードを示す敬称。様、教授など。エント리는、システム管理者が設定した選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40文字まで入力可能です。

項目	説明
都道府県	ユーザーの住所の都道府県部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。テキスト項目の場合、最大80文字まで入力できます。
肩書き	リード編集ページに表示されるリードの名前の肩書き。この項目は最大40文字まで入力できます。 この項目を有効化する場合は、Salesforce カスタマーサポートにお問い合わせください。次に、[設定] から、[クイック検索] ボックスに「ユーザーインターフェース」と入力し、[ユーザーインターフェース]を選択します。その後で、[個人名の名前サフィックスを有効化] を選択します。
役職	リードの会社での地位。この項目は最大 128 文字まで入力できます。個人取引先にリードを変換するとき、リードの[タイトル]項目の文字数が80文字を超えていると、変換に失敗します。
ケイデンス総数	リードが割り当てられている Sales Engagement ケイデンスの数。この項目は、リストビューでのみ使用できます。
未読フラグ	リードがリードの所有者によって参照または編集されなかったことを示すフラグ。リードの編集ページまたは詳細ページでは、フラグは表示されません。「未読」のマークが付けられたリードは、リードのリストビューの「未読」列にチェックマークが付けられます。未読項目は、リードの取引開始時に false に設定されます。
カスタムリンク	システム管理者が設定したリードのカスタムリンクのリスト。
Web サイト	www.acme.com など、会社の Web サイトの URL。この項目は最大 255 文字まで入力できます。最初の 50 文字だけが表示されます。
郵便番号	リードの住所の郵便番号部分。この項目は最大20文字まで入力できます。

リード取引開始項目の対応付け

リードを変換するときに、リードの項目を取引先責任者、取引先、個人取引先、商談の項目に変換する方法について説明します。

リードレコードを変換すると、リードの標準項目が取引先責任者、取引先、個人取引先、商談の項目に対応付けられます。カスタム項目を使用する場合は、システム管理者が、新しく作成されたレコードで対応付ける項目を指定します。

リード項目	移行先
町名・番地	取引先: [住所 (請求先)] 個人取引先: [住所 (郵送先)]、[住所 (請求先)] 取引先責任者: [町名・番地 (郵送先)]
年間売上	取引先: [年間売上] 個人取引先: [年間売上]
キャンペーン	商談: [主キャンペーンソース] この項目には、取引の開始前にリードに関連付けられているキャンペーンが表示されます。指定のキャンペーンの貸方に記入する収入額の 100% を提供します。複数のキャンペーンに関連付けられたリードの場合、営業担当がアクセスできなくても、最後に関連付けられたキャンペーンが商談に追加されません。
市区町村	取引先: [市区郡 (請求先)] 個人取引先: [市区郡 (郵送先)]、[市区郡 (請求先)]
会社	取引先: [取引先名] 取引先責任者: [取引先] 商談: [商談名]、[取引先名]
会社名 (ローカル)	取引先: [取引先名 (ローカル)]
国	取引先: [国 (請求先)] 個人取引先: [国 (郵送先)]、[国 (請求先)]
国コード	取引先: [国コード (請求先)] 個人取引先: [国コード (郵送先)]、[国コード (請求先)]
説明	取引先責任者: [説明]

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: Starter Edition、Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Pro Suite Edition Edition、および Developer Edition (Sales Cloud 付属)

リード項目	移行先
電話連絡拒否	取引先責任者: [電話連絡拒否] 既存の取引先責任者に変換されたリードでは、この項目は更新されません。 個人取引先: [電話連絡拒否]
メール	取引先責任者: [メール] 個人取引先: [メール]
メール送信除外	取引先責任者: [メール送信除外] 既存の取引先責任者に変換されたリードでは、この項目は更新されません。 個人取引先: [メール送信除外]
Fax	取引先: Fax 個人取引先: Fax 取引先責任者: Fax
Fax 送信除外	取引先責任者: [Fax 送信除外] 個人取引先: [Fax 送信除外]
名	取引先責任者: [名] 個人取引先: [名]
名 (ローカル)	取引先責任者: [名 (ローカル)] 個人取引先: [名 (ローカル)]
業種	取引先: [業種] 個人取引先: [業種]
非公式名	個人取引先: [非公式名]
姓	取引先責任者: [姓] 個人取引先: [姓]
姓 (ローカル)	取引先責任者: [姓 (ローカル)] 個人取引先: [姓 (ローカル)]
緯度	取引先: [緯度 (請求先)] 個人取引先: [緯度 (郵送先)]、[緯度 (請求先)]
リード 所有者	取引先: [所有者] 取引先責任者: [所有者]

リード項目	移行先
	商談: [所有者]
リードソース	取引先: [取引先ソース] 取引先責任者: [リードソース] 商談: [リードソース] 個人取引先: [リードソース]
緯度	取引先: [経度 (請求先)] 個人取引先: [経度 (郵送先)]、[経度 (請求先)]
ミドルネーム	個人取引先: [ミドルネーム]
携帯	取引先責任者: [携帯] 個人取引先: [携帯]
従業員数	取引先: [従業員数] 個人取引先: [従業員数]
パートナー取引先	商談: [パートナー取引先] 既存の商談に変換されたリードでは、この項目は更新されません。デジタルエクスペリエンスの設定で[商談およびリードの[パートナー取引先]項目の編集を許可]が有効になっている場合、この項目は新規商談では更新されません。
電話	取引先: [電話] 個人取引先: [電話] 取引先責任者: [電話]
郵便番号	取引先: [取引先郵便番号 (請求先)] 個人取引先: [取引先責任者 郵便番号 (郵送先)]、[取引先郵便番号 (請求先)]
評価	取引先: [評価] 個人取引先: [評価]
敬称	個人取引先: [敬称]
都道府県	取引先: [都道府県 (請求先)] 個人取引先: [都道府県 (郵送先)]、[都道府県 (請求先)]
都道府県コード	取引先: [都道府県コード (請求先)] 個人取引先: [都道府県コード (郵送先)]、[都道府県コード (請求先)]

リード項目	移行先
町名・番地	取引先: [町名・番地 (請求先)] 個人取引先: [町名・番地 (郵送先)]
肩書き	個人取引先: [肩書き]
役職	取引先責任者: [役職] 個人取引先: [役職]
Web サイト	取引先: [Web サイト] 個人取引先: [Web サイト]

商談完了日

リードの変換プロセス中に、Salesforceの会計年度設定に応じて、作成する商談の完了日が自動的に割り当てられます。

Salesforce の会計年度	Salesforce で割り当てられる商談完了日
標準	当会計四半期の最終日。
カスタム	当会計期間の最終日。現在の日付の会計年度が定義されていない場合、完了日は当カレンダー四半期の最終日になります。

リードの取引開始に対するリードのカスタム項目の対応付けに関するガイドライン

取引先、取引先責任者、および商談のカスタム項目にリードのカスタム項目を対応付ける場合のベストプラクティスについて説明します。カスタム項目の対応付けは、営業担当者が評価済みリードの取引を開始して見込みのある新規案件を追跡するときに、重要な情報を保持する場合に役立ちます。

- 次の型のリードカスタム項目は、同じデータ型のカスタム項目にのみ対応付けることができます。
 - Checkbox
 - 通貨
 - Date
 - 日付/時間
 - Email
 - Geolocation
 - Encrypted (Classic)
 - Number
 - パーセント
 - Phone

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および Salesforce Classic

使用可能なエディション: **Starter** Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

- Multi-select Picklist
 - Long Text
 - Rich Text
 - URL
- 各対象項目に対応付けることができるソース項目は1つのみです。
 - 自動採番項目は、テキストかテキストエリア型の項目に対応付けることができます。
 - テキスト項目とテキストエリア項目は、テキスト、テキストエリア、ロングテキスト、選択リスト型のカスタム項目に対応付けることができます。選択リスト項目に対応付ける場合は、選択リストを無制限にする必要があります。
 - カスタム選択リスト項目は、テキスト、テキストエリア、選択リスト (無制限) 型のカスタム項目に対応付けることができますが、ロングテキスト型のカスタム項目には対応付けられません。
 - 選択リスト項目とテキスト項目間で対応付けるとき、ソース項目の値が対象項目で許容されるものより長い場合、データは切り捨てられます。
 - カスタム参照項目は、同じオブジェクトを参照する参照項目に対応付けることができます。たとえば、取引先オブジェクトを参照する、リードのカスタム参照項目は、取引先オブジェクトを参照する、取引先責任者のカスタム参照項目に対応付けることができます。
 - リードのカスタム項目に対応付けるとき、選択した取引先、取引先責任者、商談の項目は、それ以上の長さにする必要があります。
 - [リードカスタム項目の対応付け]に含まれている、リード、取引先、取引先責任者、商談の項目は削除できません。項目を削除するには、まず対応付けを削除します。
 - [リードカスタム項目の対応付け]に含まれている項目のデータ型は変更できません。項目のデータ型を変更するには、まず対応付けを削除します。
 - [リードカスタム項目の対応付け]に含まれている項目を参照するパッケージをアンインストールすると、そのカスタム項目の対応付けは自動的に削除されます。
 - 数値、通貨、パーセントのリードのカスタム項目に対応付けるとき、対象項目の長さおよび小数点の位置は揃える必要があります。
 - 500個を超えるリード項目がある場合、リード項目の対応付けページが応答しなくなる可能性があります。
 - リードの連動選択リスト項目にデフォルト値を割り当てることはできません。これらの項目は、制御選択リスト項目で選択された値から取得されます。制御選択リストと連動選択リスト間で定義された項目の対応付けは、リード取引開始中に検証されます。これらの対応付けでは、制御選択リストの現在の値以外の値を連動選択リストに割り当てることはできません。
 - Lightning Experience と Salesforce Classic では、リードの取引開始に対するカスタム項目の対応付けは、APEX のリード変換を使用する組織で使用できます。古いPLSQLのリード変換を使用する組織では使用できません。
 - APEXのリード変換を使用する組織では、項目レベルセキュリティ設定が定義された取引先責任者、取引先、および商談項目には、対応付けられたリード項目から入力されます。
-  **メモ:** カスタム数式項目は他の数式項目またはその他のどの型の項目にも対応付けることはできません。

Web-to-リードの設定に関するガイドライン

自社の Web サイトから情報を収集し、1日あたり最大 500 件の新規リードを自動的に生成できるように Salesforce を準備します。

実行する処理	確認事項
Salesforce のリードの標準項目に適合しない特殊なリード情報の追跡	カスタムリード項目を作成し、リードの取引開始時に取引先、取引先責任者、および商談のカスタム項目に対応付ける方法を指定する。
Web で生成されたリードのメールアドレスの検証	リードの [メール] 項目の入力規則を作成する。
Web サイトから情報を送信した見込み客に対するメールの自動送信	公開メールテンプレートを作成する。送信された情報に応じて異なるメールテンプレートを使用するようにレスポンスルールを設定できます。この場合、どのレスポンスルールも適用されないときに送信するためのデフォルトのテンプレートを 1 つ作成します。
新規リードと取引開始済みのリードのデフォルト状況の設定	[リード状況] 選択リストを使用してこの処理を実行する。
営業担当者およびキューへのリードの割り当て	<ul style="list-style-type: none"> 個々の営業担当者ではなくキューにリードを割り当てる場合は、リードキューを作成する。 リード設定を使用して、割り当てルールの条件を満たさない場合のリードのデフォルトの所有者を選択する。 リードの割り当てルールを作成して有効化し、Web 生成リードがユーザーまたはキューに割り当てられる方法を決定する。ルールが無効な場合は、[リードの設定] で指定したデフォルトの所有者にすべての Web 生成リードが割り当てられます。

関連トピック:

- [営業チームの Web サイトからのリードの生成](#)
- [入力規則](#)
- [入力規則の定義](#)

リード: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

ユーザ権限

Web-to-リードを設定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

- リードの取引開始:
 - 商談を作成できますが、既存の商談を選択することはできません。
 - 重複レコードのリードソースを選択できません。リードソースはデフォルトで重複する取引先責任者に設定されます。
 - 変換中に関連タスクを作成することはできませんが、取引先責任者レコードから ToDo を作成することはできます。
 - 取引を開始したリードについて所有者に自動的に通知することはできません。
 - 取引先の作成時に、取引先の詳細は自動入力されません。
 - 既存の取引先を選択するか、取引先を作成できます。取引先を作成するには、レコードの[取引先]項目をタップし、[新規]を選択します。
 - [最近使ったリード] リストビューからのみ、取引開始済みのリードを表示できます。取引開始済みのリードは、Salesforce for Android/iOS のその他のリストビューには表示されません。
 - 個人取引先が有効になっていても、会社情報のないリードを既存の法人取引先に変換できます。Lightning Experience では、会社情報のないリードを個人取引先に変換する必要があります。
- [重複の検索] ボタンおよび [レコードのロック解除] ボタンは使用できません。
- リードはマージできません。
- [リード履歴] 関連リストは使用できません。
- リードを追加するときに、[キャンペーン]項目は使用できません。Salesforce デスクトップサイトではこの項目に値を追加できます。

リード FAQ

リードに関する一般的な質問への回答を見つけることができます。

- [リードとは?](#)
- [リードを使用する利点は?](#)
- [既存の取引先や取引先責任者をリードとして取引開始できますか?](#)
- [Web サイトから取り込むことができるリード件数は?](#)
- [Web で生成されたリード数が組織の制限数に到達するとどうなりますか?](#)
- [複数の Web ページからリードを取り込むことはできますか?](#)
- [Web サイトのリードを自動的に送信できますか?](#)
- [Web マスターは \[Web-to-リード\] ページをどうやってテストしますか?](#)
- [新しい Web 生成リードを所有するのは誰ですか?](#)
- [Web で生成されたリードに割り当てられる状況は?](#)
- [リードを絶対に紛失しないようにする方法は?](#)
- [新規リードがどれか、どうすればわかりますか?](#)
- [リードの取引を開始するとどうなりますか?](#)
- [取引開始処理中に、リード項目は他の項目にどのように対応付けられますか?](#)

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: **Starter** Edition、**Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、**Pro Suite Edition** Edition、および **Developer** Edition (Sales Cloud 付属)

リードとは?

リードとは、商品とサービスに興味を持つ人のことです。リードをロイヤル顧客に変換すると、会社内で成功できます。組織的で系統的な方法でリードを管理して、生成するリード数と取引開始するリード数の両方を増やすことができます。

リードを使用する利点は?

会社はリードを使用して、見込み客と既存の顧客の2つのリストを別々に管理できます。見込み客をリードとして保存した後、リードが評価されると取引先、取引先責任者、および必要に応じて商談に変換できます。

Web サイトのリードを自動的に送信できますか?

はい。設定した条件に基づいて変更されるテンプレートを使用して、これらの見込み客に送信する自動レスポンスルールを作成できます。

複数の Web ページからリードを取り込むことはできますか?

はい。リードを取り込む Web ページに、生成した HTML コードを挿入します。誰かがこれらの Web ページで情報を送信するたびに、リードが作成されます。

既存の取引先や取引先責任者をリードとして取引開始できますか?

いいえ。代わりに、取引先または取引先責任者の商談を作成します。リードを使用する場合は、リードに変換する取引先または取引先責任者を含めたレポートを作成し、エクスポートしてから、リードとしてインポートします。

取引開始処理中に、リード項目は他の項目にどのように対応付けされますか?

リードの取引を開始すると、標準のリード項目のデータは、標準の取引先、取引先責任者、商談の各項目に移行されます。リードのカスタム項目のデータは、システム管理者の指定に従って、取引先、取引先責任者、商談のそれぞれのカスタム項目に対応付けされます。

リードを絶対に紛失しないようにする方法は?

Web-to-リード要求の1日の制限は500件です。Webから取り込まれたリードの件数が1日の上限を超えた場合は、デフォルトのリード作成者 ([Web-to-リード設定] ページで指定) に対してリード情報が含まれたメールが送信されます。

新規リードがどれか、どうすればわかりますか?

リードが割り当てられると、手動で移行、インポート、Webで生成されたリードは「未読」としてマークされます。つまり、リードのリストビューの [未読] 列にチェックマークが付きます。

Web マスターは [Web-to-リード] ページをどうやってテストしますか?

フォームの送信時にデバッグページを表示するには、Web-to-リードのページコードに次の行を追加します。この行は、[Web-to-リード] ページを Web サイトに公開する前に忘れずに削除してください。

Web サイトから取り込むことができるリード件数は?

Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition の組織では、24時間で最大500件のリードを取得できます。

リードの取引を開始するとどうなりますか?

リードの取引を開始すると、取引を開始しているリードの情報を使用して取引先と取引先責任者が作成され、必要に応じて商談が作成されます。

Web で生成されたリード数が組織の制限数に到達するとどうなりますか?

Web-to-リード要求の1日の制限は500件です。会社が許可された数を超えるリードを生成している場合、デフォルトのリード作成者 (Web-to-リード設定ページで指定) は、取得された情報を含むメールを受信します。会社が1日あたり500件以上のWeb-to-リード要求を生成する場合は、カスタマーサポートにお問い合わせください。

Web で生成されたリードに割り当てられる状況は?

すべての新規 Web リードは、[リード 状況] 選択リスト値の編集時にシステム管理者が選択した「デフォルト状況」と等しい状況でマークされます。

新しい Web 生成リードを所有するのは誰ですか?

システム管理者は、Web 生成リードを異なるユーザーやキューに自動的に割り当てる方法を決定するリードの割り当てルールを作成できます。

リードとは?

リードとは、商品とサービスに興味を持つ人のことです。リードをロイヤル顧客に変換すると、会社内で成功できます。組織的で系統的な方法でリードを管理して、生成するリード数と取引開始するリード数の両方を増やすことができます。

リードを使用する利点は?

会社はリードを使用して、見込み客と既存の顧客の2つのリストを別々に管理できます。見込み客をリードとして保存した後、リードが評価されると取引先、取引先責任者、および必要に応じて商談に変換できます。

リードは、リードの作成とマスマーケティングを担当するチームと営業チームが会社で2つに分かれている場合、特に有用です。リード作成チームは、[リード] タブの作業に集中し、商談チームは、[取引先]、[取引先責任者]、[商談] のタブを使用できます。

Web サイトのリードを自動的に送信できますか?

はい。設定した条件に基づいて変更されるテンプレートを使用して、これらの見込み客に送信する自動レスポンスルールを作成できます。

複数の Web ページからリードを取り込むことはできますか?

はい。リードを取り込む Web ページに、生成した HTML コードを挿入します。誰かがこれらの Web ページで情報を送信するたびに、リードが作成されます。

既存の取引先や取引先責任者をリードとして取引開始できますか?

いいえ。代わりに、取引先または取引先責任者の商談を作成します。リードを使用する場合は、リードに変換する取引先または取引先責任者を含めたレポートを作成し、エクスポートしてから、リードとしてインポートします。

取引開始処理中に、リード項目は他の項目にどのように対応付けされますか？

リードの取引を開始すると、標準のリード項目のデータは、標準の取引先、取引先責任者、商談の各項目に移行されます。リードのカスタム項目のデータは、システム管理者の指定に従って、取引先、取引先責任者、商談のそれぞれのカスタム項目に対応付けされます。

標準のリード選択リスト項目が空の場合、取引先、取引先責任者、商談のデフォルトの選択リスト値が継承されます。レコードタイプを使用している場合、リードの変換時に作成されるすべてのレコードには、新規作成される取引先、取引先責任者、商談の所有者のデフォルトのレコードタイプが使用されます。

リードを絶対に紛失しないようにする方法は？

Web-to-リード要求の1日の制限は500件です。Webから取り込まれたリードの件数が1日の上限を超えた場合は、デフォルトのリード作成者 ([Web-to-リード設定] ページで指定) に対してリード情報が含まれたメールが送信されます。

Web-to-リード設定にエラーがあるために新しいリードを生成できない場合は、エラーの修正をサポートできるように、カスタマーサポートに通知されます。

Salesforce では、スケジュール設定された Salesforce のダウンタイム中にリードが送信された場合でもリードが紛失されないようにします。

新規リードがどれか、どうすればわかりますか？

リードが割り当てられると、手動で移行、インポート、Webで生成されたリードは「未読」としてマークされます。つまり、リードのリストビューの [未読] 列にチェックマークが付きます。

新しいリードを参照するには、[リード] タブの [私の未読リード] リストビューを選択します。[未読] リードを参照または編集すると、自動的に「既読」としてマークされます。

Web マスターは [Web-to-リード] ページをどうやってテストしますか？

フォームの送信時にデバッグページを表示するには、Web-to-リードのページコードに次の行を追加します。この行は、[Web-to-リード] ページを Web サイトに公開する前に忘れずに削除してください。

```
<input type="hidden" name="debug" value="1">
```

Web サイトから取り込むことができるリード件数は？

Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition の組織では、24時間で最大500件のリードを取得できます。

会社で定期的にこの制限を上回る Web-to-リードを生成する場合は、任意のページの上部にある [ヘルプ & トレーニング] をクリックし、[私のケース] タブを選択して、Salesforce に上限引き上げについて直接お問い合わせください。

組織が24時間制限に達すると、Salesforce は Web-to-ケースおよび Web-to-リードの両方の要求を含む待機中の要求キューに追加の要求を保存します。要求は制限が更新されると提出されます。待機中の要求のキューの制限は合計50,000件です。組織が待機中の要求の制限に達すると、制限を超える要求は却下され、キューに入れられません。システム管理者は、提出が却下された最初の5件のメールに関して通知を受け取ります。組織の待機中の要求の制限を変更するには、Salesforce カスタマーサポートにお問い合わせください。

リードの取引を開始するとどうなりますか？

リードの取引を開始すると、取引を開始しているリードの情報を使用して取引先と取引先責任者が作成され、必要に応じて商談が作成されます。

リードがキャンペーンメンバーでもあった場合、キャンペーンメンバーレコードが新しい取引先責任者に関連付けられます。取引開始済みのリードは参照のみのレコードになります。既存の取引先と取引先責任者が、リードに指定された名前を共有する場合、この既存の取引先と取引先責任者の更新を選択できます。リードの情報が空白の取引先責任者項目に追加されます。取引先および取引先責任者の既存のデータが上書きされることはありません。

リードを新規または既存の取引先責任者に変換すると、`contactCreatedByLead` または `contactUpdatedByLead` システム項目が取引先責任者に追加されます。これらの項目は、取引先責任者の [履歴] 関連リストで表示できます。これらの項目の値は null です。取引先責任者にこれらの項目がある場合は、取引先責任者がリードから作成または更新されたことを示します。

結果として作成された取引先、取引先責任者、および商談に取引開始済みのリードからすべての活動が添付されます。ただし、Sales Engagement ケイデンスから開始した活動は除きます。結果として作成されたいずれかのレコードからこのいずれかの活動を削除すると、活動は他のレコードからも削除されます。結果として作成されたすべてのレコードに活動を元に戻すには、ごみ箱から活動を復元します。これらの新しいレコードの所有者を割り当てて、フォローアップ ToDo のスケジュールを設定できます。新しい所有者を割り当てた場合は、その新しい所有者に活動予定のみが割り当てられます。リードのカスタム項目がある場合、その情報を取引先、取引先責任者、または商談のカスタム項目に入力できます。システム管理者は、取引先、取引先責任者、商談のカスタム項目が自動的に入力されるようにリードのカスタム項目を設定することもできます。システム管理者が「取引開始済みのリードの表示および編集」権限を付与していない限り、取引開始済みのリードは表示できません。ただし、取引開始済みのリードはリードレポートに表示されます。取引開始済みのリードに含まれる選択リストの値が変更されると、Salesforce が、取引開始済みのリードの [最終更新日] システム項目と [最終更新者] システム項目を更新します。

取引開始されると、システム管理者が「取引開始済みのリードを表示および編集」権限を付与していない限り、リードレコードは検索できなくなります。取引開始済みのリードから作成された新しい取引先、取引先責任者、または商談レコードは検索できます。

Web で生成されたリード数が組織の制限数に到達するとどうなりますか？

Web-to-リード要求の 1 日の制限は 500 件です。会社が許可された数を超えるリードを生成している場合、デフォルトのリード作成者 (Web-to-リード設定ページで指定) は、取得された情報を含むメールを受信します。会社が 1 日あたり 500 件以上の Web-to-リード要求を生成する場合は、カスタマーサポートにお問い合わせください。

Web で生成されたリードに割り当てられる状況は？

すべての新規 Web リードは、[リード状況] 選択リスト値の編集時にシステム管理者が選択した「デフォルト状況」と等しい状況でマークされます。

さらに、Web で生成されたリードには「未読」フラグが付き、リードリストビューの [未読] 欄にチェックマークが付きます。Web で生成されたリードをユーザーが参照または編集すると、そのリードは自動的に「既読」に変わります。このように、すべての新しいリードは、[私の未読リード] リストビューを使用して、簡単に見つけることができます。

新しい Web 生成リードを所有するのは誰ですか?

システム管理者は、Web生成リードを異なるユーザーやキューに自動的に割り当てる方法を決定するリードの割り当てルールを作成できます。

さらに、システム管理者は、[リードの設定] をカスタマイズして、[デフォルトのリード所有者] を指定する必要があります。割り当てルールから所有者を決定できなかった場合は、Web生成リードはデフォルトのリード所有者に割り当てられます。割り当てルールを使用しない場合、すべての Web 生成リードは、デフォルトのリード所有者に割り当てられます。

商談の進行

セールスプロセスを通して商談を進め、販売内容と販売金額を正確に追跡します。

商品と価格表

商品とは、販売するすべての品目およびサービスとその標準価格の基本カタログです。価格表を使用すると、商品と関連する特定用途向けリスト価格のカスタムコレクションを作成できます。

商談

Salesforce の商談を使用して、潜在的な商談を追跡および分析します。商談は進行中の案件を指します。商談レコードで商談の詳細 (対象の取引先、参加者、潜在的な販売額など) を追跡します。Salesforce システム管理者が Salesforce 組織でリードを設定している場合、リードが取引開始されると商談が作成されます。担当している取引先の商談を直接作成することもできます。

見積

Salesforce の見積は、会社の商品およびサービスの提案価格を表します。商談およびその商品から見積を作成します。各商談には、複数の関連する見積があり、それらのいずれかを商談と同期できます。見積と商談が同期している場合、見積の品目名に行った変更は、商談の商品と同期します。またその逆も同様です。[見積] タブですべての見積の概要を確認します。Lightning Experience を使用している場合は、営業活動をパスで追跡し、フェーズを Kanban で追跡します。

契約

契約は、2者以上の間の書面による合意内容です。多くの会社は、他の会社と業務を行うための合意条項を定義するために契約を使用しています。Salesforce を使用し、取引先との商談を通して契約を締結および文書化できます。承認プロセスを通じて契約を追跡します。また、契約の更新の通知を受けるには、ワークフローアラートを使用します。

注文

注文を使用して、商品やサービスに対する顧客の要求を追跡します。

商品と価格表

商品とは、販売するすべての品目およびサービスとその標準価格の基本カタログです。価格表を使用すると、商品と関連する特定用途向けリスト価格のカスタムコレクションを作成できます。

商品の設定

商品をカスタマイズして営業担当が作業しやすくなるようにします。

商品の管理

会社が販売する商品とその標準価格の作成と更新を行います。

商品スケジュール

商品スケジュールを使用して、特定の期間にわたって支払いまたは納入が行われる商品の支払いおよび納入サイクルを決定できます。Lightning Experience で、カスタム項目、カスタムボタン、カスタマイズしたレイアウト、入力規則、および Apex トリガーを使用して、スケジュールをカスタマイズします。

価格表の管理

価格表では、会社が顧客に提示する商品とサービスの価格が追跡されます。

商品と価格表について必要な知識

商品または価格表を作成する前に、次の考慮事項を確認してください。商品、価格表、価格表エントリ、および商品スケジュール項目について詳細を説明します。

商品の設定

商品をカスタマイズして営業担当が作業しやすくなるようにします。

商品と商品価格の同時有効化および無効化

商品を有効または無効にするときに、その商品に関連するすべての価格が同時に有効または無効になるように、Salesforce を設定します。

商品ファミリーを使用した商品の整理

商品を分類するには、「商品ファミリー」選択リストを使用します。たとえば、会社がハードウェアとソフトウェアの両方を販売している場合は、ハードウェアとソフトウェアという2つの商品ファミリーを作成できます。

商品と商品価格の同時有効化および無効化

商品を有効または無効にするときに、その商品に関連するすべての価格が同時に有効または無効になるように、Salesforce を設定します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「商品設定」と入力し、[商品設定] を選択します。
2. [商品レコード上の有効フラグを変更した際に、関連する価格の有効フラグも自動更新する] を選択します。
3. 変更内容を保存します。

商品ファミリーを使用した商品の整理

商品を分類するには、[商品ファミリー] 選択リストを使用します。たとえば、会社がハードウェアとソフトウェアの両方を販売している場合は、ハードウェアとソフトウェアという 2 つの商品ファミリーを作成できます。

組織で売上予測を使用している場合、ユーザーは、ハードウェアとソフトウェアそれぞれの売上目標を設定することができます。また、ユーザーは、ソフトウェア商品を扱う商談とは別に、ハードウェア商品を扱う商談の売上予測を参照することもできます。

- 販売する商品について複数のカテゴリを含む [商品ファミリー] 選択リストをカスタマイズします。
- 価格表に掲載されている各商品について、商品を編集し、適切な [商品ファミリー] 値を選択します。
- 組織で売上予測を使用している場合は、ユーザーの各商品ファミリーに対して、異なる目標を設定できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

商品価格を自動的に有効または無効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および Salesforce Classic

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

商品ファミリーを編集する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

商品の管理

会社が販売する商品とその標準価格の作成と更新を行います。

商品の概念

Salesforce で商品を使用する前に、基本を理解しておきましょう。

商品作成のガイドライン

システム管理者または営業マネージャーは、Salesforce に商品を作成して、会社が販売する商品やサービスを追跡できます。作成した商品は、営業担当が見積、商談、および注文に追加できます。開始する前に、いくつかの主要なガイドラインを確認してください。

商品をコピーする場合の考慮事項

システム管理者または営業マネージャーは、商品をコピーして、同じ情報と価格表エントリを持つ別の商品をすばやく作成できます。商品をコピーする前に、次の重要事項を考慮してください。

商品価格の設定および編集

会社の商品およびサービスごとの価格を設定および編集します。

価格設定に関する考慮事項

システム管理者または営業マネージャーは、Salesforce で商品の価格を設定する前に主要な点について考慮してください。

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: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

商品の概念

Salesforce で商品を使用する前に、基本を理解しておきましょう。

商品とは顧客に販売するアイテムまたはサービスです。各商品は、複数の価格表で、さまざまな価格に設定されている場合があります。

商談、見積、注文、またはサービス契約の詳細ページを表示すると、[商品]関連リストまたは [見積品目名] 関連リストにそのレコードに関連付けられた商品が表示されます。これらの関連リストを使用して、レコードの価格表の選択、商品の追加や編集、商談の商品スケジュールの設定や編集を行うことができます。たとえば、見積の詳細ページで、[見積品目名]関連リストの[商品名の追加]をクリックして、見積で一覧表示する商品を選択します。

Salesforce to Salesforce を使用して商品を外部の取引先責任者と共有している場合は、[接続先からの商品]の下でリストビューを1つ選択して、ビジネスパートナーと共有している商品を表示します。

エディション

商品、商品スケジュール、および見積を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

商品、商品スケジュール、および注文を使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属する **Professional Edition**、および **Developer Edition** および **Unlimited Edition**

商品作成のガイドライン

システム管理者または営業マネージャーは、Salesforce に商品を作成して、会社が販売する商品やサービスを追跡できます。作成した商品は、営業担当が見積、商談、および注文に追加できます。開始する前に、いくつかの主要なガイドラインを確認してください。

- 商品を表示および作成するには、商品に対する「参照」および「作成」権限が必要です。
- 商品の作成を開始するには、商品のホームページで [新規] をクリックします。
- 既存の商品をコピーして商品を作成できます。
- 価格表で高いシステムパフォーマンスを確保するには、商品数を 200 万以下に保ちます。
- Salesforce Classic では、システム管理者プロフィールを持たないが、商品への参照のみのアクセス権を持つユーザーの検索結果には、無効な商品は含まれません。
- 商品を価格表に追加するには、**有効な標準価格**が商品に設定されている必要があります。
- 商品の詳細の上にある [編集] をクリックして、**商品スケジュール**を使用した支払いおよび納入サイクルを定義できます。

エディション

商品、商品スケジュール、価格表、および見積を使用可能なインターフェース: Lightning Experience および Salesforce Classic

商品、商品スケジュール、価格表、および注文を使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属する **Professional Edition**、**Enterprise Edition**、および **Developer Edition** および **Unlimited Edition**

商品をコピーする場合の考慮事項

システム管理者または営業マネージャーは、商品をコピーして、同じ情報と価格表エントリを持つ別の商品をすばやく作成できます。商品をコピーする前に、次の重要事項を考慮してください。

商品をコピーする場合、次のような考慮事項があります。

- 共有アクセス権のない価格表の価格表エントリは作成されません。
- 項目に対するアクセス権が「参照のみ」の場合、その項目の値はコピーしたレコードには引き継がれません。

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:
Professional Edition、
Enterprise Edition、
Performance Edition、
Unlimited Edition、および
Developer Edition

商品価格の設定および編集

会社の商品およびサービスごとの価格を設定および編集します。

Salesforce Classic での商品価格の設定および編集

異なる市場区分および顧客への販売方法に合わせて商品ごとにさまざまなタイプの価格を追跡できます。

Lightning Experience での商品価格の設定

異なる市場区分および顧客への販売方法に合わせて商品ごとにさまざまなタイプの価格を追跡できます。

エディション

商品、商品スケジュール、価格表、および見積を使用可能なインスタンス: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

商品、商品スケジュール、価格表、および注文を使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属する **Professional Edition**、および **Developer Edition** および **Unlimited Edition**

Salesforce Classic での商品価格の設定および編集

異なる市場区分および顧客への販売方法に合わせて商品ごとにさまざまなタイプの価格を追跡できます。

標準価格の設定

1. 商品を選択します。
2. 商品の詳細ページの [標準価格] 関連リストで、[追加] をクリックします。すでに標準価格を追加してある場合、[編集] をクリックして価格を変更するか、[一括編集] をクリックして、他の通貨の全標準価格を編集します。
3. 標準価格を入力します。
4. [有効] を選択して、商談、見積または他のカスタム価格表にある商品に対して、この価格を有効にします。
5. 変更内容を保存します。
標準価格は、標準価格表の商品と自動的に関連付けられます。

リスト価格の設定

1. 商品を選択します。
2. 商品の詳細ページを開き、リスト価格を追加するカスタム価格表の横にある [価格表] 関連リストで [編集] をクリックします。カスタム価格表にまだ商品を追加していない場合、[価格表] 関連リストで [価格表に追加] をクリックします。
3. リスト価格を入力します。あるいは、両方の価格が同じである場合、[標準価格フラグ] を選択します。
4. 商談または見積の商品に対してこの価格を有効にするには、[有効] を選択します。
5. 変更内容を保存します。

価格の編集

1. 次の場所にある価格表エントリレコードの横の [編集] をクリックします。
 - 価格表の詳細ページの [商品] 関連リスト
 - 商品の詳細ページの [標準価格] 関連リスト
 - 商品の詳細ページの [価格表] 関連リスト
 - 価格表リストビュー

エディション

商品、商品スケジュール、価格表、および見積を使用可能なインスタンス: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

商品、商品スケジュール、価格表、および注文を使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属する Professional Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

商品の価格を設定する

- 商品に対する「編集」および価格表に対する「参照」

Lightning Experience での商品価格の設定

異なる市場区分および顧客への販売方法に合わせて商品ごとにさまざまなタイプの価格を追跡できます。

標準価格表の標準価格の設定

1. 商品を選択します。
2. 商品のページの [価格表] 関連リストで、[標準価格を追加] をクリックします。すでに標準価格を追加している場合、[表示件数を増やす] メニューで [編集] をクリックして標準価格を変更します。
3. [リスト価格] 項目に新しい標準価格を入力します。
4. 商談、見積または他のカスタム価格表にある商品に対して、この価格を有効にするには、[有効] を選択します。
5. 変更内容を保存します。
標準価格は、標準価格表の商品と自動的に関連付けられます。

カスタム価格表のリスト価格の設定

1. 商品を選択します。
2. 商品のページの [価格表] 関連リストで [価格表に追加] をクリックします。
3. 新しいリスト価格の価格表と通貨を選択し、[次へ] をクリックします。
4. リスト価格を入力します。または、選択した価格表の価格を標準価格に合わせるには、[標準価格を使用] を選択します。
5. 商品を商談または見積に追加するときに、この価格を使用できるようにするには、[有効] を選択します。
6. 変更を保存します。

価格表エントリの編集

1. 次の場所にある価格表レコードの横の [編集] をクリックします。
 - 価格表の詳細ページの [商品] 関連リスト
 - 商品の詳細ページの [価格表] 関連リスト

エディション

商品、商品スケジュール、価格表、および見積を使用可能なインスタ: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

商品、商品スケジュール、価格表、および注文を使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属する Professional Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

商品の価格を設定する

- 商品に対する「編集」および価格表に対する「編集」

価格設定に関する考慮事項

システム管理者または営業マネージャーは、Salesforce で商品の価格を設定する前に主要な点について考慮してください。

- 次の価格タイプを使用できます。
 - **標準価格**は、商品に関連付けられるデフォルトの価格です。標準価格表に自動的に含まれます。
 - **リスト価格**は、カスタム価格表の商品に関連付けられるカスタム価格です。たとえば、国内注文用の価格セットと国際注文用の価格セットを別個に保持できます。
 - **販売価格**は、営業担当が商談および見積りに追加した商品に指定する実際の価格です。販売価格は、商談または見積りで使用される価格表のリスト価格と同じになることも、割引やその他の変更が加えられることもあります。
- 新しい商品を商談、見積り、カスタム価格表に追加する前に、標準価格を商品に追加して、有効としてマークしておきます。これが商品のデフォルトの価格設定になります。
- 商品のリスト価格を割り当てる前に、カスタム価格表を作成します。カスタム価格表から商品を商談または見積りに追加するときに、リスト価格を使用できます。
- 価格を表すには、\$100.00 の場合であれば、「100」または「100.00」と入力し、適宜 \$ 記号を付けます。
- 価格項目の形式を拡張して、最大 8 桁の小数部を指定できます。小数部の桁数の設定を変更するには、Salesforce にお問い合わせください。

Salesforce Classic ユーザーインターフェースを使用する場合の考慮事項

- 標準価格またはリスト価格は、複数行追加ページ([標準価格の追加]ページと[リスト価格の追加]ページ)のみで追加できます。これらのページではカスタム項目はサポートされません。標準価格またはリスト価格を追加してカスタム項目に入力するには、複数行追加ページで価格表エントリを追加し、追加したレコードの[価格表エントリの編集]ページに移動して、カスタム項目を更新します。
-  **メモ:** この考慮事項は、データローダーまたは API を使用して作成または編集された価格表エントリには影響しません。
- 価格表エントリに必須のカスタム項目が含まれている場合、ユーザーインターフェースでは価格表エントリを作成できません。このような価格表エントリは、データローダーまたは API でのみ作成できます。
- 次のいずれかの場所で、価格を編集できます。
 - 複数行編集ページ ([標準価格の編集] ページと [リスト価格の編集] ページ)
 - [価格表エントリの編集] ページ

エディション

商品と価格表を使用可能なインターフェース:	見積りを使用可能なインターフェース:
Salesforce Classic と Lightning Experience の両方	Salesforce Classic

商品と価格表を使用可能なエディション:	見積りを使用可能なエディション:
Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、および Developer Edition	Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属する Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

商品スケジュール

商品スケジュールを使用して、特定の期間にわたって支払いまたは納入が行われる商品の支払いおよび納入サイクルを決定できます。Lightning Experience で、カスタム項目、カスタムボタン、カスタマイズしたレイアウト、入力規則、および Apex トリガーを使用して、スケジュールをカスタマイズします。

- 数量スケジュールによって、いつ商品が納入されるかが決まります。
- 収益スケジュールによって、いつ商品の支払いが行われるかが決まります。
- デフォルトのスケジュールは、特定の価格表の特定の商品に関連付けられません。商談に商品が追加されるたびに、デフォルトのスケジュールが使用されます。商談のデフォルトのスケジュールは上書きできます。

営業担当者が使用できるスケジュール種別と、商品ごとに設定できるスケジュール種別を決定します。

- 数量スケジュールは、顧客が一括で支払い、商品を段階的に受け取る場合(月刊誌の年間購読など)に適しています。数量スケジュールでは、会社が決定した支払い、納入、またはその他の用途の日付、単位数、および分割数を定義します。
- 収益スケジュールは、顧客が定期的に支払いを行い、商品を一度に受け取る場合(一度に納入される分割払いのカスタム商品を販売する場合など)に適しています。収益スケジュールでは、支払い、収益の認識、またはその他の用途の日付、収益金額、分割数を定義します。
- 収益および数量スケジュールは、顧客が納入スケジュールに基づいて注文商品を受け取り、支払いスケジュールに基づいて商品の支払いを行う場合(毎月支払いを行う月次商品サブスクリプションなど)に適しています。
- デフォルトのスケジュールは、すべての顧客が同じ日程で商品の支払いを行う場合や、商品を定期的に納入する場合に適しています。ほとんどのスケジュールをカスタマイズする場合は、デフォルトのスケジュールを作成する利点はありません。

カスタマイズ可能な商品スケジュールを有効にすると、商品スケジュールに対する Salesforce Classic のアクションが無効になり、品目名スケジュールがオブジェクトマネージャーに追加されます。Salesforce Classic では、商品スケジュールは参照のみになります。

商品スケジュールの有効化

一定期間に配送または支払いが行われる商品のデフォルトの収益スケジュールと数量スケジュールを作成します。商談の個別商品のスケジュールをユーザーが作成できるようにします。Lightning Experience で、カスタマイズ可能な商品スケジュールを有効にして、カスタム項目とボタンでスケジュールレイアウトをカスタマイズし、入力規則や Apex トリガーを適用します。

商品スケジュールを使用する場合の考慮事項

商談商品に対して商品スケジュールの追加やスケジュールの設定を行う前や、カスタマイズ可能な商品スケジュールを有効にする前に、主要な考慮事項と例を確認してください。

商品スケジュールの追加および編集

商品スケジュールを追加して商品の支払いおよび納入サイクルを定義します。

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 の両方

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

商談の商品に対するスケジュールの設定

商品スケジュールを追加したら、それらを使用して商談に販売した商品の支払いや実際の売上を設定できます。

商品スケジュールの有効化

一定期間に配送または支払が行われる商品のデフォルトの収益スケジュールと数量スケジュールを作成します。商談の個別商品のスケジュールをユーザーが作成できるようにします。Lightning Experience で、カスタマイズ可能な商品スケジュールを有効にして、カスタム項目とボタンでスケジュールレイアウトをカスタマイズし、入力規則や Apex トリガーを適用します。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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

 **メモ:** スケジュールの有効化または無効化は、アーカイブ済み商品には影響しません。スケジュールを無効化すると、スケジュール日売上予測種別が無効化されて削除され、関連する売上予測データが削除されます。

1. [設定] で、[クイック検索] を使用して [商品スケジュール設定] を検索します。
2. スケジュールの種別 (数量スケジュール、収益スケジュール、またはその両方) を選択します。価格表のすべての商品でスケジュール種別を有効にするには、[全商品に対して有効化] を選択します。
スケジュール種別を無効にすると、その種別のすべてのスケジュール情報が商品から削除されます。
3. Lightning Experience で、カスタム項目とボタンを使用し、入力規則や Apex トリガーを適用してスケジュールレイアウトをカスタマイズするには、[商品スケジュールのカスタマイズを有効化] を選択します。
4. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[商品の概念](#)

[項目のカスタマイズ](#)

[Apex トリガーの定義](#)

ユーザ権限

商品スケジュールを有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

カスタム項目またはボタンを作成し、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」

入力規則を定義または変更する

- 「設定・定義の参照」

Apex トリガーを定義する

- 「Apex 開発」

商品スケジュールを使用する場合の考慮事項

商談商品に対して商品スケジュールの追加やスケジュールの設定を行う前や、カスタマイズ可能な商品スケジュールを有効にする前に、主要な考慮事項と例を確認してください。

カスタマイズ可能な商品スケジュールを有効および無効にする際の考慮事項

- スケジュールに適用した挿入または削除の Apex トリガーは、ただちに起動されます。
- プロセスビルダーおよびワークフローでは品目名スケジュールは使用できません。
- デフォルトの商品スケジュールでは、カスタム項目を使用してレイアウトをカスタマイズできますが、入力規則、または Apex トリガーを適用した場合、それらは最初に挿入されたときにバイパスされます。

さらに、カスタマイズ可能な商品スケジュールを有効にしているかどうかに関係なく、Lightning Experience の OpportunityLineItem ページで OpportunityLineItemSchedule 関連リストのレイアウトをカスタマイズできます。

Apex でスケジュールを参照している場合、無効にできるスケジュール種別 (数量または収益) は 1 つのみです。たとえば、Apex でスケジュールオブジェクト (コード内の OpportunityLineItemSchedule) を参照している場合、片方のスケジュール種別を無効にすることはできますが、両方を無効にすることはできません。

デフォルトの商品スケジュールを使用する場合の考慮事項

- 商品スケジュールを追加または変更する場合、その商品が追加されている商談は更新されません。商品にデフォルトの数量スケジュールおよびデフォルトの収益スケジュールがある場合、数量スケジュールが最初に計算されて商品収益合計が決定されます。その後で、収益スケジュールがその金額に適用されます。
- 見積品目に割引があり、該当する商品レコードにデフォルトのスケジュールがある場合は、[割引] 項目を編集することはできません。
- 商品レコードにデフォルトのスケジュールがある場合、この商品を商談に追加すると、スケジュールが自動的に作成されます。回数の日付は商品の追加時に指定した日付から開始します。商品の日付を指定しないと、分割日付は商談の [完了予定日] から開始されます。
- デフォルトの商品スケジュールでは、数量スケジュールタイプと収益スケジュールタイプの両方で [金額/数量を指定回数だけ繰り返す] 種別はサポートされていません。商談商品レコードの [スケジュール] 関連リストから、数量スケジュールタイプと収益スケジュールタイプの両方で繰り返しスケジュールを設定できます。
- Lightning Experience では、商談商品の [スケジュール] 関連リストに、デフォルトの収益スケジュールとデフォルトの数量スケジュールが 2 つの個別の項目として表示されます。Salesforce Classic では、関連リストによってスケジュールが 1 つの項目に結合されます。
- カスタマイズ可能な商品スケジュールが有効になっている場合、デフォルト項目値と数式は、デフォルトの商品スケジュールではサポートされません。
- 数量または収益スケジュールが有効になっているときに金額を均等に分割できない場合、残りの金額は最後のスケジュール期間に分配されます。

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 の両方

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

デフォルトの商品スケジュールの使用例

- デフォルトの収益スケジュールだけが設定されている場合:あるアプリケーションサービスプロバイダーでは、商品のライセンスを1ライセンスあたり \$1,200 という価格で、年間契約で販売しています。顧客がライセンスを購入すると、ライセンスは一度にすべて「納品」されますが、収益は毎月確定されます。このような場合は、スケジュール種別=分割、期間=月、回数=12 というデータを指定した収益スケジュールを設定します。

営業担当者は、このデフォルトの収益スケジュールを使用して、3月15日の商談で、200件のライセンスを年単価 \$1,200 で販売しました。200件のライセンスは、3月15日にすべて「納品」されました。この商品の総収益は、年単価 \$1,200×200件で \$240,000 になります。収益スケジュールにより、この総収益は月 \$20,000 の収益に分割され、翌年の毎月15日に確定されます。

- デフォルトの数量スケジュールだけが設定されている場合:ある医療用品メーカーでは、舌圧子を1箱 \$10 で販売しています。通常は、病院と年間契約を結んで、商品は毎月納品します。このような場合は、スケジュール種別=反復、期間=月、回数=12 というデータを指定した数量スケジュールを設定します。

営業担当者は、このデフォルトの数量スケジュールを使用して、1月1日の商談で1,000箱を販売しました。数量スケジュールにより、毎月1,000箱を12か月間納品し、合計で12,000箱を販売する商談が作成されます。この商談の総収益は、単価と総数量を使用して計算されるため、1月1日には \$120,000 という金額が記帳されます。

- デフォルトの数量スケジュールと収益スケジュールが両方設定されている場合:あるメーカーでは、1個 \$10 の部品を販売しています。通常は、納品は毎週行いますが、支払いは四半期ごとに1度行うという年間契約を結びます。このような場合は、スケジュール種別=反復、期間=週、回数=52 というデータを指定した数量スケジュールを設定します。スケジュール種別=分割、期間=四半期、回数=4 というデータを指定した収益スケジュールを設定します。

営業担当者は、これらのデフォルトのスケジュールを使用して、1月1日の商談で2,000個の部品を販売しました。数量スケジュールが先に適用され、1年間毎週2,000個、全部で104,000個の部品が納品されるスケジュールが設定されます。総収益は、単価と総数量を使用して計算されます。総収益である \$1,040,000 は4分割され、四半期ごとの収益は \$260,000 になります。

商品スケジュールの追加および編集

商品スケジュールを追加して商品の支払いおよび納入サイクルを定義します。

1. 「[商品スケジュールを使用する場合の考慮事項](#)」を確認します。
2. 適切な[スケジュール種別](#)を有効にします。
3. 商品スケジュールのカスタマイズを有効にします。ビジネスプロセスをサポートするために、必要に応じてカスタム項目とボタン、入力規則、および Apex トリガーを作成します。
 - 📌 **メモ:** デフォルトの製品スケジュールはカスタマイズできません。
4. 商品のホームページで商品を選択します。
5. [編集] をクリックします。
6. 作成するスケジュールの種別 (数量、収益、またはその両方) を選択します。Salesforce 組織のスケジュール設定と、商品に対して有効になっているスケジュール種別に応じて、選択できる内容が制限されます。
7. スケジュールの詳細を設定します。
8. 変更内容を保存します。
9. 商談商品のスケジュールを確立する方法については、「[商談の商品に対するスケジュールの設定](#)」を参照してください。
10. 商品スケジュールを編集するには、商品の詳細ページで [編集] をクリックします。

商談の商品に対するスケジュールの設定

商品スケジュールを追加したら、それらを使用して商談に販売した商品の支払いや実際の売上を設定できます。

1. 「[商品スケジュールを使用する場合の考慮事項](#)」を確認します。
2. [商品スケジュールが追加されている](#)ことを確認します。
3. 商談の [商品] 関連リストで商品名をクリックします。
4. スケジュールを作成するには、[設定] をクリックします。古いスケジュールを削除して別のスケジュールを作成するには、[再設定] をクリックします。
5. 作成するスケジュールの種別 (数量、収益、またはその両方) を選択します。Salesforce システム管理者によって有効化されているスケジュール種別やその他の設定に応じて、選択できる内容が制限されます。
6. スケジュールの詳細を設定します。
7. 変更内容を保存します。

スケジュール分割が表示されます。Salesforce システム管理者は、列やその他のスケジュール機能をカスタマイズして、会社のビジネスプロセスをサポートできます。

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 の両方

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

商品スケジュールを追加または編集する

- 商品に対する「編集」

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: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

商品スケジュールを追加または編集する

- 商談に対する「編集」

8. 分割を編集するには、[編集] をクリックします。

関連トピック:

[商談: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能](#)

価格表の管理

価格表では、会社が顧客に提示する商品とサービスの価格が追跡されます。

価格表は、商品とその価格のリストです。

- 標準価格表は、すべての商品とそのデフォルト標準価格のマスターリストです。商品レコードの作成を開始すると、Salesforce によって標準価格表が作成されます。標準価格表には、同じ商品が含まれるカスタム価格表の有無に関わらず、すべての商品とその標準価格が含まれます。
- カスタム価格表は、リスト価格と呼ばれるカスタム価格を含む、個別の商品のリストです。カスタム価格表は、市場区分、地域または顧客のその他のサブセットごとに異なる価格で商品を提供する場合に最適です。対応する一連の顧客ごとに個別の価格表を作成します。たとえば、国内顧客と国際顧客の価格セットが異なる場合、国内用の価格表と国際用の価格表を作成します。

価格表エントリは、価格表にリストされる商品とその価格です。各価格表エントリで、価格の通貨を指定します。

- 標準価格表エントリは、標準価格表の商品やサービスのデフォルト (標準) 価格です。商品レコードを作成すると、Salesforce によって標準価格表エントリが作成されます。標準価格表エントリは、商品の販売をすぐに開始するかどうかなどに応じて、有効または無効としてマークできます。
- カスタム価格表エントリは、カスタム価格表の商品やサービスのカスタム (リスト) 価格です。カスタム価格表エントリは、有効な標準価格表エントリのある商品でのみ作成できます。
- Lightning Experience では、[標準価格] 関連リストと [価格表] 関連リストが1つの [価格表] 関連リストとして商品の詳細ページに表示されます。
- [価格表エントリ] 詳細ページレイアウトをカスタマイズする場合、ユーザーインターフェースの価格表エントリ項目には項目の連動関係はありません。ページレイアウトから [標準価格フラグ] チェックボックスが削除され、このチェックボックスが価格表エントリに対してオンになっている場合、リスト価格を編集できません。[リスト価格] 項目が無効になっており、このページでは有効にできません。

カスタム価格表の作成

営業担当の販売先の市場区分ごとにカスタム価格表を作成できます。作成したら、商品を各市場区分に提供する価格で各価格表に追加します。たとえば、国内顧客と国際顧客で販売価格が異なる場合、国内用と国際用の2つのカスタム価格表を作成できます。

価格表の作成と維持に関する考慮事項

価格表を作成する前に、いくつかの重要な考慮事項に留意してください。

価格表の共有に関するガイドライン

Salesforce Classic の共有を使用して、価格表へのアクセス権を営業チームの他のメンバーにも拡大します。

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 の両方

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

価格表の削除に関する考慮事項

価格表を関連リストから削除するには、価格表のアーカイブ、無効化、削除のいずれかを実行できます。削除のオプションごとに結果が異なります。価格表を関連リストから削除する前に、ビジネスニーズに最適なオプションを検討します。

価格表から商品を削除する場合の考慮事項

価格表から商品を削除する前に、いくつかの重要な考慮事項に留意してください。

カスタム価格表の作成

営業担当の販売先の市場区分ごとにカスタム価格表を作成できます。作成したら、商品を各市場区分に提供する価格で各価格表に追加します。たとえば、国内顧客と国際顧客で販売価格が異なる場合、国内用と国際用の2つのカスタム価格表を作成できます。

1. 「[価格表の作成と維持に関する考慮事項](#)」を確認します。
2. [価格表] ページで [新規] をクリックします。
3. 価格表の名前を入力します。
4. Salesforce 組織で説明を使用する場合、価格表の説明を入力します。
5. [有効] を選択して、営業担当が価格表またはそのエントリを商談や見積りに追加できるようにします。
6. カスタム価格表をゼロから作成する場合は、空のままにするか、別の価格表から価格表エントリを取り込むか、新しいエントリを追加します。

エディション

商品と価格表を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

商品と価格表を使用可能なエディション: **Performance Edition**、**Developer Edition** と、Sales Cloud が付属する **Professional Edition**、および **Enterprise Edition**、および **Unlimited Edition**

ユーザ権限

価格表を作成またはコピーする

- 価格表に対する「作成」

価格表を参照する

- 商品に対する「参照」および価格表に対する「参照」

価格表の作成と維持に関する考慮事項

価格表を作成する前に、いくつかの重要な考慮事項に留意してください。

- 既存の価格表をコピーしてカスタム価格表を作成するには、価格表の詳細ページで [コピー] をクリックします。
- カスタム価格表から商品を削除でき、他の価格表の元の商品リストやそのエントリには影響ありません。標準価格表から商品を削除した場合、その商品は引き続き選択可能で有効ですが、その標準価格は削除され、すべてのカスタム価格表から削除されます。標準価格表から商品を削除するときに、その商品がまだカスタム価格表に関連付けられている場合は、[OK] をクリックすると、商品がすべてのカスタム価格表から削除されます。
- 商品、見積品目名、または注文商品は、1つの価格表からのみ追加できます。
- 商談、見積、または注文に商品を追加するには、商品を含む価格表を選択します。デフォルトでは、商談または見積で最後に使用した価格表が選択されます。別の価格表を選択するには、商談の [商品] 関連リストまたは見積の [見積品目名] 関連リストで [価格表の選択] をクリックします。複数の価格表にアクセスできる場合、[価格表の選択] が表示されます。複数の価格表にアクセスでき、オプションが表示されない場合は、ページレイアウトにオプションを追加するようシステム管理者に依頼してください。
- 商品を持つ商談の価格表を変更すると、[商品] 関連リストからすべての商品が削除されますが、商談の [金額] 項目にある値は残ります。

エディション

商品と価格表を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方	見積と注文を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic
---	---

商品、価格表、および注文を使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、および Developer Edition	見積を使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属する Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition
---	---

価格表の共有に関するガイドライン

Salesforce Classic の共有を使用して、価格表へのアクセス権を営業チームの他のメンバーにも拡大します。

システム管理者、または価格表に対する「編集」権限を持つユーザーは、価格表の共有を他のユーザーにも拡大できます。ただし、共有モデルを変更してデフォルトよりも厳しくすることはできません。

共有の詳細を参照および管理するには、価格表の詳細ページで [共有] をクリックします。共有の詳細ページには、価格表への共有アクセス権を持つユーザー、グループ、ロール、およびテリトリーが一覧表示されます。このページでは、次の作業を実行できます。

- 項目の絞り込みリストを表示するには、[ビュー] ドロップダウンリストから事前定義済みのリストを選択するか、[新規ビューの作成] をクリックして、自分専用のカスタムビューを定義します。
- 作成したビューを編集または削除するには、[ビュー] ドロップダウンリストからビューを選択して、[編集] をクリックします。
- 他のユーザー、グループ、ロール、またはテリトリーのレコードへのアクセス権を付与するには、[追加] をクリックします。
- 自分で作成した共有の直接設定ルールについては、リスト内の項目の横にある [編集] か [削除] をクリックすると、アクセスレベルを編集または削除できます。

営業チームが商品の詳細ページで価格を確認できるようにすることができます。価格表に対する組織の共有設定が「アクセス権なし」の場合、組織全体に標準価格表への「参照のみ」アクセス権を付与できます。

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

価格表を共有する

- 価格表に対する「編集」

価格表の削除に関する考慮事項

価格表を関連リストから削除するには、価格表のアーカイブ、無効化、削除のいずれかを実行できます。削除のオプションごとに結果が異なります。価格表を関連リストから削除する前に、ビジネスニーズに最適なオプションを検討します。

- カスタム価格表を削除、無効化、またはアーカイブしても、他の価格表や商品リストには影響ありません。ただし、これらの操作が商談や見積に影響を及ぼすことがあります。商談や見積との関連付けを変更しないと関連付けられた価格表を削除できない場合があります。
- 標準価格表は無効にできますが、削除またはアーカイブすることはできません。

価格表の削除に関する考慮事項

- 商談または見積で使用されている価格表は削除できません。削除しようとすると、価格表が使用されている商談や見積のリストがシステムによって作成されます。
- 価格表を削除すると、その価格表のすべてのエントリが削除されます。削除された価格表とそのエントリはごみ箱に移されます。削除してから15日以内であれば復元できます。

価格表の無効化に関する考慮事項

- 価格表のプロパティを変更すれば、価格表をいつでも有効化、無効化、または再有効化することができます。
- 商談または見積で使用されている価格表も無効化できます。
- 価格表が無効化されている間は、引き続きエントリを管理できます。

価格表のアーカイブに関する考慮事項

- 商談または見積で使用されている価格表をアーカイブできます。
- アーカイブ済みの価格表は、関連付けられたすべてのレコードで参照可能ですが、アクセスはできません。
- アーカイブ済みの価格表のエントリは、検索結果に表示されません。
- アーカイブ済みの価格表の復元や削除はできません。

エディション

商品と価格表を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方	見積を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic
---	--------------------------------------

商品と価格表を使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition	見積を使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属する Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition
---	---

価格表から商品を削除する場合の考慮事項

価格表から商品を削除する前に、いくつかの重要な考慮事項に留意してください。

- 価格表から商品を削除すると、関連するすべての価格表エントリも削除されます。
- ごみ箱から商品を元に戻すと、関連するすべての価格表エントリも一緒に復元されます。
- 商談、見積、サービス契約、または契約品目名が関連付けられている商品は削除できません。
- 商談または見積で使用されている商品は削除できません。削除しようとする時、商談および見積のリストが表示されます。それらの商談および見積から商品を削除してから、商品の削除を再試行できます。どの商談または見積からも商品を削除したくない場合は、商品を無効化(推奨)またはアーカイブすることができます。「[商品と価格表の削除に関する考慮事項](#)」を参照してください。

エディション

商品と価格表を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方	見積を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic
---	--------------------------------------

商品と価格表を使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition	見積を使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属する Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition
---	---

商品と価格表について必要な知識

商品または価格表を作成する前に、次の考慮事項を確認してください。商品、価格表、価格表エントリ、および商品スケジュール項目について詳細を説明します。

商品と価格表の削除に関する考慮事項

商品または価格表を削除する前に、考慮事項を確認します。

商品と価格表の削除に関する考慮事項

商品または価格表を削除する前に、考慮事項を確認します。

- Salesforce モバイルアプリケーションを使用して、価格表を価格表のない商談に関連付けることができます。商談の価格表を変更するには、Salesforce デスクトップサイトを使用します。
- 商品または価格表を削除すると、関連するすべての価格表エントリも削除されます。ただし、複数の価格表に同じ商品が含まれている場合、その商品を1つの価格表から削除しても他の価格表には影響しません。同様に、1つの価格表を削除しても、その価格表に含まれていた商品は他のどの価格表からも削除されません。
- 商品を完全に削除するには、標準価格表から削除します。
- 商談、見積、サービス契約、または契約品目名が関連付けられている商品は削除できません。
- 承認プロセスと関連付けられている、またはワークフローアクションが待機中である商品または価格表は削除できません。
- 商品または価格表が商談、見積、または注文で使用されている場合、3つのオプションがあります。
 - 商品または価格表を編集し、[有効]項目を選択解除して、無効にします。商談または見積に含まれている商品または価格表は無効にすることをお勧めします。そうすることで、ユーザーからは使用できなくなるためです。しかも後で再有効化できます。無効にしても、商談品目の履歴には影響を与えません。
 - 関連する商品または価格表をすべての商談および見積から削除します。商談または見積で使用されている商品または価格表を削除しようとすると、これを使用している商談または見積のリストが Salesforce によって表示されます。
 - 価格表を削除する場合は、含まれている各商談および見積から価格表を削除します。
 - 商品を削除する場合は、使用されている各商談および見積から商品を削除します。

その後で価格表または商品を削除します。

- 商品または価格表、それぞれの関連する価格表エントリをアーカイブに保存します。このオプションを使用する場合は注意が必要です。アーカイブされた商品と価格表はごみ箱に保存されないため復元できません。アーカイブ済みの商品と価格表は、アーカイブ前に含まれていた商談または見積に引き続き表示されます。

価格表をアーカイブすると、関連レコードには引き続き表示されますが、アクセスや取得はできなくなります。

エディション

商品、商品スケジュール、価格表、および見積可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

商品、商品スケジュール、価格表、および注文可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

見積を使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属する Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

商談

Salesforce の商談を使用して、潜在的な商談を追跡および分析します。商談は進行中の案件を指します。商談レコードで商談の詳細(対象の取引先、参加者、潜在的な販売額など)を追跡します。Salesforce システム管理者が Salesforce 組織でリードを設定している場合、リードが取引開始されると商談が作成されます。担当している取引先の商談を直接作成することもできます。

商談の変更の強調表示では、商談規模と完了予定日の最近の変更がコールアウトされるため、営業チームは、作業の優先順位を付けることができます。たとえば、商談に対する最近の変更をコールアウトすると、営業マネージャーの毎週のコーチングセッションに役立ちます。商談リストビューと Kanban ビューでは、テキストの色と矢印によって、過去 7 日間の金額および完了予定日の変更が示されます。強調表示された商談の上にマウスポインターを置くと、変更に関する詳細が表示されます。

商談が提案フェーズに進んだ場合、次の作業を行います。

- 商品を追加して、契約書やデータシートなどのファイルを添付する。
- 行った活動を記録する。
- メモを使用して、顧客とのミーティングの内容をすばやく書き留める。
- 主要な活動の ToDo や顧客とのミーティングの行動を作成する。
- 商談の取引先責任者や他の主要な意志決定者にメールを送信する。

交渉中に Chatter を使用して、営業戦略を同僚と共有したり、的を絞った指針についてマネージャーに尋ねたりします。商談が次のフェーズに進んだら、現在のフェーズで商談レコードを更新します。間もなく商談が成立します。

 **ヒント:** 商談とリードの詳細を学習するには、Trailhead モジュールの「[リードと商談](#)」を完了してください。

商談および商談商品の設定

営業担当が迅速に商談を成立できるように、商談および販売する商品のオプションをカスタマイズします。

商談の管理

営業プロセス全体を通して商談の作成、共有、コピー、進行を行います。

商談の商品の管理

商談を効果的に管理できるようにするには、商談に商品を追加します。

商談の項目と商談商品の項目

商談の項目と商談商品の項目に関する詳細を確認します。

商談: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Summer '09 よりも前に作成された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に作成された組織の **Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

商談および商談商品の設定

営業担当が迅速に商談を成立できるように、商談および販売する商品のオプションをカスタマイズします。

商談のデフォルトの商品数量の1の設定

営業担当が最新かつ完全なデータおよび売上予測を維持できるようにします。商談商品の数量が常に1または営業サイクルのその時点では未定の場合、デフォルト数量を1に設定します。

商談の販売価格としてのリスト価格の自動入力

商談商品レイアウトから [販売価格] 項目を削除して、商談商品に関連付けられた価格表からの価格が確実に適用されるようにします。

商談アップデートリマインダーの有効化

更新された商談が的確かどうかによって、売上予測の正確さが左右されます。アップデートリマインダーを有効化して、マネージャーがロール階層内の直属の部下にチームの進行中の商談に関するレポートを自動的に送信できるようにします。

商談の大規模商談アラートの設定

商談が金額と確度のしきい値に達したときに、ユーザーに自動的にメールを送信します。たとえば、\$500,000以上の商談の確度が90%に達したときに、アラートをトリガーするしきい値を設定します。アラートは、マスター通貨設定を使用してマスター言語で表示されプレーンテキストメールです。

類似商談の有効化と設定

現在取り組んでいる商談の属性に一致する成立した商談を検索して、商談を成立させるために役立つ情報にすばやくアクセスできます。

変更された商談を表示する設定の管理

商談規模と完了予定日の最近の変更を強調表示して、営業チームが作業の優先順位を付けられるようにします。たとえば、商談に対する最近の変更をコールアウトすると、営業マネージャーの毎週のコーチングセッションに役立ちます。この機能はデフォルトで有効になっていますが、無効にすることもできます(その後再び有効にできます)。

商談のデフォルトの商品数量の1の設定

営業担当が最新かつ完全なデータおよび売上予測を維持できるようにします。商談商品の数量が常に1または営業サイクルのその時点では未定の場合、デフォルト数量を1に設定します。

1. [設定] で [クイック検索] ボックスを使用して、[商談の設定] を検索します。
2. [商品を商談に追加するようユーザーに促す] を選択します。変更内容を保存します。
営業担当が商談を作成するときのボタンは [保存] ではなく [保存 & 商品の追加] に変更されます。

 **ヒント:** 営業担当が数量を編集する必要がない場合は、商談商品のページレイアウトおよび複数行エディターレイアウトから [数量] 項目を削除して、乱雑さを軽減します。

商談の販売価格としてのリスト価格の自動入力

商談商品レイアウトから [販売価格] 項目を削除して、商談商品に関連付けられた価格表からの価格が確実に適用されるようにします。

1. オブジェクトマネージャーで [クイック検索] ボックスを使用して、[商談商品] を検索します。
2. 商談商品レイアウトで、[販売価格] 項目を削除します。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: Lightning Experience および 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

商談の設定を編集する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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

価格と単位の編集を制限する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

商談アップデートリマインダーの有効化

更新された商談が的確かどうかによって、売上予測の正確さが左右されます。アップデートリマインダーを有効化して、マネージャーがロール階層内の直属の部下にチームの進行中の商談に関するレポートを自動的に送信できるようにします。

1. [設定]で[クイック検索]ボックスを使用して、[アップデートリマインダー]を検索します。
2. [編集]をクリックします。
3. [組織にアップデートリマインダーを有効にする]を選択します。
4. ロール階層の直属の部下を持つすべてのユーザーに商談アップデートリマインダーをスケジュール設定する場合は、[直属の部下を持つユーザーに対するリマインダーを自動的に有効にする]を選択します。
5. [保存]をクリックします。
6. [直属の部下を持つユーザーに対するリマインダーを自動的に有効にする]を選択しなかった場合、商談アップデートリマインダーをスケジュール設定できるユーザーを選択します。ロール階層内に直属の部下を持つユーザーはすべて選択できます。
7. [有効化]をクリックします。
8. 選択したユーザーに、[直属の部下のアップデートリマインダーをスケジュール設定](#)できるようになったことを通知します。

関連トピック:

[商談アップデートリマインダーのスケジュール設定に関する考慮事項](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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

ユーザー権限

商談の自動アップデートリマインダーを有効化する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」または「ユーザーの管理」

商談アップデートリマインダーを有効または無効にする

- 「ユーザーの管理」

商談の大規模商談アラートの設定

商談が金額と確度のしきい値に達したときに、ユーザーに自動的にメールを送信します。たとえば、\$500,000以上の商談の確度が90%に達したときに、アラートをトリガーするしきい値を設定します。アラートは、マスター通貨設定を使用してマスター言語で表示されプレーンテキストメールです。

1. [設定]で、[クイック検索]を使用して「大規模商談アラート」を検索します。
2. アラートに名前を付けます。
3. アラートを保存するときに有効にするには、[有効]を選択するか、このオプションを選択せずに後でアラートを有効にします。
アラートを有効にすると、そのしきい値に達したすべての進行中の商談に対するメールがすぐにトリガーされます。
4. マスター通貨のトリガーとなる金額、およびトリガーとなる確度のしきい値を入力します。

 **メモ:** 商談のアラートは、通貨に関係なくトリガーされます。商談が更新されると、その金額がマスター通貨でない場合、金額が変換されてトリガー金額と比較されます。高度な通貨管理を使用している場合、期間指定換算レートが使用されます。

5. [送信者]設定を入力します。
 - a. メールの[送信者]項目に表示する名前とメールアドレスを入力します。
メールアドレスは、自分のSalesforceメールアドレス(Salesforceプロフィールに表示されるアドレス)または検証済みの組織の共有メールにする必要があります。
 - b. [ユーザー]項目で、自分自身を選択します。
6. 受信者のメールアドレスをカンマで区切って入力します。
コンプライアンスBCCメールを有効にしている場合、[Bcc:]項目は使用できません。
7. 商談所有者にアラートを送信するには、[商談所有者へ通知する]を選択します。
8. [保存]をクリックします。

商談がしきい値に達したときに、アラートがトリガーされます。金額または確度に変更された場合、それらの値がしきい値を下回って再度しきい値に達しない限り、商談の追加アラートはトリガーされません。

ConnectOfflineで作業中の営業担当が変更を加えたことで商談がしきい値に達する場合、そのデータが更新されたときにアラートが送信されます。

関連トピック:

[商談の項目](#)

[組織の共有メールアドレスの設定](#)

[高度な通貨管理について](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

大規模商談アラートを有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」
および
「すべてのデータの参照」

類似商談の有効化と設定

現在取り組んでいる商談の属性に一致する成立した商談を検索して、商談を成立させるために役立つ情報にすばやくアクセスできます。

メモ:

- 検索は *OR* ステートメントで構成されます。したがって、成立した商談が類似とみなされるには、1つの条件にのみ一致する必要があります。最適な検索結果を得るには、複数の検索語を含めます。
 - [類似商談] 関連リストに表示する商談項目を決定するときは、共有ルールや権限とは無関係に、すべての項目をユーザーが参照できることに注意してください。
- [設定] から、[クイック検索] ボックスに「類似商談」と入力し、[類似商談] を選択します。
 - [編集] をクリックします。
 - [類似商談の有効化] を選択します。
 - 類似商談の検索時に突き合わせる項目または関連リストを選択し、[追加] をクリックします。
 - [類似商談] 関連リストに表示する項目を選択します。
 - [保存] をクリックします。
 - [類似商談] 関連リストが商談ページレイアウトに含まれていることを確認します。

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: Summer '09 よりも前に有効化された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に有効化された組織の **Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、および **Developer Edition**

ユーザ権限

類似商談を有効化および設定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

変更された商談を表示する設定の管理

商談規模と完了予定日の最近の変更を強調表示して、営業チームが作業の優先順位を付けられるようにします。たとえば、商談に対する最近の変更をコールアウトすると、営業マネージャーの毎週のコーチングセッションに役立ちます。この機能はデフォルトで有効になっていますが、無効にすることもできます(その後再び有効にできます)。

商談リストビューと Kanban ビューの場合、緑のテキストと矢印は、前週の間が増加した金額と前倒しされた完了予定日を示します。赤のテキストと矢印は、減少した金額と延期された完了予定日を示します。強調表示された商談の上にマウスポインターを置くと、変更内容、変更者、および変更日時を確認できます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「商談設定」と入力し、[商談設定] を選択します。
2. [先週変更された案件を表示するための設定を管理] の下で、[変更された金額を表示] と [変更された完了予定日を表示] を必要に応じて選択または選択解除します。
3. 変更内容を保存します。

商談の管理

営業プロセス全体を通して商談の作成、共有、コピー、進行を行います。

 **メモ:** Chatter Only ユーザーは、商談にアクセスする権限はありません。

商談の作成および更新に関する考慮事項

商談の作成および更新に関する考慮事項を確認します。

商談をコピーする場合の考慮事項

関連する取引先責任者の役割、商品、商品 (品目) スケジュールを含むまたは含まない商談のコピーに関する考慮事項を確認します。

商談の共有に関する考慮事項

商談の共有に関する考慮事項を確認します。商談を共有してパイプラインを可視化することで、他のユーザーから商談の成立に役立つ重要な情報を得ることができます。

次のフェーズへの商談の移動

商談成立に近づいたときに商談を更新します。売上予測、レポート、および最終的な目標達成には、正確なフェーズ情報が重要になります。

商談履歴

2つの関連リストに商談レコードの項目への変更が表示されます。1つは項目履歴を追跡し、もう1つは商談フェーズへの変更を追跡します。

商談の削除に関する考慮事項

商談の削除に関する考慮事項を確認します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

ユーザ権限

変更された商談を表示する設定を管理する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」および「すべてのデータの参照」

商談のアップデートリマインダーのスケジュール設定

チームが商談を最新の状態に保つように、チームの進行中の商談に関するレポートを含むメールを作成します。直属の部下への自動通知メールをスケジュールします。

商談アップデートリマインダーのスケジュール設定に関する考慮事項

商談アップデートリマインダーのスケジュール設定に関する考慮事項を確認してください。

類似商談を検索するためのガイドライン

自分の商談に類似する成立した商談に含まれる豊富な情報を利用して、迅速に商談を成立させます。商談の成立に役立つ商談を検索するためのガイドラインを次に示します。

商談の作成および更新に関する考慮事項

商談の作成および更新に関する考慮事項を確認します。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience、Salesforce Classic (**使用できない組織もあります**)、および Salesforce モバイルアプリケーション

使用可能なエディション: Summer '09 よりも前に有効化された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に有効化された組織の **Essentials Edition**、**Group Edition**、**Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、および **Developer Edition**

商談分割を使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属する **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

取引先責任者および取引先責任者の役割

- 商談を取引先または取引先責任者に関連付けるには、少なくとも取引先または取引先責任者への参照アクセス権が必要です。

ディビジョン

- システム管理者がディビジョンを有効化している場合、新規商談のディビジョンは、関連する取引先のディビジョンに自動的に設定されます。

売上予測

- Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、Developer Edition では、商談を作成すると、デフォルトで、割り当てられた商談フェーズに対応する売上予測分類が適用されます。Salesforce システム管理者は、[フェーズ] 選択リストの値を編集するときに、商談フェーズと売上予測分類を関連付けます。
- [完了予定日] で決定されている特定の期間に商談が完了するように設定されている場合、売上予測分類が [売上予測から除外] に設定されていない限り、またはスケジュール日または商品提供日別の売り上げ予測でない限り、商談はその期間の売上予測に追加されます。

モバイルデバイスのサポート

- Salesforce モバイルアプリケーションでは、一度に1つの商談のみを編集できます。複数行エディターはありません。

マルチ通貨

- システム管理者がマルチ通貨を有効化している場合、商談金額は最初は個人設定の通貨で表示されます。別の通貨で営業収益を追跡するには、[商談通貨] 選択リストを変更します。

商談分割

- チームセリングと合計が100%になる分割が有効化されている場合、商談所有者は商談チームに自動的に追加され、100%の分割が割り当てられます。

商談をコピーする場合の考慮事項

関連する取引先責任者の役割、商品、商品(品目)スケジュールを含むまたは含まない商談のコピーに関する考慮事項を確認します。

Lightning Experience と Salesforce Classic (使用できない組織もあります) でコピーアクションを使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

[関連情報と共にコピー] アクションは、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition の Lightning Experience で使用できます。

アクセスできない項目

- コピーしているレコードまたは関連レコードに、アクセス権のない項目が含まれる場合、その項目は新しいレコードでは空白になります。

参照のみのアクセス権のある項目

- コピーしているレコードに、参照のみのアクセス権のある項目が含まれる場合、その項目は新しいレコードでは空白になります。ただし、関連レコードに、参照のみのアクセス権のある項目が含まれる場合、その項目値は新しいレコードにコピーされます。

一意の値を含むカスタム項目

- 一意の値を含むように設定されたカスタム項目が関連レコードに含まれる場合、商談をコピーする前にその値を削除する必要があります。

関連レコードの制限

- 関連する取引先責任者の役割、商品、および商品(品目)スケジュールのレコードの合計が999を超えることはできません。

入力規則、Apex トリガー、およびワークフロー

- 関連レコードは最大200件を含むバッチでコピーされます。たとえば、500件の関連レコードを含む商談をコピーすると、3つのバッチにコピーされます。入力規則、Apex トリガー、およびワークフローはバッチごとに別々に適用されます。

商談の共有に関する考慮事項

商談の共有に関する考慮事項を確認します。商談を共有してパイプラインを可視化することで、他のユーザーから商談の成立に役立つ重要な情報を得ることができます。

共有モデル全体

- Salesforce システム管理者は、Salesforce 組織全体のデフォルトのアクセスレベル (テリトリーに対するデフォルトの商談アクセスレベルを含む) を決定します。

独自の商談の共有

- 商談へのアクセスを拡大することはできますが、Salesforce システム管理者が決定したデフォルトのアクセスレベルよりもアクセスを制限することはできません。
- 別のユーザーと商談を共有するには、そのユーザーに商談に対する「参照」アクセス権が必要です。

商談の情報の共有

- 共有の詳細ページには、商談への共有アクセス権を持つユーザー、グループ、ロール、およびテリトリーが一覧表示されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Summer '09 よりも前に作成された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に作成された組織の **Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

次のフェーズへの商談の移動

商談成立に近づいたときに商談を更新します。売上予測、レポート、および最終的な目標達成には、正確なフェーズ情報が重要になります。

Lightning Experience での次のフェーズへの商談の移動

レコードから直接、または商談 Kanban ビューから商談フェーズを更新します。

Salesforce Classic での次のフェーズへの商談の移動

商談成立に近づいたときに商談の進行状況を記録します。

Lightning Experience での次のフェーズへの商談の移動

レコードから直接、または商談 Kanban ビューから商談フェーズを更新します。

必要なユーザー権限

商談を作成する	商談に対する「作成」
商談を参照する	商談に対する「参照」

- ☑ **メモ:** 次の手順は、Lightning Experience で使用できます。Lightning Experience では、画面上部のナビゲーションバーの左側に[アプリケーションランチャー]アイコン(☰)が表示されます。Salesforce Classic では、このアイコンは表示されません。
- 進行中の商談から、セールスパスの新しいフェーズを選択し、[現在の～としてマーク]をクリックする。
- 進行中の商談から、[フェーズを完了としてマーク]をクリックする。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Summer '09 よりも前に作成された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に作成された組織の **Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

- 商談 Kanban ビューから、フェーズを更新する商談を見つけ、そのカードを次のフェーズの列にドラッグする。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測での商談フェーズと売上予測分類の対応付けの管理](#)

Salesforce Classic での次のフェーズへの商談の移動

商談成立に近づいたときに商談の進行状況を記録します。

必要なユーザー権限

商談を作成する	商談に対する「作成」
商談を参照する	商談に対する「参照」

 **メモ:** 次の手順は、Salesforce Classic で動作します。Lightning Experience では、画面上部のナビゲーションバーの左側に [アプリケーションランチャー] アイコン (☰) が表示されます。Salesforce Classic では、このアイコンは表示されません。

1. 更新する商談レコードを編集します。
2. 新しいフェーズを選択します。
3. レコードを保存します。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測での商談フェーズと売上予測分類の対応付けの管理](#)

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: Summer '09 よりも前に有効化された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に有効化された組織の **Group Edition**、**Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、および **Developer Edition**

商談履歴

2つの関連リストに商談レコードの項目への変更が表示されます。1つは項目履歴を追跡し、もう1つは商談フェーズへの変更を追跡します。

必要なユーザー権限

商談を参照する

商談に対する「参照」

商談項目履歴

- 追跡されている標準またはカスタム商談項目をユーザーが変更すると、常に新しいエントリが[商談項目履歴]関連リストに追加されます。履歴のエントリごとに、変更の詳細と変更者が示されます。Salesforce システム管理者は、追跡する項目を選択できます。

フェーズの履歴

- ユーザーが商談の[金額]、[確度]、[フェーズ]、または[完了予定日]項目を変更すると、常に新しいエントリが[フェーズの履歴]関連リストに追加されます。履歴のエントリごとに、変更の詳細と変更者が示されます。システム管理者は、追跡する項目を選択できません。
- 保持時間が制限されている他のオブジェクトの項目履歴データとは異なり、商談フェーズ履歴データは自動的に削除されません。

[金額]項目と[数量]項目への変更は、商談の商品やスケジュールの変更の結果として変更された場合も追跡されます。

関連トピック:

[変更された商談を表示する設定の管理](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Summer '09 よりも前に作成された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に作成された組織の **Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

商談の削除に関する考慮事項

商談の削除に関する考慮事項を確認します。

商談を削除できるユーザー

- Salesforce システム管理者、商談所有者、または組織のロール階層内で商談所有者の上位にあるユーザーは、商談を削除できます。商談に対する「削除」権限も必要です。

商談と共に削除されるもの

- 商談を削除すると、次の関連レコードも削除されます。すべてのメモ、添付ファイル、見積、見積品目名、見積PDFファイル、行動とToDo、パートナー関係、競合の強みと弱み、取引先責任者の役割、分割、フェーズの履歴。
- 関連する取引先責任者と取引先は商談と共に削除されません。

ごみ箱

- 削除された商談はごみ箱に移動され、元に戻すことができます。商談を元に戻すと、関連項目も復元されます。

商談のアップデートリマインダーのスケジュール設定

チームが商談を最新の状態に保つように、チームの進行中の商談に関するレポートを含むメールを作成します。直属の部下への自動通知メールをスケジュールします。

たとえば、チームのメンバーが所有する当四半期のすべての商談に関するウィークリーレポートをスケジュールします。チームの全員にレポートを配布します。

1. [設定] で商談アップデートリマインダーが有効になっていることを確認します。
2. 個人設定で、[クイック検索] ボックスを使用して、[私のアップデートリマインダー] を検索します。
3. 設定を保存した後にリマインダーの送付を開始するには、[有効] にチェックを入れます。
4. 送信者の名前とアドレスを入力します。
5. 受信者を選択します。
6. [CC] 項目に他の全メール受信者を入力します。メールアドレスは、カンマ、セミコロン、スペース、または改行で区切ります。
7. リマインダーの件名とメッセージを入力します。
8. 頻度をスケジュールします。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Summer '09 よりも前に作成された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に作成された組織の **Essentials** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: **Essentials** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

9. 完了予定日が指定の90日前までの期間内にあるすべての進行中の商談を含めるには、[完了予定日を過ぎた商談も含む]を選択します。
たとえば、組織で通常の会計年度を使用しており、当四半期が2012年4月1日に開始したとします。当四半期に完了した商談のリマインダーを設定して、[完了予定日を過ぎた商談も含む]を選択します。リマインダーが6月15日に送信される場合、このリマインダーには完了予定日が4月1日～6月15日までのすべての商談が含まれます。また、完了予定日が1月2日～4月1日の間(第1四半期は91日間)である進行中の商談も含まれます。
10. 完了予定日を選択することで、この範囲内の日付の商談を含めます。
11. リマインダーに含める項目を選択します。

項目	説明
最終ログイン日	商談所有者の最終ログイン日
進行中の商談数	レポート内の商談の合計数。
過去30日以内に更新のない商談数	30日間に更新されなかった商談の合計数。
進行中の商談金額	レポート内の全商談の合計金額。
完了した商談総金額	レポート内の完了した全商談の総金額。 組織でマルチ通貨を使用している場合は、この金額がユーザーの通貨に換算されます。組織で高度な通貨管理を使用している場合は、期間指定換算レートが換算に使用されます。
最終更新日	商談所有者が売上予測を更新した最終日。 組織でマルチ通貨を使用している場合は、この金額がユーザーの通貨に換算されます。組織で高度な通貨管理を使用している場合は、期間指定換算レートが換算に使用されます。

12. [保存]をクリックします。
リマインダーに含めるレコードがない場合、Salesforceはメールを送信しません。リマインダーで、3回連続してメールが送信されない場合は、スケジュールされたリマインダーが無効になります。リマインダーは、通常、予定日の早い時間帯に到着します。ただし、組織のタイムゾーンや場所によっては、リマインダーが予定日より24時間早くまたは遅く到着する可能性があります。

関連トピック:

[商談アップデートリマインダーのスケジュール設定に関する考慮事項](#)

商談アップデートリマインダーのスケジュール設定に関する考慮事項

商談アップデートリマインダーのスケジュール設定に関する考慮事項を確認してください。

- アップデートリマインダーメールでは、[詳細の参照] ボタンがレポートホームにリンクされており、そこでユーザーはチームの商談のレポートを作成できます。
- ポータルのロール階層の最上位に位置するユーザーは、商談へのアクセス権を持っていなくてもリマインダーを受け取ります。ポータル階層の最上位ロールは、階層で設定したユーザーの数によって異なります。3つのロールでは最上位ロールはパートナーエグゼクティブになり、2つのロールでは最上位ロールはパートナーマネージャーになります。パートナーエグゼクティブロールまたはパートナーマネージャーロールのユーザーにリマインダーを送信しないようにするには、最上位のポータルロールからこれらのユーザーを削除します。
- ポータル階層内に1つのロールしかない場合、そのロールからユーザーを削除することはできません。エグゼクティブまたは他のユーザーへのリマインダーの送信を停止するには、個人設定で[私のアップデートリマインダー]に移動し、[受信者] 設定を[私のみ]に変更します。
- 商談アップデートリマインダーを受信する個人をユーザーが制御できるように、2つ以上のポータルロールを作成してください。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Essentials Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

類似商談を検索するためのガイドライン

自分の商談に類似する成立した商談に含まれる豊富な情報を利用して、迅速に商談を成立させます。商談の成立に役立つ商談を検索するためのガイドラインを次に示します。

- 共通の情報が含まれる成立した商談を検索するには、商談の詳細ページにある[類似商談] 関連リストを使用します。
- Salesforce システム管理者は、類似商談の検索に使用される条件を決定します。検索では、3か月以内の完了日を伴う最大 10,000 件の商談が検索され、検索条件に最も一致する最大 300 件のレコードが表示されます。結果は、一致する項目の数によって順位付けます。
- 完了予定日または一致する項目によって結果を絞り込むことができます。
- 検索結果のレコードが現在の商談とどの程度類似しているかを確認するには、商談名の上にマウスポインターを置きます。一致する項目が[一致条件] サイドバーで強調表示されます。

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: Summer '09 よりも前に有効化された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に有効化された組織の Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

商談の商品の管理

商談を効果的に管理できるようにするには、商談に商品を追加します。

商談への商品の追加

商品を商談に追加することで、どの商品がどれだけの数量で販売されているかを追跡できます。追加した後は、商品の数量と価格を更新して正確なレコードを維持します。

商談への商品の追加に関する考慮事項

商談への商品の追加に関する考慮事項を確認します。

商談への商品の追加

商品を商談に追加することで、どの商品がどれだけの数量で販売されているかを追跡できます。追加した後は、商品の数量と価格を更新して正確なレコードを維持します。

1. 編集する商談に移動します。
2. [商品] 関連リストで [商品を追加] を選択するか、リスト内の商品の横にある [編集] を選択します。最初の商品を追加する場合、商談の価格表を選択します。
3. この商談に追加する商品を見つけます。
 - a. Lightning Experience では、検索バーにキーワードを入力します。次に、▼ をクリックして [クイック検索条件] パネルを開きます。商品項目で絞り込み、[適用] をクリックして、[次へ] をクリックします。
Salesforce システム管理者がレイアウトに含めた商品項目でのみ、絞り込むことができます。
 - b. Salesforce Classic では、検索バーにキーワードを入力します。次に、検索条件を追加します。[検索] をクリックします。
商品と価格表のすべての標準項目とカスタム項目で絞り込むことができます。
4. [数量] 項目に、この価格で提供する商品の数を入力します。
5. 商品の販売価格を入力します。販売価格のデフォルトは、商談に関連する価格表に指定されたリスト価格になります。
6. 商品に割引がある場合、[割引] 項目に、適宜パーセント記号 (%) を使用して割引を数値で入力します。[割引] 項目を使用できない場合は、システム Salesforce システム管理者にお問い合わせください。
7. 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: Lightning Experience および 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

商談商品を追加または編集する

- 商談に対する「編集」および商品と価格表に対する「参照」

8. 商談の商品の順序を決定するには、[商品] 関連リストで [商品の並び替え] を選択します。商品をドラッグし必要な順序で並び替えて保存します。商談と見積がリンクされていて、どちらかのレコードで商品の並び順序を変更すると、同期時に並び順序が更新されます。

関連トピック:

[商談への商品の追加に関する考慮事項](#)
[見積と商談の同期](#)

商談への商品の追加に関する考慮事項

商談への商品の追加に関する考慮事項を確認します。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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

並び替え

- 商談商品関連リストでは、リスト価格で列を並び替えることはできません。
- [商品を追加] ウィンドウでは、検索ボックスを使用して商品リストを絞り込んだら、リスト価格で並び替えることはできません。

商談金額

商談金額は、商談に追加された商品の合計金額です。商談から商品を削除せずに金額を編集することはできません。

合計金額

合計金額は、販売価格×数量の値です。

マルチ通貨

Salesforce システム管理者がマルチ通貨を有効にしている場合、商談通貨によって、関連付けられた価格表エントリの通貨が決まります。商談から商品を削除しない限り、通貨は編集できません。

商品状況

商談で使用する商品の対象資格は商品状況によって決まらないため、有効な価格表エントリのある商品を商談に追加することはできません。商品の状況が無効でも、有効な価格表エントリがある場合、無効な商品を商談に追加することができます。

関連トピック:

[商談への商品の追加](#)

商談の項目と商談商品の項目

商談の項目と商談商品の項目に関する詳細を確認します。

商談の項目

商談の項目には、進行中の販売や潜在的な販売の追跡に役立つさまざまな情報が含まれています。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によっては、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

商談商品の項目

商談商品の項目には、販売状況の追跡に役立つさまざまな情報が含まれています。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によっては、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

商談の項目

商談の項目には、進行中の販売や潜在的な販売の追跡に役立つさまざまな情報が含まれています。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によっては、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

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

使用可能な項目は、Salesforce のエディションによって異なります。

項目	説明
取引先名	<p>商談がリンクされている取引先の名前。取引先の名前を入力するか、ルックアップアイコンを使用して取引先を選択します。</p> <p>パートナーを持つ商談の取引先を変更すると、[パートナー] 関連リストからすべてのパートナーが削除されます。</p>
金額	<p>売上の見積総額。マルチ通貨が有効になっている場合、金額は個人設定の通貨で表示されます (デフォルト)。他の通貨で金額を追跡するには、[商談通貨] 選択リストを変更します。</p> <p>商品が関連する商談では、関連商品の合計金額です。商談に商品がある場合、金額を直接編集できません。商品を含む商談の金額を変更するには、関連製品の販売価格または量を編集します。</p> <p>商品を持つ商談の価格表を変更すると、[商品] 関連リストからすべての商品が削除されますが、商談の [金額] 項目にある値は残ります。</p>

項目	説明
完了予定日	<p>商談をクローズする予定の日付。日付を入力するか、項目にカーソルを移動したときに表示されるカレンダーから日付を選択します。</p> <p>商談を [売上予測から除外] カテゴリに割り当てていない限り、またはスケジュール日または商品提供日別の売り上げ予測でない限り、特定の期間の [完了予定日] に関連する商談は、その期間の売上予測で計算されます。</p> <p>進行中の商談のフェーズを「成立」種別に設定し、元の日付が将来の日付だった場合、[完了予定日] が現在の日付 (協定世界時 (UTC)) に設定されます。特定の時間帯では、UTC と各自のタイムゾーンが 1 日ずれます。商談が完了したときに完了予定日が過去の日付であった場合、その日付は変更されません。</p>
契約	商談がリンクされている契約。
作成者	商談を作成したユーザーと作成日時。(参照のみ)
カスタムリンク	システム管理者が設定した商談のカスタムリンクのリスト。Salesforce Classic でのみ使用できます。
説明	商談の説明。最大 32KB までのデータを入力できます。レポートでは、最初の 255 文字のみが表示されます。
期待収益	計算される売上は Amount 項目と Probability 項目に基づいています。
売上予測分類	レポート、商談の詳細および編集のページ、商談の検索、商談リストビュー、および売上予測ページに表示される売上予測分類名。商談の設定は、そのフェーズに関連付けられています。デフォルトの売上予測分類の名前を変更できます。ただし、削除や無効化はできません。
最後の金額変更履歴	この参照のみの項目は、Winter '21 以降で [金額] 項目が最後に更新された日時に関する情報が含まれる OpportunityHistory レコードを参照します。情報には、変更日時と変更者が含まれます。
最後の完了予定日変更履歴	この参照のみの項目は、Winter '21 以降で [完了予定日] 項目が最後に更新された日時に関する情報が含まれる OpportunityHistory レコードを参照します。情報には、変更日時と変更者が含まれます。

項目	説明
最終更新者	商談項目を最後に変更したユーザー、変更日時も含む。この項目では、商談の関連リスト項目への変更は追跡しません。(参照のみ)
リードソース	広告、パートナー、Webなどの商談ソース。エントリーは、システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リストの値には、40文字まで入力可能です。
次のステップ	商談のクローズに向けて次にやるべきタスクの説明。この項目は最大 255 文字まで入力できます。
商談通貨	<p>商談における、すべての通貨金額項目のデフォルト通貨。金額は商談通貨で表示され、ユーザー個人設定の通貨に変換されます。マルチ通貨が有効になっている場合にのみ使用できます。</p> <p>商品が関連する商談の場合、通貨は関連付けられた価格表の通貨に関連付けられます。最初に商品を削除しない場合、この項目を直接編集できません。</p>
商談 ディビジョン	<p>商談が属するディビジョン。この値は、関連する取引先から自動的に継承されます。</p> <p>ディビジョンを使用してデータを分割している場合にのみ使用できます。</p>
商談名	「Acme.com - オフィス機器注文」など、商談の名前。この項目は最大 120 文字まで入力できます。
商談所有者	商談に割り当てられた所有者。Personal Edition では利用できません。
商談レコードタイプ	どのような選択リスト値がそのレコードで使用可能かを決定する項目名。レコードタイプはセールスプロセスに関連付けられていることがあります。使用可能なエディションは、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition です。
パートナー取引先	パートナーユーザーが商談を所有していることを示す、参照用の項目。
主キャンペーンソース	<p>商談の生成を行うキャンペーンの名前。</p> <p>リード変換中に作成された商談では、この項目にリードのキャンペーン名が自動的に設定されます。リードに関連付けられたキャンペーンが複数ある場合、メン</p>

項目	説明
	<p>バーの状況が最後に更新されたキャンペーンが、商談に入力されます。</p> <p>影響のある複数のキャンペーンに関連する商談では、商談の詳細ページの[キャンペーンインフルエンス]関連リストの主要なキャンペーンの横にある[編集]をクリックして、[主キャンペーンソース]チェックボックスをオンにします。キャンペーンは商談の[主キャンペーンソース]項目に表示されます。</p>
非公開	<p>商談が非公開であることを示します。レコードの所有者、階層内でそのロールの上位にあるユーザー、システム管理者のみが、非公開の商談の参照、編集、またはレポート作成を実行できます。Group Edition または Personal Edition では利用できません。非公開商談は大規模商談アラートまたはワークフロールールをトリガーしません。非公開商談は、コラボレーション売上予測が有効になっている場合にのみ売上予測に含まれます。「すべての売上予測の参照」権限を持つユーザーは、[売上予測] タブ内に非公開の商談を表示できません。</p> <p>商談を非公開としてマークすると、商談チーム、商談分割、共有が削除されます。(非公開の商談の所有者に、合計金額となる分割種別の 100% が割り当てられます)。</p>
確度	<p>商談が完了する可能性 (%)。</p> <p>確度値は、[確度]項目がページレイアウトで「参照のみ」とマークされている場合でも、フェーズ値が変更されると必ず更新されます。この項目に対する編集アクセス権を持つユーザーは、値を上書きできます。</p>
数量	<p>商談に製品がある場合は、[商品]関連リストのすべての商品のすべての[数量]項目値の合計。商談に商品がない場合は、一般用の項目。</p>
フェーズ	<p>見込み客や提案など、定義済みリストから作成する選択に基づく商談の現在のフェーズ。エントリーは、システム管理者が設定した最大 100 の選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。</p> <p>システム管理者は、商談が売上予測にどの程度貢献しているかを特定する売上予測分類の値に、この選択リストの値を関連付けます。</p>

項目	説明
	進行中の商談のフェーズを「成立」種別に設定すると、[完了予定日]の元の日付が未来の日付になっている場合、[完了予定日]は現在の日付(協定世界時(UTC))に設定されます。特定の時間帯では、UTCと各自のタイムゾーンが1日ずれます。商談が完了したときに完了予定日が過去の日付であった場合、その日付は変更されません。
同期見積	商談に同期されている見積。商談に同期できる見積は一度に1つのみです。
テリトリー	商談が関連付けられている先のテリトリー。テリトリー管理が有効な場合にのみ使用できます。
種類	既存のビジネスや新規ビジネスなど、商談の種類別。エントリは、システム管理者が設定した選択可能な値リストから選択したものです。選択リストの値には、40文字まで入力可能です。

商談商品の項目

商談商品の項目には、販売状況の追跡に役立つさまざまな情報が含まれています。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によっては、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience、Salesforce Classic、および Salesforce モバイルアプリケーション

使用可能な項目は、Salesforce のエディションによって異なります。

有効

価格表エントリ (商品およびリスト価格) が有効かどうか、および商談または見積に追加できるかどうか。

作成者

商品を作成したユーザー。

日付

特定の商談商品の完了予定日。

割引

商品の割引率 (%)。

最終更新者

商談商品項目を最後に変更したユーザー。参照のみ。

明細説明

この商談商品を他の商談商品と識別するテキスト。

リスト価格

価格表内の商品の価格 (通貨を含む)。参照のみ。

商談

この商談商品の商談の名前。

商品

商談で [商品] 関連リストに表示されている項目。

数量

商談商品の単位数。

販売価格

商談商品の商品の価格。スケジュールが関連付けられていない商談商品では、販売価格を編集できます。スケジュールが商談商品に関連付けられている場合、販売価格は参照のみになります。

小計

標準価格と割引価格の差額。組織の通貨がユーザーの通貨と異なる場合、換算された通貨の金額が表示されます。Salesforce モバイルアプリケーションでは、商談商品の [小計] 項目は使用できません。

合計金額

商談商品のすべての商品金額の合計。

商談: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

- Salesforce モバイルアプリケーションでは、商談商品の [小計] 項目は使用できません。
- Salesforce モバイルアプリケーションでは、[チームメンバーのアクセス権] アクションを使用できません。
- [分割金額] 項目は使用できません。また、他の商談分割項目は参照のみです。
- Salesforce モバイルアプリケーションを使用して、価格表を価格表のない商談に関連付けることができます。商談の価格表を変更するには、Salesforce デスクトップサイトを使用します。
- Salesforce モバイルアプリケーションでは、一度に1つの商談のみを編集できます。複数行エディターは使用できません。
- Salesforce モバイルアプリケーションでは、[関連情報と共にコピー] は使用できません。
- 商談で商品スケジュールは作成できません。ユーザーは、デスクトップサイトで作成された商品スケジュールを Salesforce モバイルアプリケーションで編集または削除できます。

見積

Salesforce の見積は、会社の商品およびサービスの提案価格を表します。商談およびその商品から見積を作成します。各商談には、複数の関連する見積があり、それらのいずれかを商談と同期できます。見積と商談が同期している場合、見積の品目名に行った変更は、商談の商品と同期します。またその逆も同様です。[見積] タブですべての見積の概要を確認します。Lightning Experience を使用している場合は、営業活動をパスで追跡し、フェーズを Kanban で追跡します。

見積の設定

営業担当が、会社で提供する商品およびサービスの価格を顧客に提示しやすくします。

関連する商談のない見積作成の有効化

営業担当は、最初に商談を作成することなく見積を作成することで迅速に案件を軌道に乗せ、見積を顧客に確認してもらうためにすばやく配信できるようになりました。この機能により、商談を使用していない営業部門でも見積作成機能を使用できるようになります。

見積テンプレートの設定

見積テンプレートを使用すると、営業担当が会社の商品およびサービスの見積を作成する方法をカスタマイズできます。営業担当は、見積レコードから標準またはカスタマイズされた見積テンプレートを選択して、見積 PDF を生成し、顧客にメール送信できます。

見積の管理

提供する商品およびサービスの価格を顧客に示します。情報が常に最新に保たれるように見積と商談を同期します。

見積 PDF の作成およびメール送信

見積を PDF 形式にすると顧客に簡単に提示できます。見積 PDF は、標準テンプレートから、または会社のデザインを基に作成します。顧客にメールで見積を送信します。次に、不要になった見積を削除します。

見積テンプレートについて必要な知識

見積テンプレートを使用する場合は、次の考慮事項とガイドラインを確認してください。

見積について必要な知識

見積を使用する場合は、次の考慮事項を確認してください。

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

ユーザ権限

見積を参照する

- 見積に対する「参照」

見積を作成する

- 見積に対する「作成」

見積品目名を追加する

- 見積に対する「編集」

および

商品と価格表に対する「参照」

見積の設定

営業担当が、会社で提供する商品およびサービスの価格を顧客に提示しやすくします。

1. [設定]から、[クイック検索] ボックスに「見積」と入力し、[見積設定](Lightning Experience) または [見積設定] (Salesforce Classic) をクリックします。
2. 見積を有効化するためのオプションを選択します。
3. 必要に応じて、[Create Quotes Without a Related Opportunity (関連する商談なしで見積を作成)] チェックボックスをオンにして、[保存] をクリックしてその機能を有効にします。
4. 標準の商談ページレイアウトに[見積]関連リストを表示するには、[商談のレイアウト] を選択します。
5. ユーザーがカスタマイズしたすべての商談ページレイアウトに[見積] 関連リストを追加するには、[各ユーザーの「マイディスプレイのカスタマイズ」に変更を反映させる (関連リストの表示)] を選択します。
6. 変更内容を保存します。

 **メモ:** 次の場合は、見積機能を無効にできません。

- レコードに、数式項目、トリガー、ワークフロールール、承認プロセスなどのアプリケーションのカスタマイズから見積、見積品目名、または見積PDFへの参照がある場合。これらの参照を削除してから機能を無効にします。
- 見積が商談と同期している場合。同期している各見積の詳細ページで、同期を停止してから機能を無効にします。

関連トピック:

[見積](#)

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: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

見積を有効または無効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

関連する商談のない見積作成の有効化

営業担当は、最初に商談を作成することなく見積を作成することで迅速に案件を軌道に乗せ、見積を顧客に確認してもらうためにすばやく配信できるようになりました。この機能により、商談を使用していない営業部門でも見積作成機能を使用できるようになります。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「見積」と入力し、[見積設定] を選択します。
2. [関連商談のない見積を作成] を選択して、[保存] をクリックします。
3. 見積を初めて有効にする場合はページレイアウトを選択し、変更内容を保存します。

見積ページレイアウトには、商談オブジェクトの項目を参照する数式または数式へのルックアップを含めることはできません。

4. [設定] で「共有」を検索し、[共有設定] ページを見つけます。
 - a. 見積オブジェクトを見つけて [編集] を選択し、[デフォルトの内部アクセス権] を [親レコードに連動] から [非公開] に設定します。[保存] をクリックします。
 - b. ページを下にスクロールして見積の [共有ルール] セクションを見つけ、[新規] をクリックします。見積オブジェクトの見積共有ルールを作成します。見積が共有設定を継承する親レコードが存在しないため、ルールを設定する必要があります。
5. 見積を作成するには、ページヘッダーで [見積] タブを選択して、[+新規見積] をクリックします。
 - 新しい見積での商談の作成または選択は省略可能です。
 - 後で別の商談を選択してください。
 - 見積の所有者は見積作成時に変更できます。
 - 新しい見積を取引先に関連付けます。この関連付けは省略可能ですが、見積を注文に変換するには取引先が必要なため、実行することをお勧めします。
 - 見積で取引先を指定できるように、新しい QuoteAccount 項目がページレイアウトに追加されました。商談ルックアップの [取引先] 項目は入力されません。代わりに、ビューで取引先を表示するために QuoteAccount 項目が使用されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition (Sales Cloud ライセンス付属)。

対象: 同じエディションの Lightning Experience でアクセスする Aura、LWR、および Visualforce サイト。

ユーザ権限

商談の有無に関係なく見積を作成する

- Sales Cloud ライセンス および見積へのアクセス権

見積テンプレートの設定

見積テンプレートを使用すると、営業担当が会社の商品およびサービスの見積を作成する方法をカスタマイズできます。営業担当は、見積レコードから標準またはカスタマイズされた見積テンプレートを選択して、見積 PDF を生成し、顧客にメール送信できます。

見積テンプレートの作成、プレビュー、および有効化

営業担当が見積 PDF を作成するときに選択できるテンプレートを作成して、会社の見積 PDF のデザインを定義します。

見積テンプレートへのリッチテキストの追加

会社の住所や契約条件など書式設定可能なテキストを、見積テンプレートの本文、ヘッダー、フッターに挿入します。

見積テンプレートへのリストの追加

見積品目名や、見積オブジェクトと参照関係を持つ他の標準またはカスタムオブジェクトの項目を配置して表示します。追加されたリストはテーブルに似ていますが、項目名が列として表示されます。

見積テンプレートへの画像の追加

会社のロゴなどの画像を、見積テンプレートの本文、ヘッダー、フッターに表示します。

見積テンプレートへの合計セクションの追加

見積の小計および総計金額を挿入します。

見積テンプレートへの署名ブロックの追加

署名および日付の行を作成して、顧客が見積を簡単に承認できるようにします。

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

見積テンプレートの作成、プレビュー、および有効化

営業担当が見積 PDF を作成するときを選択できるテンプレートを作成して、会社の見積 PDF のデザインを定義します。

デモを見る: [🎥 Creating Quote Templates \(Salesforce Classic\) \(見積テンプレートの作成\) \(Salesforce Classic\) \(英語のみ\)](#)

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「テンプレート」と入力し、[見積テンプレート] (Lightning Experience) または [見積] の下の [テンプレート] (Salesforce Classic) を選択します。
2. [新規] をクリックして、[標準テンプレート] など、新しいテンプレートの基盤となるテンプレートを選択します。
3. 新しいテンプレートに名前を付けて、[保存] をクリックします。
4. テンプレートエディターで、必要な要素をテンプレートにドラッグし、詳細を入力します。各要素を追加する手順は、次のとおりです。
 - 関連オブジェクトから 1 つ以上の見積項目が必要な場合は、[セクション] を使用して項目をセクションに追加します。
 - 契約条件など、編集や書式設定が可能なテキストが必要な場合は、[テキスト/画像項目] を使用します。
 - 会社のロゴなどの画像が必要な場合は、[テキスト/画像項目] を使用します。
 - 見積項目や別のオブジェクト (見積品目名など) の項目のテーブルが必要な場合は、[リスト] を使用します。
5. 変更を保存してテンプレートの作業を続行するには、[適用] をクリックします。
6. [保存してプレビュー] をクリックして、ユーザーが作成する見積 PDF がどのように表示されるかを確認します。

⚠️ 重要: [保存してプレビュー] はテンプレートへの変更を保存するため、プレビュー後、変更を基に戻すことはできません。

7. 終了したら、[保存] をクリックします。
8. [見積テンプレート] ページに戻って、[有効化] をクリックします。

関連トピック:

[見積テンプレートの項目](#)

エディション

使用可能なインターフェイス: 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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

ユーザ権限

見積テンプレートを作成する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

見積テンプレートを表示する

- 「設定・定義の参照」

見積テンプレートへのリッチテキストの追加

会社の住所や契約条件など書式設定可能なテキストを、見積テンプレートの本文、ヘッダー、フッターに挿入します。

1. [テキスト/画像項目]をヘッダー、フッター、または本文の任意のセクションの位置にドラッグします。
2. 項目にテキストを入力または貼り付けます。
3. 必要に応じてテキストの書式設定を行います。
4. [OK] をクリックします。

関連トピック:

[見積テンプレートエディターの使用に関するガイドライン](#)

[見積テンプレートへの画像の追加](#)

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: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

見積テンプレートを作成する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

見積テンプレートへのリストの追加

見積品目名や、見積オブジェクトと参照関係を持つ他の標準またはカスタムオブジェクトの項目を配置して表示します。追加されたリストはテーブルに似ていますが、項目名が列として表示されます。

リストには最大 10 項目を含めることができます。

 **メモ:** リストを見積テンプレートのヘッダーやフッターに追加することはできません。

1. リストをパレットからテンプレートにドラッグします。
2. リストのタイトルを入力します。テンプレートまたは PDF にタイトルが表示されないようにするには、[タイトルを非表示] を選択します。
3. [オブジェクト] 項目で、リストに表示する項目を持つオブジェクトを選択します。
4. [追加] および [削除] 矢印を使用して、[選択可能な項目] リストから [選択済みの項目] リストに列を移動します。[上へ] と [下へ] 矢印を使用して、列の順序を変更します。
5. [OK] をクリックします。

関連トピック:

[見積テンプレートエディターの使用に関するガイドライン](#)

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:

Performance Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション:

Professional Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

見積テンプレートを作成する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

見積テンプレートを表示する

- 「設定・定義の参照」

見積テンプレートへの画像の追加

会社のロゴなどの画像を、見積テンプレートの本文、ヘッダー、フッターに表示します。

操作を開始する前に、主な **考慮事項**を確認してください。

アップロードした画像を挿入する

1. Salesforce CRM Content に保存されている画像を使用するには、画像の場所を探して、ローカルファイルディレクトリにダウンロードします。
2. [テキスト/画像項目] をヘッダー、フッター、または本文の任意のセクションの位置にドラッグします。
3. 画像アイコンをクリックして、[ファイルを選択] をクリックしてから、ファイルディレクトリ内の画像を選択します。
4. [開く] をクリックしてから、[挿入] をクリックします。
項目に画像が表示されます。画像サイズを変更する場合は、サイズ変更ハンドルをドラッグします。このハンドルに、画像の縦横のサイズがピクセル単位で示されます。
5. [OK] をクリックします。
6. テンプレートから作成された PDF で画像がどのように表示されるかを確認するには、[保存してプレビュー] をクリックします。
7. テンプレートまたは PDF にタイトルが表示されないようにするには、[セクションプロパティ] で [タイトルを非表示] を選択します。

Salesforce Web アドレスから画像を挿入する

1. 必要に応じて、[ドキュメント] タブに画像をアップロードするか、静的リソースを定義します。
2. [テキスト/画像項目] をヘッダー、フッター、または本文の任意のセクションの位置にドラッグします。
3. テンプレートまたは PDF にタイトルが表示されないようにするには、[タイトルを非表示] を選択します。
4. [OK] をクリックします。
5. [ドキュメント] タブまたは [静的リソース] ページで、画像の詳細ページを開き、[ファイルを表示] をクリックしてその URL をコピーします。
6. 見積テンプレートエディターで、[テキスト/画像項目] のタイトルバーにある  をクリックします。
7. 画像アイコンをクリックして、[Web アドレス] タブをクリックします。
8. URL を URL 項目に貼り付けてから、[挿入] をクリックします。
9. [OK] をクリックします。
10. テンプレートから作成された PDF で画像がどのように表示されるかを確認するには、[保存してプレビュー] をクリックします。

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

ユーザ権限

見積テンプレートを作成する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

見積テンプレートを表示する

- 「設定・定義の参照」

- !** **重要:** 画像が保存されている [ドキュメント] タブまたは [静的リソース] ページから画像を削除すると、テンプレートにその画像が使用できないというメッセージが表示されます。画像を再保存してからテンプレートを開き、エラーメッセージ画像を削除して、URL をもう一度貼り付けます。

見積テンプレートへの合計セクションの追加

見積の小計および総計金額を挿入します。

- 次のいずれかの操作を実行します。
 - テンプレートを作成するときに [標準テンプレート] を選択し、必要に応じて合計セクションを変更します。
 - セクションをテンプレートのレイアウトにドラッグしてから、合計関連の項目 ([小計] や [総計] など) をセクションの右半分にドラッグします。リストのすぐ下にセクションを配置する場合は、タイトルを非表示にします。
-  をクリックし、項目の配置で右を選択します。
- 変更内容を保存します。

関連トピック:

[見積テンプレートエディターの使用に関するガイドライン](#)

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: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

見積テンプレートを作成する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

見積テンプレートを表示する

- 「設定・定義の参照」

見積テンプレートへの署名ブロックの追加

署名および日付の行を作成して、顧客が見積を簡単に承認できるようにします。

1. [テキスト/画像項目] をテンプレートのフッターにドラッグします。署名ブロックを右揃えにする場合、または署名ブロックを2つ作成する場合は、列を2つ使用します。
2. 作成する行ごとに表示ラベルを入力します。たとえば、「署名」、「氏名」、「役職」、「日付」などと入力します。
3. 顧客が署名したり他の情報を記入したりするための行を作成するには、アンダースコアキーを押したままにします。
4. [OK] をクリックします。
5. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[見積テンプレートエディターの使用に関するガイドライン](#)

見積の管理

提供する商品およびサービスの価格を顧客に示します。情報が常に最新に保たれるように見積と商談を同期します。

見積の作成および管理

見積を作成して、提供する商品およびサービスの価格を顧客に示します。顧客が価格を比較できるように、商品、割引、数量のさまざまな組み合わせを示す見積のセットを作成します。次に、必要に応じて商品の追加および並び替えを行い、見積を最新の状態に維持します。

見積の同期のしくみ

見積の同期によって、見積をその作成元の商談にリンクして、この2つのレコード間ですべての更新を同期できます。商談には複数の見積を設定できますが、同期できる見積は一度に1つだけです。

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

ユーザ権限

見積テンプレートを作成する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

見積テンプレートを表示する

- 「設定・定義の参照」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

使用可能なエディション: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

見積と商談の同期

見積をその作成元の商談にリンクします。この処理により、一方のレコードへの更新が常にもう一方に反映されます。

見積の作成および管理

見積を作成して、提供する商品およびサービスの価格を顧客に示します。顧客が価格を比較できるように、商品、割引、数量のさまざまな組み合わせを示す見積のセットを作成します。次に、必要に応じて商品の追加および並び替えを行い、見積を最新の状態に維持します。

1. 商談の[見積]関連リストで[新規見積]をクリックします。[小計]、[割引]、[合計金額]、および[総計]項目に商談の値が表示されます。Salesforce システム管理者が[見積設定]の[関連する商談のない見積を作成]を有効にしている場合、[見積] ページで[+新規見積]をクリックできます。
2. 項目に入力します。
3. 変更内容を保存します。
 - 固有の見積番号が追加されます。
 - 商談の商品が見積に品目名としてコピーされます。
 - 入力した税金および納入情報に基づいて、総計が再計算されます。

見積品目名を見積に追加する手順は、次のとおりです。

1. [見積品目名] 関連リストで[商品を追加] (Lightning Experience) または[商品名の追加] (Salesforce Classic) をクリックします。
2. 商談で価格表が選択されていない場合、見積の価格表を選択します。そうでない場合、見積は商談の価格表を使用します。
3. 品目名を見つけるには、ルックアップに検索条件を入力します。
4. 追加する商品を選択し、[次へ] (Lightning Experience) または[選択] (Salesforce Classic) をクリックします。
5. 項目に入力します。販売価格は、価格表に記録されているように商品のリスト価格にデフォルト設定されています。各自の権限に応じて、販売価格を編集できます。
6. 変更内容を保存します。

品目名が[見積品目名]関連リストに追加されます。詳細セクションの総計は、関連する品目名の合計です。割引は、品目名の平均割引額です。

見積で品目名を並び替える手順は、次のとおりです。

1. [見積品目名] 関連リストで[並び替え]をクリックします。
2. Salesforce Classic では、矢印ボタンを使用して品目名を並び替えます。Lightning Experience では、品目名をドラッグして必要な順序に並び替えます。
3. 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) および Lightning Experience

使用可能なエディション: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

ユーザ権限

見積を参照する

- 見積に対する「参照」

見積を作成する

- 見積に対する「作成」

見積品目名を追加する

- 見積に対する「編集」

および

商品と価格表に対する「参照」

並び替え順は、関連する商談を同期すると更新されます。PDF 見積にも、並び替え順が反映されます。

関連トピック:

[見積と見積品目の作成および管理に関する考慮事項](#)

[見積 PDF の作成およびメール送信](#)

見積の同期のしくみ

見積の同期によって、見積をその作成元の商談にリンクして、この2つのレコード間ですべての更新を同期できます。商談には複数の見積を設定できますが、同期できる見積は一度に1つだけです。

見積と商談が同期している場合、一方のレコードの商品リストに対する追加または変更は、もう一方のレコードの商品リストと同期します。見積の品目名を追加または削除すると、同期されている商談の [商品] 関連リストが更新されます。商談の商品を追加または削除すると、同期されている見積の [見積品目名] 関連リストが更新されます。商品の並び替えも、この2つのレコード間で同期します。同期を停止するか、いずれかのレコードを削除するまで、見積と商談は同期し続けます。

商品のない商談でも、見積と同期させることができます。商品をいずれかのレコードに追加すると、同期されているレコードにも自動的に追加されます。

商談と見積が同期されている場合、商談は次の場所で同期されている見積を識別します。

- 商談詳細ページの [同期見積] 項目
- [見積] 関連リストの [同期中] チェックボックス

商談の [金額] 項目は編集できません。同期を停止しても同様です。

同期された見積を、同期された別の見積で置き換えた場合、既存の商談品目は、新しく同期された見積レコードで置き換えられます。

見積と商談との同期を停止すると、リンクが解除され、一方を変更してもレコードが自動的に更新されることがなくなります。

関連トピック:

[見積と商談の同期](#)

[見積の同期のトラブルシューティング](#)

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

見積と商談の同期

見積をその作成元の商談にリンクします。この処理により、一方のレコードへの更新が常にもう一方に反映されます。

1. 同期する見積を開いて、[同期開始] をクリックします。
2. 見積と商談が同期するまで、応答画面に従います。
商談の「同期見積」項目と [見積] 関連リストで、同期された見積が識別されます。
3. 見積と商談の同期を停止するには、同期している見積を開いて、[同期中止] をクリックします。
レコード間で更新が同期されなくなります。
4. 別の見積を商談と同期させるには、見積を同期する手順を実行します。
以前同期していた見積との同期が停止し、新しい見積との同期が開始されます。

関連トピック:

[見積の同期のしくみ](#)

[見積の同期のトラブルシューティング](#)

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: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

見積を同期する

- 見積に対する「作成」

見積 PDF の作成およびメール送信

見積を PDF 形式にすると顧客に簡単に提示できます。見積 PDF は、標準テンプレートから、または会社のデザインを基に作成します。顧客にメールで見積を送信します。次に、不要になった見積を削除します。

標準テンプレートから見積 PDF を作成する

標準テンプレートから見積 PDF をすばやく作成します。

テンプレートを選択して見積 PDF を作成する

使用可能なテンプレートから選択して PDF を作成します。

見積 PDF のメール送信

顧客にメールで見積を送信します。

関連トピック:

[見積 PDF の作成に関する考慮事項](#)

標準テンプレートから見積 PDF を作成する

標準テンプレートから見積 PDF をすばやく作成します。

カスタムテンプレートや PDF を作成していない場合は、標準テンプレートを使用します。

1. 見積詳細ページで、[PDF の作成] をクリックしてプレビューを生成します。
2. [見積に保存] をクリックして PDF を [見積 PDF] 関連リストに保存します。PDF 名は見積名にバージョン番号を加えた形式となります(例: *AcmeQuote_V1*)。

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: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

見積 PDF を作成またはメール送信する

- 見積に対する「編集」

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: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

テンプレートを選択して見積 PDF を作成する

使用可能なテンプレートから選択して PDF を作成します。

- 次のいずれかの操作を実行します。
 - Lightning Experience を使用している場合、[PDF の作成] をクリックし、ドロップダウンリストからテンプレートを選択します。
 - Salesforce Classic を使用している場合、[PDF の作成] ドロップダウンリストをクリックし、[最近使ったテンプレート] リストからテンプレートを選択します。または、[テンプレートを選択] をクリックして、使用するテンプレートを検索します。
- [PDF の作成] をクリックして、プレビューを生成します。
- [見積に保存] をクリックして PDF を [見積 PDF] 関連リストに保存します。PDF 名は見積名にバージョン番号を加えた形式となります (例: *AcmeQuote_V1*)。

見積 PDF のメール送信

顧客にメールで見積を送信します。

Lightning Experience での見積 PDF とその他のドキュメントのメール送信

顧客が容易に比較できるようにします。1 つまたは複数の見積 PDF とその他のドキュメントを Lightning Experience で同時にメール送信します。

Salesforce Classic での見積 PDF のメール送信

Salesforce Classic で見積をメール送信し、顧客の承認を求めます。

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

Lightning Experience での見積 PDF とその他のドキュメントのメール送信顧客が容易に比較できるようにします。1つまたは複数の見積PDFとその他のドキュメントを Lightning Experience で同時にメール送信します。

1. 見積の活動タイムラインで[見積のメール送信]をクリックして、最後にアップロードしたドキュメントが添付されたメールToDoを開きます。または、[見積PDF]関連リストで[PDFをメール送信]をクリックして、見積ドキュメントが添付されたメールToDoを開きます。
2. 顧客のメールアドレス、件名、本文テキストを入力します。
3. [ファイル添付]をクリックし、見積とその他のドキュメントを1つずつ追加した後、送信します。

Salesforce Classic での見積 PDF のメール送信

Salesforce Classic で見積をメール送信し、顧客の承認を求めます。

1. PDF のプレビュー上、見積詳細ページ上、または [見積 PDF] 関連リストの PDF の横にあるメールオプションをクリックします。現在の見積 PDF が添付されたメールToDoが開きます。
2. 顧客のメールアドレス、件名、本文テキストを入力し、送信します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

使用可能なエディション: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

見積テンプレートについて必要な知識

見積テンプレートを使用する場合は、次の考慮事項とガイドラインを確認してください。

見積テンプレートの作成に関する考慮事項

見積テンプレートを作成する前に、次のいくつかの重要事項に留意してください。

見積テンプレートエディターの使用に関するガイドライン

見積テンプレートを作成および編集するときは、次のガイドラインで追加情報を参照してください。

見積テンプレートへの画像の追加に関する考慮事項

見積テンプレートに画像を追加する前に、次のいくつかの重要事項に留意してください。

見積テンプレートの項目

見積テンプレートで作業している場合は、見積テンプレートの項目の詳細を確認します。

見積テンプレートと見積 PDF の制限事項

以下は、見積テンプレートと見積 PDF に関する制限事項です。

見積テンプレートの作成に関する考慮事項

見積テンプレートを作成する前に、次のいくつかの重要事項に留意してください。

- 見積 PDF では、右から左へ記述される言語はサポートされません。テキストは左揃えで表示されます。
- アラビア語や日本語など Unicode 言語の [テキスト/画像項目] では、テキスト書式設定を使用できません。これらの言語をプレーンテキストで表示できるようにするには、Salesforce に連絡し、見積 PDF のリッチテキストエリア項目で外部文字をサポートする機能を有効にするように依頼してください。
- 見積では高度な通貨管理を使用できません。
- 見積テンプレートの [テキスト/画像項目] で使用可能な最大文字数は 32,000 文字です。この数には、テキストの書式設定に使用される非表示の HTML 文字も含まれます。
- 状況によって、項目が見積テンプレートのパレットや、テンプレートから作成された PDF に表示されないことがあります。
 - 項目のデフォルト値が 255 文字を超える場合は、見積テンプレートにテキストエリアまたはテキスト項目を含めることができません。
 - 項目レベルセキュリティ設定によってユーザーが項目を表示または更新できない場合は、テンプレートにその項目が含まれていても、テンプレートから作成された PDF にその項目は表示されません。PDF には参照のみの項目が表示されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

使用可能なエディション: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

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: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

- 見積ページレイアウトに項目は表示されているが、特定の見積にデータがない場合、その項目は見積テンプレートのパレットには表示されますが、PDFが作成されるときには表示されません。
- 見積品目名の項目にデータがない場合、テンプレートにその項目が含まれていても、PDF作成時にリストに列として表示されません。たとえば、見積品目名に割引を提供するものがない場合、リストに「割引」項目が含まれていても、「割引」列は表示されません。
- 見積ページレイアウトに関連リストが含まれていない場合は、テンプレートパレットにも、そのページレイアウトを使用する見積PDFにも関連リストが表示されません。
- マルチ通貨組織において、商談の商品の通貨がユーザーの通貨と異なる場合、見積および見積品目名の通貨項目は両方の通貨で表示されます。商品の通貨がユーザーの通貨に変換され、変換された金額が括弧に囲まれて表示されます。見積のカスタムレポートの項目は、レポートの通貨で表示されます。通貨の項目には、「小計」、「税金」、「総計」などがあります。
- Developer または Developer Pro Sandbox を作成する場合、「テキスト/画像項目」項目を含むテンプレートを開いて Sandbox 内で編集することはできません。
- セクション内の項目はリスト内の列と配置が異なるため、リストの下に合計セクションを配置した場合に、その項目値が右側のリストの値のすぐ下に並びません。たとえば、テンプレートに見積品目名のリストがあり、右端の「合計金額」列に各品目名の合計が示されているとします。リストの下に合計セクションを追加して、「小計」、「合計金額」、「総計」の各項目を含めた場合、それぞれの値はすべての品目名の合計を示しますが、金額がリストの「合計金額」列の下に並びません。
- 見積PDFは、「見積PDF」関連リストと「メモ&添付ファイル」関連リストの両方に表示されます。

関連トピック:

[見積テンプレートの作成、プレビュー、および有効化](#)

見積テンプレートエディターの使用に関するガイドライン

見積テンプレートを作成および編集するときは、次のガイドラインで追加情報を参照してください。

一般的なガイドライン

- 上部のパレットの下にある  をクリックすると、パレットを展開したり折りたたんだりすることができます。
- 左側の列でオブジェクトを選択すると、パレットにその項目が表示されます。
- 「クイック検索」を使用すると、パレット上の項目を簡単に検索できます。
- テンプレートに要素を追加するには、パレットから要素をレイアウトにドラッグします。
- レイアウトから要素を削除するには、要素をパレットにドラッグするか、要素のタイトルバーにマウスを置いて  をクリックします。
- どのセクション(ヘッダーやフッターを含む)でも、次の操作を実行する場合は、そのタイトルバーをダブルクリックするか、 をクリックします。
 - セクションのタイトルを非表示にする。

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

- 項目の表示ラベルを非表示にする。(見積テンプレートエディターには項目名がグレーで表示されますが、見積PDFには表示されません)。
- 列数(1または2)を変更する。
- 項目の配置を調整する。
- テンプレートの名前を変更するには、[見積テンプレートのプロパティ]をクリックします。
- 見積テンプレートのセクション、ヘッダー、フッターに、表示ラベルを付けずに項目内容を表示するには、 をクリックして、[非表示] チェックボックスをオンにします。
- [空白スペース]項目を使用して、テンプレート上の任意の場所に垂直方向のスペースを追加します。各[空白スペース]項目によって、見積PDFに5ピクセルの垂直方向のスペースが追加されます。
- 📌 **メモ:** 見積テンプレートプレビューのスペースの外観は、見積PDFのスペースと同じではありません。

ヘッダーとフッターの使用に関するガイドライン

ヘッダーもフッターも基本的には1つのセクションです。どちらにも項目を追加したり、そのタイトルを表示または非表示にしたりすることができます。ヘッダーまたはフッターを削除したり、セクションを追加したりすることはできません。

- 見積テンプレートエディターで、オブジェクトを選択して、必要な項目をヘッダーまたはフッターにドラッグします。
- 会社のロゴなどの画像を使用する場合、または、契約条件などの拡張情報を挿入する場合は、[テキスト/画像項目]を使用します。
- ヘッダーまたはフッターの列数を変更するには、 をクリックして、必要な数(1または2)を選択します。
 - ページの左から右にまたがる画像を表示するには、1列のヘッダーまたはフッターを使用します。
 - 契約条件テキストの場合は、1列のフッターを使用します。
- 列内の項目の配置を変更するには、 をクリックして、左または右の配置を選択します。
- 項目の表示ラベルを非表示にするには、 をクリックして、[非表示] チェックボックスをオンにします。

見積テンプレートへの画像の追加に関する考慮事項

見積テンプレートに画像を追加する前に、次のいくつかの重要事項に留意してください。

- アップロードする画像は、各自のファイルシステムか、Salesforce CRM Content に保存できます。
- 画像を [ドキュメント] タブまたは [静的リソース] ページに保存する場合は、画像の挿入に使用できる Web アドレスを取得します。
- 挿入する画像のサイズが大きすぎると、ユーザーがテンプレートから見積 PDF を作成するときにトリミングされます。トリミングされないようにするには、画像を挿入してから [保存してプレビュー] をクリックし、必要に応じて画像サイズを変更します。
- Salesforce の外部にある公開 Web アドレス (会社の Web サイトなど) から画像を挿入する場合は、Salesforce に連絡し、Salesforce 組織でこの公開 URL を許可リストに登録するように依頼してください。

関連トピック:

[見積テンプレートへの画像の追加](#)

見積テンプレートの項目

見積テンプレートで作業している場合は、見積テンプレートの項目の詳細を確認します。

- 📌 **メモ:** テンプレートの項目を選択するときに取得する情報を理解しやすいように、次の表の「テンプレートの項目名」列にはテンプレートから作成される PDF には表示されない補足情報が記載されています。

オブジェクト	オブジェクト項目	テンプレートの項目名	PDF の項目名
ユーザー	姓、名	担当営業 (名前)	担当営業
ユーザー	メール	担当営業 (メール)	メール
ユーザー	電話	担当営業 (電話)	電話
ユーザー	Fax	担当営業 (Fax)	Fax
組織情報	住所	組織 (住所)	会社住所

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

オブジェクト	オブジェクト項目	テンプレートの項目名	PDF の項目名
見積ドキュメント	非表示。PDFが生成され、見積ドキュメントオブジェクトに保存された日付。	見積 PDF (作成日)	作成日

関連トピック:

[見積テンプレートの作成、プレビュー、および有効化](#)

見積テンプレートと見積 PDF の制限事項

以下は、見積テンプレートと見積 PDF に関する制限事項です。

見積テンプレートの制限事項

項目が見積テンプレートのパレットや、テンプレートから作成した PDF に表示されないことがあります。

- テキスト項目のデフォルト値が 255 文字を超えている場合、その項目は見積テンプレートで使用できません。
- 項目レベルセキュリティ設定によって表示や更新ができない項目は、テンプレートにその項目が含まれている場合でも、テンプレートから作成した PDF 上に表示されません。PDF には参照のみの項目が表示されません。
- 見積ページレイアウト上に表示されていて、特定の見積の値がない項目は、見積テンプレートのパレットに表示されますが、その見積から作成した PDF には表示されません。
- データが含まれていない見積品目名の項目は、テンプレートにその項目が含まれていても、PDF 作成時にはリストに列として表示されません。たとえば、割引を提供する見積品目名がない場合、リストに [割引] 項目が含まれていても、[割引] 列は表示されません。
- 見積ページレイアウト上に関連するリストが含まれていない場合、テンプレートパレットまたはそのページレイアウトを使用する見積の PDF に表示されません。

見積 PDF の制限事項

- 見積 PDF の関連リストに表示されるテキスト項目は、256 文字未満に切り捨てられます。この制限は、リッチテキストエリア項目、他のタイプのテキスト項目、標準項目、カスタム項目に適用されます。
- 見積 PDF では、右から左へ記述される言語はサポートされません。テキストは右揃えではなく左揃えで表示されます。
- 見積 PDF では、RTA 項目の書式設定は表示されません。

見積について必要な知識

見積を使用する場合は、次の考慮事項を確認してください。

見積の削除に関する考慮事項

見積を削除する前に、見積の削除によって見積関連の PDF および商談との同期にどのような影響があるのか理解しておくことをお勧めします。

見積と見積品目の作成および管理に関する考慮事項

見積を作成して見積品目を処理する前に、次のいくつかの重要事項を確認してください。

見積 PDF の作成に関する考慮事項

見積 PDF を作成する前に、次のいくつかの重要事項に留意してください。

見積の項目

見積のトラブルシューティングを行っている場合やカスタム項目を処理している場合は、見積の項目の詳細を確認します。

見積の同期のトラブルシューティング

特定の状況で見積を同期しようとすると、エラーが表示されることがあります。一般的なエラーメッセージを確認し、その解決法を理解します。適切な権限がない場合は、Salesforce システム管理者にお問い合わせください。

見積: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

見積の削除に関する考慮事項

見積を削除する前に、見積の削除によって見積関連の PDF および商談との同期にどのような影響があるのか理解しておくことをお勧めします。

- 適切な権限があり、システム管理者、見積の所有者、または組織のロール階層内で見積の所有者より上位である場合は、見積を削除できます。
- 見積を削除すると、次の動作が行われます。関連するすべての PDF、メモ、添付ファイルが削除されます。見積が商談と同期している場合は、レコードが商談の [見積] 関連リストからも削除されます。削除された見積は、ごみ箱に移動されます。
- 以前に同期していた見積を復元しても、商談と同期しません。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

使用可能なエディション: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

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: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

見積と見積品目の作成および管理に関する考慮事項

見積を作成して見積品目を処理する前に、次のいくつかの重要事項を確認してください。

- 📌 **メモ:** 実行可能なタスクは、ユーザー権限によって決まります。自分で実行できないタスクについてサポートが必要な場合は、Salesforce システム管理者にお問い合わせください。
- 商談の見積を作成する前に、関連する価格表、商品、および**リスト価格**が商談で有効になっている必要があります。
- Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition の組織では、レコードタイプを有効にして、見積の作成時に「レコードタイプ」の選択を求めることができます。レコードの作成または編集時に使用可能な選択リスト値およびビジネスプロセスは、レコードタイプによって決まります。
- デイビジョン (Salesforce Classic のみ) を使用している場合、新しい見積のデイビジョンは、関連する商談のデイビジョンに自動的に設定されます。
- 見積ではデイビジョン条件はサポートされません。
- 最大 200 個の見積品目の並び替えを行えます。見積に 200 件を超える品目名が含まれている場合、並び替えは API を介して実行されます。
- 見積品目名を並び替えると、PDF 見積と同期された商談の並び替え順が更新されます。
- 見積を商談と同期する場合に品目名を見積に追加すると、新しい品目名が商談の「商品」関連リストに商品としてコピーされます。
- 商談を見積と同期する場合に見積品目を削除すると、対応する商品も商談の「商品」関連リストから削除されます。
- 「商談名」は、見積レコードページレイアウトの必須項目ではありません。
- カスタム項目の同期はサポートされていません。見積を API から作成する場合、見積品目は商談品目に基づいて作成されません。新しい商談品目は見積品目に基づいて作成されます。
- 商品にデフォルトのスケジュールがある場合は、品目名を見積に追加してもスケジュールは作成されません。品目名が商談からコピーされる場合は、商談のスケジュールを表示できます。スケジュールを変更するには、商品レコードを直接編集します。
- 見積品目に割引があり、商品レコードに商品のデフォルトスケジュールが設定されている場合、または商談商品レコードに商品の個別スケジュールが設定されている場合は、品目名の「割引」項目を編集できません。
- 「見積」関連リストで「新規見積」を使用して見積を作成すると、商談商品が見積品目にコピーされます。カスタムボタンまたはクイックアクションでは見積品目が自動的に作成されません。

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション:

Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

見積 PDF の作成に関する考慮事項

見積 PDF を作成する前に、次のいくつかの重要事項に留意してください。

- 見積 PDF では、右から左へ記述される言語はサポートされません。テキストは右揃えではなく左揃えで表示されます。
- 見積 PDF の関連リストのテキスト項目は、256 文字未満に切り捨てられます。この制限は、リッチテキストエリア項目、他のタイプのテキスト項目、標準項目、カスタム項目に適用されます。
- Salesforce システム管理者は、新しい見積のデフォルトの状況、および見積 PDF をメール送信できる状況を決定します。たとえば、システム管理者は、ユーザーの状況が「レビュー中」のときは見積がメール送信されないようにすることができます。
- Lightning Experience では、[見積のメール送信] ボタンが見積ページレイアウトにすでにある場合にのみ、[保存] および [見積のメール送信] ボタンが見積 PDF に表示されます。

見積の項目

見積のトラブルシューティングを行っている場合やカスタム項目を処理している場合は、見積の項目の詳細を確認します。

以下の表では、見積を構成する項目について説明します。表示可能な項目や編集可能な項目は、ページレイアウト、項目レベルセキュリティ設定、および Salesforce のエディションによって決まります。(項目レベルセキュリティは、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition Edition で使用できます)。

- ☑ **メモ:** マルチ通貨組織において、商談の商品の通貨がユーザーの通貨と異なる場合、見積および見積品目名の通貨項目は両方の通貨で表示されます。商品の通貨がユーザーの通貨に変換され、変換された金額が括弧に囲まれて表示されます。見積のカスタムレポートの項目は、レポートの通貨で表示されます。通貨の項目には、[小計]、[税金]、[総計] があります。

項目	説明
取引先名	見積の商談がリンクされている取引先の名前。(参照のみ)。
追加先	追加の住所項目。デフォルトでは、ページレイアウトに表示されません。
追加先名	追加の住所に関連付けられている個人または会社の名前。
請求先	見積に関連付けられている取引先の請求先住所。
請求先名	見積の請求先の個人または会社の名前。

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

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: Performance Edition、Developer Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition

項目	説明
取引先責任者名	見積が関連付けられている取引先責任者の名前。デフォルトでは、この取引先責任者が商談の主取引先責任者になります。
契約	見積に関連付けられている契約。
作成者	見積を作成したユーザーと作成日時。(参照のみ)。
説明	見積の説明、または見積のバージョンを区別するためのメモ。
割引	見積の全品目名の割引の加重平均。100 までの正の数です。(参照のみ)。
メール	見積に関連付けられている取引先責任者のメールアドレス。可能な場合は、取引先責任者を追加したときに自動入力されます。
有効期限	この見積が有効でなくなる日付。
Fax	見積に関連付けられている取引先責任者の Fax 番号。可能な場合は、取引先責任者を追加したときに自動入力されます。
総計	送料と税金を加算した見積の合計金額。(参照のみ)。
最終更新者	見積を最後に変更したユーザーと変更日時。(参照のみ)。
品目名	見積の品目名の数。
商談名	見積に関連付けられている商談の名前。(参照のみ)。
所有者	この見積の所有者。見積には親商談と異なる所有者を設定できません。(参照のみ)。
電話	見積に関連付けられている取引先責任者の電話番号。可能な場合は、取引先責任者を追加したときに自動入力されます。
見積通貨	<p>関連付けられた商談の通貨から取得された見積の通貨。マルチ通貨機能を有効化している組織にのみ使用できます。</p> <p>見積と見積品目の通貨項目はデフォルトでユーザーの通貨に設定されます。商談通貨がユーザーの通貨と異なる場合、見積通貨はその親の商談の通貨と一致する必要があります。ユーザーは、商談通貨とは異なる通貨に見積通貨を変更することはできません。</p>
見積名	見積の名前。
見積番号	見積を識別するシステム生成番号。(参照のみ)。
見積先	購入者の代理を務めるサードパーティエージェンシーの住所など、承認を得るために見積を送付する住所。デフォルトでは、ページレイアウトに表示されません。
見積先名	承認を得るために見積を送信するエンティティ (個人または法人) の名前。

項目	説明
レコードタイプ	どのような選択リスト値がそのレコードで使用可能かを決定する項目名。セールスプロセスにレコードタイプを関連付けることができます。使用可能なエディションは、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition です。
送料および手数料	見積の送料と手数料の合計額。
納入先	見積に関連付けられている取引先の納入先住所。
納入先名	見積品目を納入するエンティティ (個人や法人など) の名前。
状況	<p>見積の状況。標準のオプションは次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> • ーなしー • ドラフト • 要レビュー • レビュー中 • 承認済み • 却下済み • 提出済み • 受諾 • 拒否 <p>システム管理者が、新しい見積のデフォルトの状況、および見積 PDF をメール送信できる状況を決定します。</p>
小計	割引、税金、送料を適用する前の見積品目の合計。(参照のみ)。
同期中	見積が関連付けられている商談と同期するかどうかを示します。(参照のみ)。
消費税等	見積の税金の合計。
合計金額	割引を適用した後、税金と送料を適用する前の見積品目の合計。(参照のみ)。

見積品目の項目

項目	説明
作成者	品目名を作成したユーザーと作成日時。(参照のみ)。
日付	商品のサービス日、有効日、その他の日付。

項目	説明
割引	品目名に適用する割引。パーセント記号ありまたはなしで数値を入力します。小数点以下は最大2桁です。
最終更新者	品目名を最後に変更したユーザーと変更日時。(参照のみ)。
明細説明	品目名ごとの商品の説明。
品目番号	品目名を識別するシステム生成番号。(参照のみ)。
リスト価格	価格表内の商品の価格(通貨を含む)。(参照のみ)。
商品	価格表に記載される商品の品目名。(参照のみ)。
商品コード	商品を識別するために使用する内部コードまたは商品番号。
数量	見積に含まれるこの品目名の商品の単位数。この値は1以上でなければなりません。見積が商談と同期されている場合、この項目は見積品目から商談の商品に更新されます。
見積名	品目名が記載される見積の名前。
販売価格	商品に使用する価格。最初は、価格表に記載されている商品のリスト価格が商談または見積の商品の販売価格になりますが、この項目で変更できます。見積が商談と同期されている場合、この項目は見積品目から商談の商品に更新されます。
スケジュール	商談で品目名がスケジュールを使用するかどうかを示します。商談の商品が見積にコピーされる場合は、商談のデフォルトのスケジュールが継承されません。
小計	品目名の販売価格に数量を乗じた金額。
合計金額	品目名の販売価格に数量を乗じて、割引を引いた金額。

見積の同期のトラブルシューティング

特定の状況で見積を同期しようとする、エラーが表示されることがあります。一般的なエラーメッセージを確認し、その解決法を理解します。適切な権限がない場合は、Salesforce システム管理者にお問い合わせください。

見積同期エラー	解決
無効またはアーカイブ済み商品があるため、この見積は同期できません。	<ul style="list-style-type: none"> 商品が有効でない場合は、商品を編集して、[有効] チェックボックスをオンにします。 商品がアーカイブ済みで、商談が完了していない場合は、商品を削除します。
無効またはアーカイブ済み価格表があるため、この見積は同期できません。	<ul style="list-style-type: none"> 価格表が有効でない場合は、価格表を編集して、[有効] チェックボックスをオンにします。 価格表がアーカイブ済みで、商談が完了していない場合は、価格表を削除します。
無効またはアーカイブ済みのリスト価格があるため、この見積は同期できません。	<ul style="list-style-type: none"> リスト価格が有効でない場合は、リスト価格を編集して、リスト価格の [有効] チェックボックスをオンにします。 リスト価格がアーカイブ済みで、商談が完了していない場合は、リスト価格を削除します。
無効またはアーカイブ済み通貨があるため、この見積は同期できません。	通貨を有効化するには、[設定] から、[クイック検索] ボックスに「通貨の管理」と入力し、[通貨の管理] を選択します。
見積の作成後、商談商品の1つまたは複数のスケジュールが変更されているため、この見積を同期することができません。	別の見積を作成して同期するか、商品を開いてスケジュールを削除してからスケジュールを再作成します。
この商談に対して同期されている他の見積がワークフローの承認プロセスによりロックされているため、この見積を同期することができません。商談と	他の見積のロックを解除するには、承認プロセスを終了するか、承認申請を取り消します。

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: **Performance** Edition、**Developer** Edition

Sales Cloud でも使用可能なエディション:

Professional Edition、**Enterprise** Edition、および **Unlimited** Edition

見積同期エラー	解決
同期できる見積は一度に1つだけです。	
SyncedQuote 項目は、トリガー内で参照専用です。	Salesforce 組織が、SyncedQuote 項目を変更しようとしている Apex トリガーを使用しているかどうかを判断します。SyncedQuote 項目は参照専用で、トリガーで変更することはできません。システム管理者はこのトリガーを変更できます。

見積: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

- 見積 PDF は関連リストに表示されますが、参照できません。
- 複数の見積品目を同時に追加または編集することはできません。
- 次のアクションは実行できません。
 - 見積をメールで送信する。
 - PDF を作成または削除する。
 - 同期を開始または中止する。
 - [見積] ホームページから見積を作成する。商談から見積を作成します。

契約

契約は、2者以上の間の書面による合意内容です。多くの会社は、他の会社と業務を行うための合意条項を定義するために契約を使用しています。Salesforce を使用し、取引先との商談を通して契約を締結および文書化できます。承認プロセスを通じて契約を追跡します。また、契約の更新の通知を受けるには、ワークフローアラートを使用します。

契約の設定

社内契約管理プロセスを処理するよう Salesforce をカスタマイズします。

契約の管理

取引先および商談に関する契約を締結および文書化できます。承認プロセスを通じて契約を追跡します。また、契約の更新の通知を受けるには、ワークフローアラートを使用します。

契約について把握すべき事項

契約を作成するときは、データの品質を最大限に高めるために必要な情報の種別を検討してください。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: **Performance** Edition、**Developer** Edition

使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Unlimited** Edition (Sales Cloud 付属)

契約の設定

社内契約管理プロセスを処理するよう Salesforce をカスタマイズします。

契約の設定ページにアクセスするには、[設定] から [クイック検索] ボックスに「[契約の設定](#)」と入力し、[契約の設定] を選択します。

契約終了通知の有効化

契約の期限が切れたときに、取引先および契約の所有者にメール通知を送信します。

1. [契約終了通知メールを取引先と契約所有者に送信する] を選択して、変更を保存します。
2. 終了通知の送信を停止するには、このオプションの選択を解除して、変更を保存します。

契約終了日の自動計算の有効化

契約終了日を自動的に計算するには、[契約終了日の自動計算] を選択して、変更を保存します。

メモ:

- Salesforce で自動的に契約終了日を計算すると、契約の編集ページには表示されません。
- [契約終了日の自動計算] が有効で、契約開始日または契約期間が空白の場合、契約終了日は空白になります。

契約終了日の自動計算の無効化

契約に終了日を設定しない場合、または営業チームが手動で入力する場合は、契約終了日の自動計算を無効にします。

1. [契約終了日の自動計算] の選択を解除して、変更を保存します。
2. ページレイアウトを表示したり、契約終了日、契約開始日、および契約期間の項目レベルセキュリティを表示したりして、営業チームが必要に応じて、これらの項目を参照し編集できることを確認します。

すべての状況の履歴の追跡

デフォルトでは、状況が [承認処理中] または [有効] の契約の履歴が追跡されます。

すべての状況の契約の履歴を追跡するには、[すべての状況の履歴管理] を選択して、変更を保存します。

商談または見積の詳細への契約の表示

商談または見積の詳細に契約を表示するには、項目レベルセキュリティと項目アクセス許可を使用します。

1. ページの上部にある [設定] から、[オブジェクトマネージャー] 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 の両方

契約を使用可能なエディション: **Performance** Edition、**Developer** Edition

契約を使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Unlimited** Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

契約設定を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

2. 商談または見積のオブジェクト管理設定で、項目領域の [契約] をクリックします。
3. [Set Field-Level Security (項目レベルセキュリティの設定)] をクリックします。
4. 商談または見積の詳細に契約を表示するプロファイルごとに [参照可能] を選択して、変更を保存します。
5. [項目アクセス許可の参照] をクリックします。
6. プロファイルが非表示にマークされている場合は、[非表示] をクリックして、ページレイアウトで [参照可能] を選択します。
7. 変更内容を保存します。プロファイルが編集可能としてマークされます。

契約に [商談] または [見積] 関連リストを表示するには、ページレイアウトを使用します。

契約 Chatter フィードを有効化

契約項目を追加して Chatter で監視します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「フィード追跡」と入力し、[フィード追跡] を選択します。
2. オブジェクトのリストで、[契約] を選択します。
3. [フィード追跡の有効化] チェックボックスをオンにして、追跡する項目のチェックボックスをオンにします。
4. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[契約](#)

[注文の設定](#)

[オブジェクト管理設定の検索](#)

契約の管理

取引先および商談に関する契約を締結および文書化できます。承認プロセスを通じて契約を追跡します。また、契約の更新の通知を受けるには、ワークフローアラートを使用します。

契約の有効化

契約を有効化して契約が有効であることを示します。有効化された契約は参照のみです。

契約履歴

ライフサイクル中の契約の変更を確認するには契約の詳細ページで [契約履歴] 関連リストを参照します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: **Performance** Edition、**Developer** Edition

使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Unlimited** Edition (Sales Cloud 付属)

契約の有効化

契約を有効化して契約が有効であることを示します。有効化された契約は参照のみです。

契約を開き、[有効化]をクリックします。

関連トピック:

[契約](#)

契約履歴

ライフサイクル中の契約の変更を確認するには契約の詳細ページで [契約履歴] 関連リストを参照します。

このしくみは次のとおりです。契約の履歴が追跡されている標準項目またはカスタム項目を他のユーザーが変更すると、エントリが [契約履歴] 関連リストに追加されます。エントリには、日付、時間、変更内容、変更者が含まれます。(契約の関連リストへの変更はここでは追跡されません)。

デフォルトでは、状況が [承認処理中] または [有効] の契約の変更が追跡されません。状況に関係なく契約の変更を追跡する場合は、Salesforce システム管理者に契約の設定を依頼してください。

項目が追跡されるように設定されている有効化された契約についてレポートするには、[レポート] 領域の [契約と注文] の下で [契約履歴] を選択します。

Lightning Experience を使用している場合は、Salesforce Classic に切り替えて [契約履歴] を表示します。

ユーザ権限

契約を有効にする

- 「契約の有効化」

および

契約に対する「参照」
および「編集」

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic
と Lightning Experience の
両方

使用可能なエディション:

Performance Edition、
Developer Edition

使用可能なエディション:

Professional Edition、
Enterprise Edition、
Unlimited Edition (Sales
Cloud 付属)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic

使用可能なエディション:

Performance Edition、
Developer Edition

使用可能なエディション:

Professional Edition、
Enterprise Edition、
Unlimited Edition (Sales
Cloud 付属)

契約について把握すべき事項

契約を作成するときは、データの品質を最大限に高めるために必要な情報の種別を検討してください。

- 開始日 (必須)
- 契約の有効期間 (月単位、必須)
- 終了日

一部のシステム管理者は、契約開始日と契約期間に基づいて契約終了日を計算するように Salesforce を設定します。契約終了日が計算される場合は、契約の編集ページに表示されません。

ディビジョン (Salesforce Classic のみ) を使用している場合、新しい契約のディビジョンは関連取引先のディビジョンに設定されます。

注文

注文を使用して、商品やサービスに対する顧客の要求を追跡します。

注文は、既知の数量、価格、日付でサービスを提供したり、商品を購入したりするための会社と顧客間の契約です。Salesforce システム管理者が、取引先責任者と取引先のどちらに注文を追加するかを決定します。

たとえば、インターネットサービスプロバイダーは、1年間のサービスを誓約することを顧客に要求する場合があります。このような会社は、すべての注文で基準となる契約が必要になります。一方、衣服を販売する会社の場合、単一の取引で商品を購入します。このような会社は、各注文を1つの取引先に関連付けます。

注文の設定

社内注文管理プロセスを処理するように Salesforce をカスタマイズします。

注文の管理

注文を共有し、注文に商品を追加し、必要に応じて注文を削減します。

注文について必要な知識

注文の使用に関する考慮事項、ガイドライン、および制限事項を確認します。

関連トピック:

削減注文

[セールス機能](#) Lightning Experience で使用できない機能とその新機能

[セールス機能](#) Lightning Experience で使用できない機能とその新機能

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: **Performance** Edition、**Developer** Edition

使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Unlimited** Edition (Sales Cloud 付属)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

[注文] タブを参照する

- 注文に対する「参照」

注文を参照する

- 注文に対する「参照」

注文の設定

社内注文管理プロセスを処理するように Salesforce をカスタマイズします。

[設定] の [注文の設定] ページから次の注文設定を指定します。

注文の有効化

営業チームが顧客からの商品またはサービスの要求を追跡および管理できるようにするには、注文を有効にします。

注文商品の負の数量の有効化

営業チームが 0 未満の数量の注文商品を追加できるようにするには、負の数量を有効にします。

削減注文の有効化

有効化された注文で営業チームが返品や削減を処理できるようにするには (Salesforce Classic のみ)、Salesforce で削減注文を有効にします。

数量 0 の注文の有効化

営業チームが数量 0 の注文商品を追加できるようにするには、数量 0 を有効にします。

価格表のない注文の有効化

営業チームが Salesforce で注文を使用して、外部プラットフォームで商品と価格表を管理できるようにするには、価格表のない注文を有効にします。

関連トピック:

[注文](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

注文の設定を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

注文の有効化

営業チームが顧客からの商品またはサービスの要求を追跡および管理できるようにするには、注文を有効にします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「**注文の設定**」と入力し、[注文の設定] を選択します。
2. [注文を有効化] が選択されていることを確認します。
3. 変更内容を保存します。
4. [注文] 関連リストがあるページレイアウトを選択して、変更を保存します。
5. プロファイルまたは権限セットを使用して、ユーザーおよびオブジェクト権限を該当のユーザーに割り当てます。
6. どの項目を Visualforce ページに表示するのかを制御するには、注文と注文商品で項目セットを作成します (Salesforce Classic のみ)。

注文を無効にすると、注文関連データは非表示になります。このデータにアクセスするには、注文を再度有効にします。

関連トピック:

[権限セット概要](#)

[拡張プロファイルユーザーインターフェース概要ページでの操作](#)

[注文の設定](#)

[削減注文の有効化](#)

[注文](#)

[項目セットについて](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

注文の設定を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

注文商品の負の数量の有効化

営業チームが0未満の数量の注文商品を追加できるようにするには、負の数量を有効にします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「注文の設定」と入力し、[注文の設定] を選択します。
2. [注文を有効化] が選択されていることを確認します。
3. [負の数量を有効化] を選択します。
4. 変更内容を保存します。

[負の数量を有効化] を無効にすると、営業チームは負の数量の注文商品を追加したり、負の数量の注文商品がある注文を有効化したりできなくなります。ただし、営業チームは負の数量を設定した注文商品の参照や編集はできます。

関連トピック:

[注文の設定](#)

[注文商品](#)

削減注文の有効化

有効化された注文で営業チームが返品や削減を処理できるようにするには (Salesforce Classic のみ)、Salesforce で削減注文を有効にします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「注文の設定」と入力し、[注文の設定] を選択します。
2. [注文を有効化] が選択されていることを確認します。
3. [削減注文を有効化] を選択します。
4. 変更内容を保存します。
5. プロファイルまたは権限セットを使用して、必要な権限を該当の営業チームメンバーに割り当てます。
 - 削除注文を作成するには、チームメンバーに「削減注文の作成」ユーザー権限が必要です。
 - 注文商品を削減注文に追加するには、チームメンバーに [開始日]、[終了日]、および [元の注文商品] の注文商品項目への項目レベルのアクセス権が必要です。
6. [削減注文商品] 関連リストを注文商品のページレイアウトに追加することを検討してください。

 **メモ:** [削減注文の有効化] を後で無効化すると、「削減注文の作成」権限がすべてのプロファイルまたは権限セットに表示されなくなりますが、データは表示されます。営業チームは削除注文の作成や有効化はできませんが、既存の削除注文の参照と編集はできます。削減注文を無効にした場合、削減注文に固

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

注文の設定を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

ユーザ権限

注文の設定を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

有のレコードタイプおよびページレイアウトが無効になります。レコードタイプを使用していない場合、削減注文に固有の項目をページレイアウトから削除します。注文オブジェクトの「元の注文」や「削減注文」、注文商品オブジェクトの「元の注文商品」や「利用可能な数量」、およびカスタム項目がこれに該当します。

関連トピック:

[権限セット概要](#)

[拡張プロファイルユーザーインターフェース概要ページでの操作](#)

[注文の設定](#)

[削減注文](#)

数量 0 の注文の有効化

営業チームが数量 0 の注文商品を追加できるようにするには、数量 0 を有効にします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「注文の設定」と入力し、[注文の設定] を選択します。
2. [注文を有効化] が選択されていることを確認します。
3. [数量 0 を有効化] を選択します。
4. 変更内容を保存します。

メモ:

- [数量 0 を有効化] が無効になっている場合、営業チームは数量 0 の注文商品の追加や、数量 0 の注文商品が含まれる注文の有効化を行うことができません。ただしその場合でも、営業チームは数量 0 の注文商品の表示と編集を行うことができます。
- 数量 0 の見積品目を含む見積を契約すると、数量 0 のサブスクリプションが生成されます。契約で[修正]が選択されている場合、サブスクリプションは Visualforce ページに表示されますが、その後の修正商談に見積品目は表示されません。契約で[更新見積済み]が選択されている場合、更新商談と更新見積は作成されますが、見積品目は表示されません。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

ユーザ権限

注文の設定を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

価格表のない注文の有効化

営業チームが Salesforce で注文を使用して、外部プラットフォームで商品と価格表を管理できるようにするには、価格表のない注文を有効にします。

価格表のない注文を有効にするには、組織に B2B ライセンスまたは Salesforce Order Management ライセンスが必要です。

この設定が有効な場合、開発者は [価格表] 項目の値がない注文を作成できます。注文では、価格表エントリのない注文品目のみが受け入れられます。注文の [商品を追加] ボタンと [商品の編集] ボタンは非表示になります。

重要: Salesforce Order Management を実装するときは、稼働開始前にこの機能を有効にするかどうかを決定します。

- [設定] から、[クイック検索] ボックスに「注文の設定」と入力し、[注文の設定] を選択します。
- [注文の省略可能な価格表を有効化] を選択して、変更を保存します。

価格表のない注文には、標準の注文とは異なるいくつかのガイドラインがあります。

- 価格表のない注文では、削減注文はサポートされていません。
- 価格表エントリのない注文商品にはリスト価格が必要です。
- 価格表のない注文では、価格表エントリのない注文品目のみがサポートされます。価格表がある注文では、価格表エントリのある注文品目のみがサポートされます。

注文の管理

注文を共有し、注文に商品を追加し、必要に応じて注文を削減します。

注文の共有

Salesforce システム管理者は、会社のデフォルトの共有モデルを定義します。このモデルを変更して、デフォルトで許容されるよりも多くのユーザーを共有するように拡張できます。共有モデルを変更してデフォルトよりも厳しくすることはできません。

注文履歴

詳細ページで [注文履歴] 関連リストを使用して、注文への変更 (状況の変更日時など) を追跡します。

注文商品

注文商品は、関連付けられた注文に従って顧客に提供される商品またはサービスです。

注文への商品の追加

商品を顧客の注文レコードに追加して、販売内容を追跡します。

削減注文

削減注文は、顧客の商品またはサービスを削減、返品、無効化する要求を追跡するために使用します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Lightning Experience

B2B Commerce、B2B Commerce Starter、B2B Commerce Growth、B2B Commerce Plus、Salesforce Order Management

ユーザ権限

注文の設定を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

注文の削減

会社が有効な注文に対する返品や削減を受け入れた場合、それらの商品やサービスの変更を反映して関連する注文を削減できます。

削減注文への商品の追加

削減注文を作成したら、削減が必要な商品と削減する数量を指定します。

注文の共有

Salesforce システム管理者は、会社のデフォルトの共有モデルを定義します。このモデルを変更して、デフォルトで許容されるよりも多くのユーザーを共有するように拡張できます。共有モデルを変更してデフォルトよりも厳しくすることはできません。

- 共有の詳細を表示および管理するには、注文の詳細ページで[共有]をクリックします。
共有の詳細ページには、注文への共有アクセス権を持つユーザー、グループ、ロール、およびテリトリーが一覧表示されます。[共有] ボタンは、注文に対する組織の共有設定が親によって制御される場合は無効です。
- 他のユーザー、グループ、ロール、またはテリトリーのレコードへのアクセス権を付与するには、[追加] をクリックします。

 **メモ:** 注文に対する「参照」権限のあるユーザーとのみ注文を共有できます。

注文履歴

詳細ページで[注文履歴] 関連リストを使用して、注文への変更(状況の変更日時など)を追跡します。

ユーザーが標準項目またはカスタム項目を変更すると、注文の状況に関係なく、エントリが[注文履歴] 関連リスト (Salesforce Classic でのみ使用可能) に追加されます。履歴は、変更の日付、時刻、変更内容、変更者で構成されます。注文の関連リストに対する変更は、注文履歴では追跡されません。

関連トピック:

[注文](#)

[削減注文](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

注文商品

注文商品は、関連付けられた注文に従って顧客に提供される商品またはサービスです。

注文のすべての注文商品は、価格表に関連付けられています。注文の[注文商品]関連リストでは、注文が関連付けられている価格表が括弧内に示されます。たとえば、政府機関価格表が注文商品に関連付けられている場合、関連リストのタイトルは「注文商品 (政府機関)」になります。

削減注文商品は、関連付けられた削減注文に従って返品、削減、プロビジョニング解除、または無効化される商品またはサービスです。各削減注文商品は、注文商品に直接関連付けられています。

関連トピック:

[削減注文への商品の追加](#)

[注文](#)

[削減注文](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

注文の注文商品を作成または更新する

- 注文に対する「編集」

注文商品を削除する

- 注文に対する「編集」

注文への商品の追加

商品を顧客の注文レコードに追加して、販売内容を追跡します。

メモ:

- 1つの注文に使用できる価格表は1つのみです。
- 注文商品はドラフト注文にのみ追加できます。
- [商品を追加] ボタンを表示するには、注文に関連する価格表があり、最初の注文商品に関連する価格表エントリがあることを確認します。「[価格表のない注文の有効化](#)」を参照してください。

1. 商品を追加する注文を開きます。
2. [注文商品] 関連リストで、[商品を追加] をクリックします。
3. この注文に価格表が選択されていない場合は、使用する価格表を選択し、変更を保存します。
4. 注文に追加する商品を選択します。
5. 注文商品ごとに数量と単価を入力します。
6. 必要に応じて明細説明を追加します。
7. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[注文や削減注文の編集および削除の制限](#)

[有効化の制限に関する考慮事項](#)

[注文商品](#)

[注文](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

商品を注文に追加する

- 注文に対する「編集」

削減注文

削減注文は、顧客の商品またはサービスを削減、返品、無効化する要求を追跡するために使用します。

削減注文は、商品の返品、サービスのプロビジョニング解除、またはプロビジョニングされたサービスの削減を処理するための、会社と顧客間の契約です。たとえば、顧客が 30 個の品目を注文して購入し、後でその注文のキャンセルを要求した場合、削減注文を作成して要求を追跡できます。

1つの注文に対して複数の削減注文を作成することはできますが、複数の注文に対して1つの削減注文を作成することはできません。たとえば、3つの有効な注文で購入された注文商品を削減する場合、それらの注文がすべて同じ取引先のものであっても、元の注文ごとに1つずつ、3つの削減注文を作成する必要があります。

関連トピック:

- [有効化の制限に関する考慮事項](#)
- [注文や削減注文の編集および削除の制限](#)
- [注文項目](#)

注文の削減

会社が有効な注文に対する返品や削減を受け入れた場合、それらの商品やサービスの変更を反映して関連する注文を削減できます。

メモ:

- Lightning Experience を使用している場合は、削減注文を作成できません。Salesforce Classic に切り替えてください。
 - 削減できるのは、有効化されている注文のみです。
 - 削減注文は、1つの注文に対してのみ適用できます。複数の注文にわたって注文商品を削減するには、元の注文ごとに削減注文を作成します。
1. 削減する注文の詳細ページに移動します。
 2. [注文を削減] をクリックします。
 3. 削減注文の詳細を入力し、変更を保存します。
 4. 商品を追加して、元の注文のどの商品を削減する必要があるかを示します。

関連トピック:

- [削減注文への商品の追加](#)
- [有効化の制限に関する考慮事項](#)
- [注文項目](#)
- [注文商品の項目](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

注文を削減する

- 「削減注文の作成」

削減注文への商品の追加

削減注文を作成したら、削減が必要な商品と削減する数量を指定します。

メモ:

- Lightning Experience を使用している場合は、削減注文を作成できません。Salesforce Classic に切り替えてください。
- 注文商品は、[利用可能な数量] がゼロより大きい場合にのみ削減可能です。商品を部分的に削減できますが、ゼロ未満になるまで削減することはできません。
- 1つの削減注文で最大 200 個の注文商品を削減できます。

1. 商品を追加する削減注文を開くか、[既存の注文を削減](#)して削減注文を作成します。
2. [注文商品] 関連リストで、[削減する商品を選択] をクリックします。
3. [削減する数量] 列に、各注文商品の数量から削減する単位数を入力します。
 - 注文商品を完全に削減する場合、[利用可能な数量] の表示と同じ数値を [削減する数量] に入力します。
 - 項目を削減しない場合は、[削減する数量] を空白のままにします。

たとえば、元の注文に 3,000 個のコーヒースリーブが含まれていて、顧客が 2,000 個のみを必要とする場合は、[削減する数量] 列に「1000」と入力します。
4. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[削減注文](#)

[注文商品](#)

[注文商品の編集および削除の制限](#)

注文について必要な知識

注文の使用に関する考慮事項、ガイドライン、および制限事項を確認します。

注文作成のガイドライン

注文を作成するときは、次の主要なガイドラインに従ってください。

注文や削減注文の編集および削除の制限

注文の作成後、一部の項目は編集できなくなります。注文を削減した後に編集不能になる項目もあります。

有効化の制限に関する考慮事項

注文および削減注文の有効化の制限によって注文データの完全性を保護できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

削減注文に商品を追加する

- 注文に対する「編集」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

Salesforce CPQ 削減注文の制限

Salesforce CPQ で削減注文を処理する場合、いくつかの制限が適用されます。代わりに Salesforce CPQ の修正を使用することをお勧めします。

注文商品の編集および削除の制限

親注文が有効化されているか削減されているかに応じて、注文商品をいつ編集または削除できるかに対して制限が適用されます。

注文項目

ページレイアウトと項目レベルセキュリティ設定によって、表示可能な項目や編集可能な項目が決まります。

注文商品の項目

ページレイアウトと項目レベルセキュリティ設定によって、表示可能な項目や編集可能な項目が決まります。

注文の新規保存方式

[注文の新規保存方式]では、注文商品の更新によって親注文が変更されるたびに、Salesforce でカスタムアプリケーションロジックを実行できます。[注文の新規保存方式]は、Salesforce 設定で有効化できます。

注文作成のガイドライン

注文を作成するときは、次の主要なガイドラインに従ってください。

- 注文を作成するとき、注文の開始日は、関連付けられた契約の開始日と終了日の間にある必要があります。
- Salesforce システム管理者の設定に応じて、各注文を取引先および必要に応じて契約に関連付けます。
- [注文] タブで注文を作成してから、関連付けられている取引先および契約を手動で追加することもできます。ただし、取引先または契約で [注文] 関連リストを使用して直接注文を作成した場合、追加の手順は必要ありません。注文はそのレコードに関連付けられます。
- 別の注文と詳細が同じ注文を作成する場合は、その注文をコピーできます。(Lightning Experience を使用するとき、商品が含まれる注文をコピーすると、その商品はコピーされません)。注文をコピーしてから、必要に応じて新しい注文に商品を追加してください。
- 商品を含めて注文をコピーする場合は、新しい注文の通貨または価格表を変更できません。

関連トピック:

[注文への商品の追加](#)
[注文](#)

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: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

[注文] タブから注文を作成する

- 注文に対する「作成」

契約で注文を作成する

- 注文に対する「作成」および契約に対する「参照」

取引先で注文を作成する

- 注文に対する「作成」および取引先に対する「参照」

注文や削減注文の編集および削除の制限

注文の作成後、一部の項目は編集できなくなります。注文を削減した後に編集不能になる項目もあります。

- Salesforce Classic では、注文または削減注文の状況カテゴリを [ドラフト] から [有効] (またはその逆) に編集できません。状況項目は、他のプロセスに基づいて更新されます。たとえば、[有効化] をクリックすると、状況カテゴリが [ドラフト] から [有効] に変わります。状況選択リスト値は、Salesforce システム管理者の設定によって異なる場合があります。
- Lightning Experience では、状況選択リスト値については、注文状況に基づいた絞り込みは行われません。したがって、すべての状況値が選択リストに表示されます。
- 注文が作成された後、次の条件を満たしている場合は [取引先] のみが可能です。
 - 注文が [ドラフト] 状況になっている。
 - 関連する契約が注文に存在する場合は、その契約が新規取引先に関連付けられている。
- 注文が作成された後、次の条件を満たしている場合は [契約] のみが可能です。
 - 注文が [ドラフト] 状況になっている。
 - 注文に関連付けられている取引先が、新規契約に関連付けられている取引先と同じ。
 - 注文に関連付けられている通貨が、新規契約に関連付けられている通貨と同じ。
 - 関連する価格表が注文に存在する場合は、その価格表が新規契約に関連付けられている。
- 価格表が注文に関連付けられた後、価格表の割り当ては変更または削除できません。
- 注文に削減注文が関連付けられている場合、注文の終了日は編集できません。
- 有効化された注文や削減注文は、削除する前に無効化する必要があります。また、注文を無効化する前に、関連付けられている削減注文を無効化して削除する必要があります。
- 関連する注文を削除できるのは、注文所有者、取引先所有者、契約所有者、Salesforce システム管理者のみです。

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 の両方

注文を使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition
削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

注文や削減注文を編集する

- 注文に対する「編集」
- 有効化された注文や削減注文を編集する
- 「有効化された注文の編集」

注文や削減注文を削除する

- 注文に対する「削除」

- ☑ **メモ:** 契約を削除すると、関連するすべての注文、メモ、添付ファイル、行動、ToDo、履歴、承認申請も削除されます。契約を削除しても、関連する取引先は削除されません。削除された契約は、ごみ箱に移動されます。契約を元に戻すと、関連項目も復元されます。

関連トピック:

[削減注文](#)

[注文作成のガイドライン](#)

[注文](#)

有効化の制限に関する考慮事項

注文および削減注文の有効化の制限によって注文データの完全性を保護できません。

- 有効な契約に対しては注文を有効化できますが、無効な契約に対してはできません。
- 注文を有効化できるのは、注文に注文商品が含まれる場合のみです。
- 注文商品の削減注文を有効化できるのは、削減注文後の数量が正数の場合のみです。
- 注文または削減注文を有効化した後、注文商品を変更できます。追加と削除はできません。
- 削減注文のある注文を無効化する場合は、まず削減注文を無効化して削除する必要があります。

関連トピック:

[注文](#)

[削減注文](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

注文を有効化する

- 「注文の有効化」

注文および削減注文を無効化する

- 「有効化された注文の編集」

Salesforce CPQ 削減注文の制限

Salesforce CPQ で削減注文を処理する場合、いくつかの制限が適用されます。代わりに Salesforce CPQ の修正を使用することをお勧めします。

Salesforce Billing は削減注文をサポートしていません。具体的には、Salesforce CPQ の削減注文を使用して次の処理を行うことはできません。

- 対象納入商品を減らすときに、全体に対する割合行を含める
- 親バンドルを減らすときに、バンドルコンポーネントを含める
- 価格一覧を作成する
- 注文を有効にするときに、価格計算状況を考慮する
- 契約、サブスクリプション、または納入商品を作成する

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

注文を使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Unlimited**、および **Developer** Edition

削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

注文や削減注文を編集する

- 注文に対する「編集」

有効化された注文や削減注文を編集する

- 「有効化された注文の編集」

注文や削減注文を削除する

- 注文に対する「削除」

注文商品の編集および削除の制限

親注文が有効化されているか削減されているかに応じて、注文商品をいつ編集または削除できるかに対して制限が適用されます。

- 注文または削減注文が有効化されると、その注文商品は削除できません。ただし、その場合も注文商品の項目は編集できます。
- 注文商品が削減されたら、その注文の注文商品の編集や削除はできなくなります。

関連トピック:

[注文への商品の追加](#)

[削減注文への商品の追加](#)

[注文商品](#)

[削減注文](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

ドラフト注文または削減注文の注文商品を編集する

- 注文商品に対する「編集」

ドラフト注文または削減注文の注文商品を削除する

- 注文商品に対する「削除」

有効化された注文または削減注文の注文商品を編集する

- 「有効化された注文の編集」

注文項目

ページレイアウトと項目レベルセキュリティ設定によって、表示可能な項目や編集可能な項目が決まります。

注文および削減注文には、次の項目が含まれます。

項目	説明
取引先名	注文に関連付けられている取引先の名前。(削減注文の場合は参照のみ)。
取引先番号	注文に関連付けられている取引先に自動的に割り当てられる固有番号。(削減注文の場合は参照のみ)。
有効化設定者	注文を有効化したユーザーの名前。(参照のみ)。
有効日	注文が有効化された日付。
市区郡 (請求先)	請求先住所の市区郡部分。最大 40 文字です。
国 (請求先)	請求先住所の国名部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大80文字です。
都道府県 (請求先)	請求先住所の都道府県部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大 80 文字です。
町名・番地 (請求先)	請求先に使用される町名・番地。最大 255 文字です。
郵便番号 (請求先)	請求先住所の郵便番号部分。最大 20 文字です。
請求先 取引先責任者	注文の請求先の取引先責任者。
自社 承認者	注文を承認した会社のユーザー。
自社 承認日	注文が承認された日付。
契約終了日	契約が有効な最後の日。(参照のみ)。
契約名	他の契約と区別するための親契約のタイトル。(参照のみ)。

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

注文を使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition
削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

項目	説明
契約番号	契約に自動的に割り当てられる固有番号。契約番号は 100 から始まります。(削減注文の場合は参照のみ)。
作成者	注文レコードを作成したユーザー。(参照のみ)。
通貨	注文における、すべての通貨金額項目のデフォルト通貨。(削減注文の場合は参照のみ)。
顧客 承認者	注文を承認した注文の取引先の取引先責任者。
顧客 承認日	取引先責任者が注文を承認した日付。
説明	注文の説明。
最終更新者	最後に注文レコードを変更したユーザー。
商談	注文に関連付けられている商談。
注文 金額	注文の総額。
注文終了日	注文が終了する日付。
注文名	他の注文と区別するための注文のタイトル。
注文番号	注文に自動的に割り当てられる固有番号。注文番号は 100 から始まります。(参照のみ)。
注文レコードタイプ	この注文に割り当てられるレコードタイプ。
注文参照番号	この注文に割り当てられる参照番号。
注文開始日	注文が有効になる日付。
注文種別	注文種別。エント리는、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。
元の注文	削減注文の場合のみ。[注文を削減]をクリックして削減注文を作成すると、親注文の ID が自動入力されます。
所有者	注文の所有者。ユーザーまたはキューを指定できます。注文所有者は、取引先のアクセス権に関係なく、自分の注文にフルアクセスできます。
PO 日付	注文が入力された日付。
PO 番号	注文番号。
見積	注文に関連付けられている見積。

項目	説明
削減注文	選択されている場合、注文レコードに削減注文が表示されます。[注文を削減]をクリックして削減注文を作成する場合は自動的に選択されます。(参照のみ)。
市区郡 (納入先)	納入先住所の市区郡部分。最大 40 文字です。
国 (納入先)	納入先住所の国名部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大 80 文字です。
都道府県 (納入先)	納入先住所の都道府県部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大 80 文字です。
町名・番地 (納入先)	主な連絡先または納入先住所の町名・番地。最大 255 文字です。
郵便番号 (納入先)	主な連絡先または納入先住所の郵便番号部分。最大 20 文字です。
納入先 取引先責任者	注文の納入先取引先責任者。
状況	<p>注文のビジネスプロセスで、注文がどのフェーズに到達しているのかを示します。</p> <p>システム定義の 2 つの注文状況カテゴリ ([ドラフト] と [有効]) 内でこの選択リストに値を追加できます。これらの状況カテゴリを使用して、ビジネスプロセス内の注文をレポートおよびビューで追跡できます。一部のユーザー権限は [ドラフト] 状況に明示的に適用されます。[有効] 状況に明示的に適用されるユーザー権限もあります。</p>

関連トピック:

[注文](#)

[削減注文](#)

[注文商品の項目](#)

注文商品の項目

ページレイアウトと項目レベルセキュリティ設定によって、表示可能な項目や編集可能な項目が決まります。

注文商品と削減注文商品には次の項目があります。

項目	説明
利用可能な数量	削減可能な単位数。削減注文が有効化されると、注文商品の利用可能な数量が、関連する削減注文商品の数量を反映して更新されます。 値は0以上である必要があります。(参照のみ)。
作成者	注文商品レコードを作成したユーザー。(参照のみ)。
終了日	注文商品の終了日。
最終更新者	最後に注文レコードを変更したユーザー。
明細説明	この注文商品レコードの説明。
リスト価格	親注文の価格表によって設定されたデフォルトの価格。(参照のみ)。
順序	この注文商品の親注文。
注文商品番号	注文商品レコードを識別する自動生成番号。(参照のみ)。
元の注文商品	削減される注文商品を識別する番号。注文商品が別の注文商品を削減する場合は必須。(参照のみ)。
商品	この注文商品レコードで使用される商品の名前。(参照のみ)。
商品コード	商品を識別するために使用する内部コードまたは商品番号。(参照のみ)。
数量	商品の単位数。
見積品目名	注文商品に関連付けられている見積品目名。見積品目名の見積は、注文商品の親注文に関連付けられている見積と一致する必要があります。
開始日	注文商品の開始日。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

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

削減注文を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

項目	説明
合計金額	注文商品の数量×単価。
単価	注文商品の単価。

関連トピック:

[注文商品](#)

[注文項目](#)

注文の新規保存方式

[注文の新規保存方式] では、注文商品の更新によって親注文が変更されるたびに、Salesforce でカスタムアプリケーションロジックを実行できます。[注文の新規保存方式] は、Salesforce 設定で有効化できます。

Salesforce Summer '20 以前では、注文商品の更新によって親注文が変更された場合、Salesforce ではカスタムアプリケーションロジックは実行されませんでした。たとえば、新規注文商品によって注文の合計金額が変更されます。このようなシナリオでユーザーがカスタムアプリケーションを強制実行するには、回避策として追加のカスタマイズが必要でした。

[注文の新規保存方式] が有効になっていると、注文商品の更新によって親注文が変更されるたびに、Salesforce では次のカスタマイズが評価および実行されます。

- 注文と注文商品の入力規則
- 注文と注文商品の Apex トリガーおよびクラス
- フロー (プロセスを含む)

[注文の新規保存方式] を有効化することをお勧めします。有効化されていないと、注文商品の注文金額が変更されても、注文項目の追跡で注文に対する変更は追跡されません。

[注文の新規保存方式] を有効化するときは、カスタムアプリケーションロジックをテストして、引き続き意図したとおりに機能することを確認することをお勧めします。

重要:

- パッケージでは、デフォルトでは[注文の新規保存方式]リリース更新はサポートされていません。パッケージプロバイダーは新規方式をサポートするようにパッケージをテストして設定することができます。
- 注文を含むパッケージを使用している場合は、パッケージプロバイダーからの確認を待ってからリリース更新を有効化してください。
- [注文の新規保存方式] が有効になっている登録者組織では、[注文の旧保存方式] をサポートするパッケージをインストールできます。ただし、パッケージが新しい注文保存動作で機能することを確認することをお勧めします。
- Summer '21 以降、Salesforce CPQ と Salesforce Billing では、[注文の新規保存方式と旧保存方式の両方](#)がサポートされます。Salesforce CPQ および Salesforce Billing Summer '21 のインストールは、登録者組織の注文保存方式に関係なく、登録者組織で機能します。[注文の新規保存方式] リリース更新が有効になっている間に Salesforce CPQ と Salesforce Billing がインストールされた場合、Salesforce CPQ と Salesforce Billing の以前のバージョンが正しく機能しないことがあります。

- Winter'25以降、注文の新規保存方式は、すべての新規カスタマー組織でデフォルトで有効になります。ただし、無効化することもできます。

 **例:** 注文に含まれる Apex トリガールールでは、注文金額が 10,000 ドルを超えると、カスタム項目 NeedApproval__c が True に更新されます。

```
trigger OrderTrigger on Order (before update) {
    for(Order ord : Trigger.new) {
        if (ord.TotalAmount > 10000) {
            ord.NeedApproval__c = true;
        }
    }
}
```

[注文の新規保存方式]が有効の場合は、注文で注文商品を追加または編集するたびに Salesforce でルールが実行されます。[注文の新規保存方式]が無効の場合は、注文を挿入または更新したときのみ Salesforce でルールが実行されます。

注文の新規保存方式の有効化

リリース更新を使用して Salesforce で注文の新規保存方式を有効化します。

関連トピック:

[Second-Generation Managed Packaging Developer Guide \(第二世代管理パッケージ開発者ガイド\): Test and Respond to the New Order Save Behavior \(注文の新規保存方式へのテストと対応\)](#)

[ナレッジ記事: Order Save Behavior Update \(注文の保存方式の更新\)](#)

注文の新規保存方式の有効化

リリース更新を使用して Salesforce で注文の新規保存方式を有効化します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「リリース更新」と入力し、[リリース更新] を選択します。
2. [要対応] ページで、[注文の新規保存方式の有効化] ボックスに移動して、[更新を参照] をクリックします。
3. [テスト実行を有効化] をクリックします。
4. 新しい方式を有効にした後、[テスト実行を無効化] を選択すると、注文の旧保存方式に戻ります。

重要:

- パッケージでは、デフォルトでは [注文の新規保存方式] リリース更新はサポートされていません。パッケージプロバイダーは新規方式をサポートするようにパッケージをテストして設定することができます。
- 注文を含むパッケージを使用している場合は、パッケージプロバイダーからの確認を待ってからリリース更新を有効化してください。
- [注文の新規保存方式] が有効になっている登録者組織では、[注文の旧保存方式] をサポートするパッケージをインストールできます。ただし、パッケージが新しい注文保存動作で機能することを確認することをお勧めします。

- Summer '21 以降、Salesforce CPQ と Salesforce Billing では、**注文の新規保存方式と旧保存方式の両方**がサポートされます。Salesforce CPQ および Salesforce Billing Summer '21 のインストールは、登録者組織の注文保存方式に関係なく、登録者組織で機能します。[注文の新規保存方式] リリース更新が有効になっている間に Salesforce CPQ と Salesforce Billing がインストールされた場合、Salesforce CPQ と Salesforce Billing の以前のバージョンが正しく機能しないことがあります。
- Winter '25 以降、注文の新規保存方式は、すべての新規カスタマー組織でデフォルトで有効になります。ただし、無効化することもできます。

関連トピック:

[Second-Generation Managed Packaging Developer Guide \(第二世代管理パッケージ開発者ガイド\): Test and Respond to the New Order Save Behavior \(注文の新規保存方式へのテストと対応\)](#)

[ナレッジ記事: Order Save Behavior Update \(注文の保存方式の更新\)](#)

取引先と取引先責任者の管理

ビジネス相手となる人と会社を追跡します。情報を保存し、取引先についてコラボレーションし、必要なレコードにアクセスできます。

取引先

取引先を使用して、ビジネスの相手である顧客または個人に関する情報を保存します。次の2種類の取引先があります。法人取引先には、会社に関する情報が保存されます。個人取引先には、個人に関する情報が保存されます。

取引先責任者

取引先責任者を使用して、ビジネス相手に関する情報を保存します。取引先責任者はほとんどの場合、取引先に関連付けられていますが、商談などの他のレコードに関連付けることもできます。取引先責任者-to-複数取引先の有効化、階層情報の追加、共有設定のカスタマイズを行うと取引先責任者がさらに便利になります。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

取引先

取引先を使用して、ビジネスの相手である顧客または個人に関する情報を保存します。次の2種類の取引先があります。法人取引先には、会社に関する情報が保存されます。個人取引先には、個人に関する情報が保存されます。

 **メモ:** Salesforce ヘルプやその他のドキュメントでは、**取引先**という単独の用語は、常に法人取引先と個人取引先の両方を指します。法人取引先および個人取引先という用語は、これら2つの種別の取引先に違いがある場合に使用されます。

取引先の管理

重複のマージ、適切なユーザーとの取引先の共有、取引先の履歴の参照などにより、取引先を最大限活用します。また、取引先インテリジェンスビューを使用して重要な取引先評価指標を取得します。

取引先の設定

取引先は便利ですが、他の取引先機能を追加するといっそう便利になります。取引先階層を使用して会社とその関連子会社を追跡し、法人取引先責任者に柔軟な共有モデルを設定して、営業担当が適切な情報を取得できるようにします。

個人取引先

個人取引先では、特定の取引先項目および取引先責任者項目が1つのレコードに結合されて、個人に関する情報が保存されます。

チームを使用した取引先に関するコラボレーション

取引先に関して同僚とコラボレーションする場合、取引先チームを使用してチームワークを促進し、進行状況を追跡します。たとえば、担当役員、専任サポートエージェント、およびプロジェクトマネージャーでチームの役割を構成できます。チームメンバーには内部ユーザーまたはパートナーユーザーになることができます。

取引先チームの管理

取引先チームを有効にしてチームレイアウトをカスタマイズすることで、取引先担当者が連携してカスタマリレーションを改善できるようにします。

取引先についての注意事項

取引先に関する追加の考慮事項を確認してください。

エディション

法人取引先を使用可能な
インターフェース:
Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方
法人取引先を使用可能な
エディション: すべてのエ
ディション

個人取引先を使用可能な
インターフェース:
Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方
個人取引先を使用可能な
エディション: **Professional**
Edition、**Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、**Unlimited** Edition、
および **Developer** Edition

取引先の管理

重複のマージ、適切なユーザーとの取引先の共有、取引先の履歴の参照などにより、取引先を最大限活用します。また、取引先インテリジェンスビューを使用して重要な取引先評価指標を取得します。

取引先インテリジェンスビュー

取引先インテリジェンスビューでは、活動および商談データに基づいてレコードに優先度を付けられるように、標準リストビューに機能が追加されます。取引先の活動の確認、重要な商談および活動評価指標のスキャン、ケースの確認、活動の記録をすべて1つの専用ワークスペースで行います。

取引先インテリジェンスビューに関する考慮事項

取引先インテリジェンスビューを最大限に活用するために、最初にいくつかの重要な考慮事項を確認してください。

取引先インテリジェンスビューに関するガイドライン

取引先インテリジェンスビューに関するいくつかのガイドラインを念頭に置いて、ワークフローを合理化します。

取引先インテリジェンスビューの有効化

1つの専用ワークスペースで取引先の活動を表示したり、重要な取引先評価指標を表示したり、関連レコードにアクセスしたりするには、取引先インテリジェンスビューを有効にします。

取引先の共有

テリトリーに対する取引先アクセス権のデフォルト値および組織の共有モデルは、システム管理者が定義します。ただし、自分の所有する取引先に対しては、ユーザー自身のデータの共有権限を、取引先ごとに拡大できます。

重複する取引先のマージ

レコードを常にクリーンな状態にして、重複のない状態を保ちます。これにより多くの顧客にアクセスした上で、良好な関係を維持できます。

取引先でのリードの参照および取引開始

取引先には、法人取引先に一致するリードが、最も一致するリードを先頭にして表示されます。取引先を離れることなく、リードの取引を開始します。

取引先履歴

取引先の詳細ページにある [取引先履歴] 関連リストを使用して、取引先に対する変更を追跡します。

関連トピック:

[取引先作成のガイドライン](#)

[レコードの作成および更新](#)

[データのエクスポート](#)

エディション

法人取引先を使用可能な
インターフェース:

Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方

法人取引先を使用可能な
エディション: すべてのエ
ディション

個人取引先を使用可能な
インターフェース:

Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方

個人取引先を使用可能な
エディション: **Professional**
Edition、**Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、**Unlimited** Edition、
および **Developer** Edition

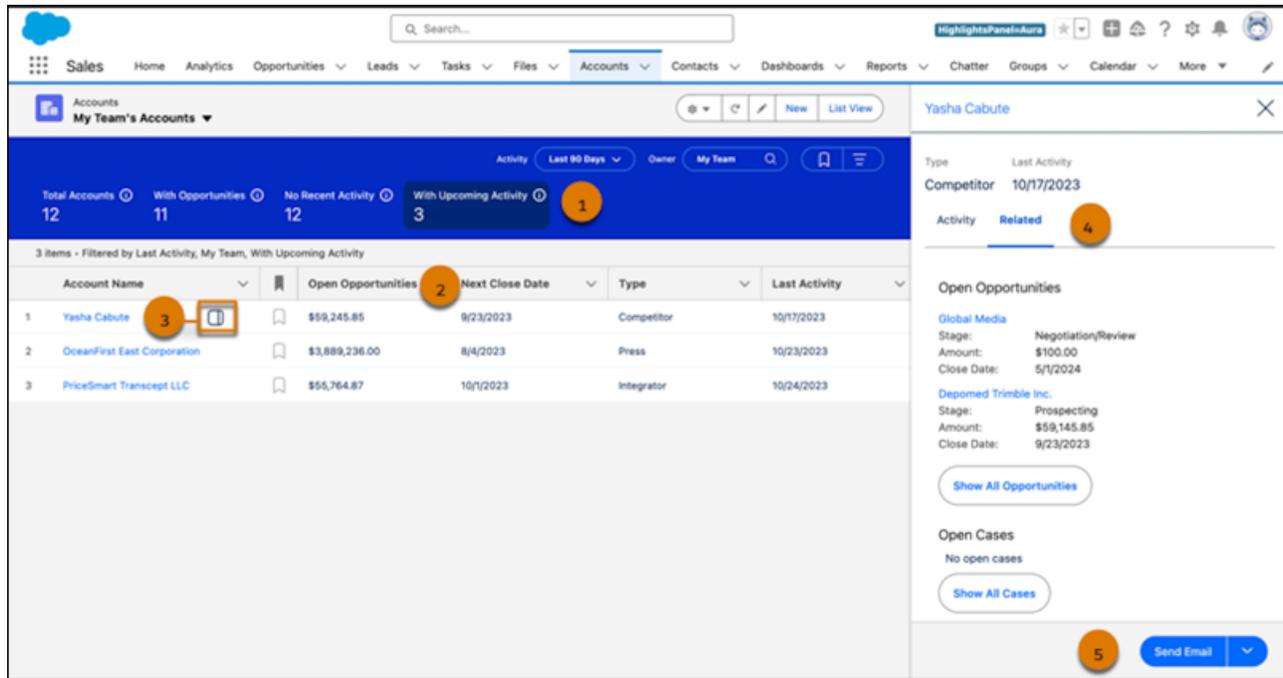
取引先インテリジェンスビュー

取引先インテリジェンスビューでは、活動および商談データに基づいてレコードに優先度を付けられるように、標準リストビューに機能が追加されます。取引先の活動の確認、重要な商談および活動評価指標のスキャン、ケースの確認、活動の記録をすべて1つの専用ワークスペースで行います。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、および **Unlimited** Edition



1つの専用ワークスペースで、ワンクリックで取引先をすばやく絞り込んだり(1)、商談および活動評価指標を一目で確認したり(2)、最近の有効な取引先を特定したりできます。個々のレコードの詳細な活動や関連レコードを確認するには、取引先名の横にあるサイドパネルアイコン(3)をクリックします。関連するケースレコードおよび商談レコードの確認(4)や、ToDoの記録またはメール送信(5)をサイドパネルから直接行います。

取引先評価指標には、次の詳細が含まれます。

- 取引先総数: 検索条件を満たす取引先の総数。
- 商談あり: 進行中の商談がある取引先の数。
- 最近の活動はありません: 過去30日間に完了した活動がない取引先数。
- 今後の活動あり: 今後30日以内にスケジュールされている活動がある取引先数。

検索条件を作成し、表示する項目を選択して、リストビューをパーソナライズします。検索条件が保持されるようにするには、検索条件パネルで [検索条件を表示] ボタンを使用して検索条件を設定します。

関連トピック:

[取引先インテリジェンスビューに関する考慮事項](#)

[取引先インテリジェンスビューに関するガイドライン](#)

[Lightning Experience でのリストビューの操作](#)

取引先インテリジェンスビューに関する考慮事項

取引先インテリジェンスビューを最大限に活用するために、最初にいくつかの重要な考慮事項を確認してください。

Einstein 機能と活動評価指標

- Einstein 活動キャプチャを使用せずにサイドパネルで手動で記録された活動を確認できます。
- 各取引先とのやりとりの完全なタイムラインを表示し、評価指標が完全に記録されるようにするには、活動評価指標、Activity360Reporting、またはその両方を使用して Einstein 活動キャプチャを設定します。
- サイドパネルに最近の活動の数を表示するには、活動評価指標、Activity 360 Reporting、またはその両方を使用して Einstein 活動キャプチャを設定します。両方を有効にすると、件数は Activity 360 Reporting から取得されます。

エディション

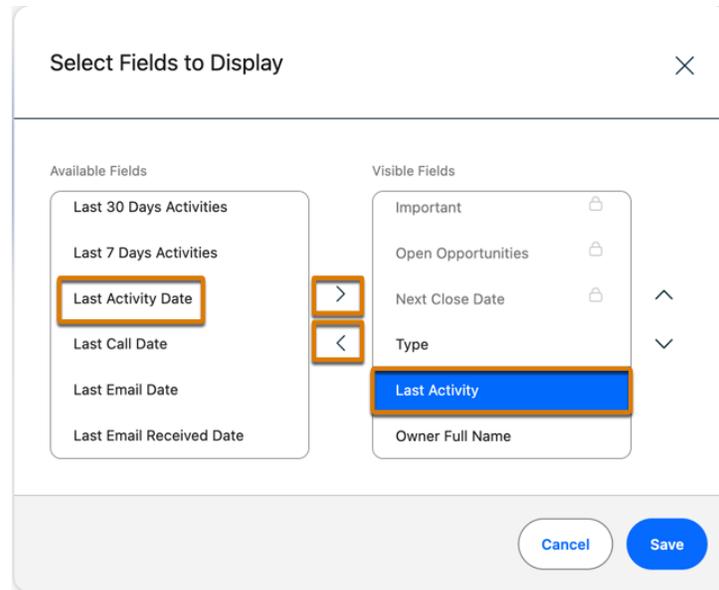
使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

Sales Cloud で使用可能な
エディション: **Professional**
Edition、**Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、および **Unlimited**
Edition

最終活動

サイドパネルの [最終活動] 項目とメインインテリジェンスビューの [最終活動] または [最終活動日] 列の日付は、有効にする機能によって異なります。

- Einstein 活動キャプチャと活動評価指標の両方が有効になっている場合、日付は活動評価指標から取得されます。使用可能なインテリジェンスビューの列は [最終活動日] と [次の活動日] です。
- Einstein 活動キャプチャが有効になっていない場合、日付は取引先オブジェクトの [最終活動] 標準項目から取得されます。使用可能なインテリジェンスビューの列は [最終活動] です。[次の活動] の評価指標は使用できません。
- Einstein 活動キャプチャが有効になっていて、活動評価指標が無効になっている場合、サイドパネルの [最終活動] 項目は非表示になります。日付は取引先オブジェクトの [最終活動] 標準項目から取得され、使用可能なインテリジェンスビューの列は [最終活動] です。[次の活動] の評価指標は使用できません。
- 取引先インテリジェンスビューを作成した後に活動評価指標を使用して Einstein 活動キャプチャを有効にした場合は、Einstein 評価指標が反映されるようにビューの列を更新します。ビューの [最終活動] 列を [最終活動日] 列に手動で置き換え、必要に応じて [次の活動日] 項目をビューに追加します。活動評価指標を有効化した後に作成した新しいビューでは、活動評価指標から派生した列が自動的に取得されます。



個人取引先と最終活動

- 個人取引先を使用する場合、取引先責任者を介して現在の個人取引先に関連付けられた活動がサイドパネルに表示されます。ただし、[最終活動]の日付は、取引先エンティティを介して個人取引先に関連付けられた活動にのみ基づいています。

関連トピック:

- [Einstein 活動キャプチャの設定](#)
- [活動総計値の有効化](#)
- [活動に関する考慮事項](#)
- [Activity 360 レポートの使用開始](#)

取引先インテリジェンスビューに関するガイドライン

取引先インテリジェンスビューに関するいくつかのガイドラインを念頭に置いて、ワークフローを合理化します。

取引先インテリジェンスビュー

- デフォルトの取引先インテリジェンスビューは、[私の取引先]と [My Important Account (私の重要な取引先)] です。
- デフォルトの取引先インテリジェンスビューの編集や名前変更はできませんが、共有、コピー、削除はできません。
- すべての取引先のリストを表示するには、[取引先] リストビューに切り替えます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、および **Unlimited** Edition

カスタム検索条件

- 取引先インテリジェンスビューと保存済み検索条件は、その取引先インテリジェンスビューに固有です。取引先リストビューとは共有されません。
- 取引先のリストをすばやく変更するには、ヘッダー行で「商談あり」や「今後の活動あり」などの評価指標検索条件を選択します。または、「活動」または「所有者」ドロップダウン検索条件を使用して、リストビューを一時的に変更します。

The screenshot shows the Salesforce Accounts list view. At the top, there is a search bar and navigation tabs for Sales, Home, Analytics, Opportunities, Leads, Tasks, Files, Accounts, Contacts, Dashboards, and More. Below the navigation, the page title is "Accounts" and "My Team's Accounts". There are buttons for "New" and "List View". The main content area shows summary statistics: Total Accounts (1.4K), With Opportunities (858), No Recent Activity (572), and With Upcoming Activity (633). Below the statistics, there is a table of accounts with columns: Account Name, Open Opportunities, Next Close Date, Type, Last Activity, and Owner Full Name. The table contains 5 rows of account data.

	Account Name	Open Opportunities	Next Close Date	Type	Last Activity	Owner Full Name
1	Global Media	\$10,279,109.02	8/15/2023	Prospect	6/21/2024	Admin User
2	Acme	\$28,803,534.00	7/18/2023	Prospect	12/26/2024	Admin User
3	salesforce.com	\$13,982,421.52	7/21/2023	Customer	11/14/2024	Admin User
4	Axiom PSB	\$28,148,380.56	7/15/2023	Customer	10/2/2024	Audra Rich
5	Westmoreland Aero...	\$14,561,132.20	7/19/2023	Analyst	7/9/2024	Audra Rich

- 取引先インテリジェンスビューの特定のリストの検索条件を保持するには、検索条件パネルで「検索条件を表示」ボタン を選択してそれらを設定します。
- リストビューをさらに絞り込むには、検索条件パネルで追加の検索条件を設定します。

The screenshot shows the Salesforce Accounts page. The main table displays 4 items filtered by 'Last Activity, My Team, Total Accounts - Type'. The table columns are Account Name, Open Opportunities, Next Close Date, Type, and Last Activity. The right sidebar shows filter settings for 'Last Activity' (equals Last 180 Days) and 'Type' (equals Customer, Prospect, Other). The 'Add Filter' and 'Add Filter Logic' buttons are highlighted with orange boxes.

Account Name	Open Opportunities	Next Close Date	Type	Last Activity
1 Caryn Dawn Comacchio	\$6,521.31	7/31/2023	Prospect	10/6/2023
2 NewLink BancSystem	\$1,529,787.85	10/12/2023	Other	10/6/2023
3 Cyanotech Stralaysys Inc.	\$1,685,763.00	10/8/2023	Customer	10/8/2023
4 Staples Repligen LLC	\$0.00		Prospect	10/22/2023

- [活動] 検索条件では、指定した日付範囲内に完了した活動がある取引先が表示されます。完了した活動がない取引先を表示するには、[なし]を選択します。
- 👁️ 例: Acme Global 取引先には1つの今後のToDoがあります。この新しい取引先には、完了した過去の活動がありません。取引先インテリジェンスビューの取引先のリストにこの取引先を表示するには、[活動]検索条件で[なし]を選択します。

重要としてマークされた取引先

- 取引先を表示して重要としてマークできるのは、取引先インテリジェンスビューのみです。
- ユーザーは最大200件の取引先を重要としてマークできます。
- 重要な指定は、取引先を重要としてマークしたユーザーにのみ表示されます。重要な取引先のリストは他のユーザーと共有できません。

商談評価指標

- 取引先インテリジェンスビューでは、商談評価指標を集計するための標準とカスタムの数値項目と通貨項目がサポートされています。デフォルト項目は[金額]です。
- Salesforceシステム管理者が設定した項目に基づいて、評価指標の集計に使用する商談項目を選択できます。[リストビューコントロール]メニューで使用可能な項目を使用して、取引先インテリジェンスビューの集計項目を設定または変更します。
- システム管理者が取引先インテリジェンスビューのデフォルトの商談集計項目を変更すると、そのアクションによってパイプラインインスペクションビューのデフォルトの商談集計項目が変更されます。

サイドパネルの商談とケース

- サイドパネルには、進行中の商談とオープンケースがそれぞれ最大5個表示されます。
- 完了したレコードを含む、すべての関連レコードのリストを表示するには、[すべての商談]または[すべてのケース]をクリックします。
- [商談]および[ケース]関連リストの並び替え順によって、サイドパネルに表示される商談およびケースの並び替え順が決まります。

サイドパネルの活動

- 表示される評価指標は、有効になっている機能によって異なります。各取引先とのやりとりの完全なタイムラインを表示するには、活動評価指標、Activity 360 Reporting、またはその両方を使用して Einstein 活動キャプチャを設定します。
- [今後の活動]セクションには、期日が現在の日付から6か月以内の1つの活動予定のみが表示されます。期日のない未完了のToDoは含まれません。期限切れの未完了のToDoは含まれます。
- [最近の活動]セクションの検索条件の期間は、メイン取引先インテリジェンスビューの[活動]ドロップダウンではなく、サイドパネルの[活動]ドロップダウンの選択内容によって決まります。

関連トピック:

[Einstein 活動キャプチャの設定](#)

[活動に関する考慮事項](#)

[Lightning Experience でのリストビューの操作](#)

[Lightning Experience のリストビュー検索条件の編集](#)

取引先インテリジェンスビューの有効化

1つの専用ワークスペースで取引先の活動を表示したり、重要な取引先評価指標を表示したり、関連レコードにアクセスしたりするには、取引先インテリジェンスビューを有効にします。

ほとんどのユーザーは、取引先インテリジェンスビューがデフォルトビューになります。取引先インテリジェンスビューを表示するには、[取引先リストビュー]ページで[インテリジェンスビュー]をクリックします。取引先リストビューに戻るには、[リストビュー]をクリックします。[アカウントインテリジェンス]ビューが表示されない場合は、Salesforce システム管理者が次の手順を使用して有効化できます。

1. [設定]の[クイック検索]ボックスに「取引先インテリジェンスビュー」と入力し、[取引先インテリジェンスビューの設定]を選択します。

エディション

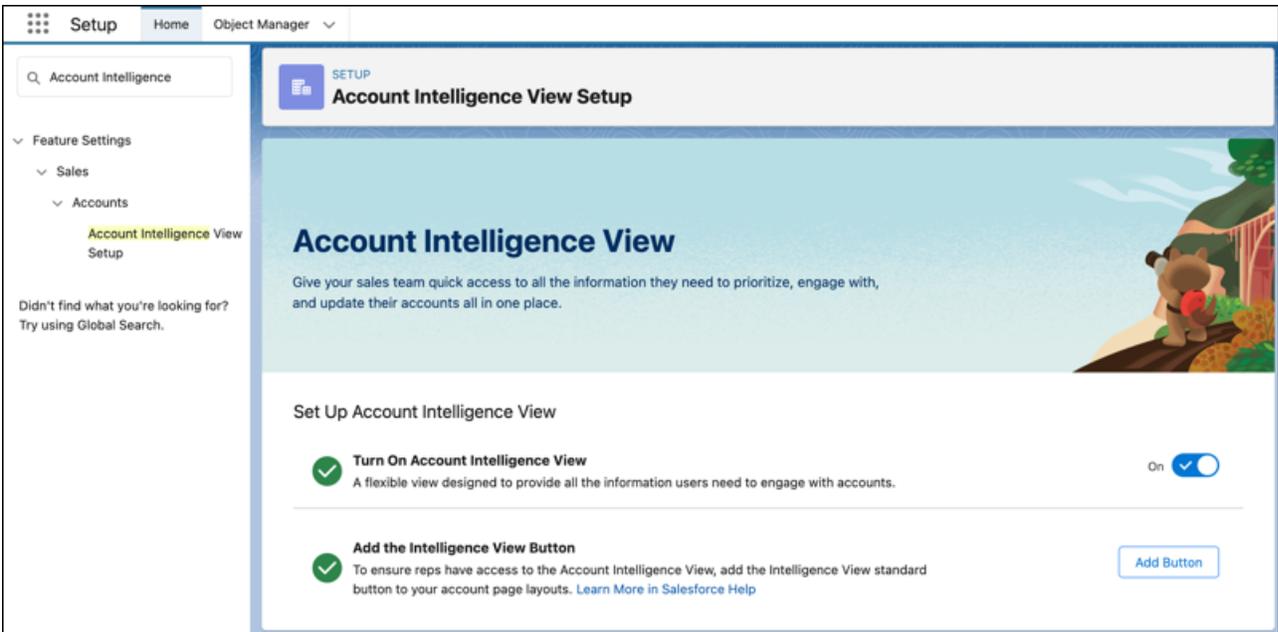
使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

取引先を設定する

- 「アプリケーションの変更」



2. 取引先インテリジェンスビューを有効にします。
3. [インテリジェンスビュー] ボタンを取引先リストビューボタンレイアウトに追加します。
 - a. [ボタンを追加] をクリックします。
 - b. [インテリジェンスビュー] を選択します。
 - c. 変更内容を保存します。

必要に応じて、取引先インテリジェンスの評価指標をカスタマイズするときにユーザーが適用できる商談項目を選択します。デフォルト値は [金額] です。

取引先インテリジェンスビューを最大限に活用するには、Einstein 活動キャプチャと活動評価指標を有効にします。

関連トピック:

[Einstein 活動キャプチャの設定](#)

[活動総計値の有効化](#)

[Activity 360 レポートの使用開始](#)

取引先の共有

テリトリーに対する取引先アクセス権のデフォルト値および組織の共有モデルは、システム管理者が定義します。ただし、自分の所有する取引先に対しては、ユーザー自身のデータの共有権限を、取引先ごとに拡大できます。

1. アカウント詳細ページで [共有] をクリックします。
2. 取引先をユーザー、グループ、ロール、またはテリトリーと共有するには、[追加] をクリックします。

メモ:

- 組織のデフォルトを超えるレベルにアクセスを制限することはできません。取引先を共有する場合、Salesforce は、アクセス可能な任意の関連する取引先責任者、商談、およびケースを共有するように求めます。共有レコードにアクセスするには、ユーザーに少なくとも「参照」権限が必要です。
- エンタープライズテリトリー管理を使用している場合は、取引先を共有するときに [テリトリー] または [テリトリーおよび下位テリトリー] を選択できます。

関連トピック:

[チームを使用した取引先のアクセス権に関する考慮事項](#)

重複する取引先のマージ

レコードを常にクリーンな状態にして、重複のない状態を保ちます。これにより多くの顧客にアクセスした上で、良好な関係を維持できます。

[重複する取引先のマージに関するガイドライン](#)

重複する取引先レコードのマージに関するガイドラインを確認します。

[リレーショングループに関連付けられた重複する取引先のマージについての注意事項](#)

リレーショングループのメンバーである取引先をマージするときは、次の考量事項を念頭に置いてください。

[Lightning Experience での重複する取引先のマージ](#)

Lightning Experience を使用して重複する取引先をマージします。

[Salesforce Classic での重複する取引先のマージ](#)

Salesforce Classic を使用して重複する取引先をマージします。

重複する取引先のマージに関するガイドライン

重複する取引先レコードのマージに関するガイドラインを確認します。

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

エディション

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

法人取引先を使用可能なエディション:

Database.com Edition 以外のすべてのエディション

個人取引先を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

法人取引先を使用可能なエディション: **Database.com Edition** 以外のすべてのエディション

個人取引先を使用可能なエディション: **Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、および **Developer Edition**

● [Merging Duplicate Accounts: Tips and Gotchas \(重複する取引先のマージ: ヒントおよび潜在的な問題\)](#) (Salesforce Classic)

一般情報

共有ルール

Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、Developer Edition のいずれかを使用している組織では、マージされた取引先に共有ルールが適用されます。また、プライマリレコードの共有の直接設定は、マージ後の取引先に適用されます。

重複するリレーション

同じ取引先責任者に間接的に関連する取引先をマージしようとする、Salesforce は、重複するリレーションの削除を推奨するメッセージを表示します。取引先レコードでは、間接リレーションは [関連取引先責任者] 関連リストで管理されます。

関連項目、Chatter フィード、添付ファイル

重複するレコードがキャンペーンや活動などの項目に関連する場合、Salesforce はその項目を、マージされたレコードに関連付けます。ただし、いくつかの例外があります。プライマリレコードからの Chatter フィードのみが保持されます。Chatter フィードまたは [ファイル] 関連リストで添付された Salesforce Files は、マージされたレコードで保持されます。

モバイルデバイスのサポート

Salesforce モバイルアプリケーションを使用して重複する取引先をマージすることはできません。

非表示項目と参照のみ項目

Salesforce では、プライマリレコードの非表示項目または参照のみ項目 (共有設定など) のデータをすべて保持します。マージ中、非表示項目は表示されません。マージされたレコードは、どちらのレコードがプライマリであるかにかかわらず、マージされた最も古いレコードの [作成者] ユーザーと [作成日] を保持します。レコードには、[最終更新者] の日付がマージ日として表示されます。

取引先階層

Lightning Experience では、保持する親アカウントを選択できます。Salesforce Classic では、マージ後の取引先でプライマリレコードの取引先階層が保持されます。

マスター以外の取引先

マスター以外の取引先は、ごみ箱に移動されます。

ディビジョン

ディビジョンが有効になっている場合、マージされた取引先は、特に選択していない限り、プライマリレコードのディビジョンに割り当てられます。

リレーショングループ

Lightning Experience では、リレーショングループに関連付けられている取引先責任者のマージはサポートされていません。

チームメンバー

マスター以外の取引先のチームメンバー

マージされた取引先には、チームメンバーが別々のチームに属していても、マスター以外の取引先のすべてのチームメンバーが保持されます。

主取引先以外の取引先のチームメンバーの一意のカスタム項目に値がない場合のみ、取引先をマージできます。マージする前に、すべてのカスタム項目から一意フラグを削除するか、チームメンバーの取引先の一意のカスタム項目からすべての値をクリアします。

チームに対するマージ権限

より高いレコードレベルのアクセス権がチームメンバーにある取引先をマージするには、取引先に対する「すべてのデータの編集」権限が必要です。たとえば、1つ以上の子取引先レコードに対するアクセス権が、取引先所有者よりも取引先チームメンバーの方が高いとします。これらの取引先をマージするには「すべてのデータの編集」権限が必要です。

個人取引先

ポータルサポート

ポータルまたは ExperienceCloud サイトユーザーの使用が有効になっている個人取引先はマージできません。

Salesforce Classic での個人取引先と法人取引先

Salesforce Classic では、組織で個人取引先が有効になっている場合に重複を検索すると、法人取引先と個人取引先の両方が返されます。ただし、個人取引先と法人取引先をマージすることはできません。個人取引先には、個人取引先アイコン (👤) が表示されます。

重複するリレーション

Salesforce Classic では、同じ取引先責任者または取引先に間接的に関連する個人取引先をマージしようとする時、Salesforce は、重複するリレーションの削除を推奨するメッセージを表示します。取引先との間接リレーションと取引先責任者との間接リレーションは個別に評価されます。両方との競合がある場合は、個別に解決する必要があります。

顧客が有効になっている個人取引先

顧客が有効になっている個人取引先と、顧客が有効になっていない個人取引先をマージする場合、顧客が有効になっている個人取引先がプライマリレコードである必要があります。

Experience Cloud サイト

権限

サイトに関連付けられた取引先をマージするには、「外部ユーザーの管理」権限が必要です。取引先を削除する権限、および商談や取引先責任者などの関連レコードを編集する権限も必要です。

マージされたレコードに、サイトに関連付けられた取引先責任者を含める

マージされた取引先で取引先責任者をサイトと関連付けるには、サイトユーザーを含む取引先をプライマリレコードとして選択します。

Experience Cloud サイト種別

取引先責任者がサイトと関連している取引先をマージする場合、取引先責任者は同じ種別のサイトに属している必要があります。

複数の Experience Cloud サイトに関連付けられている取引先責任者

同じ種別の複数のサイトに関連付けられている取引先責任者を持つ取引先をマージしても、特定のサイトに対する取引先責任者のアクセス権は変わりません。アクセスできるサイトはサイトユーザーのプロファイルによって決まります。

2つの個人取引先がマージされ、各取引先のプロファイルによって異なるサイトへのアクセス権が付与されている場合、その結果の取引先は主取引先のサイトにのみアクセスできます。

パートナー取引先

パートナー以外の取引先とパートナー取引先をマージする場合は、パートナー取引先をプライマリレコードとして選択する必要があります。

パートナー取引先とパートナー以外の取引先をマージする場合、所有者は変更できません。

エンタープライズテリトリー管理

- マージされた取引先の1つにテリトリーが手動で割り当てられていた場合(すべての状態のモデル)、マージされた取引先にテリトリーを手動で追加します。
- 該当の取引先ページレイアウトのレイアウトプロパティにある「保存時にこの取引先をテリトリールールに照らして評価する」チェックボックスの「デフォルト」を選択した場合にのみ、有効なテリトリーモデルの、マージされた取引先に対して取引先割り当てルールが実行されます。
- 「[テリトリーの割り当てルールから除外]」のマージされた値が `true` の場合、次のようになります。
 - 該当の取引先ページレイアウトのレイアウトプロパティにある「保存時にこの取引先をテリトリールールに照らして評価する」チェックボックスの「デフォルト」チェックボックスがオンになっていても、テリトリー割り当てルールは評価されない。
 - 有効なモデル内にある既存のルールベースのテリトリーの関連付けは、マージされた取引先から削除される。
- 無効な状態(計画中またはアーカイブ済み)のテリトリーモデルの場合、マージされた取引先の項目値がルールに一致していなくても、マージされた取引先のルールに基づく関連テリトリーは変更されません。

関連トピック:

[Lightning Experience での重複する取引先のマージ](#)

リレーショングループに関連付けられた重複する取引先のマージについての注意事項

リレーショングループのメンバーである取引先をマージするときは、次の考量事項を念頭に置いてください。

グループごとに1つの取引先

取引先は同じリレーショングループに複数存在できません。

リレーショングループのメンバーシップを取得するレコード

マスターレコードとして選択した取引先はリレーショングループの元のメンバーシップを保持します。たとえば、マスターレコード「Joseph Blake」が「Blake Family」と「Blake Law Firm」の各リレーショングループのメンバーであるとし、ます。「Joseph Blake」はこれらのリレーショングループのメンバーとして残ります。

マスターレコードは、マージに関与する他のすべてのリレーショングループの非マスターレコードを置き換えます。たとえば、非マスターレコード「Joe Blake」が「Blake Trust Beneficiaries」のメンバーであるとし、ます。マスターレコードは Blake Trust Beneficiaries 内の Joe Blake のメンバーシップに転送されます。

マスターレコードが属していないリレーショングループに複数の非マスターレコードが属している場合、マスターレコードは次のようにメンバーシップを取得します。

- 優先度がより高い(プライマリ対セカンダリ)、マスター以外の取引先のリレーショングループ内
- メンバーレコードがグループ内で最近変更されたリレーショングループ内

たとえば、非マスターレコードの「JR Blake」と「Joe Blake」が共に「Acme LLP」のメンバーであり、JR Blake がプライマリであるとし、ます。マスターレコードは Acme LLP 内の JR Blake のメンバーシップに転送されます。また、たとえば、JR Blake と Joe Blake がプライマリでもセカンダリでもなく、リレーショングループ内の JR Blake のメンバーレコードが最近変更されたとし、ます。マスターレコードは Acme LLP 内の JR Blake のメンバーシップに転送されます。

関連トピック:

[Lightning Experience での重複する取引先のマージ](#)

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)

使用可能なアプリケーション: Salesforce for Wealth Management

ユーザ権限

法人取引先をマージする

- 取引先に対する「削除」

個人取引先をマージする

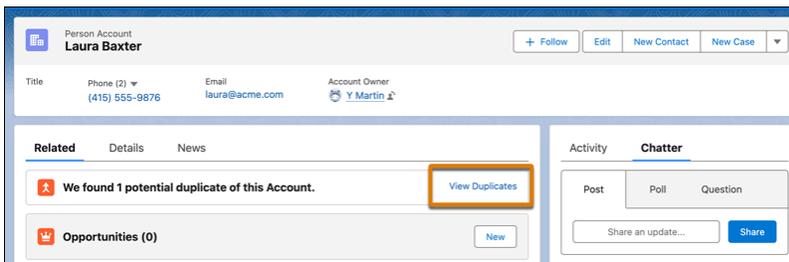
- 取引先に対する「削除」、取引先責任者に対する「参照」

Lightning Experience での重複する取引先のマージ

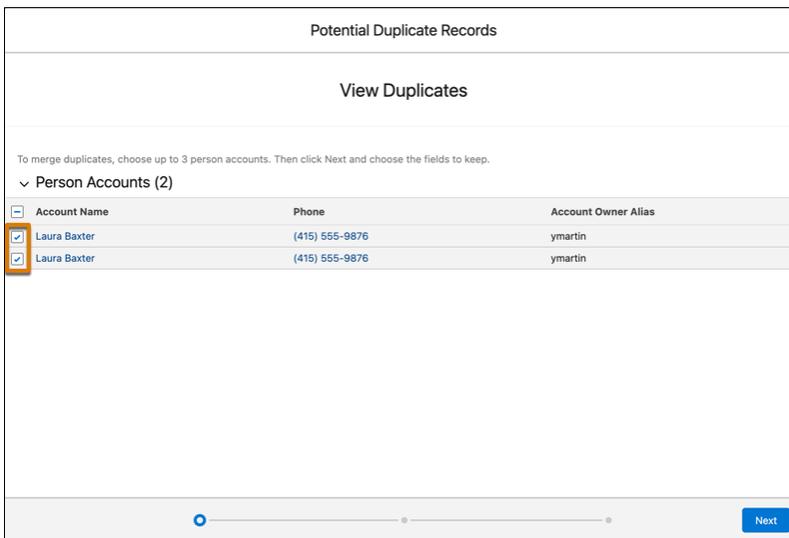
Lightning Experience を使用して重複する取引先をマージします。

- ☑ **メモ:** 重複する取引先がフラグ付けされていない場合は、Salesforce ヘルプの「取引先の標準一致ルール」を参照して、Salesforce で重複レコードを特定する方法を確認してください。Salesforce システム管理者と協力して、必要に応じて一致ルールを微調整してください。

1. 取引先レコードを選択します。そのレコードの重複が存在する場合、メッセージで通知されます。重複を確認するには、[重複を表示] をクリックします。



2. マージする取引先レコードを3つまで選択します。[次へ] をクリックします。



法人取引先または個人取引先をマージできます。法人取引先と個人取引先を相互にマージすることはできません。

3. ☑ **メモ:** ブランドを含む取引先がマージされると、主取引先に関連付けられたブランドが保持されます。主取引先に関連付けられたブランドがなくても、主取引先以外に関連付けられているブランドはごみ箱に移されます。

1つの取引先レコードをプリンシパルとして選択し、保持する項目値を選択します。[次へ] をクリックします。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

ユーザ権限

法人取引先または個人取引先を参照する

- 法人取引先または個人取引先に対する「参照」

法人取引先または個人取引先をマージする

- 法人取引先または個人取引先に対する「削除」

および

商談やケースなど、関連オブジェクトに対する「編集」

および

Salesforce システム管理者、または取引先所有者であるか、ロール階層内の取引先所有者よりも上位のユーザーである

Potential Duplicate Records

Compare accounts
When you merge, the master record is updated with the values you choose, and relationships to other items are shifted to the master record.

	Laura Baxter Select All	Laura Baxter Select All
PRINCIPAL RECORD	<input checked="" type="radio"/> Use as principal	<input type="radio"/> Use as principal
EMAIL	<input checked="" type="radio"/> laura@acme.com	<input type="radio"/> lbaxter@globalmedia.com
TYPE	<input checked="" type="radio"/> Customer	<input type="radio"/> Prospect
INDUSTRY	<input type="radio"/> Biotechnology	<input checked="" type="radio"/> Technology
CREATED DATE	9/11/2023, 9:25 PM	9/11/2023, 9:30 PM
LAST MODIFIED DATE	9/11/2023, 10:18 PM	9/11/2023, 9:58 PM

Showing fields with different values. [Show All Fields](#)

Back Next

4. 選択内容を確認してマージします。

Potential Duplicate Records

Confirm merge
We're ready to merge these records

You're about to merge these person accounts. You can't undo merging.

Back Merge

関連トピック:

[標準取引先一致ルール](#)

[一致ルールに関する考慮事項](#)

[重複する取引先のマージに関するガイドライン](#)

[リレーショングループに関連付けられた重複する取引先のマージについての注意事項](#)

[重複レコードの管理](#)

Salesforce Classic での重複する取引先のマージ

Salesforce Classic を使用して重複する取引先をマージします。

- 重要:** 可能な場合は、Equality の会社の値に一致するように、含めない用語を変更しました。顧客の実装に対する影響を回避するために、一部の用語は変更されていません。

Salesforce Classic で取引先をマージする方法については、5分動画をご覧ください。

ビデオを見る

- [取引先] タブの [ツール] セクションにある [取引先のマージ] をクリックします。マージオプションが表示されない場合は、ユーザー権限を確認するようにシステム管理者に依頼してください。

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](#))

法人取引先を使用可能なエディション:

Database.com Edition 以外のすべてのエディション

個人取引先を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザー権限

法人取引先または個人取引先を参照する

- 法人取引先または個人取引先に対する「参照」

法人取引先または個人取引先をマージする

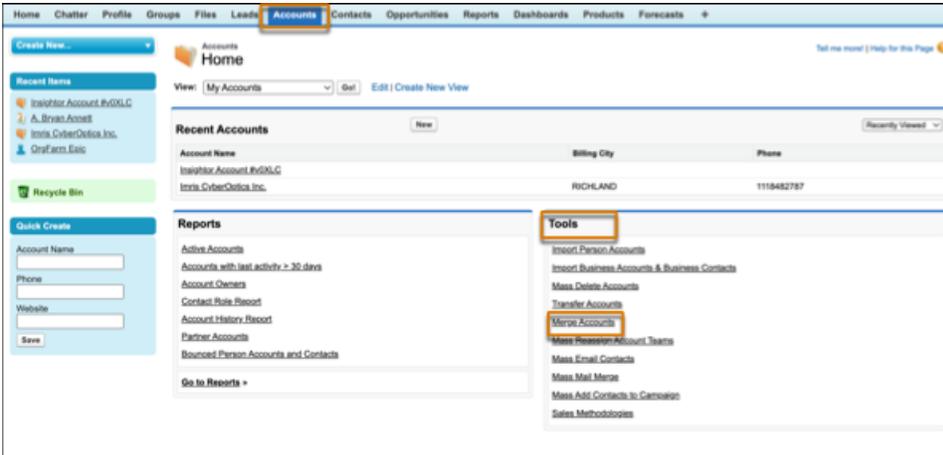
- 法人取引先または個人取引先に対する「削除」

および

商談やケースなど、関連オブジェクトに対する「編集」

および

Salesforce システム管理者、または取引先所有者であるか、ロール階層内の取引先所有者よりも上位のユーザーである



2. 重複する取引先のリストを表示するには、テキストボックスに取引先名や取引先名の一部などの検索文字列を入力します。その後、[取引先の検索]をクリックします。
 3. マージする取引先を3つまで選択します。その後、[次へ]をクリックします。
 4. マスターレコードとする取引先を1つ選択します。
 5. 残す項目を各レコードから選択します。値が競合する項目は強調表示されます。
 6. [マージ]をクリックします。
- ☑ **メモ:** ブランドを含む取引先がマージされると、主取引先に関連付けられたブランドは保持されます。マスター以外の取引先に関連付けられたブランドは、残りのマスター取引先に関連付けられたブランドがなくてもごみ箱に移動されます。

関連トピック:

[標準取引先一致ルール](#)

[一致ルールに関する考慮事項](#)

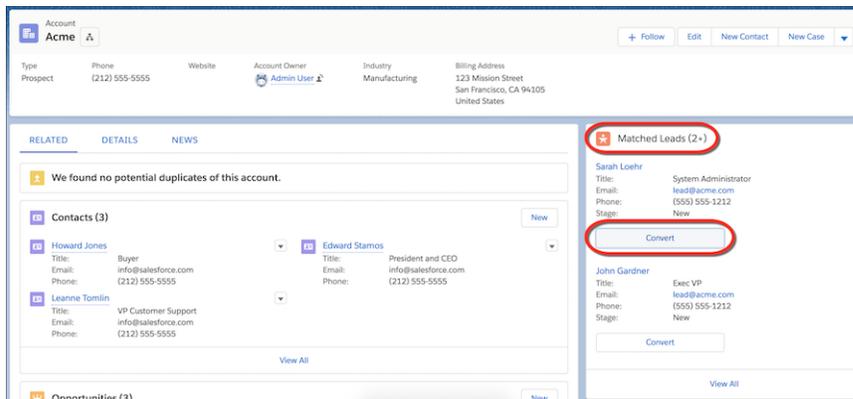
[重複する取引先のマージに関するガイドライン](#)

取引先でのリードの参照および取引開始

取引先には、法人取引先に一致するリードが、最も一致するリードを先頭にして表示されます。取引先を離れることなく、リードの取引を開始します。

取引先でのリードの標準一致ルールによって、[一致するリード]コンポーネントが入力されます。

 例:



関連トピック:

[取引先でのリードの標準一致ルール](#)

[Account Engagement の価格設定](#)

エディション

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

ユーザ権限

リードを参照する

- リードに対する「参照」

リードを編集するまたは
 リードの取引を開始する

- リードに対する「編集」

取引先履歴

取引先の詳細ページにある [取引先履歴] 関連リストを使用して、取引先に対する変更を追跡します。

取引先の履歴を追跡するように設定された任意の標準項目またはカスタム項目をユーザーが変更すると、常に新しい履歴が [取引先履歴] 関連リストに追加されます。個人取引先の場合、この追加には、追跡するように設定された関連する取引先責任者項目が含まれます。すべてのエントリには、日付、時間、変更内容、変更者が含まれます。取引先の関連リストへの変更は、取引先履歴では追跡されません。

関連トピック:

[項目履歴管理](#)

取引先の設定

取引先は便利ですが、他の取引先機能を追加するといっそう便利になります。取引先階層を使用して会社とその関連子会社を追跡し、法人取引先責任者に柔軟な共有モデルを設定して、営業担当が適切な情報を取得できるようにします。

取引先階層の表示

営業チームが親取引先と関連子会社間のリレーションを俯瞰的に表示できるようにします。

自動化された取引先項目の有効化

営業担当が簡単に法人取引先を作成できるようにします。営業担当が [取引先名] 項目に情報を入力すると、一致する可能性のある取引先のリストが表示されます。リストから特定の企業を選択すると、複数の項目が自動的に入力されます。ほとんどの組織では自動化された取引先項目がデフォルトで有効になっていますが、必要に応じて有効または無効にできます。

個人取引先を使用する組織の法人取引先責任者の共有

個人取引先を使用する組織は、取引先責任者の組織の共有設定を変更できます。組織の共有設定を変更すると、取引先責任者の共有ルールを定義することや、法人取引先責任者を手動で共有することが可能になり、法人取引先責任者を柔軟に共有できるようになりました。

取引先階層の表示

営業チームが親取引先と関連子会社間のリレーションを俯瞰的に表示できるようにします。

Salesforce Classic での取引先階層の設定

取引先レコードの取引先階層へのリンクを提供し、営業チームが親取引先と関連子会社間のリレーションを俯瞰的に表示できるようにします。

Lightning Experience での取引先階層の設定

Lightning Experience を使用する営業担当に、親取引先と関連子会社間のリレーションを表示します。営業チームにとって最も役立つ情報を表示するように、階層の列をカスタマイズできます。

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)

法人取引先を使用可能なエディション:

Database.com Edition 以外のすべてのエディション

個人取引先を使用可能なエディション: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

取引先を参照する

- 取引先に対する「参照」

Salesforce Classic での取引先階層の設定

取引先レコードの取引先階層へのリンクを提供し、営業チームが親取引先と関連子会社間のリレーションを俯瞰的に表示できるようにします。

取引先階層には、[親取引先]項目によって関連付けられている取引先が表示されます。完全な取引先階層を管理するには、階層の最上位の取引先を除くすべての取引先で、[親取引先]項目に取引先を入力します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「**取引先設定**」と入力し、[取引先設定] をクリックします。

2. [Salesforce Classic の取引先ページに [階層の表示] リンクを表示] を選択します。

取引先が [親取引先] 項目によって別の取引先に関連付けられるたびに、取引先詳細ページに [階層の表示] リンクが挿入されます。

関連トピック:

[Salesforce Classic での取引先階層の使用に関する考慮事項](#)

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

ユーザー権限

取引先階層を参照する

- 取引先に対する「参照」

取引先階層を作成する

- 取引先に対する「編集」

階層列を追加、編集、削除する

- 「すべてのデータの編集」

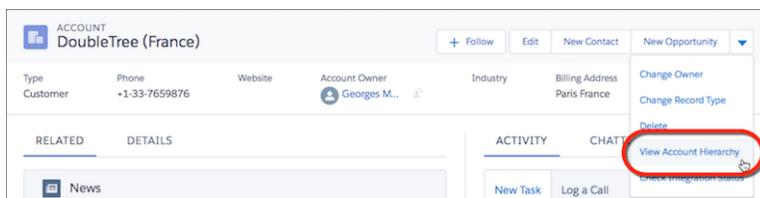
Lightning Experience での取引先階層の設定

Lightning Experience を使用する営業担当に、親取引先と関連子会社間のリレーションを表示します。営業チームにとって最も役立つ情報を表示するように、階層の列をカスタマイズできます。

取引先階層には、[親取引先]項目によって関連付けられている取引先が表示されます。

1. 営業担当が取引先ページから取引先階層にアクセスできるようにします。[設定]の取引先ページレイアウトの [Salesforce モバイルおよび Lightning Experience のアクション] セクションで、[取引先階層を表示] アクションを追加します。

Spring'17 の前に取引先ページレイアウトをカスタマイズしていなければ、[アクション]メニューに [取引先階層を表示] アクションが表示されます。



営業担当は、階層の各部分を展開したり折りたたんだりして閲覧できます。階層に入った各地点から最大2,000件の取引先を表示できます。営業担当は、階層の他の部分で取引先を表示するために別の取引先から階層を開くことができます。

ACCOUNT NAME	ANNUAL REVENUE	BIRTHDATE	FIRST NAME
▼ Hilton Inc	\$125,876,987		
> Canopy	\$1,456,543		
> Conrad	\$4,765,789		
> Curio	\$4,766,123		
▼ DoubleTree	\$5,672,341		
> DoubleTree (Canada)	\$987,654		
> CURRENT DoubleTree (France)	\$109,876		
> DoubleTree (Germany)	\$564,123		
> DoubleTree (Italy)	\$1,765,432		

取引先名にマウスポインターを置くと、詳細が表示されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

ユーザ権限

取引先階層を参照する

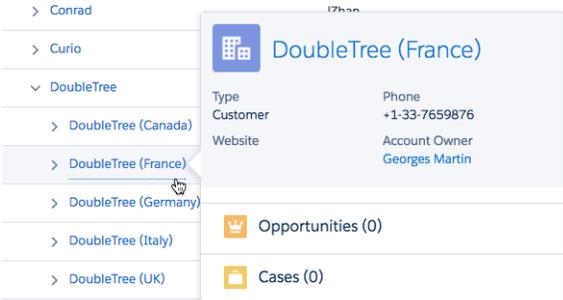
- 取引先に対する「参照」

取引先階層を作成する

- 取引先に対する「編集」

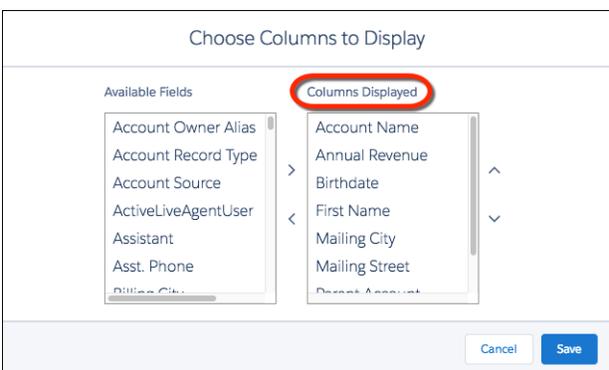
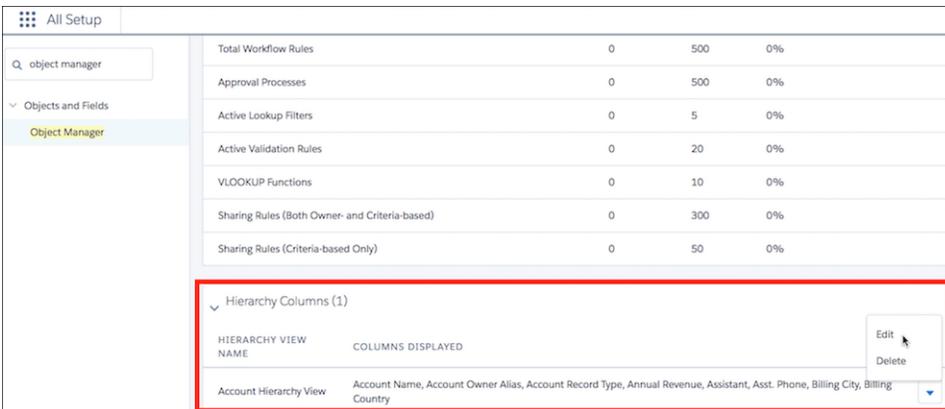
階層列を追加、編集、削除する

- 「すべてのデータの編集」



2. 営業担当にとって最も役立つ情報を表示するように、階層の列を編集できます。
 - a. ページの上部にある [設定] から、[オブジェクトマネージャー] を選択します。
 - b. [取引先] で、[階層の列] をクリックしてから列を編集します。
15 列まで組み込むことができます。

デフォルトでは、取引先階層には [最近参照した取引先] 標準リストビューと同じ列が表示されます。ただし、階層の列をカスタマイズしても、リストビューの列は変更されません。



- 📌 **メモ:** 階層の列をカスタマイズしたら、[取引先] リストビューメニューに `Org_Account_Hierarchy` 項目が追加されます。この項目を削除すると、列がデフォルトにリセットされます。

関連トピック:

[Lightning Experience での取引先階層の使用に関する考慮事項](#)

自動化された取引先項目の有効化

営業担当が簡単に法人取引先を作成できるようにします。営業担当が[取引先名]項目に情報を入力すると、一致する可能性のある取引先のリストが表示されます。リストから特定の企業を選択すると、複数の項目が自動的に入力されます。ほとんどの組織では自動化された取引先項目がデフォルトで有効になっていますが、必要に応じて有効または無効にできます。

自動化された取引先項目と取引先ロゴの機能は、2023年10月13日の Winter '24 以降廃止される予定です。これらの取引先機能が廃止されると、ユーザーに取引先名の候補が表示されなくなります。また、項目が自動的に入力されたり、会社のロゴが自動的に追加されたりしなくなります。

1. 自動化された取引先項目が機能するために必要なネットワークアクセスを許可していることを確認します。
2. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「取引先設定」と入力し、[取引先設定] を選択します。
3. [自動化された取引先項目の有効化] を選択します。

Salesforce モバイルアプリケーションでは自動化された取引先項目を使用できないため、ユーザーが取引先を作成するとき、[取引先名]項目には候補の企業が表示されません。

関連トピック:

[ニュース、取引先ロゴ、自動化された取引先項目のネットワークアクセスの許可](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

ユーザ権限

自動化された取引先項目を有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

個人取引先を使用する組織の法人取引先責任者の共有

個人取引先を使用する組織は、取引先責任者の組織の共有設定を変更できます。組織の共有設定を変更すると、取引先責任者の共有ルールを定義することや、法人取引先責任者を手動で共有することが可能になり、法人取引先責任者を柔軟に共有できるようになりました。

個人取引先には取引先責任者がいないため、手動で共有された取引先責任者は法人取引先責任者にも適用されません。個人取引先に関する情報を共有するには、取引先全体を共有する必要があります。

この機能を使用するには、共有設定を編集します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「共有設定」と入力します。
2. [取引先および契約] で [非公開] を選択します。
3. [連絡先] で [非公開] を選択します。

Organization-Wide Sharing Defaults Edit

Edit your organization-wide sharing defaults below. Changing these defaults will cause all sharing time depending on the amount of data in your organization. Setting an object to Private makes re access can be extended using sharing rules.

Object	Default Internal Access	Default External Access
Lead	Public Read/Write/Transfer	Public Read/Write/Transfer
Account and Contract	Private	Private
Order	Controlled by Parent	Controlled by Parent
Contact	Private	Private

法人取引先責任者の共有を無効にするには、取引先責任者の共有設定を [親レコードに連動] に変更します。

関連トピック:

[個人取引先](#)

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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

個人取引先

個人取引先では、特定の取引先項目および取引先責任者項目が1つのレコードに結合されて、個人に関する情報が保存されます。

- ☑ **メモ:** Salesforce ヘルプやその他のドキュメントでは、**取引先**という単独の用語は、常に法人取引先と個人取引先の両方を指します。**法人取引先**および**個人取引先**という用語は、これら2つの種別の取引先に違いがある場合に使用されます。

個人取引先の使用に関する考慮事項

個人取引先が法人取引先や取引先責任者とどのように違っているかを確認します。

個人取引先の差し込み項目の使用に関する考慮事項

差し込み項目は、レコードから値を取り込むために、メール、メールテンプレート、差し込み印刷テンプレート、カスタムリンク、数式に配置できる項目です。カスタム HTML テンプレートの件名と本文中に差し込み項目を使用できます。差し込み項目を使用するときには、そのしくみと、ドキュメントおよびメールへの差し込み結果がどうなるかを理解しておくことをお勧めします。

個人取引先の入力規則で差し込み項目を使用するときの考慮事項

差し込み項目にはレコードの値が組み込まれます。差し込み項目は、メールテンプレート、差し込み印刷テンプレート、カスタムリンク、または数式に追加できます。個人取引先の入力規則に差し込み項目が含まれる場合は、次の点に注意してください。

個人取引先の有効化

個人取引先では、特定の取引先項目および取引先責任者項目が1つのレコードに結合されて、個人に関する情報が保存されます。

個人取引先を使用する組織の法人取引先責任者の共有

個人取引先を使用する組織は、取引先責任者の組織の共有設定を変更できます。組織の共有設定を変更すると、取引先責任者の共有ルールを定義することや、法人取引先責任者を手動で共有することが可能になり、法人取引先責任者を柔軟に共有できるようになりました。

関連トピック:

[重複する取引先のマージ](#)

エディション

法人取引先を使用可能な
インターフェース:
Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方
法人取引先を使用可能な
エディション: すべてのエ
ディション

個人取引先を使用可能な
インターフェース:
Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方
個人取引先を使用可能な
エディション: **Professional**
Edition、**Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、**Unlimited** Edition、
および **Developer** Edition

個人取引先の使用に関する考慮事項

個人取引先が法人取引先や取引先責任者とどのように違っているかを確認します。

アカウントのエンゲージメント	個人取引先は Account Engagement と Sales Emails and Alerts でサポートされますが、インテグレーションには追加の設定が必要です。「Salesforce との個人取引先の同期」を参照してください。
取引先のマージ	個人取引先は他の個人取引先とのみマージできます。ポータルユーザーまたは Experience Cloud サイトユーザーとして有効になっている個人取引先はマージできません。「重複する取引先のマージ」を参照してください。
取引先の簡易作成	Salesforce Classic の取引先ページで、[簡易作成] 領域の項目は、デフォルトのレコードタイプが個人取引先と法人取引先のどちらに設定されているかに応じて異なります。
取引先	<p>個人取引先は取引先階層に含めることはできません。ユーザーが取引先責任者階層に個人取引先を含めることができるようにするには、[上司] 項目を有効にします。</p> <p>個人取引先を他の取引先または取引先責任者の親取引先にすることはできません。ただし、取引先責任者-to-複数取引先を使用して、個人取引先と他の個人取引先、法人取引先、または取引先責任者の間接リレーションを作成することはできます。また、[上司] 項目を使用して、レポート構造内の個人取引先と他の個人取引先および取引先責任者との間の関連付けを作成できます。</p> <p>Shared Activities が有効になっていない Lightning Experience 組織では、[名前] 項目を介して個人取引先に関連付けられた活動では、活動の表示が異なります。この場合、活動は個人取引先の活動タイムラインにのみ表示されます。</p>

エディション

法人取引先を使用可能なインターフェース:
Lightning Experience および Salesforce Classic

法人取引先を使用可能なエディション: すべてのエディション

個人取引先を使用可能なインターフェース:
Lightning Experience および Salesforce Classic

個人取引先を使用可能なエディション: **Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、および **Developer Edition**

	活動関連リスト ([活動予定] と [活動履歴]) には表示されません。
活動	<p>個人取引先は、[名前] 項目または [関連先] 項目を使用して、行動またはToDoと関連付けることができます。</p> <p>個人取引先を行動に招待できます。</p> <p>ユーザーが個人取引先とのミーティングを要請するには、個人取引先ページレイアウトに[メール]項目を含める必要があります。</p>
承認プロセス	個人取引先の承認プロセスを作成するときに、[取引先名] 項目は有効な開始条件として受け入れられません。代わりに、[名] および [姓] 項目を使用します。
納入商品	納入商品では、個人取引先を [取引先] 項目、[取引先責任者] 項目、またはその両方に入力できます。
キャンペーン	<p>個人取引先をキャンペーンに追加でき、[キャンペーン履歴] 関連リストを設定できます。</p> <p>システム管理者がカスタム参照関係に基づいて取引先責任者の関連リストを作成すると、個人取引先には、[キャンペーンに追加]行レベルアクションが表示されません。完全な関連リストを表示して [キャンペーンに追加]一括アクションにアクセスするには、[すべて表示]をクリックします。この手順は Lightning Experience と Salesforce モバイルアプリケーションに適用されます。([キャンペーンに追加] アクションは、Salesforce Classic では使用できません)。</p>
ケース	ケースでは、個人取引先を [取引先名] 項目、[取引先責任者名] 項目、またはその両方に入力できます。
Chatter フィード追跡	個人取引先をフォローする場合、取引先責任者項目ではなく、取引先項目をフォローします。
Experience Cloud サイトおよびポータル	<p>個人取引先をカスタマー Experience Cloud サイトおよびカスタマーポータルのユーザーとして有効化することができます。</p> <p>パートナーは個人ではなく会社を表すため、個人取引先をパートナー Experience Cloud サイトおよびパートナーポータルのユーザーとして有効化することはできません。同様に、個人取引先は Lightning External Apps Plus ライセンスでは使用できません。</p>

	<p>個人取引先所有者パワーユーザーは、サイトで必要なユーザー数やロール数に対応するように設定できます。</p>
取引先責任者	<p>Lightning Experience で取引先責任者を検索すると、個人取引先レコードはインスタント結果リストと、範囲が取引先責任者の場合のグローバル検索結果には表示されません。個人取引先レコードを結果に表示するには、範囲を取引先オブジェクトに設定してください。</p>
取引先責任者-to-複数取引先	<p>取引先責任者-to-複数取引先では、個人取引先を法人取引先の関連取引先責任者または取引先責任者の関連取引先にすることができます。個人取引先は、関連取引先責任者または関連取引先として別の個人取引先に関連付けることもできます。個人取引先は常に、他の取引先または取引先責任者と間接的に関連付けられます。</p>
カスタム項目	<p>__pc サフィックスを持つカスタム項目は、取引先責任者オブジェクトの個人取引先カスタム項目です。Einstein 予測では、次の項目はサポートされません。</p>
カスタムオブジェクト	<p>取引先または取引先責任者に対するリレーションを持つカスタムオブジェクトを、個人取引先の関連リストとして追加できます。</p>
重複管理	<p>重複ルールおよび潜在的な重複コンポーネントでは、個人取引先がサポートされています。</p>
メール	<p>取引先責任者と同様に、個人取引先には個別のメールとグループメールを送信できます。</p> <p>Lightning Experience では、取引先責任者リストビューから個人取引先にリストメールを送信できますが、取引先リストビューからは送信できません。</p>
メールインテグレーション	<p>次のSalesforce メールインテグレーション機能では、個人取引先がサポートされます。</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gmail インテグレーション • Outlook インテグレーション • Lightning Sync • Salesforce Inbox • Salesforce for Outlook • Connect Offline

暗号化	<p>個人取引先が有効になっている場合、取引先の一部の項目を暗号化すると、取引先責任者の対応する項目も暗号化されます。逆の場合も同様です。</p> <p>『Salesforce Shield Platform Encryption Implementation Guide (Salesforce Shield Platform Encryption 実装ガイド)』を参照してください。</p>
項目の履歴	<p>個人取引先レコードに表示される取引先および取引先責任者項目は、取引先項目履歴設定を使用して追跡できます。個人取引先の項目履歴は[取引先履歴]関連リスト、取引先履歴レポート、および項目監査履歴で参照されます。</p> <p>取引先の項目履歴では、法人取引先と個人取引先の両方が管理されます。詳細は「標準オブジェクトの項目履歴管理」を参照してください。</p>
項目	<p>ほとんどの標準取引先項目および標準取引先責任者項目と、すべてのカスタム取引先項目およびカスタム取引先責任者項目は、個人取引先ページレイアウトで使用できます。</p> <p>個人取引先では、特定の法人取引先項目(親取引先など)や一部の取引先責任者項目はサポートされていません。「取引先項目」を参照してください。</p>
数式項目	<p>取引先責任者のカスタム数式項目は、個人取引先からは参照できません。詳細は、「Using custom formula fields with person accounts (個人取引先でのカスタム数式項目の使用)」を参照してください。</p>
地理コード	<p>住所の地理コードは、データインテグレーションルールを使用して個人取引先に追加することはできません。サードパーティサービスを使用するか、個人取引先レコードの地理コードが分かっている場合はAPIを使用してそれらを追加できます。</p>
アイコン	<p>Salesforce Classic では、個人取引先には、個人アイコン(👤)が使用され、法人取引先にはフォルダーアイコン(📁)が使用されます。</p> <p>Lightning Experience では、個人取引先には、ビルのアイコン(🏢)が付いている個人が使用されます。法人取引先には、ビルのアイコン(🏢)が使用されます。</p>

リードの取引の開始	<p>Lightning Experience で、[会社] 項目に値がないリードは、個人取引先に変換されます。[会社]項目に値のあるリードは、法人取引先に変換されます。</p> <p>Salesforce Classic および Salesforce モバイルアプリケーションでは、個人取引先が有効になっていても、会社情報のないリードを既存の法人取引先に変換できます。</p>
Lightning ページ	<p>個人取引先のカスタム Lightning ページを表示するには、カスタム取引先レコードページを作成して、個人取引先レコードタイプに割り当てます。</p> <p>システム管理者が取引先の Lightning ページを作成して組織またはアプリケーションのデフォルトとして割り当てるとします。そのページは法人取引先と個人取引先両方の組織またはアプリケーションのデフォルトになります。</p>
リストビュー	<p>個人取引先は、次を除くすべての取引先および取引先責任者リストビューに表示されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salesforce Classic の [取引先責任者] ホームページの [最近の取引先責任者] • Lightning Experience の [取引先責任者] ホームページの [最近の取引先責任者] • Lightning Experience の [取引先責任者] ホームページの [最近参照した取引先責任者] <p>システム管理者は、表示する項目のリストに [個人取引先] 項目を追加することで、どのレコードが個人取引先かを表示できます。個人取引先をリストビューに追加またはリストビューから除外するには、[個人取引先] 項目を検索条件に追加します。</p>
Marketing Cloud Engagement	<p>個人取引先はサポートされますが、追加の設定が必要です。 詳細情報</p>
ニュース	<p>取引先ニュースは法人取引先でのみ使用できます。</p>
取引先責任者の役割	<p>[取引先責任者の役割]関連リストを使用して、個人取引先を商談に関連付けることができます。</p>
パッケージ	<p>個人取引先コンポーネントと属性を管理パッケージや未管理パッケージに含めることができるようになりました。</p> <p>個人取引先オブジェクト、または取引先責任者、リード、ユーザーなどの個人オブジェクトから [ミドルネー</p>

	ム]、[肩書き]、[非公式名]を削除しても、Apex が管理パッケージで実行されている場合は、これらの項目は常に使用可能です。
ページレイアウト	<p>個人取引先には、固有のページレイアウトがあり、取引先項目、取引先責任者項目、取引先のカスタムリンク、取引先関連リスト、および取引先責任者関連リストを含めることができます。</p> <p>個人取引先のページレイアウトでは、[親取引先]項目はサポートされません。「取引先項目」を参照してください。</p>
パートナー	Salesforce Classic では、個人取引先を相互に関連付けるために、[パートナー]関連リストを使用できます。個人取引先間の関連を反映して[パートナー]関連リストの名前を変更することをお勧めします。
プロセスビルダー	個人取引先を作成または編集すると、プロセスビルダーのプロセスが起動します。
クイックアクション	個人取引先ではカスタムアクションを定義できますが、一部の例外があります。詳細は「 アクションの制限事項 」を参照してください。
レコードタイプ	システム管理者は複数のレコードタイプを個人取引先に設定できます。ある法人取引先を別の法人取引先に、またはある個人取引先を別の個人取引先に、取引先のレコードタイプを変更できます。ただし、法人取引先から個人取引先に、または個人取引先から法人取引先に、取引先のレコードタイプを変更する場合は、API を使用する必要があります。
名称変更したタブと標準項目	<p>個人取引先レコードに表示されるタブと項目の名前をカスタマイズするには、システム管理者が取引先と取引先責任者のタブと項目をカスタマイズする必要があります。</p> <p>個人取引先の名前変更によるエンティティ履歴の表示ラベルへの影響は、Salesforce Classic と Lightning Experience 間で異なります。Lightning Experience では、個人取引先履歴の表示ラベルは「個人取引先履歴」として固定されます。Salesforce Classic では、エンティティ履歴の表示ラベルは「[新しいエンティティ名]履歴」に名前変更されます。</p>

上司にあたる項目	<p>個人取引先の[上司]項目では、ユーザーが個人取引先と取引先責任者を、レポート構造の他の個人取引先と取引先責任者に関連付けることができます。この項目を有効にすると、取引先責任者の[上司]項目を使用するインテグレーション、ワークフロー、または入力規則に影響する可能性があります。</p> <p>個人取引先を法人取引先と取引先責任者に分割する前に、[上司]項目が空であることを確認します。</p> <p>個人取引先は、それ自体と、階層内の下位の取引先責任者または個人取引先に報告できません。</p>
Sales Dialer	<p>ユーザーは Sales Dialer を使用して、個人取引先との通話を発信および受信できます。</p>
Sales Cloud Einstein	<p>Einstein 活動キャプチャにより、個人取引先のメールと行動が自動的に記録されます。現在、取引先インサイトや自動取引先責任者など、他の Sales Cloud Einstein 機能は法人取引先と取引先責任者でのみ使用できます。</p>
Salesforce to Salesforce	<p>Salesforce to Salesforce を使用して、個人取引先レコードを共有できます。詳細は「Salesforce to Salesforce での項目の対応付けのベストプラクティス」を参照してください。</p>
検索	<p>Lightning Experience と Salesforce モバイルアプリケーションでは、個人取引先が、取引先の検索結果と取引先責任者の検索結果の両方に表示されます。Salesforce Classic では、個人取引先は取引先の検索結果にのみ表示されます。</p> <p>検索結果でユーザーが個人取引先と法人取引先を区別しやすいように、システム管理者は[個人取引先]項目を該当する検索結果に追加できます。</p> <p>検索マネージャーでは、取引先設定を使用して個人取引先を設定できますが、[メール]などの個人取引先に固有の項目を設定することはできません。取引先責任者設定は個人取引先に影響しません。</p>
セルフ登録ユーザー	<p>ユーザーがセルフ登録したら、システム管理者はこのユーザーを法人取引先の取引先責任者として保存するか、セルフ登録ユーザーごとに個人取引先を作成することができます。</p>
セルフサービスポータル	<p>個人取引先は、セルフサービスポータルのユーザーとして有効化できます。</p>

共有設定	個人取引先が有効になっている場合は、組織の共有設定を次の2つのいずれかの方法で設定する必要があります。 <ul style="list-style-type: none"> 取引先責任者が [親レコードに連動] に設定されている 取引先と取引先責任者の両方が [非公開] に設定されている
ソーシャル取引先、取引先責任者、およびリード	取引先責任者と同様に、個人取引先はソーシャルネットワークプロフィールにリンクできます。
ストレージ	それぞれの個人取引先は、1件の取引先と1件の取引先責任者で構成されるため、個人取引先は、取引先と取引先責任者両方のストレージに含まれます。
ワークフロールール	個人取引先を作成または編集すると、取引先ワークフロールールが起動します。

関連トピック:

[個人取引先](#)

[個人取引先実装ガイド](#)

個人取引先の差し込み項目の使用に関する考慮事項

差し込み項目は、レコードから値を取り込むために、メール、メールテンプレート、差し込み印刷テンプレート、カスタムリンク、数式に配置できる項目です。カスタムHTMLテンプレートの件名と本文中に差し込み項目を使用できます。差し込み項目を使用するときには、そのしくみと、ドキュメントおよびメールへの差し込み結果がどうなるかを理解しておくことをお勧めします。

- 組織で個人取引先を使用している場合には、法人取引先および個人取引先項目を取引先の差し込み項目として使用できます。[誕生日]、[メール]、[役職] など、個人取引先に固有の取引先項目には、差し込み項目名に「Account.Person」と記載されています。たとえば、`{!Account.PersonBirthdate}` です。
- `{!Account.IsPersonAccount}` という差し込み項目を使用して、個人取引先または法人取引先のどちらを使用するのかを決定できます。
- 一部の取引先責任者の項目は取引先オブジェクトの一部として表示されるため、以前は一意の名前と表示ラベルが指定されていた取引先項目が、一意ではなくなります。これらの項目を識別する個人取引先アイコン()を探します。差し込み項目が正しい項目を参照できるよう、取引先に含まれているすべての取引先のカスタム項目の項目名と表示ラベルが組織で一意であることを確認します。

エディション

法人取引先を使用可能なインターフェース:
Salesforce Classic および Lightning Experience の両方
法人取引先を使用可能なエディション:すべてのエディション

個人取引先を使用可能なインターフェース:
Salesforce Classic および Lightning Experience の両方
個人取引先を使用可能なエディション: **Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、および **Developer Edition**

重要:

- 複数のカスタムオブジェクトに一致する名前や表示ラベルがある場合、[使用可能な差し込み項目] から選択するときいずれか1つのオブジェクトのみが表示されます。どのオブジェクトからも差し込み項目を選択できるように、すべてのカスタムオブジェクトの項目名と表示ラベルが一意であるようにしてください。

関連トピック:

[個人取引先](#)[個人取引先の入力規則で差し込み項目を使用するときの考慮事項](#)[取引先項目](#)**個人取引先の入力規則で差し込み項目を使用するときの考慮事項**

差し込み項目にはレコードの値が組み込まれます。差し込み項目は、メールテンプレート、差し込み印刷テンプレート、カスタムリンク、または数式に追加できます。個人取引先の入力規則に差し込み項目が含まれる場合は、次の点に注意してください。

- 利用可能な差し込み項目のリストは、使用しているデータ型によって異なります。
- 個人取引先에만適用する入力規則を定義するには、IsPersonAccount 差し込み項目を使用します。たとえば、Account.City = "San Francisco" では、法人または個人取引先の市区郡がサンフランシスコであることを確認し、IsPersonAccount (Account.City = "San Francisco") では、個人取引先の市区郡がサンフランシスコであることを確認します。
- 取引先の入力規則では個人取引先名と法人取引先名を異なる方法で処理します。
 - 法人取引先では、差し込み項目 Name を使用します。
 - 個人取引先では、差し込み項目の FirstName と LastName を使用します。
- [誕生日]、[メール]、および個人取引先に対してのみサポートされるその他の項目を、取引先の入力規則で差し込み項目として使用できます。これらの差し込み項目を使用する場合、法人取引先のレコードでは、これらの項目が空白値として処理されます。

関連トピック:

[個人取引先](#)[個人取引先の入力規則で差し込み項目を使用するときの考慮事項](#)[取引先項目](#)**エディション**

法人取引先を使用可能な
インターフェース:

Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方

法人取引先を使用可能な
エディション:すべてのエ
ディション

個人取引先を使用可能な
インターフェース:

Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方

個人取引先を使用可能な
エディション: **Professional**
Edition、**Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、**Unlimited** Edition、
および **Developer** Edition

個人取引先の有効化

個人取引先では、特定の取引先項目および取引先責任者項目が1つのレコードに結合されて、個人に関する情報が保存されます。

重要: 個人取引先は一度有効にすると、無効にできません。Sandbox を作成して個人取引先が Salesforce 組織に与える影響をプレビューすることをお勧めします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「個人取引先」と入力し、[個人取引先] を選択します。
2. [設定] ページに記載されている手順を実行します。
3. 個人取引先を有効にします。
4. 個人取引先を有効にすると、対応する個人取引先レコードタイプを持つ個人取引先オブジェクトが作成されます。必要に応じて、個人取引先に追加のレコードタイプを作成できます。
5. 個人取引先レコードタイプをユーザープロファイルに割り当てます。
6. ユーザーがレポート構造内の個人取引先および取引先責任者を他の個人取引先および取引先責任者に関連付けられるようにするには、[上司] 項目をオンにして、ページレイアウトに追加します。

関連トピック:

[個人取引先](#)

[個人取引先実装ガイド](#)

[ニュース、取引先ロゴ、自動化された取引先項目のネットワークアクセスの許可](#)

[レコードタイプの割り当て](#)

エディション

法人取引先を使用可能な
インターフェース:

Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方

法人取引先を使用可能な
エディション: すべてのエ
ディション

個人取引先を使用可能な
インターフェース:

Salesforce Classic および
Lightning Experience の両方

個人取引先を使用可能な
エディション: **Professional**

Edition、**Enterprise**

Edition、**Performance**

Edition、**Unlimited Edition**、

および **Developer Edition**

ユーザー権限

個人取引先を有効にする

- 「アプリケーションの
カスタマイズ」

および

「すべてのプロファイル
の参照」

個人取引先を使用する組織の法人取引先責任者の共有

個人取引先を使用する組織は、取引先責任者の組織の共有設定を変更できます。組織の共有設定を変更すると、取引先責任者の共有ルールを定義することや、法人取引先責任者を手動で共有することが可能になり、法人取引先責任者を柔軟に共有できるようになりました。

個人取引先には取引先責任者がいないため、手動で共有された取引先責任者は法人取引先責任者にも適用されません。個人取引先に関する情報を共有するには、取引先全体を共有する必要があります。

この機能を使用するには、共有設定を編集します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「共有設定」と入力します。
2. [取引先および契約] で [非公開] を選択します。
3. [連絡先] で [非公開] を選択します。

Organization-Wide Sharing Defaults Edit

Edit your organization-wide sharing defaults below. Changing these defaults will cause all sharing time depending on the amount of data in your organization. Setting an object to Private makes re access can be extended using sharing rules.

Object	Default Internal Access	Default External Access
Lead	Public Read/Write/Transfer	Public Read/Write/Transfer
Account and Contract	Private	Private
Order	Controlled by Parent	Controlled by Parent
Contact	Private	Private

法人取引先責任者の共有を無効にするには、取引先責任者の共有設定を [親レコードに連動] に変更します。

関連トピック:

[個人取引先](#)

チームを使用した取引先に関するコラボレーション

取引先に関して同僚とコラボレーションする場合、取引先チームを使用してチームワークを促進し、進行状況を追跡します。たとえば、担当役員、専任サポートエージェント、およびプロジェクトマネージャーでチームの役割を構成できます。チームメンバーには内部ユーザーまたはパートナーユーザーがなることができます。

取引先へのチームの追加

Salesforce システム管理者が取引先チームを有効にしている場合、各取引先に [取引先チーム] 関連リストが表示されます。チームメンバーを追加、編集、または削除できます。

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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

デフォルトの取引先チームの設定

各メンバーの役割と取引先に対する特別なアクセス権を使用して、通常取引先を担当している同僚で構成されるデフォルトのチームを設定します。[取引先チーム] 関連リストが表示されない場合は、取引先チームを有効にするように Salesforce システム管理者に依頼してください。

レポートを使用した取引先チームの管理

レポートの取引先チームメンバーの ID 項目を使用して、チーム情報を最新の状態に維持します。たとえば、レポートを実行し、ユーザーが所属しているすべての取引先チームを確認します。次に、ID とデータローダーを使用して、すべての取引先チームからチームメンバーを削除します。

チームを使用した取引先のアクセス権に関する考慮事項

取引先チームを使用して取引先のアクセス権を付与し、ポータルユーザーをチームに追加するときの考慮事項を確認します。

関連トピック:

[商談チームでの案件に関するコラボレーション](#)

取引先へのチームの追加

Salesforce システム管理者が取引先チームを有効にしている場合、各取引先に [取引先チーム] 関連リストが表示されます。チームメンバーを追加、編集、または削除できます。

[取引先チーム] 関連リストが表示されない場合は、取引先チームを有効にするように Salesforce システム管理者に依頼してください。

- ☑ **メモ:** 取引先の所有権が変更されると、取引先チームメンバーを追加したユーザーに基づいてチームメンバーが削除される場合があります。取引先所有者が変更されると、[現在の取引先チームをそのまま使用する] オプションが選択されている場合でも、グループベースのアクセス権を持つユーザーにより追加されたチームメンバーはチームから削除されます。取引先に関連するチームメンバーを保持するには、チームメンバーは Salesforce システム管理者、取引先所有者、またはロール階層で所有者より上位のユーザーにより追加されている必要があります。

- 取引先チームを編集する。

チームメンバーの追加、編集、または削除

取引先の [取引先チーム] 関連リストで、チームメンバーまたはデフォルトの取引先チームをクリックして追加します。

Lightning Experience および新しい Salesforce モバイルアプリケーションでチームメンバーを削除するには、[すべてのメンバーを削除] アクションを使用します。Salesforce Classic では、関連リストの [すべてを削除] ボタンを使用します。

商談の分割を受け取る取引先チームメンバーを削除した場合、該当の取引先に関連する進行中の商談の商談チームからそのメンバーを削除することもできます。

取引先へのチームメンバーのアクセス権の付与

各チームメンバーのアクセス権を表示するには、[チームメンバーのアクセス権] アクションをクリックします。メンバーのアクセスレベルは参照と更新または参照のみにできますが、それは少なくともデフォルトの取引先共有アクセス権と同じです。

Salesforce モバイルアプリケーションでは、[チームメンバーのアクセス権] アクションを使用できません。

取引先でのメンバーの役割の指定

たとえば、メンバーを取引先マネージャーまたは担当役員にすることができます。

チームメンバーに関する情報を編集するには、ユーザーの詳細ページに移動します。

取引先チームを変更しても、デフォルトの取引先チームや他の取引先のチームには影響ありません。

- デフォルトの取引先チーム (取引先を担当しているユーザー) を追加する。

デフォルトのチームをすべての取引先に自動的に追加するか、一度に 1 つの取引先に追加します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

取引先チームメンバーを追加、編集、または削除する

- ユーザーに対する「参照」
および
取引先に対する「編集」
および
取引先所有者、またはロール階層で所有者の上位
チームメンバーとして取引先を参照する
- 取引先に対する「参照」

取引先チームおよび商談チームは、使用可能なチームメンバー役割を共有します。

関連トピック:

[デフォルトの取引先チームの設定](#)

デフォルトの取引先チームの設定

各メンバーの役割と取引先に対する特別なアクセス権を使用して、通常取引先を担当している同僚で構成されるデフォルトのチームを設定します。[取引先チーム]関連リストが表示されない場合は、取引先チームを有効にするようにSalesforceシステム管理者に依頼してください。

1. 個人設定の [高度なユーザーの詳細] に移動し、[デフォルト取引先チーム] を見つけます。[追加] をクリックします。
2. 同僚を追加し、取引先および関連する商談とケースへの各ユーザーのアクセス権を選択し、チームでのユーザーの役割を選択します。
3. 必要に応じて、取引先にチームを自動的に追加するオプションを選択します。

今後、取引先にデフォルトのチームを追加するには、[新規取引先または移行された取引先に対して私のデフォルト取引先チームを自動的に追加する] を選択します。

デフォルトのチームをすべての取引先にすぐに追加するには、[取引先チームをこれらのメンバーで更新する] を選択します。

デフォルトのチームを取引先に自動的に追加しない場合は、[取引先チーム] 関連リストの [デフォルトチームの追加] をクリックして、個々のレコードに追加できます。[デフォルトチームの追加] により、ボタンをクリックしたユーザーではなく取引先所有者のデフォルトチームが追加されます。

4. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[取引先へのチームの追加](#)

[チームを使用した取引先のアクセス権に関する考慮事項](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

デフォルトの取引先チームを設定または編集する

- 取引先に対する「参照」
および
取引先所有者、または
ロール階層で所有者の
上位

取引先所有者のデフォルトの取引先チームを取引先に追加する

- 取引先に対する「参照」
および
取引先所有者、または
ロール階層で所有者の
上位

レポートを使用した取引先チームの管理

レポートの取引先チームメンバーの ID 項目を使用して、チーム情報を最新の状態に維持します。たとえば、レポートを実行し、ユーザーが所属しているすべての取引先チームを確認します。次に、ID とデータローダーを使用して、すべての取引先チームからチームメンバーを削除します。

たとえば、Jessica Adams というユーザーが退職しました。そこで、このユーザーを所属先であった取引先チームから削除します。

1. 取引先チームを含む取引先種別のレポートを作成します。レポートのプレビューには、[取引先所有者] 項目が含まれます。
2. レポートのプレビューに [UserId] 項目を追加します。
3. レポートを保存して実行します。チームから削除するユーザーのすべての UserId 値を検索します。
レポートには、取引先チームメンバーオブジェクトの UserId 値を持つすべてのユーザーが含まれます。各ユーザーは、各チームの UserId 値を持っています。
4. レポートデータをエクスポートします。識別された UserId 値に基づいてレコードを更新するようにデータローダーを設定します。

チームを使用した取引先のアクセス権に関する考慮事項

取引先チームを使用して取引先のアクセス権を付与し、ポータルユーザーをチームに追加するときの考慮事項を確認します。

アクセス権

取引先および関連レコード

- Salesforce システム管理者は、取引先および関連レコードへのデフォルトのアクセス権を設定します。チームメンバーにデフォルトよりも高いアクセス権を付与するには、ロール階層で取引先所有者以上である必要があります。デフォルトよりも高いアクセス権をチームメンバーに付与できますが、デフォルトよりも低いアクセス権は付与できません。
- 取引先に対する「参照」または「参照・更新」アクセス権を持たないチームメンバーを追加するには、ロール階層で所有者以上である必要があります。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および Salesforce Classic

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

ユーザ権限

非公開フォルダーでレポートを作成、編集、および削除する

- 「レポートの作成とカスタマイズ」

公開フォルダーと非公開フォルダーでレポートを作成、編集、および削除する

- 「レポートビルダー」または「レポートビルダー (Lightning Experience)」

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

取引先所有者の変更とグループベースのアクセス権

グループベースのアクセス権を持つユーザーが取引先チームメンバーを追加するとします。取引先所有者が変更されると、[現在の取引先チームをそのまま使用する]オプションが選択されている場合でも、グループベースのアクセス権を持つユーザーにより追加されたチームメンバーはチームから削除されます。

取引先に関連するチームメンバーを保持するには、チームメンバーは Salesforce システム管理者、取引先所有者、またはロール階層で所有者より上位のユーザーにより追加されている必要があります。

子レコード

チームメンバーに自分自身よりも高い子レコードへのアクセス権を付与することはできません。たとえば、取引先の子レコードに対する「参照」アクセス権を持っている場合、チームメンバーに「参照・更新」アクセス権を付与することはできません。必要なアクセス権を付与するには、Salesforce システム管理者にお問い合わせください。

使用可能な項目

営業担当がチームメンバーを追加するときに使用できる項目は、取引先に対する営業担当のアクセスレベルに基づきます。

取引先および商談への組織の共有設定アクセス権

Salesforce システム管理者は、デフォルトの取引先および商談のアクセス権を [非公開] に設定できます。この場合、チームメンバーに個別の商談へのアクセス権を付与すると、そのユーザーは商談の取引先への「参照」アクセス権を取得します。反対に、個別の取引先へのユーザーのアクセス権を削除すると、ユーザーは、取引先に関連する商談チームから削除されます。

ポータルユーザー

大規模ポータルユーザーはチームに追加できません。

関連トピック:

[取引先へのチームの追加](#)

取引先チームの管理

取引先チームを有効にしてチームレイアウトをカスタマイズすることで、取引先担当者が連携してカスタマーリレーションを改善できるようにします。

取引先チームの有効化によるコラボレーションの簡易化

取引先チームを有効にして、担当者が取引先のチームを作成および管理できるようにします。

取引先チーム内の役割のカスタマイズ

取引先チームの各メンバーには、取引先マネージャーや営業担当など、取引先での役割があります。社内のチームメンバーの役割を追跡するには、取引先チームの役割をカスタマイズします。

ユーザーの取引先チームの管理

一度に複数の取引先チームメンバーの追加、削除、または置換を行います。メンバーの役割とアクセス権を更新します。

取引先チームの無効化

取引先担当者が取引先チームを使用していないときに取引先チームデータを保持しないようにする場合、取引先チームを無効にできます。

取引先チームのカスタマイズに関する考慮事項

取引先チームをカスタマイズする場合は、カスタム項目、チームメンバー情報、入力規則、フロー、Apex トリガーのサポートに関連する考慮事項を確認します。

取引先チームの項目

取引先チームメンバーデータは標準項目に保存されます。ユーザーのページレイアウトにより表示される項目が決まり、ユーザーの取引先へのアクセス権により編集可能な項目が決まります。

取引先チームの有効化によるコラボレーションの簡易化

取引先チームを有効にして、担当者が取引先のチームを作成および管理できるようにします。

1. [設定]の[クイック検索]ボックスで[取引先チーム]を検索します。
2. [取引先チームの有効化]をクリックします。
3. [取引先チームメンバー]関連リストを含める取引先ページレイアウトを選択します。ユーザーがカスタマイズしたページレイアウトにこの関連リストを含めることもできます。
4. 設定を保存します。

関連トピック:

[チームを使用した取引先に関するコラボレーション](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

取引先チームを有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

取引先チーム内の役割のカスタマイズ

取引先チームの各メンバーには、取引先マネージャーや営業担当など、取引先での役割があります。社内のチームメンバーの役割を追跡するには、取引先チームの役割をカスタマイズします。

 **警告:** 取引先チームは、商談チームと役割を共有します。取引先チーム内の役割を削除すると、その役割は、商談チーム内の役割として表示されなくなります。

1. [設定]の[クイック検索]ボックスで[チーム内の役割]を検索します。
2. ビジネスプロセスに従ってチームの役割の選択リスト値を編集します。
3. 変更内容を保存します。
4. 変更された選択リスト値をグローバルに更新するには、[設定]で[クイック検索]ボックスを使用して、[チーム内の役割の置き換え]を選択します。

関連トピック:

[商談チーム内の役割のカスタマイズ](#)

ユーザーの取引先チームの管理

一度に複数の取引先チームメンバーの追加、削除、または置換を行います。メンバーの役割とアクセス権を更新します。

1. [設定]の[クイック検索]ボックスで[取引先チームの一括再割り当て]を検索します。
2. 次の手順に従って変更を指定します。新規または変更したチームメンバーに適切な取引先、取引先責任者、ケース、および商談のアクセス権を選択します。次に、取引先チームページレイアウトに含まれるカスタム項目に入力します。
取引先、取引先責任者、商談、またはケースに対する「参照・更新」アクセス権を持つ取引先チームユーザーを無効にし、そのユーザーを再度有効にします。そのユーザーのアクセス権はデフォルトで「参照のみ」に設定されます。
3. 変更されたレコードの数を確認したら、[完了]をクリックします。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

チーム内の役割を設定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

1つの操作で複数の取引先チームメンバー、役割、アクセス権を編集する

- 「チーム再割り当てウィザードの使用」

取引先チームの無効化

取引先担当者が取引先チームを使用していないときに取引先チームデータを保持しないようにする場合、取引先チームを無効にできます。

取引先チームを無効にする前に、次の操作を実行します。

- 取引先チームに追加したすべてのカスタム項目、カスタムボタン、カスタムリンク、ページレイアウト、入力規則、Apex トリガー、ワークフロールールを削除します。
- 取引先チーム情報を含むすべてのカスタムレポートを削除します。
- 取引先チームを使用する Apex パッケージをアンインストールします。
- Apex コードで参照される取引先チームメンバーを削除します。

 **警告:** 取引先チームの無効化は元に戻せません。取引先からすべてのチームが完全に削除され、デフォルトの取引先チームが削除され、すべてのページレイアウトから [取引先チーム] 関連リストが削除されます。

1. [設定] の [クイック検索] ボックスで [取引先チーム] を検索します。
2. [取引先チームの無効化] を選択します。

関連トピック:

[項目のカスタマイズ](#)

[カスタムボタンとカスタムリンク](#)

[Lightning Experience でのレポートの作成](#)

[入力規則](#)

[Apex トリガーの定義](#)

[ワークフロールール](#)

取引先チームのカスタマイズに関する考慮事項

取引先チームをカスタマイズする場合は、カスタム項目、チームメンバー情報、入力規則、フロー、Apex トリガーのサポートに関連する考慮事項を確認します。

カスタム項目と選択リスト

Salesforce Classic の可用性

カスタム項目と選択リストは、Salesforce Classic には表示されません。

最大カスタム項目数

取引先チームあたり最大 100 個のカスタム項目を作成できます。

カスタム項目の表示

チームメンバーを編集する場合、[取引先チームメンバーを追加] 複数行ページレイアウトに項目を追加しない場合であっても、ユーザーにはカスタム項目が表示されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

取引先チームを無効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

カスタム項目の削除

カスタム項目を削除すると、その項目に基づく検索条件も削除されます。カスタム項目のデータが使用されている割り当てルールやエスカレーションルールの結果が変化する場合があります。

カスタム項目のデフォルト値

カスタム項目にデフォルト値を含めると、Lightning Experience ユーザーが取引先チームメンバーを追加しているときはその項目が空白で表示されます。ユーザーが値を入力しないと、保存後にレコードにデフォルト値が表示されます。

カスタム選択リスト

取引先チームの一括再割り当てでは、カスタム選択リストはサポートされていません。

チームメンバー情報の表示

チームメンバーの参照はサポート対象外

取引先などのオブジェクトから取引先チームメンバーへの参照を作成できません。

関連リストでの並び替え

[取引先チーム] 関連リストは、[チームメンバーの名前] で並び替えられます。[取引先チームメンバー] ページレイアウトで並び替え順を指定した場合でも、並び替え順はカスタマイズできません。ユーザーは関連リストを他の列で並び替えることができますが、ページが更新されると、[チームメンバーの名前] 列での並び替えに戻ります。

チームメンバーの取引先責任者のアクセス権

取引先責任者の組織の共有設定を [親レコードに連動] に設定した場合、ユーザーは [取引先責任者のアクセス権] 項目を表示することも編集することもできません。

チームメンバーへのアクセス権の付与

「すべてのデータの編集」プロファイル権限を持つユーザーのみが、取引先所有者のアクセスレベルよりも高いアクセスレベルを取引先チームメンバーに付与できます。Lightning Experience では、実行ユーザーの権限によって使用可能なアクセスレベル選択リスト値が決まります。Salesforce Classic では、「すべてのデータの編集」プロファイル権限を持たないユーザーがより高いアクセスレベルを保存できないようにする例外があります。

チームメンバーの削除

削除された取引先チームメンバーレコードはごみ箱に移動されず、復元することはできません。ただし、関連する取引先の削除時にレコードがカスケード削除された場合を除きます。詳細は、オブジェクトリファレンスの「[AccountTeamMember](#)」を参照してください。

入力規則、フロー、Apex トリガーのサポート

Lightning Experience のサポート

入力規則、フロー、および Apex トリガーは、Lightning Experience ユーザーが関連リストで [追加] アクションを使用してデフォルトチームを取引先に追加する場合に適用されます。ただし、Lightning Experience ユーザーが、デフォルトチームを取引先に自動で追加するための個人設定オプションを選択した場合、入力規則と Apex トリガーは適用されません。

Salesforce Classic のサポート

Salesforce Classic ユーザーがデフォルトの取引先チームを任意の方法で追加する場合、入力規則と Apex トリガーはスキップされます。

所有権の変更

取引先所有権の変更中に取引先チームメンバーが削除されると、Apex トリガーはスキップされます。

Visualforce のサポート

Visualforce を使用したボタンの上書き

取引先チームメンバーレコードでは、[編集] や [削除] など、Visualforce ページでの標準ボタンの動作を上書きすることはできません。

関連トピック:

[取引先チーム内の役割のカスタマイズ](#)

[取引先チームの項目](#)

取引先チームの項目

取引先チームメンバーデータは標準項目に保存されます。ユーザーのページレイアウトにより表示される項目が決まり、ユーザーの取引先へのアクセス権により編集可能な項目が決まります。

項目	説明
取引先のアクセス権	取引先に対するチームメンバーのアクセスレベル。アクセスレベルは「参照・更新」または「参照のみ」にできますが、デフォルトの取引先共有アクセス権よりも低い権限にすることはできません。
ケースのアクセス権	取引先に関連付けられたケースに対するチームメンバーのアクセスレベル。
取引先責任者のアクセス権	取引先の商談に対するチームメンバーのアクセスレベル。アクセスレベルは「参照・更新」または「参照のみ」にできますが、デフォルトの取引先責任者共有アクセス権よりも低い権限にすることはできません。 [取引先責任者のアクセス権] 項目は、取引先責任者に対する組織の共有設定が [親レコードに連動] に設定されているときは無効です。
商談のアクセス権	取引先に関連付けられた商談に対するチームメンバーのアクセスレベル。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

項目	説明
チームメンバー	チームの一員としてリストされるユーザー。
チーム内の役割	取引先に対するチームメンバーの役割 (取引先マネージャーなど)。

取引先についての注意事項

取引先に関する追加の考慮事項を確認してください。

取引先作成のガイドライン

取引先作成のガイドラインを確認します。

取引先削除のガイドライン

ほとんどの取引先とその関連レコードは1回のクリックで削除できます。一部の取引先は、関連レコードが削除されるまで削除できません。

取引先階層の使用に関する考慮事項

すべての階層には、[親取引先] 項目によって関連付けられている取引先が表示されます。取引先階層を作成するときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

取引先項目

取引先には、法人取引先項目と個人取引先項目があります。

取引先作成のガイドライン

取引先作成のガイドラインを確認します。

モバイルデバイスでのサポート

Salesforce モバイルアプリケーションでは添付ファイルを表示できますが、編集することはできません。

レコードのタイプ

Salesforce システム管理者がレコードタイプを設定している場合、取引先を作成するときにレコードタイプの選択を促されます。異なるレコードタイプには、会社のビジネスプロセスをサポートするために異なる項目や選択リスト値を含めることができます。

会社の関連子会社

法人取引先が別の法人取引先の関連子会社であることを指定するには、[親取引先] 項目に入力します。これで、取引先の詳細ページから取引先階層を表示できます。Lightning Experience では、[取引先階層を表示] をクリックします。Salesforce Classic では、[階層の表示] リンクをクリックします。[親取引先] 項目は、個人取引先では使用できません。

会社の場所

同じ会社の別の場所を指定するには、[取引先部門] 項目を使用します。たとえば、Acme.com にはパリとロンドンに事業所があるとします。2つの取引先を作成し、名前は両方とも Acme.com としますが、[取引先部門] にはそれぞれパリとロンドンの値を設定します。

ディビジョン

Salesforce システム管理者がディビジョンを有効にしている場合、新規取引先のディビジョンは、別のディビジョンを選択しない限り、自動的にデフォルトのディビジョンに設定されます。

テリトリー管理

Salesforce システム管理者がテリトリー管理を設定している場合、取引先割り当てルールで、新規作成した取引先をテリトリーに自動的に割り当てることができます。

関連トピック:

[レコードの作成および更新](#)

[取引先レコードには誰がアクセスできますか?](#)

[取引先項目](#)

エディション

法人取引先を使用可能な
インターフェース:

Lightning Experience および
Salesforce Classic

法人取引先を使用可能な
エディション: すべてのエ
ディション

個人取引先を使用可能な
インターフェース:

Lightning Experience および
Salesforce Classic

個人取引先を使用可能な
エディション: **Professional**
Edition、**Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、**Unlimited** Edition、
および **Developer** Edition

ユーザ権限

法人取引先を作成する

- 取引先に対する「作成」

個人取引先を作成する

- 取引先に対する「作成」

および

取引先責任者に対する
「作成」

取引先削除のガイドライン

ほとんどの取引先とその関連レコードは1回のクリックで削除できます。一部の取引先は、関連レコードが削除されるまで削除できません。

重要: 取引先を削除する権限を持っている場合のみ、[削除] オプションが表示されます。[削除] オプションは、Lightning Experience と Salesforce Classic の取引先の詳細ページと取引先リストビューで使用できます。[削除] オプションが表示されない場合は、その取引先を削除する権限がありません。Salesforce システム管理者にお問い合わせください。

削除された取引先は、関連項目と一緒にごみ箱に移動します。ごみ箱から取引先を復元する場合、次の例外を除き、関連する項目も復元されます。

- 取引先責任者
- 商談
- 注文
- 契約 (有効ではない場合)
- 活動
- メモ
- 添付ファイル
- ポータルロールおよびグループ (取引先のすべてのポータルユーザーが無効な場合)
- パートナーリレーション
- リレーショングループメンバー
- リレーショングループメンバー (特定のケース)
- ポータルロールおよびグループ
- スコアカードの関連付け

次のいずれかの条件に該当する場合、取引先を削除できません。

- ケースが取引先に関連している
- 取引先に対する「削除」権限がない
- 取引先の所有者、ロール階層で取引先の所有者よりも上位、Salesforce システム管理者のいずれでもない
- 取引先の取引先責任者が [請求先取引先責任者] 参照項目を介して注文に関連している

次のいずれかの条件が適用される場合、パートナー取引先を削除できません。自分が所有する成立した商談が取引先に含まれる場合に、その取引先を削除するには、成立した商談を取引先と一緒に削除する必要があります。チャンネルプログラムメンバーシップに関連付けられた取引先を削除するには、まずメンバーシップを削除する必要があります。

- 子レコード、有効契約、他のユーザーが所有する関連商談が取引先に関連している
- カスタマーユーザーまたはパートナーユーザーとして有効化された関連取引先責任者が取引先に関連している
- チャンネルプログラムメンバーシップが取引先に関連している

エディション

法人取引先を使用可能な
インターフェース:
Lightning Experience および
Salesforce Classic

法人取引先を使用可能な
エディション: すべてのエ
ディション

個人取引先を使用可能な
インターフェース:
Lightning Experience および
Salesforce Classic

個人取引先を使用可能な
エディション: **Professional**
Edition、**Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、**Unlimited** Edition、
および **Developer** Edition

ユーザ権限

取引先を参照する

- 取引先に対する「参照」

取引先を削除する

- 取引先に対する「削除」

 **メモ:** 関連レコードに対する「削除」権限は必要ありません。

関連トピック:

[レコードの削除](#)

[重複する取引先のマージ](#)

取引先階層の使用に関する考慮事項

すべての階層には、[親取引先]項目によって関連付けられている取引先が表示されます。取引先階層を作成するときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

[Lightning Experience での取引先階層の使用に関する考慮事項](#)

Lightning Experience を使用して取引先階層を作成するときは、次の点に留意してください。

[Salesforce Classic での取引先階層の使用に関する考慮事項](#)

Salesforce Classic を使用して取引先階層を作成するときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

Lightning Experience での取引先階層の使用に関する考慮事項

Lightning Experience を使用して取引先階層を作成するときは、次の点に留意してください。

取引先の表示

Lightning Experience では、[取引先階層] ページに最大 2,000 件の取引先が名前で並び替えられて表示されます。(階層の他の部分で取引先を表示するには、別の取引先から階層を開きます)。階層には参照する権限のない取引先は表示されません。

現在の表示レコードが階層の中央にある場合(たとえば、親レコードに 500 件の子があり、現在のレコードが子 #250 である)、[取引先階層] ページを最初に表示したときに親レコードが表示されません。階層のさらに上の結果を表示するには、上にスクロールします。

複数の場所が関連する取引先

複数の事業所を持つ会社の場合は、[取引先部門] 項目を使用して事業所を区別します。

ディビジョン内の取引先

ディビジョンが有効になっている場合、[親取引先] 項目を使用して異なるディビジョンの取引先を関連付けることができます。

モバイルデバイスのサポート

Salesforce モバイルアプリケーションでは、取引先階層は表示できません。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

取引先を参照する

- 取引先に対する「参照」

個人取引先のサポート

個人取引先は、[親取引先] 項目または [取引先階層を表示] アクションではサポートされていません。

関連トピック:

[Lightning Experience での取引先階層の設定](#)

Salesforce Classic での取引先階層の使用に関する考慮事項

Salesforce Classic を使用して取引先階層を作成するときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

- Salesforce Classic では、取引先階層に最大500件の子取引先が表示されます。階層には参照する権限のない取引先の詳細は表示されません。
- 複数の事業所を持つ会社の場合は、[取引先 部門] 項目を使用して事業所を区別することもできます。
- デイビジョンが有効になっている場合、[親取引先] 項目を使用して関連付けられた取引先は同じデイビジョン内にある必要はありません。
- 個人取引先は、[親取引先] 項目または [取引先階層を表示] アクションではサポートされていません。
- 関連子会社を一覧表示するには、関連子会社を編集し、親取引先として登録する既存の取引先の名前を [親取引先] 項目に入力します。または、ルックアップアイコンをクリックして親取引先を検索するか、作成します。

関連トピック:

[Salesforce Classic での取引先階層の設定](#)

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:
Database.com Edition を除くすべてのエディション

ユーザ権限

取引先を参照する

- 取引先に対する「参照」

取引先項目

取引先には、法人取引先項目と個人取引先項目があります。

法人取引先項目

法人取引先には、次の項目があります(アルファベット順)。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によって、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

項目	説明
取引先通貨	取引先における、すべての通貨金額項目のデフォルト通貨。金額は取引先通貨で表示され、ユーザー個人設定の通貨に変換されます。複数の通貨を使用している組織でのみ使用可能です。
取引先ディビジョン	取引先が属するディビジョン。取引先責任者や商談など、取引先に関連付けられるレコードは、自動的に取引先のディビジョンを継承します。データをセグメント化するためにディビジョンを使用している組織でのみ使用可能です。
取引先名	会社の名前。この項目は最大 255 文字まで入力できます。
取引先名(ローカル)	ローカル言語に翻訳された取引先の名前。
取引先番号	取引先の追跡(参照)番号。この項目は最大 40 文字まで入力できます。
取引先所有者	取引先の割り当てられた所有者。 Personal Edition では利用できません。
取引先レコードタイプ	どのような選択リスト値がそのレコードで使用可能かを決定する項目名。使用可能なエディションは、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition です。
取引先部門	単一の場所、本社、支店など、取引先の場所の情報。この項目は最大 80 文字まで入力できます。

エディション

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

法人取引先を使用可能なエディション: **Essentials** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

個人取引先を使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

項目	説明
取引先取得元	取引先レコードの取得元。たとえば、 <i>Advertisement</i> (広告) や <i>Trade Show</i> (展示会) などです。この取得元は、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。
年間売上	報告されている年間収益額。
市区郡(請求先)	請求先住所の市区郡部分。最大 40 文字です。
国(請求先)	請求先住所の国名部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大 80 文字です。
都道府県(請求先)	請求先住所の都道府県部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大 80 文字です。
町名・番地(請求先)	請求先に使用される町名・番地。この項目は最大 255 文字まで入力できます。
郵便番号(請求先)	請求先住所の郵便番号部分。最大 20 文字です。
作成者	取引先を作成したユーザー、作成日時も含む。(参照のみ)
説明	取引先の説明。この項目には最大 32 KB までのデータを入力できます。レポートには、最初の 255 文字だけが表示されます。
従業員数	アカウントの従業員数。
保存時にこの取引先をテリトリールールに照らして評価する	オンにした場合、取引先が編集および保存されるときに取引先割り当てルールを実行します。システム管理者は、取引先のページレイアウトをカスタマイズするときに、このチェックボックスを表示するかどうか、デフォルトでオンにするかどうかを制御できます。
テリトリの割り当てルールから除外	オンにした場合、取引先は取引先割り当てルールの実行時には評価されず、テリトリに自動的に割り当てられません。また、取引先がすでに割り当てルールの結果としてテリトリに割り当てられている場合、このチェックボックスをオンにすると、取引先はテリトリから削除されます。このチェックボックスは、ルールに基づいた取引先割り当てにのみ影響し、手動の取引先割り当てには影響しません。
Fax	Fax 番号。この項目は最大 40 文字まで入力できます。

項目	説明
業種	アカウントの主要業務。エント리는、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。
更新者	取引先項目を最後に変更したユーザー、変更日時も含む。この項目では、取引先の関連リスト項目のいずれかに行った変更は追跡しません。(参照のみ)
会社形態	公開や非公開などの会社所有形態。エント리는、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。
親取引先	会社がより大きい会社または組織の子会社である場合の親会社。親取引先は、Salesforce の既存の取引先でなければなりません。取引先名を入力、またはルックアップアイコンを使用して取引先を選択(または、必要に応じて作成)します。
パートナー取引先	取引先がパートナー取引先であるかどうかを示す参照専用の項目。
電話	取引先の主電話番号。この項目は最大 40 文字まで入力できます。
評価	Hot(見込み有り)、Cold(見込み無し)など、この取引先に対する評価のカテゴリ。エント리는、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。
市区郡(納入先)	納入先住所の市区郡部分。最大 40 文字です。
国(納入先)	納入先住所の国名部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大 80 文字です。
都道府県(納入先)	納入先住所の都道府県部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大 80 文字です。
町名・番地(納入先)	主な連絡先または納入先住所の町名・番地。最大 255 文字です。
郵便番号(納入先)	主な連絡先または納入先住所の郵便番号部分。最大 20 文字です。

項目	説明
SIC Code (SIC コード)	取引先の主要事業分類の標準産業分類コード。この項目は最大 10 文字まで入力できます。
産業区分の説明	産業コードに基づいた、組織の業種の短い説明。
株式コード	特定の株式の公開株式を示すために使用される略語。銘柄コードとも呼ばれます。この項目は最大 20 文字まで入力できます。
種別	顧客、競合会社、またはパートナーなど、取引先の種類。エント리는、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。
カスタムリンク	Salesforce システム管理者が設定する取引先のカスタムリンクのリスト。
Web サイト	www.acme.com など、取引先の Web サイトの URL。この項目は最大 255 文字まで入力できます。最初の 50 文字だけが表示されます。

個人取引先項目

個人取引先には、次の標準項目があります(アルファベット順)。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によって、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。プレフィックス「Person」またはサフィックス「_pc」が付いている項目は、個人取引先でサポートされ、法人取引先ではサポートされない取引先責任者項目です。

このリストには、Salesforce システム管理者が作成したカスタム項目は含まれません。個人取引先では、取引先項目と取引先責任者カスタム項目の両方が利用できます。

項目	説明	取引先責任者項目
取引先通貨	取引先における、すべての通貨金額項目のデフォルト通貨。金額は取引先通貨で表示され、ユーザー個人設定の通貨に変換されます。複数の通貨を使用している組織でのみ使用可能です。	
取引先ディビジョン	取引先が属するディビジョン。取引先責任者や商談など、取引先に関連付けられるレコードは、自動的に取引先のディビジョンを継承します。データをセグメント化するためにディビジョンを使用している組織でのみ使用可能です。	

項目	説明	取引先責任者項目
取引先名	個人の名前。個人取引先の取引先名は直接編集できません。Salesforceがユーザーの言語設定に基づく適切な順序で[名]項目と[姓]項目を結合することで、取引先名は指定されません。組織で[ミドルネーム]および[肩書き]項目が有効化されている場合、それらの項目も取引先名に含まれます。	
取引先名(ローカル)	ローカル言語に翻訳された取引先の名前。	
取引先番号	取引先の追跡(参照)番号。この項目は最大40文字まで入力できます。	
取引先所有者	取引先の割り当てられた所有者。Personal Edition では利用できません。	
取引先レコードタイプ	どのような選択リスト値がそのレコードで使用可能かを決定する項目名。使用可能なエディションは、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition です。	
取引先部門	単一の場所、本社、支店など、取引先の場所の情報。この項目は最大80文字まで入力できます。	
年間売上	報告されている年間収益額。	
アシスタント	取引先責任者のアシスタント。最大40文字です。	✓
アシスタント電話	アシスタントの電話番号。最大40文字です。	✓
市区郡(請求先)	請求先住所の市区郡部分。最大40文字です。	
国(請求先)	請求先住所の国名部分。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大80文字です。	

項目	説明	取引先責任者項目
都道府県(請求先)	請求先住所の都道府県部分。エントリーは標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大 80 文字です。	
町名・番地(請求先)	請求先に使用される町名・番地。この項目は最大 255 文字まで入力できます。	
郵便番号(請求先)	請求先住所の郵便番号部分。最大 20 文字です。	
誕生日	取引先責任者の誕生日。項目をクリックし、カレンダーから日付を選択します。	✓
作成者	取引先を作成したユーザー、作成日時も含む。(参照のみ)	
カスタムリンク	Salesforce システム管理者が設定する取引先のカスタムリンクのリスト。	
部署	法人または組織の関連付けされた部署。最大 80 文字です。	✓
説明	取引先の説明。この項目には最大 32KB までのデータを入力できます。レポートには、最初の 255 文字だけが表示されます。	
電話連絡拒否	取引先責任者が電話による連絡を希望するかどうか。	✓
メール	取引先責任者のメールアドレス。有効なメールアドレスが必要です。最大 80 文字です。	✓
メール送信除外	取引先責任者(個人取引先)がメールの受信を希望するか(false)、否か(true)。	✓
従業員数	アカウントの従業員数。	
エンゲージメント履歴	過去 30 日間の個人取引先の受信エンゲージメントと送信エンゲージメントを表示するグラフ。Sales Engagement で使用可能。	

項目	説明	取引先責任者項目
保存時にこの取引先をテリトリールールに照らして評価する	オンにした場合、取引先が編集および保存されるときに取引先割り当てルールを実行します。システム管理者は、取引先のページレイアウトをカスタマイズするときに、このチェックボックスを表示するかどうか、デフォルトでオンにするかどうかを制御できます。	
テリトリーの割り当てルールから除外	オンにした場合、取引先は取引先割り当てルールの実行時には評価されず、テリトリーに自動的に割り当てられません。また、取引先がすでに割り当てルールの結果としてテリトリーに割り当てられている場合、このチェックボックスをオンにすると、取引先はテリトリーから削除されます。このチェックボックスは、ルールに基づいた取引先割り当てにのみ影響し、手動の取引先割り当てには影響しません。	
Fax	Fax 番号。この項目は最大 40 文字まで入力できます。	
Fax 送信除外	取引先責任者が同報ファックスの受信を希望するかどうか。	✓
名	個人の名前(名)。この項目は最大 40 文字まで入力できます。	✓
性同一性	取引先責任者の性別に関する個人的かつ自己同一的な体験。取引先責任者の誕生時に指定された性別と同一であるとは限りません。	✓
自宅電話	取引先責任者の自宅電話番号。最大 40 文字です。	✓
業種	アカウントの主要業務。エントリーは、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。	
姓	個人の姓。この項目は最大 80 文字まで入力できます。	✓

項目	説明	取引先責任者項目
リードソース	広告、パートナー、Web などのレコードソース。エント리는、システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リスト値ごとに最大 40 文字です。	✓
市区郡(郵送先)	郵送先住所の市区郡。最大 40 文字です。	✓
国(郵送先)	住所の国(郵送先)。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。テキスト項目の場合、最大 80 文字まで入力できます。	✓
都道府県(郵送先)	住所の都道府県(郵送先)。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。テキスト項目の場合、最大 80 文字まで入力できます。	✓
町名・番地(郵送先)	郵送先住所の町名・番地。最大 255 文字です。	✓
郵便番号(郵送先)	郵送先住所の郵便番号。最大 20 文字です。	✓
ミドルネーム	個人のミドルネーム。この項目は最大 40 文字まで入力できます。 この項目を有効化する場合は、Salesforce カスタマーサポートにお問い合わせください。次に、[設定] から、[クイック検索] ボックスに「ユーザーインターフェース」と入力し、[ユーザーインターフェース] を選択します。その後で、[個人名の名前サフィックスを有効化] を選択します。	✓
携帯	取引先責任者の携帯電話番号。最大 40 文字です。	✓
更新者	取引先項目を最後に変更したユーザー、変更日時も含む。この項目では、取引先の関連リスト項目のい	

項目	説明	取引先責任者項目
	れかに行った変更は追跡しません。 (参照のみ)	
市区郡(その他)	取引先責任者の住所の市区郡(その他)。最大 40 文字です。	✓
国(その他)	住所の国(その他)。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。テキスト項目の場合、最大 80 文字まで入力できます。	✓
電話(その他)	取引先責任者の電話番号(その他)。最大 40 文字です。	✓
都道府県(その他)	住所の都道府県(その他)。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。テキスト項目の場合、最大 80 文字まで入力できます。	✓
町名・番地(その他)	取引先責任者の住所の町名・番地(その他)。最大 255 文字です。	✓
郵便番号(その他)	取引先責任者の住所の郵便番号(その他)。最大 20 文字です。	✓
会社形態	公開や非公開などの会社所有形態。エント리는、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。	
電話	取引先の主電話番号。この項目は最大 40 文字まで入力できます。	
代名詞	取引先責任者の個人的な代名詞。性同一性を反映します。エント리는、システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。最大 40 文字です。	✓
評価	Hot (見込み有り)、Cold (見込み無し) など、この取引先に対する評価のカテゴリ。エント리는、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リス	

項目	説明	取引先責任者項目
	トの値には、40文字まで入力可能です。	
上司	個人取引先のマネージャーの名前。個人取引先または取引先責任者の名前を入力するか、リストから個人取引先または取引先責任者を選択します。	✓
敬称	様、教授など、取引先責任者を示す敬称。システム管理者が設定した使用可能な値の選択リストからエントリを選択します。最大40文字です。	✓
市区郡(納入先)	納入先住所の市区郡部分。最大40文字です。	
国(納入先)	納入先住所の国名部分。エントリは標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大80文字です。	
都道府県(納入先)	納入先住所の都道府県部分。エントリは標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大80文字です。	
町名・番地(納入先)	主な連絡先または納入先住所の町名・番地。最大255文字です。	
郵便番号(納入先)	主な連絡先または納入先住所の郵便番号部分。最大20文字です。	
SIC Code (SIC コード)	取引先の主要事業分類の標準産業分類コード。この項目は最大10文字まで入力できます。	
肩書き	個人の名前の肩書き。この項目は最大40文字まで入力できます。 この項目を有効化する場合は、Salesforce カスタマーサポートにお問い合わせください。次に、[設定]から、[クイック検索] ボックスに「ユーザーインターフェース」と入力し、[ユーザーインターフェース]	✓

項目	説明	取引先責任者項目
	を選択します。その後で、[個人名の名前サフィックスを有効化]を選択します。	
役職	組織内の取引先責任者の職位。最大 80 文字です。リードを個人取引先に変換する場合、リードの [役職] 項目に 80 文字を超える文字が含まれていると、変換に失敗します。	✓
ケイデンス総数	個人取引先が割り当てられている Sales Engagement ケイデンスの数。この項目は、リストビューでのみ使用できます。	
種類	顧客、競合会社、またはパートナーなど、取引先の種類。エント리는、Salesforce システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されません。選択リストの値には、40 文字まで入力可能です。	
Web サイト	www.acme.com など、取引先の Web サイトの URL。この項目は最大 255 文字まで入力できます。最初の 50 文字だけが表示されます。	

関連トピック:

[取引先](#)

取引先責任者

取引先責任者を使用して、ビジネス相手に関する情報を保存します。取引先責任者はほとんどの場合、取引先に関連付けられていますが、商談などの他のレコードに関連付けることもできます。取引先責任者-to-複数取引先の有効化、階層情報の追加、共有設定のカスタマイズを行うと取引先責任者がさらに便利になります。

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: すべてのエディション

取引先責任者の管理

取引先責任者の作成と削除、重複のマージ、他のユーザーとの共有など、取引先責任者レコードの基本を理解します。

取引先責任者の設定

取引先責任者は素晴らしい機能ですが、共有ルールや階層などの基本的な取引先責任者機能を追加すると、さらに機能が向上します。

取引先責任者-to-複数取引先

個人が複数の会社で仕事をしていることはよくあります。ビジネス所有者が複数の会社を所有していることもあれば、コンサルタントが複数の組織の代理人を務めていることもあります。1つの取引先責任者を、複数の取引先に関連付けると、重複レコードを作成することなく、個人と法人間のリレーションを簡単に管理できます。

取引先責任者の役割

取引先責任者の役割では、取引先、ケース、契約、または商談で各取引先責任者が果たす役割を指定します。取引先責任者の役割を使用すると、営業チームが常に問い合わせ先と問い合わせる時期を把握できるようになります。

取引先責任者の役割

商談の取引先責任者の役割は、案件でそれぞれの取引先責任者が果たす役割を指定します。商談の取引先責任者の役割を使用してカスタマイズすると、営業チームでは、どの取引先責任者に、いつ問い合わせを行うべきか把握できるようになります。

取引先責任者について把握すべき事項

取引先責任者に関する追加の考慮事項を確認してください。

取引先責任者の管理

取引先責任者の作成と削除、重複のマージ、他のユーザーとの共有など、取引先責任者レコードの基本を理解します。

取引先責任者の作成に関する考慮事項

取引先責任者を作成する前に、次のいくつかの重要事項を考慮してください。

取引先責任者の表示および管理のガイドライン

取引先責任者を表示および管理する場合、次のいくつかの重要事項を考慮してください。

取引先責任者インテリジェンスビュー

取引先責任者インテリジェンスビューでは、取引先責任者の活動およびエンゲージメント評価指標の表示、インサイトの表示、アクションの実行、レコードの更新をすべて1か所で行うことができます。

取引先責任者の削除に関する考慮事項

ほとんどの取引先責任者は1回のクリックで削除できます。ただし、取引先責任者を削除する前に、誰が取引先責任者を削除できるか、また取引先責任者に関連付けられたレコードがどうなるかを知っておく必要があります。

重複する取引先責任者のマージ

レコードを常にクリーンな状態にして、重複のない状態を保ちます。これにより多くの顧客にアクセスした上で、良好な関係を維持できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

サードパーティデータを使用した取引先責任者の更新

Salesforce システム管理者は、取引先責任者と Lightning Data のレコードを比較する機能を設定できます。システム管理者によるこれらの機能の設定方法によっては、情報の変更時に取引先責任者が更新されます。また、取引先責任者を手動で確認および更新することもできます。

取引先責任者の共有

取引先責任者を他のユーザーと共有すると、営業チーム内での連携が容易になります。

モバイルデバイスの取引先責任者リストから Salesforce への取引先責任者のインポート

Salesforce モバイルアプリケーションを使用してモバイルデバイスの取引先責任者リストから Salesforce に取引先責任者をインポートすることで、営業担当は時間を節約して入力ミスを防ぐことができます。この機能は、Salesforce for Android と Salesforce for iOS でのみ使用できます。

自動取引先責任者作成

メールおよびカレンダーのやりとりから自動的に取引先責任者を作成する。最大 3 回のメールまたは行動活動で取引先責任者にメンションした後の連絡先を作成または提案するようにしきい値を設定することもできます。

取引先責任者の作成に関する考慮事項

取引先責任者を作成する前に、次のいくつかの重要事項を考慮してください。

- 取引先責任者は Salesforce の次の場所で作成できます。
 - 取引先の詳細ページで取引先責任者を作成する。
 - Salesforce アプリケーションを使用するか、[CSV ファイル](#)を使用して、モバイルデバイスから取引先責任者をインポートする。
 - [取引先責任者]領域で取引先責任者を作成し、取引先を関連付ける。関連付けないと、その取引先責任者は非公開になります。非公開の取引先責任者にアクセスできるのは、その所有者、Salesforce システム管理者、「すべて表示」および「すべて変更」権限を持つ人のみです。
 - [営業ホーム]ページの[取引先責任者の提案]領域で取引先責任者を作成します。
 - 取引先のバイヤーリレーションマップから取引先責任者を作成します。
 - 自動取引先責任者作成を使用して、メールおよびカレンダーの活動から自動的に取引先責任者を作成する。
- 取引先と自動的に関連付けられた取引先責任者を作成するには、取引先の詳細ページで取引先責任者を作成します。
- 取引先責任者と複数の取引先のリレーションを追跡するには、取引先と取引先責任者のリレーションを追加するときに[関連取引先]関連リストを使用します。1つの取引先責任者レコードのすべての関連取引先を追跡することにより、重複する取引先責任者が作成されないようにします。システム管理者によって取引先責任者-to-複数取引先が設定されていることを確認してください。
- Salesforce 組織でレコードタイプを使用している場合、取引先責任者を作成するときに「レコードタイプ」の選択を要求されることがあります。レコードタイプが異なると、項目や選択リスト値が異なる場合があります。

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 の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

- Salesforce 組織でディビジョンを使用している場合、新しい取引先責任者のディビジョンは、自動的に関連する取引先のディビジョンに設定されます。

関連トピック:

[取引先責任者](#)

[レコードの削除](#)

[レコードの作成および更新](#)

[取引先責任者の項目](#)

取引先責任者の表示および管理のガイドライン

取引先責任者を表示および管理する場合、次のいくつかの重要事項を考慮してください。

必要なユーザー権限

取引先責任者を参照する	取引先責任者に対する「参照」
取引先責任者を作成する	取引先責任者に対する「作成」

- 個人取引先は、取引先責任者ホームページの [最近参照したデータ] リストに表示されません。
- Salesforce Classic を使用している場合、取引先責任者リストの印刷用表示が使用できます。印刷用表示は PDF として保存できます。
- 取引先責任者リストビューで個人取引先を選択すると、対応する個人取引先が [取引先] ページに表示されます。
- 取引先責任者の条件検索されたリストを表示するには、ドロップダウンリストから事前定義されたビューを選択します。Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition の組織では、管理者は共有モデルで許可されているアクセス権を超えて、取引先責任者に対するアクセスを許可できます。

Salesforce Classic を使用している場合は、次の操作を実行します。

- 独自のカスタムビューを定義するには、[新規ビューの作成] をクリックします。
- 作成したビューを編集または削除するには、[ビュー] ドロップダウンリストから選択して [編集] をクリックします。
- 個人取引先を見つけやすくするには、カスタムリストビューを作成し、[個人取引先] アイコンを列として追加します。
- Salesforce Classic を使用している場合、キャンペーンに取引先責任者を追加するには、取引先責任者の横にあるチェックボックスをオンにして、[キャンペーンに追加] をクリックします。表示されているレコードをすべて選択するには、列のヘッダーにあるチェックボックスをオンにします。

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 の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

- 取引先責任者の関連リストに対する変更は、取引先責任者履歴で追跡されません。

関連トピック:

[取引先責任者](#)

[レコードの作成および更新](#)

[取引先責任者の取引先の変更に関する考慮事項](#)

[取引先責任者の項目](#)

取引先責任者インテリジェンスビュー

取引先責任者インテリジェンスビューでは、取引先責任者の活動およびエンゲージメント評価指標の表示、インサイトの表示、アクションの実行、レコードの更新をすべて1か所で行うことができます。

インテリジェンスビューを表示するには、取引先責任者ホームページに移動し、**[Intelligence View (インテリジェンスビュー)]**をクリックします。元のリストビューに戻るには、**[リストビュー]**をクリックします。

取引先責任者インテリジェンスビューでは、取引先責任者をすばやく絞り込んだり、生成されたレコードの活動統計の集計を確認したり、**[取引先責任者]**タブから直接アクションを実行して連絡したりできます。

個々のレコードの詳細な活動を確認するには、レコード名の横にあるサイドパネルアイコンをクリックします。サイドパネルには、ケースインサイト、メールインサイト、Einstein 会話インサイトも含まれます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、および Unlimited Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

[取引先責任者]タブを参照する

- 取引先責任者に対する「参照」

取引先責任者を参照する

- 取引先責任者に対する「参照」

取引先責任者を作成する

- 取引先責任者に対する「作成」

The screenshot displays the 'Contacts Intelligence View' in Salesforce. At the top, it shows 'Total Contacts: 135' and various activity filters: 'No Activity: 99', 'Idle: 25', 'No Upcoming: 10', 'Overdue: 12', 'Due Today: 0', and 'Upcoming: 2'. Below this is a table of 25 items, filtered by 'Created Date, My Team, Total Contacts'. The table columns are Name, Title, Account Name, Total Cadences, Last Activity, and Actions. The first few rows are:

Name	Title	Account Name	Total Cadences	Last Activity	Actions
1 Jason Jones	VP, Consulting	Open Source Inc.	0 cadences	9/5/2023	[Icons]
2 Megan Carter	Director, BD	Roseburg Products	0 cadences	8/31/2023	[Icons]
3 Keith Miller	CFO	Tech Labs	0 cadences	9/8/2023	[Icons]
4 Jamie Green	Account Executive	Summit Resellers	0 cadences	4/8/2023	[Icons]
10 Mark Kingston	Project Manager	Omega, Inc.	0 cadences	4/11/2023	[Icons]
11 Steve Ishikawa	VP of Operations	Vand Enterprises, Inc.	1 cadence	4/13/2023	[Icons]
13 Mark Metz	Chief Executive Officer	Advanced Communications	0 cadences	4/14/2023	[Icons]

On the right side, there is a sidebar for 'Account Executive Jamie Green' showing 'Viewing Last 7 Days' and 'Upcoming Activity (in 12 days)' with a task 'Send Quote' due on Oct 4.

取引先責任者の活動評価指標には次が含まれます。

- 取引先責任者総数: 検索条件を満たす取引先責任者の総数。
- 活動なし: 完了した活動がない取引先責任者。
- アイドル: 過去の活動はあるが、過去 30 日間に完了した活動がない取引先責任者。
- No Upcoming (今後の活動なし): 最近完了した活動はあるが、将来の活動が予定されていない取引先責任者。
- 期限切れ: 期限切れの活動がある取引先責任者。
- 今日が期日: 今日が期日の活動がある取引先責任者。
- 今後: 今後 30 日後に期限切れになる活動がある取引先責任者。

活動総計値には、行動と ToDo が含まれます。

エンゲージメント評価指標には次が含まれます。

- 未連絡
- 連絡試行済み
- エンゲージ済み
- ミーティングスケジュール済み
- ミーティング拒否済み
- 不適格

取引先責任者インテリジェンスビューを表示するには、Salesforce システム管理者が [設定] で有効にして、[インテリジェンスビュー] ボタンを取引先責任者リストビューボタンレイアウトに追加する必要があります。

取引先責任者の削除に関する考慮事項

ほとんどの取引先責任者は1回のクリックで削除できます。ただし、取引先責任者を削除する前に、誰が取引先責任者を削除できるか、また取引先責任者に関連付けられたレコードがどうなるかを知っておく必要があります。

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: すべてのエディション

- システム管理者、取引先責任者の所有者、または組織のロール階層内で取引先責任者の所有者の上位にあり、かつ取引先責任者オブジェクトの「削除」権限を持つユーザーは、取引先責任者を削除できます。これらの要件を満たしている場合、取引先責任者の詳細ページ、および取引先責任者リストページの該当する行に、オプションとして [削除] が表示されます。
- 取引先責任者を削除すると、次の関連レコードも削除されます。関連レコードに対する「削除」権限は必要ありません。
 - ケースが関連付けられていない納入商品
 - 添付ファイル
 - キャンペーン履歴
 - 行動
 - メモ
 - ToDo

取引先責任者に関連付けられている取引先、エンタイトルメント、および商談は削除されません。

- エンタイトルメントに関連する取引先責任者を削除するには、関連するエンタイトルメント取引先責任者レコードを削除するか、取引先責任者オブジェクトから積み上げ集計項目を削除します。
- 削除された取引先責任者は、ごみ箱に移動されます。取引先責任者を復元すると、関連レコードは、無効なセルフサービスユーザー名も含めてすべて復元されます。
- 活動の主取引先責任者を削除すると、別の取引先責任者が代わりに主取引先責任者になります。活動を編集して、別の主取引先責任者を手動で選択できます。
- 次のレコードが関連付けられている取引先責任者は削除できません。
 - ケースが関連付けられている納入商品
 - ケース
 - 契約
 - パートナーユーザー
 - サービス契約
 - 有効なセルフサービスユーザー
 - 有効なカスタマーポータルユーザー

関連トピック:

[レコードの削除](#)

[取引先責任者の項目](#)

重複する取引先責任者のマージ

レコードを常にクリーンな状態にして、重複のない状態を保ちます。これにより多くの顧客にアクセスした上で、良好な関係を維持できます。

[Lightning Experience での重複する取引先責任者のマージ](#)

Lightning Experience を使用して重複する取引先責任者をマージします。

Salesforce Classic での重複する取引先責任者のマージ

Salesforce Classic を使用して重複する取引先責任者をマージします。

マージされたリードと取引先責任者の最後に更新されたデータプライバシーレコードの保持

重複するリードと取引先責任者をマージするたびに、最後に更新されたデータプライバシーレコードを関連付けます。

重複する取引先責任者のマージに関する考慮事項

重複する取引先責任者レコードをマージする場合は、次の点に留意してください。

ポータルユーザーと関連付けられている取引先責任者をマージする場合の考慮事項

ポータルユーザーと関連付けられている取引先責任者をマージする前に、次の考慮事項に留意してください。

Lightning Experience での重複する取引先責任者のマージ

Lightning Experience を使用して重複する取引先責任者をマージします。

必要なユーザー権限

取引先責任者をマージする	取引先責任者に対する「削除」
カスタマーポータル対応の取引先責任者をマージする	取引先責任者に対する「削除」 および 「カスタマーユーザーの管理」 または 「セルフサービスユーザーの編集」
パートナーポータル対応の取引先責任者をマージする	取引先責任者に対する「削除」 および 「外部ユーザーの管理」 または 「パートナーの管理」

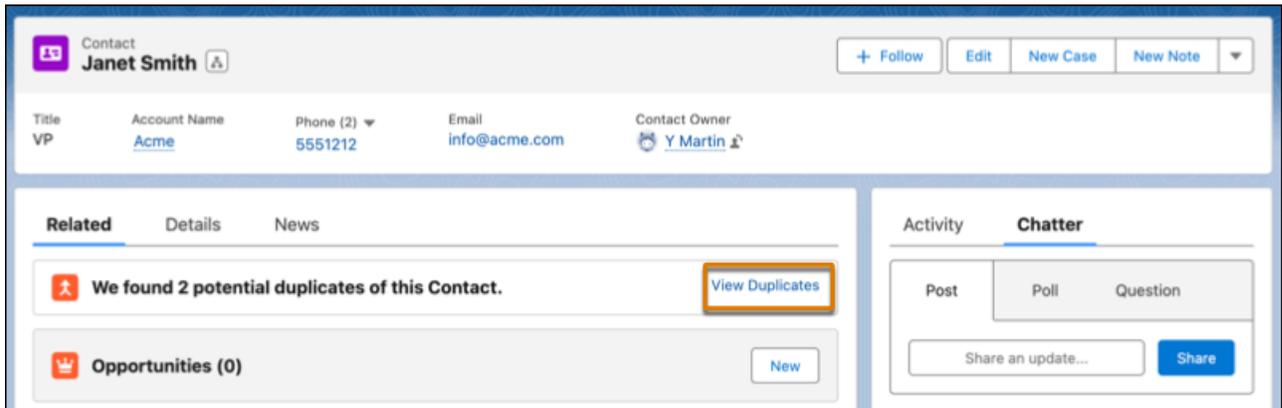
エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

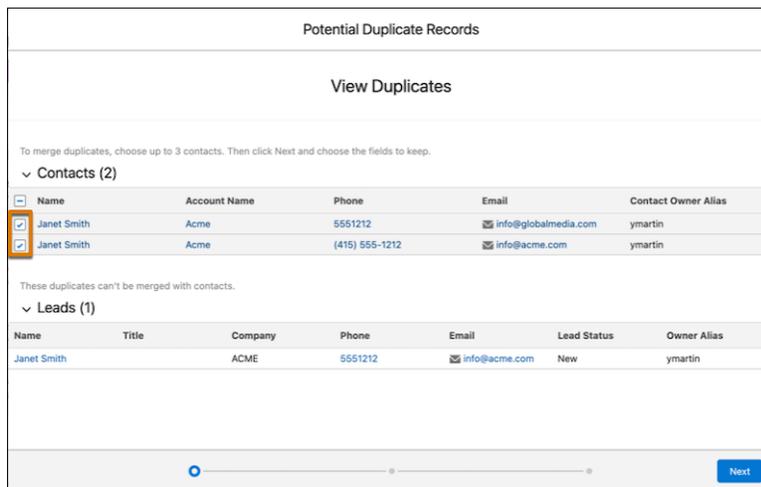
使用可能なエディション:
Essentials Edition、
Professional Edition、
Enterprise Edition、
Performance Edition、
Unlimited Edition、および
Developer Edition

- 📌 **メモ:** 重複する取引先責任者がフラグ付けされていない場合は、Salesforce ヘルプの「取引先責任者の標準一致ルール」を参照して、Salesforce で重複レコードを特定する方法を確認してください。Salesforce システム管理者と協力して、必要に応じて一致ルールを微調整してください。

1. 取引先責任者レコードを選択します。そのレコードの重複が存在する場合、メッセージで通知されます。重複を確認するには、[重複を表示]をクリックします。



2. マージする取引先責任者レコードを3つまで選択します。[次へ]をクリックします。



3. 主取引先責任者として1人の取引先責任者を選択し、保持する項目値を選択します。[次へ]をクリックします。

Potential Duplicate Records

Compare contacts
When you merge, the master record is updated with the values you choose, and relationships to other items are shifted to the master record.

	Janet Smith Select All	Janet Smith Select All
PRINCIPAL RECORD	<input type="radio"/> Use as principal	<input checked="" type="radio"/> Use as principal
PHONE	<input type="radio"/> 5551212	<input checked="" type="radio"/> (415) 555-1212
EMAIL	<input type="radio"/> info@globalmedia.com	<input checked="" type="radio"/> info@acme.com
TITLE	<input checked="" type="radio"/> VP	<input type="radio"/> [empty]
CREATED DATE	9/7/2023, 10:05 AM	9/7/2023, 10:06 AM
LAST MODIFIED DATE	9/7/2023, 10:56 AM	9/7/2023, 10:06 AM

Showing fields with different values. [Show All Fields](#)

Back Next

 **メモ:** Lightning Experience では、マージ中にポータルユーザーの状況は表示されません。

4. 選択内容を確認してマージします。

Potential Duplicate Records

Confirm merge
We're ready to merge these records

You're about to merge these contacts. You can't undo merging.

Back Merge

関連トピック:

[標準取引先責任者とリードの一致ルール](#)

[一致ルールに関する考慮事項](#)

[重複する取引先責任者のマージに関する考慮事項](#)

[ポータルユーザーと関連付けられている取引先責任者をマージする場合の考慮事項](#)

[マージされたリードと取引先責任者の最後に更新されたデータプライバシーレコードの保持](#)

Salesforce Classic での重複する取引先責任者のマージ

Salesforce Classic を使用して重複する取引先責任者をマージします。

エディション

使用可能なインター
フェース: Salesforce Classic

使用可能なエディション:
すべてのエディション

必要なユーザー権限

取引先責任者をマージする	取引先責任者に対する「削除」
カスタマーポータル対応の取引先責任者をマージする	取引先責任者に対する「削除」 および 「セルフサービスユーザーの編集」
パートナーポータル対応の取引先責任者をマージする	取引先責任者に対する「削除」 および 「パートナーの管理」

1. 取引先の [取引先責任者] 関連リストで、[取引先責任者のマージ] をクリックします。
2. マージする取引先責任者を 3 人まで選択します。検索ボックスを使用してリストを絞り込むか、[すべての取引先責任者] をクリックしてすべての取引先責任者のリストを表示します。[次へ] をクリックして続行します。
3. 主レコードとなる取引先責任者を 1 人選択します。
4. 組織でパートナーポータルまたはカスタマーポータルを使用している場合は、ポータルユーザーとして保持するレコードを選択できます。マージされた取引先責任者にポータルユーザーが含まれないようにするには、[ポータルユーザーではない] を選択します。
5. 残す項目値を各レコードから選択します。値が競合する項目は強調表示されます。
6. [マージ] をクリックします。

関連トピック:

[標準取引先責任者とリードの一致ルール](#)

[一致ルールに関する考慮事項](#)

[重複する取引先責任者のマージに関する考慮事項](#)

[ポータルユーザーと関連付けられている取引先責任者をマージする場合の考慮事項](#)

[マージされたリードと取引先責任者の最後に更新されたデータプライバシーレコードの保持](#)

マージされたリードと取引先責任者の最後に更新されたデータプライバシーレコードの保持

重複するリードと取引先責任者をマージするたびに、最後に更新されたデータプライバシーレコードを関連付けます。

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「個人設定」と入力し、[個人設定] を選択します。
2. [最後に変更されたデータプライバシーレコードを保持] を選択します。

重複する取引先責任者のマージに関する考慮事項

重複する取引先責任者レコードをマージする場合は、次の点に留意してください。

主取引先

Lightning Experience では、取引先責任者がポータルユーザーに関連付けられていない限り、異なる主取引先を持つ取引先責任者をマージできます。Salesforce Classic では、同じ主取引先を持つ取引先責任者のみをマージできます。この主取引先は、取引先責任者レコードの [取引先名] 項目にリストされる取引先です。

データプライバシー設定

重複するリードまたは取引先責任者をマージする場合、ユーザーはプライマリレコードへのデータプライバシーレコードの関連付けも行います。最後に更新したデータプライバシーレコードを保持するオプションを選択してリードと取引先責任者をマージする場合、適切なレコードが自動的に関連付けられます。このオプションを選択しない場合は、マージするレコードに対して保持するデータプライバシーレコードを選択するように求めるメッセージが表示されます。

重複するリレーション

同じ取引先に間接的に関連する取引先責任者をマージしようとする、Salesforce は、重複するリレーションの削除を推奨するメッセージを表示します。取引先責任者レコードの間接的なリレーションは、[関連取引先] 関連リストで管理されます。

取引先責任者の役割

取引先責任者がマージされると、主取引先責任者以外の取引先責任者の役割は主取引先責任者としての状況を失います。

ポータルユーザー

Lightning Experience を使用してポータルユーザーに関連付けられている取引先責任者をマージする場合、マージ中にポータルユーザーの状況は表示されません。マージされたレコードは、プライマリレコードのポータルユーザーの状況を保持します。Salesforce Classic を使用してポータルユーザーに関連付けられている取引先責任者をマージする場合、マージ中にポータルユーザーの状況が表示されます。マージされたレコードで保持するポータルの状況を選択できます。Lightning Experience および Salesforce Classic では、主取引先責任者をポータルユーザーに関連付ける必要があります。マージ後の取引先責任者は主取引先責任者のポータルユーザー状況を保持

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: すべてのエディション

します。主取引先責任者以外の取引先責任者がポータルユーザーに関連付けられている場合、そのユーザーは無効になります。

キャンペーン

異なるキャンペーンのメンバーである重複取引先責任者がマージされる場合、Salesforce は、マージされる取引先責任者がメンバーであるキャンペーンごとに [メンバーの状況が更新された] 日付を保持します。

関連項目、Chatter フィード、添付ファイル

重複するレコードがキャンペーンや活動などの項目に関連する場合、Salesforce はその項目を、マージされたレコードに関連付けます。ただし、いくつかの例外があります。プライマリレコードからの Chatter フィードのみが保持されます。Chatter フィードまたは [ファイル] 関連リストで添付された Salesforce Files は、マージされたレコードで保持されます。

非表示項目と参照のみ項目

Salesforce では、プライマリレコードの非表示項目または参照のみ項目 (共有設定など) のデータをすべて保持します。マージ中、非表示項目は表示されません。マージされたレコードは、どちらのレコードがプライマリであるかにかかわらず、マージされた最も古いレコードの [作成者] ユーザーと [作成日] を保持します。レコードには、[最終更新者] の日付がマージ日として表示されます。

主取引先責任者以外の取引先責任者

主取引先責任者以外の取引先責任者はごみ箱に移動します。

関連トピック:

重複する取引先責任者のマージ

[マージされたリードと取引先責任者の最後に更新されたデータプライバシーレコードの保持](#)

[マージされたリードと取引先責任者の最後に更新されたデータプライバシーレコードの保持](#)

ポータルユーザーと関連付けられている取引先責任者をマージする場合の考慮事項

ポータルユーザーと関連付けられている取引先責任者をマージする前に、次の考慮事項に留意してください。

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](#))

カスタマーポータルを使用可能なエディション: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

パートナーポータルを使用可能なエディション: Enterprise Edition、Performance Edition、および Unlimited Edition

- ポータル取引先責任者を他のポータル取引先責任者とマージできます。
- Customer Community が有効になっている個人取引先と Customer Community Plus の個人取引先をマージできません。

- パートナーユーザーおよびカスタマーユーザーを含む取引先責任者をマージする前に、残す必要のあるポータルユーザーの種類を決定します。残さないユーザーは無効化されます。ただし、取引先責任者がマージされた後で、マージプロセス中に取引先責任者を削除したポータルにアクセスするために取引先責任者を有効にすることができます。
- さまざまな取引先に関連付けられている取引先責任者をマージするには、**マージする取引先責任者を1つの取引先に移行してから、共通の取引先に関連付けられている取引先責任者をマージ**します。

関連トピック:

[重複する取引先責任者のマージ](#)

[マージされたリードと取引先責任者の最後に更新されたデータプライバシーレコードの保持](#)

サードパーティデータを使用した取引先責任者の更新

Salesforce システム管理者は、取引先責任者と Lightning Data のレコードを比較する機能を設定できます。システム管理者によるこれらの機能の設定方法によっては、情報の変更時に取引先責任者が更新されます。また、取引先責任者を手動で確認および更新することもできます。

関連トピック:

[サードパーティデータを使用したレコードの更新および Salesforce へのレコードの追加
レコードの削除](#)

[AppExchange: Lightning Data](#)

取引先責任者の共有

取引先責任者を他のユーザーと共有すると、営業チーム内での連携が容易になります。

他のユーザーと取引先責任者レコードを共有するには、そのユーザーに取引先責任者に対する「参照」権限が必要です。共有する取引先責任者レコードに取引先が関連付けられている場合、取引先レコードを共有する権限を持っている場合のみ、取引先も共有されます。

1. 取引先責任者の詳細ページで、[共有] をクリックします。共有の詳細ページには、取引先責任者への共有アクセス権を持つユーザー、グループ、ロール、およびテリトリーが一覧表示されます。
2. 共有の詳細ページから、次の作業を実行できます。
 - 項目の絞り込みリストを表示するには、[表示] ドロップダウンリストから事前定義済みのリストを選択するか、[新規ビューの作成] をクリックして、自分専用のカスタムビューを定義します。
 - 作成したビューを編集または削除するには、[表示] ドロップダウンリストから選択し、[編集] をクリックします。
 - 作成したビューを編集または削除するには、[表示] ドロップダウンリストから選択し、[編集] をクリックします。レコードへのアクセス権を持つすべてのユーザーを表示するには、[リストの拡張] をクリックします。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

- 他のユーザー、グループ、ロール、またはテリトリーのレコードにアクセス権を付与するには、[追加] をクリックします。
- 自分で作成した共有の直接設定ルールについては、リスト内の項目の横にある [編集] か [削除] をクリックすると、アクセスレベルを編集または削除できます。

3. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[取引先責任者の共有とアクセスに関する考慮事項](#)

取引先責任者の共有とアクセスに関する考慮事項

取引先責任者レコードの共有とアクセスに関して認識しておく必要のある事項について説明します。

- 組織のデフォルトのアクセスレベルを超えて取引先責任者へのアクセス権を制限することはできません。
- 行動に取引先責任者やリードを招集するには、少なくともその取引先責任者やリードに対する「参照」権限が必要です。行動にリソースを招集するには、少なくともそのリソースに対する「行動の追加」権限が必要です。
- 取引先に関連付けられていない取引先責任者は、組織の共有モデルに関係なく、常に非公開になります。参照できるのは、取引先責任者の所有者およびシステム管理者だけです。非公開の取引先責任者には、共有ルールおよびワークフロールールが適用されません。組織でディビジョンを使用している場合は、非公開の取引先責任者は常にグローバルディビジョンに属します。
- 付与される側に取引先へのアクセス権がない場合、その取引先を共有する権限がなければ、取引先責任者を共有できません。
- 取引先責任者の組織の共有設定が [親レコードに連動] に設定されている場合、取引先などの関連レコードを共有するときに [取引先責任者のアクセス権] オプションは使用できません。代わりに、取引先責任者の取引先に対するユーザーのアクセス権によって、取引先責任者に対するすべてのアクセス権が決まります。
- 取引先責任者の組織の共有設定が [親レコードに連動] に設定され、取引先の組織の共有設定が [非公開] に設定されている場合、取引先オブジェクトに対して「すべて表示」権限を持っていても、所有していない取引先の取引先責任者を表示することはできません。ただし、取引先の取引先責任者を所有している場合は、同じ取引先の他の取引先責任者を表示できます。(親取引先へのアクセス権によって、関連付けられた子レコードへのアクセス権が付与されるため)。

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

関連トピック:

[取引先責任者の共有](#)

モバイルデバイスの取引先責任者リストから Salesforce への取引先責任者のインポート

Salesforce モバイルアプリケーションを使用してモバイルデバイスの取引先責任者リストから Salesforce に取引先責任者をインポートすることで、営業担当は時間を節約して入力ミスを防ぐことができます。この機能は、Salesforce for Android と Salesforce for iOS でのみ使用できます。

1. Salesforce モバイルアプリケーションで、取引先責任者を作成した場所に移動します。
2. デバイスの取引先責任者リストを開くには、[デバイスからインポート]をタップします。
3. 取引先責任者を選択します。
4. Salesforce で取引先責任者を取引先と関連付けるには、Salesforce の取引先責任者レコードに移動し、取引先を追加します。

モバイルデバイスから取引先責任者をインポートするときは、次の項目がデバイスの取引先責任者から Salesforce の取引先責任者に対応付けられます。

- メール
- 自宅電話
- 市区郡 (郵送先)
- 国 (郵送先)
- 取引先責任者 郵便番号 (郵送先)
- 都道府県 (郵送先)
- 町名・番地 (郵送先)
- 携帯
- その他の電話
- 電話

- ☑ **メモ:** 場合によっては、ローカルデバイスからの対応付けでは、期待どおりに Salesforce の取引先責任者レコードに対応付けられないことがあります。

関連トピック:

[モバイルデバイスから取引先責任者をインポートする場合の考慮事項](#)

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: すべてのエディション

モバイルデバイスから取引先責任者をインポートする場合の考慮事項

モバイルデバイスの取引先責任者リストから取引先責任者をSalesforceにインポートする場合の注意事項について説明します。

- [デバイスからインポート] ボタンを使用するには、「Salesforce が、モバイルデバイスの取引先責任者リストから取引先責任者をインポートできるようにする」権限が必要です。
- Salesforce を使用して取引先責任者を Android または iOS デバイスから、州選択リストおよび国選択リスト項目が有効になっている組織にインポートする場合、[都道府県] 項目には入力されません。
- モバイルデバイスの取引先責任者に携帯電話項目が複数あり、Salesforce の [電話] 項目が空の場合は、次のとおり処理されます。
 - 1 つ目の携帯電話項目が Salesforce の [電話] 項目に対応付けられます。
 - 2 つ目の携帯電話項目は Salesforce の [携帯] 項目に対応付けられます。
- モバイルデバイスからメールを選択すると、Salesforce モバイルアプリケーションは通常 2 つ目のメールアドレスの場所を取り込みます。デバイスで表示ラベルが作成されている場合は、インテグレーションによって、ローカルの仕事用メールアドレスから Salesforce の標準の取引先責任者メールアドレスへの対応付けが試行されます。

関連トピック:

[モバイルデバイスの取引先責任者リストから Salesforce への取引先責任者のインポート](#)

自動取引先責任者作成

メールおよびカレンダーのやりとりから自動的に取引先責任者を作成する。最大 3 回のメールまたは行動活動で取引先責任者にメンションした後の連絡先を作成または提案するようにしきい値を設定することもできます。

自動取引先責任者作成では、取引先責任者にまだ属していないメールアドレスを持つ外部ユーザーが検索されます。ユーザーがメールをやりとりしたり、外部と一定回数ミーティングしたりした後に、しきい値で設定された取引先責任者が作成されます。

営業ホームで、過去 7 日間に自動作成された取引先責任者の数を確認できます。

エディション

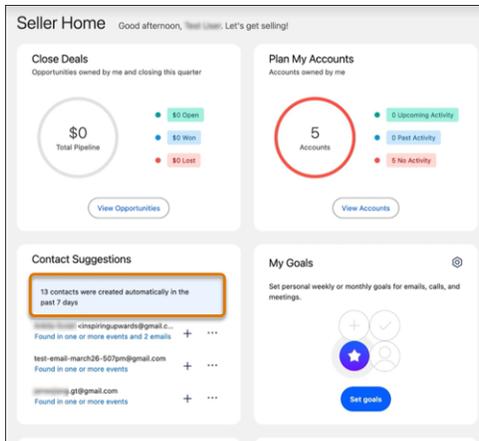
使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (使用できない組織もあります) および Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Einstein 1 Sales Edition、および Developer Edition Sales Cloud が付属するエディション



自動取引先責任者作成に関する考慮事項

自動取引先責任者作成の要件、メール検索条件、その他の考慮事項について説明します。

関連トピック:

[自動取引先責任者作成の設定](#)

[販売業者ホームでの評価指標、目標、提案、ToDo、活動の概要の確認](#)

自動取引先責任者作成に関する考慮事項

自動取引先責任者作成の要件、メール検索条件、その他の考慮事項について説明します。

要件

Einstein [活動キャプチャ](#)を有効にします。

制限事項

- 自動作成された取引先責任者には、標準のリストビューやレポートには表示されません。
- 自動取引先責任者機能強化では、バイヤーリレーションマップにない限り、自動取引先責任者作成によって追加された取引先責任者は更新されません。
- Salesforce は、取引先責任者を適切な取引先に正確に関連付ける的**最佳行動**を定めています。常に正確であるとは限りません。

フィルターメール

ボットまたは監視されていないメールアカウントから送信されるメールからの情報は、潜在的な取引先責任者を検出するために使用されません。たとえば、取引先責任者の自動作成では、「no-reply」または「@group.calendar.google.com」が含まれる送信者アドレスのメールは無視されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Einstein 1 Sales Edition、および Developer Edition Sales Cloud が付属するエディション

新規取引先責任者項目

自動取引先責任者作成を有効にすると、取引先責任者で ContactSource 項目を使用できるようになります。取引先責任者が自動作成されると、項目は「自動作成」に設定されます。

関連トピック:

[自動取引先責任者作成の設定](#)

取引先責任者の設定

取引先責任者は素晴らしい機能ですが、共有ルールや階層などの基本的な取引先責任者機能を追加すると、さらに機能が向上します。

取引先責任者インテリジェンスビューの有効化

ユーザーが取引先責任者の活動の表示、アクションの実行、レコードの更新をすべて1か所で行うことができるようにするには、取引先責任者インテリジェンスビューを有効にします。

取引先責任者と個人取引先のセルフサービスの有効化

顧客がセルフサービスポータルにアクセスできるようにするには、顧客の取引先責任者または個人取引先レコードでセルフサービスを有効にします。セルフサービスユーザーは、ユーザーの取引先レコードに関連付けられているセルフサービスポータルのケースのみを参照できます。

取引先責任者階層の表示

取引先担当者を階層または組織図に表示することにより、営業戦略を策定するための重要なツールを営業チームに提供します。

ユーザーへの非公開の取引先責任者作成の許可

非公開の取引先責任者は、取引先に関連付けられない取引先責任者です。ユーザーが非公開の取引先責任者を作成できるようにするには、取引先責任者ページレイアウトを調整して「取引先名」項目が必要ないように設定します。

自動取引先責任者作成の設定

自動取引先責任者作成を有効にして、取引先責任者が作成されるための条件を指定します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

取引先責任者インテリジェンスビューの有効化

ユーザーが取引先責任者の活動の表示、アクションの実行、レコードの更新をすべて1か所で行うことができるようにするには、取引先責任者インテリジェンスビューを有効にします。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「*Contact Intelligence View*」(取引先責任者インテリジェンスビュー)と入力し、[**Contact Intelligence View Setup** (取引先責任者インテリジェンスビューの設定)]を選択します。
2. 取引先責任者インテリジェンスビューを有効にします。
3. [インテリジェンスビュー]ボタンを取引先責任者リストビューボタンレイアウトに追加します。
4. 取引先責任者インテリジェンスビューを最大限に活用するには、Einstein 活動キャプチャと活動総計値を有効にします。

取引先責任者と個人取引先のセルフサービスの有効化

顧客がセルフサービスポータルにアクセスできるようにするには、顧客の取引先責任者または個人取引先レコードでセルフサービスを有効にします。セルフサービスユーザーは、ユーザーの取引先レコードに関連付けられているセルフサービスポータルのケースのみを参照できます。

必要なユーザー権限

セルフサービスユーザーを有効にする 「セルフサービスユーザーの編集」

 **メモ:** Spring '12以降、新しいSalesforce組織ではセルフサービスポータルを利用できません。既存の組織は、引き続きセルフサービスポータルを使用できます。

1. 取引先責任者または個人取引先の詳細ページで[セルフサービスを有効化]をクリックします。
2. 一般情報と地域の設定を確認し、不足している情報は入力します。顧客のセルフサービス [ユーザー名] は、その顧客の [メール] にデフォルト設定されます。
3. 顧客をセルフサービススーパーユーザーとして有効にするには、[スーパーユーザー] チェックボックスをオンにします。スーパーユーザーはケース情報を参照し、コメントを追加できます。また、自社内のユーザーが登録したすべてのケースに添付ファイルをアップロードできます。
4. セルフサービスのユーザー名とパスワードを顧客にメールで送信するには、[パスワードをリセットしてユーザーに通知する] 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: Lightning Experience

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

取引先責任者を設定する

- 「アプリケーションの変更」

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

5. [保存] をクリックします。

取引先責任者階層の表示

取引先担当者を階層または組織図に表示することにより、営業戦略を策定するための重要なツールを営業チームに提供します。

Lightning Experience の取引先責任者階層の設定

営業担当者のために、Lightning Experience を使用して階層内に取引先の取引先責任者を表示します。営業チームにとって最も役立つ情報を表示するように、階層の列をカスタマイズします。

Salesforce Classic の組織図に取引先責任者を表示

Salesforce Classic の組織図内に取引先責任者を表示します。

Lightning Experience の取引先責任者階層の設定

営業担当者のために、Lightning Experience を使用して階層内に取引先の取引先責任者を表示します。営業チームにとって最も役立つ情報を表示するように、階層の列をカスタマイズします。

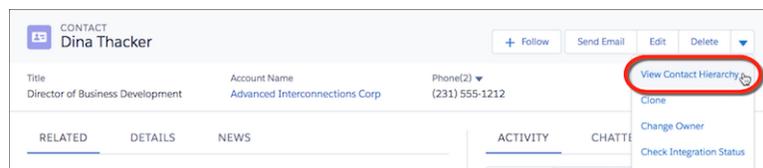
必要なユーザー権限

取引先責任者階層を参照する	取引先責任者に対する「参照」
取引先責任者階層を作成する	「取引先責任者に対する編集」
階層列を追加、編集、削除する	「すべてのデータの編集」

階層には、[上司]項目に従って、部下と上司が表示されます。[上司]項目が空白の場合、取引先にどれほど多数の取引先責任者が割り当てられていても、関連付けられている階層または組織図には 1 人だけが表示されます。

1. 営業担当が取引先責任者ページから取引先責任者階層にアクセスできるようにします。[設定]の取引先責任者ページレイアウトの [Salesforce モバイルおよび Lightning Experience のアクション] セクションで、[取引先責任者階層の表示] アクションを追加します。

Summer '17 の前に取引先責任者ページレイアウトをカスタマイズしていなければ、[アクション]メニューに [取引先責任者階層の表示] アクションが含まれています。



営業担当は、階層の各部分を展開したり折りたたんだりして閲覧できます。ユーザーは、階層に入った各地点から最大2,000件の取引先責任者を表示できます。営業担当は、階層の他の部分で取引先責任者を表示するために別の取引先責任者から階層を開くことができます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

CONTACT > DINA THACKER		
Contact Hierarchy		
NAME	TITLE	PHONE
▼ Kathy Fitzpatrick	President	(231) 555-1212
Brenda McClure	Chief Financial Officer	(231) 555-1212
▼ Mark Metz	Chief Executive Officer	(231) 555-0100
Dina Thacker CURRENT	Director of Business Development	(692) 555-1212
> Sean Murphy	Director of Marketing	(231) 555-0100
> Steve McDonald	Director of Information Technology	(231) 555-1212

取引先責任者の名前にマウスポインターを置くと、詳細が表示されます。

CONTACT > DINA THACKER

Contact Hierarchy

NAME

- ▼ Kathy Fitzpatrick
- Brenda McClure
- ▼ Mark Metz
- Dina Thacker (CURRENT)
- > Sean Murphy
- > Steve McDonald

Dina Thacker

Title: Director of Business Development
Account Name: Advanced Interconnections...

Phone: (231) 555-1212
Email: dina.thacker@advanced-int...

Cases (0)

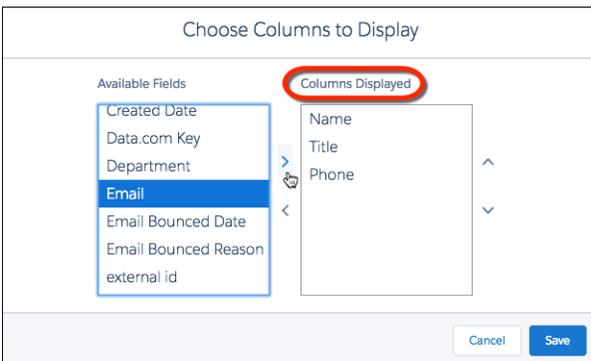
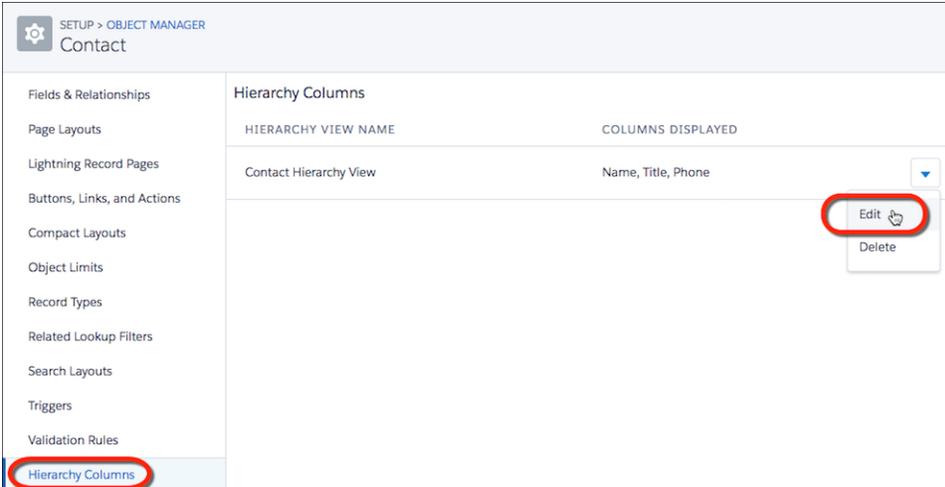
Opportunities (1)

Advanced Productions Corp* - 80K
Stage: Prospecting
Amount: 580,000.00
Close Date: 12/16/2016

View All

2. 営業担当にとって最も役立つ情報を表示するように、階層の列を編集できます。
 - a. ページの上部にある [設定] から、[オブジェクトマネージャー] を選択します。
 - b. [取引先責任者] で、[階層の列] をクリックしてから列を編集します。
15 列まで組み込むことができます。

デフォルトでは、取引先責任者階層には [最近参照した取引先責任者] 標準リストビューと同じ列が表示されます。ただし、階層の列をカスタマイズしても、リストビューの列は変更されません。



- 📌 **メモ:** 階層の列をカスタマイズすると、「Org_Contact_Hierarchy」という項目が[取引先責任者]リストビューメニューに追加されます。この項目を削除すると、列がデフォルトにリセットされます。

関連トピック:

[Lightning Experience で取引先責任者階層を使用する場合の考慮事項](#)

Salesforce Classic の組織図に取引先責任者を表示

Salesforce Classic の組織図内に取引先責任者を表示します。

必要なユーザー権限

組織図を参照する	取引先責任者に対する「参照」
組織図を変更する	「取引先責任者に対する編集」
階層列を追加、編集、削除する	「すべてのデータの編集」

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:
すべてのエディション

組織図の最上部の取引先責任者を除き、取引先のすべての取引先責任者の[上司]項目に、取引先責任者を入力します。取引先責任者の[上司]項目が空白の場合、取引先にどれほど多数の取引先責任者が割り当てられていても、組織図には1人だけが表示されます。

1. 取引先責任者の詳細ページで、[上司]項目に取引先責任者のマネージャーの名前を入力します。変更内容を保存します。
2. 組織図内に取引先責任者を表示するには、取引先責任者の詳細ページで[組織図を参照]をクリックします。

ユーザーへの非公開の取引先責任者作成の許可

非公開の取引先責任者は、取引先に関連付けられない取引先責任者です。ユーザーが非公開の取引先責任者を作成できるようにするには、取引先責任者ページレイアウトを調整して「取引先名」項目が必要ないように設定します。

必要なユーザー権限

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」

ページレイアウトを参照する 「設定・定義の参照」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

取引先に関連付けられない取引先責任者は、組織の共有モデルに関係なく、常に非公開です。非公開の取引先責任者を許可する前に、非公開の取引先責任者は所有者と Salesforce システム管理者以外のすべてのユーザーに対して非表示になるため忘れられやすい、という欠点を考慮します。

1. 取引先責任者のオブジェクト管理設定から、[ページレイアウト]に移動します。
2. 編集するレイアウトを選択します。
3. レイアウトの「取引先名」項目を見つけ、マウスポインターを置きます。レンチアイコンをクリックし、項目プロパティを表示します。
4. [必須] チェックボックスをオフにします。
5. 変更内容を確認します。

自動取引先責任者作成の設定

自動取引先責任者作成を有効にして、取引先責任者が作成されるための条件を指定します。

まだ有効にしていない場合は、<indexterm> Einstein 活動キャプチャを有効にします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「自動作成」と入力し、[自動作成設定] を選択します。
2. [Automatic Contact Creation (自動取引先責任者作成)] を有効にします。
3. 取引先責任者が自動作成される前にメールまたは行動活動で何回ユーザーにメンションされたかに応じてしきい値を設定します。このしきい値により、販売者ホームの [取引先責任者に関する提案] タイルにリストされている取引先責任者も制御されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Einstein 1 Sales Edition、および Developer Edition Sales Cloud が付属するエディション

ユーザ権限

自動取引先責任者作成を有効または無効にする

- 「設定・定義の参照」
および
「アプリケーションのカスタマイズ」

[自動作成設定] 設定ページを表示する

- 「設定・定義の参照」
および
「アプリケーションのカスタマイズ」

SETUP
Autocreation Settings

Contacts

Automatic Contact Enhancements
For selected and automatically-created contacts, add demographic and relationship details from email activity. First Name, Last Name, Email Address, and Account fields are excluded because they're usually already complete.
This tool uses generative AI, which can produce inaccurate or harmful responses. [Learn More](#)
To get access to this feature, set up Einstein generative AI.

Automatic Contact Creation
Identify and create contacts from email and event activity.

Create or suggest contact after it occurs times in a user's email or event activity

取引先責任者が自動的に作成されると、取引先責任者レコードの ContactSource 項目が Auto Create に設定されます。

関連トピック:

[自動取引先責任者作成に関する考慮事項](#)

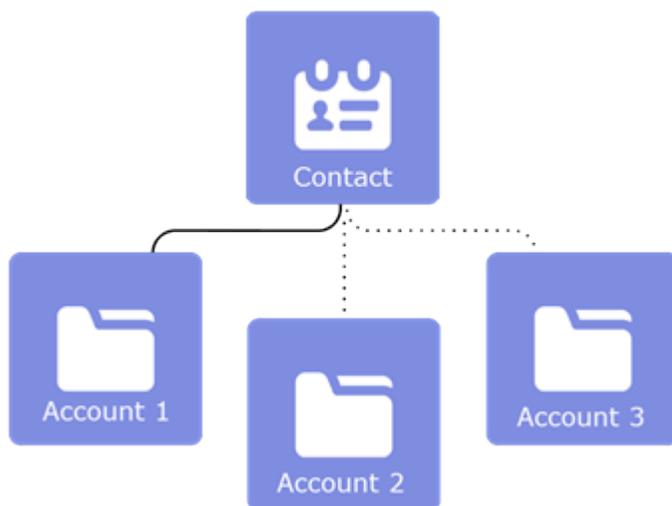
取引先責任者-to-複数取引先

個人が複数の会社で仕事をしていることはよくあります。ビジネス所有者が複数の会社を所有していることもあれば、コンサルタントが複数の組織の代理人を務めていることもあります。1つの取引先責任者を、複数の取引先に関連付けると、重複レコードを作成することなく、個人と法人間のリレーションを簡単に管理できます。

取引先責任者-to-複数取引先を使用する場合でも、各取引先責任者には主取引先 ([取引先名] 項目の取引先) を設定する必要があります。取引先責任者と主取引先の間には直接リレーションがあります。ただし、他の取引先を取引先責任者に追加できます。これらの副取引先と取引先責任者のリレーションは間接です。

取引先責任者-to-複数取引先は、個人取引先で機能します。つまり、個人取引先を法人取引先の関連取引先責任者または取引先責任者の関連取引先にすることができます。個人取引先は、関連取引先責任者または関連取引先として別の個人取引先に関連付けることもできます。個人取引先を取引先または取引先責任者に関連付けると、リレーションは常に間接的になります。個人取引先には主取引先はないので、個人取引先を法人取引先に直接関連付けることはできません。また、個人取引先は取引先責任者の主取引先にはできないので、個人取引先を取引先責任者に直接関連付けることはできません。取引先責任者-to-複数取引先が有効になっている場合、取引先と取引先責任者のリレーションレコードが、主取引先を持つ取引先責任者ごとおよび個人取引先ごとに作成されます。

取引先責任者-to-複数取引先はメタデータ API では有効化できません。



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: **Contact Manager** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

 **ヒント:** 組織に多数の取引先責任者がある場合は、この機能を通常の営業時間外に有効にして、設定を容易にすることをお勧めします。

 **例:** John Smith は Acme Corporations の社長であり、Acme は John の取引先責任者レコードの取引先です。他方、John は Greendot Media という非営利メディア組織にも関与しています。Greendot Media を John の取引先責任者レコードの関連取引先として追加すると、この別のリレーションを追跡できます。Acme は John の取引先責任者レコードの取引先であるため、John は Acme に対する直接取引先責任者とみなされます。Greendot Media、および John が関連する他の取引先に対しては、John は間接取引先責任者とみなされます。John は Greendot Media および John が間接的に関連する他の取引先の [関連取引先責任者] 関連リストにも表示されます。

関連トピック:

[取引先責任者-to-複数取引先の設定](#)

[取引先責任者と取引先のリレーションの作成と編集](#)

[取引先責任者の複数の取引先への関連付けに関する考慮事項](#)

取引先責任者-to-複数取引先とその他のオプションとの比較

ユーザーが取引先責任者を複数の取引先と関連付けることができると、人と業務対象のビジネスとの間のリレーションを追跡するのが簡単になります。ただし、[取引先責任者の役割]または連結オブジェクトを使用したカスタムソリューションをすでに使用している場合は、次のソリューションと取引先責任者-to-複数取引先の比較を参照してください。

機能	取引先責任者-to-複数取引先	取引先責任者の役割	カスタム連結オブジェクト
標準オブジェクト	✓	✓	
カスタム項目	✓		✓
カスタムレイアウト	✓		✓
レコードタイプ			✓
項目履歴			✓
入力規則	✓		✓
ワークフロー	✓		✓
プロセスビルダー	✓		✓
フロー	✓		✓
トリガー	✓		✓
カスタムアクション	✓		✓

エディション

取引先責任者-to-複数取引先を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

取引先責任者-to-複数取引先を使用可能なエディション: **Contact Manager** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

機能	取引先責任者-to-複数取引先	取引先責任者の役割	カスタム連結オブジェクト
API へのアクセス	✓	✓	✓
1つの関連リスト	✓		
データベース内の複数のリレーション行		✓	✓
ストレージ制限への適用			✓
共有およびオブジェクト権限	取引先および取引先責任者からの派生	取引先からの派生	単独で設定
レポート	カスタムレポートタイプ	標準レポートタイプ カスタムレポートタイプ	カスタムレポートタイプ
ユーザーインターフェース	Salesforce Classic Lightning Experience Salesforce アプリケーション	Salesforce Classic Salesforce アプリケーション (ただし、[取引先責任者の役割] 関連リストのレコードは参照のみで、[ロール] 項目は使用できません)。	Salesforce Classic Lightning Experience Salesforce アプリケーション

関連トピック:

[取引先責任者-to-複数取引先の設定](#)

[取引先責任者の役割を使用する場合の考慮事項](#)

[多対多オブジェクトリレーションの作成](#)

取引先責任者-to-複数取引先の設定

営業担当が顧客とその勤務先の法人との間のリレーションを簡単に追跡できるようにします。取引先責任者-to-複数取引先は簡単に設定でき、営業担当が1つの取引先責任者レコードを複数の取引先に関連付けられるようになります。

 **ヒント:** Salesforce 組織に多数の取引先責任者がある場合は、この機能を通常の営業時間外に有効にして、設定を容易にします。

[取引先責任者の役割]または連結オブジェクトを使用したカスタムソリューションを使用している場合は、[これらのソリューションと取引先責任者-to-複数取引先の比較について確認](#)します。

取引先責任者-to-複数取引先を容易に設定するには、デモビデオの手順に従います。

 [ビデオを見る](#)

取引先責任者-to-複数取引先を有効化

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「取引先設定」と入力し、[取引先設定] を選択します。
「アプリケーションのカスタマイズ」権限を持つユーザーのみが取引先設定を表示または編集できます。
2. [編集] をクリックします。
3. [取引先責任者を複数の取引先に関連付けることをユーザーに許可] を選択して、[保存] をクリックします。

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 の両方

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

ユーザー権限

取引先責任者-to-複数取引先を有効にする

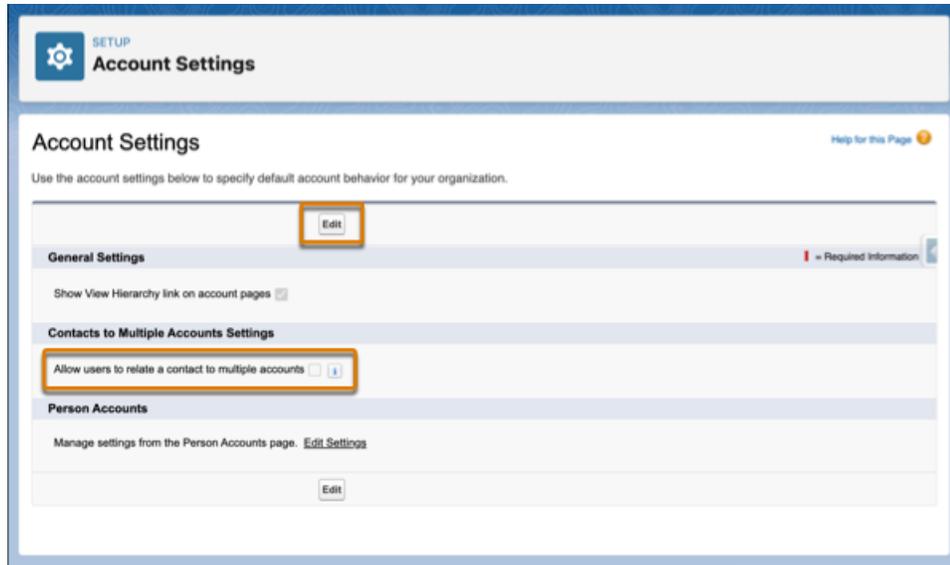
- 「アプリケーションのカスタマイズ」

ページレイアウトを参照する

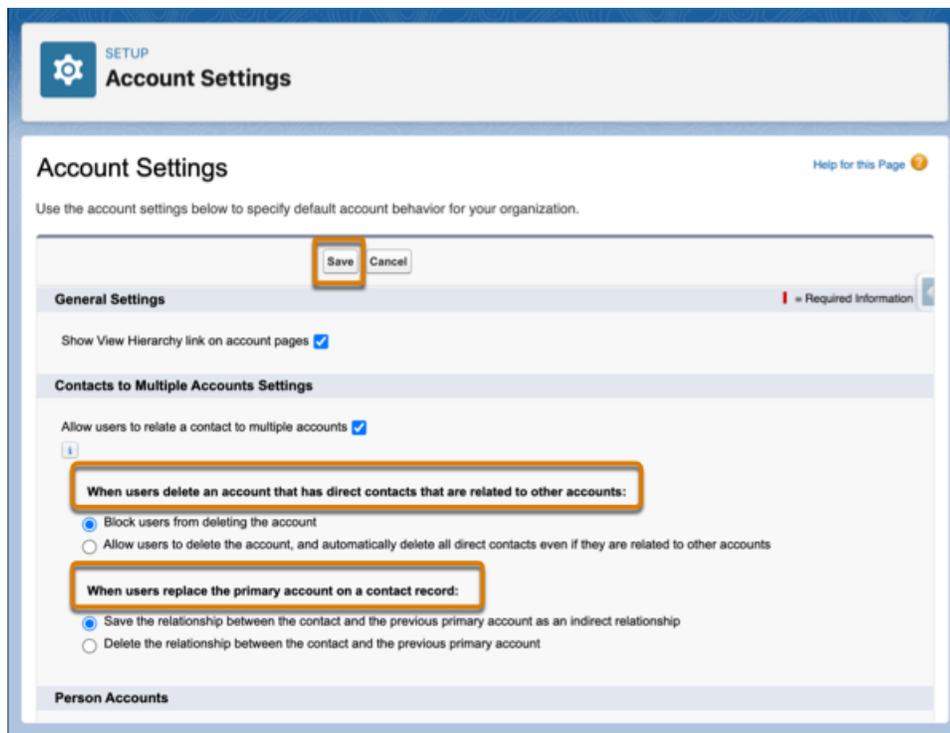
- 「設定・定義の参照」

ページレイアウトを編集する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」



4. [取引先責任者-to-複数取引先の設定] セクションが表示されたら、デフォルトのオプションを確認して変更内容を保存します。

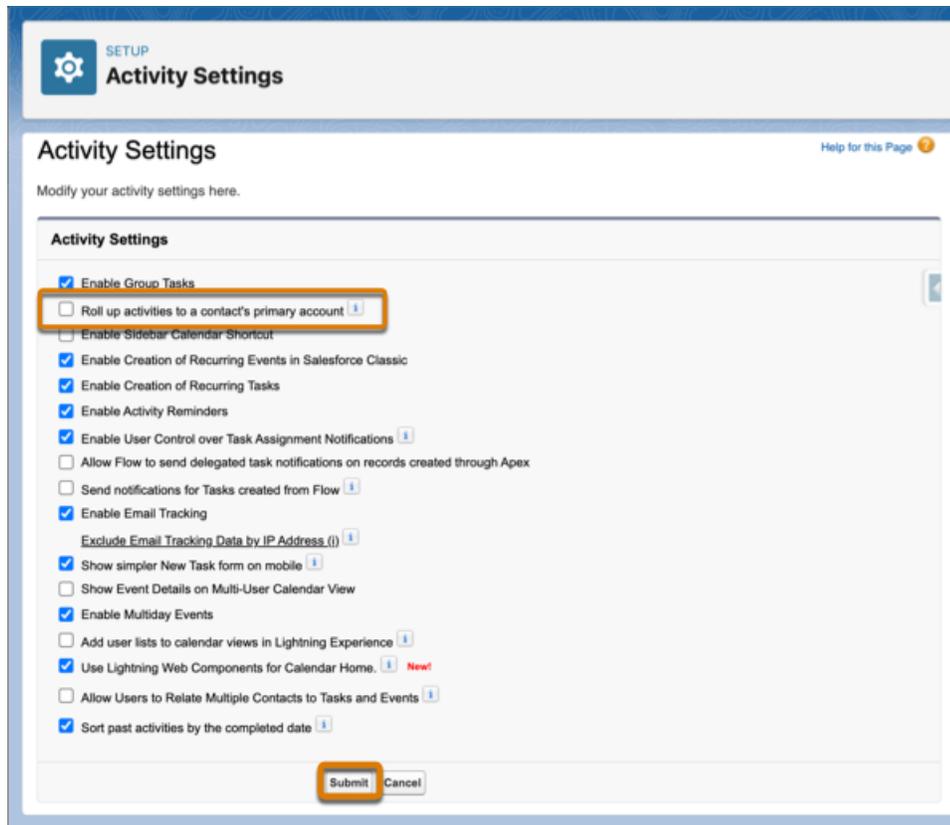


リレーションに関する一意の情報(取引先責任者に電話するのに最適な時間帯など)を取得するには、取引先と取引先責任者のリレーションオブジェクトにカスタム項目を作成します。取引先と取引先責任者のリレーションページレイアウトに、作成した新しい項目を必ず追加します。カスタム項目とページレイアウトを作成する方法についての詳細は、ヘルプを参照してください。

取引先責任者の主取引先への活動の積み上げ集計の無効化

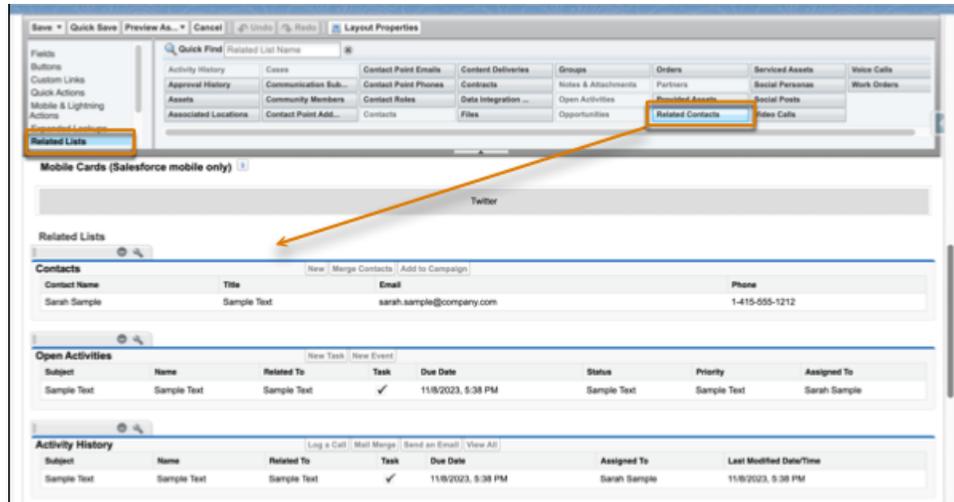
取引先責任者の主取引先に活動を積み上げ集計するオプションが有効になっている場合、取引先責任者に関連付けられた活動も取引先責任者の主取引先に表示されます。取引先責任者を複数の取引先に関連付けることをユーザーに許可する場合は、歪んだデータが発生しないようにこのオプションを選択解除します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「活動設定」と入力し、[活動設定] を選択します。
2. [取引先責任者の主取引先への活動の積み上げ集計] を選択解除します。
3. [送信] をクリックします。

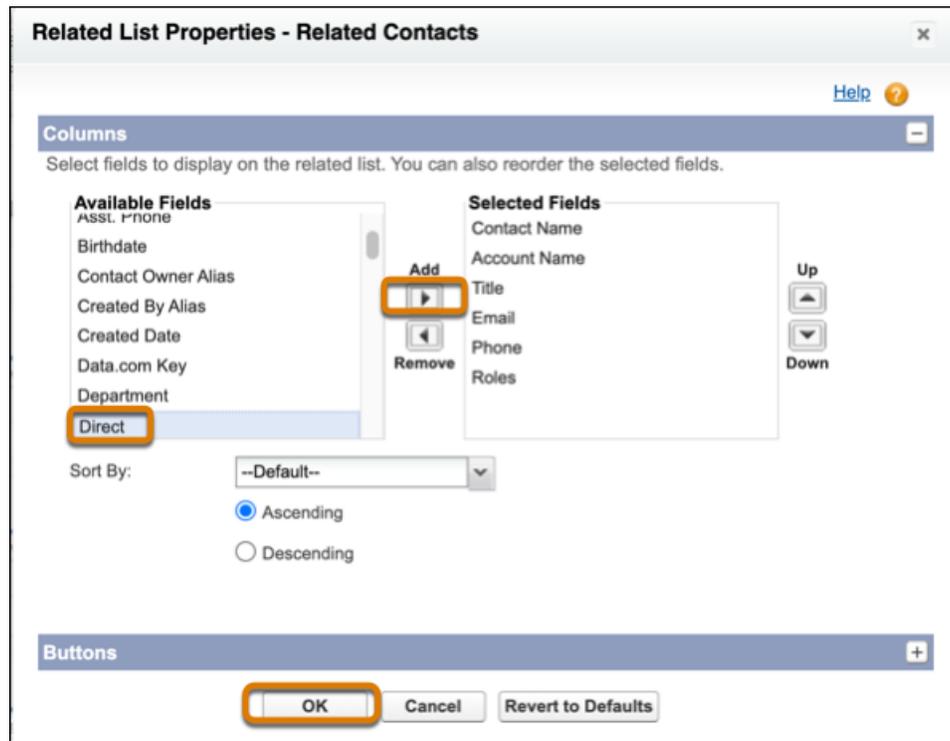


取引先ページレイアウトへの [関連取引先責任者] 関連リストの追加

1. [設定] で [オブジェクトマネージャー] に移動し、取引先オブジェクトを選択します。
2. [ページレイアウト] を選択します。
3. レイアウトの行の ▾ をクリックして [編集] を選択するか、レイアウトの名前をクリックします。
4. 高度なページレイアウトエディターの上部にあるパレットから、[関連リスト] を選択します。
5. [関連取引先責任者] 関連リストをページレイアウトの [関連リスト] セクションにドラッグします。

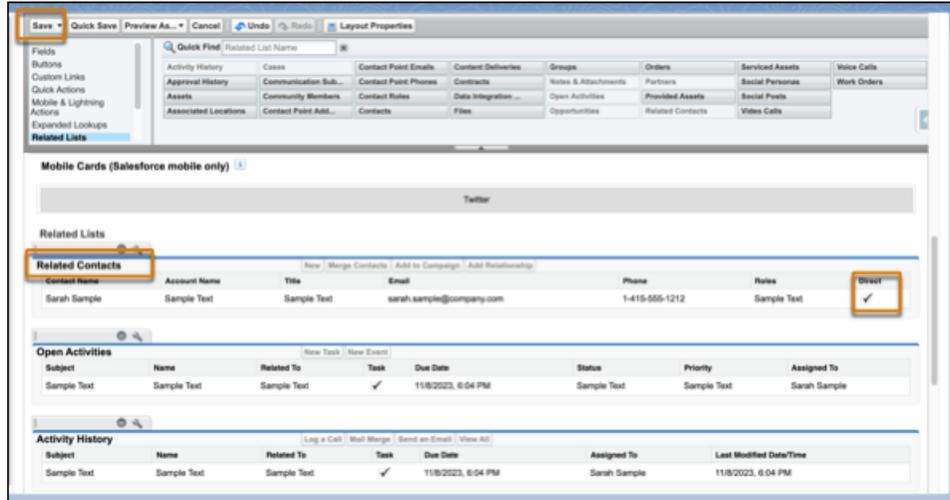


6. [関連取引先責任者] 関連リストに [直接] 項目を追加します。
 - a. [関連取引先責任者] タブをダブルクリックするか、🖱️ をクリックします。関連リスト設定ウィンドウが表示されます。
 - b. [選択可能な項目] 列から、[直接] 項目を選択して [追加] をクリックします。
 - c. [OK] をクリックします。



7. [関連取引先責任者] 関連リストにはすべての直接取引先責任者が含まれるため、取引先ページレイアウトの[取引先責任者]関連リストを削除できます。関連リストを削除するには、🗑️ アイコンをクリックします。

8. 変更内容を保存します。



次に、この手順を繰り返して、営業担当が使用する取引先責任者ページレイアウトに[関連取引先]関連リストを追加します。どの取引先が取引先責任者の主取引先であるかを簡単に確認できるようにするには、[関連取引先]関連リストに[直接]項目を追加します。また、個人取引先を使用する場合、[関連取引先]関連リストおよび[関連取引先責任者]関連リストを、営業担当が使用する個人取引先ページレイアウトに追加します。

取引先と取引先責任者のリレーション項目

取引先責任者-to-複数取引先により、取引先と取引先責任者のリレーションオブジェクトを使用して、1つの取引先責任者を複数の取引先に関連付けることができます。ページレイアウトと項目レベルセキュリティ設定によって、表示可能な項目や編集可能な項目が決まります。

項目	説明
取引先	取引先責任者が関連する会社の名前。
有効	取引先責任者が会社と積極的にかかわっているかどうかを示します。
取引先責任者	取引先に関連する個人の名前。
直接	取引先責任者と関連付けられた取引先が取引先責任者の主取引先かどうかを示します。この参照のみ項目は、取引先責任者レコードの「取引先名」項目で決まります。たとえば、Acme取引先レコードの「関連取引先責任者」関連リストには「取引先名」項目にAcmeがあるすべての取引先責任者が自動的に含

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: **Contact Manager** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

項目	説明
	まれ、直接取引先責任者としてマークされます。
終了日	取引先責任者と取引先のリレーションが開始された日付。[開始日] 項目と共に使用してリレーションの履歴を保持します。
ロール	取引先責任者の取引先でのロール。バイヤー、意思決定者、評価者など。1つの取引先責任者に複数のロールを選択できます。項目を編集して選択リストのロールをカスタマイズします。 この項目は、[取引先責任者の役割] の [ロール] 項目とは異なります。
開始日	取引先責任者と取引先のリレーションが終了した日付。[終了日] 項目と共に使用してリレーションの履歴を保持します。

関連トピック:

[取引先責任者-to-複数取引先](#)

取引先と取引先責任者のリレーションのカスタムレポートタイプの作成

取引先責任者-to-複数取引先を有効にしている場合、取引先責任者と取引先のリレーションを示すレポートを実行できます。まず、営業マネージャーおよび他のチームメイトが必要なレポートを作成できるように、カスタムレポートタイプを設定します。

1. 各カスタムレポートタイプおよびカスタムレポートタイプの作成と管理の一般的な手順を把握します。
2. 適切なオブジェクトリレーションを持つカスタムレポートタイプを作成し、必要に応じて設定します。

開始にあたっての参考として、カスタムレポートタイプの例をいくつか示します。

レポートタイプ	次の内容を表示するレポートを実行可能	A (主オブジェクト)	B	C	次の作業も必要
関連取引先責任者	直接的および間接的に取引先に関連付けられているすべての取引先責任者。	取引先	取引先責任者リレーション		取引先責任者リレーションページレイアウトに「直接」項目と「氏名」項目を追加する。
関連取引先	直接的および間接的に取引先責任者に関連付けられているすべての取引先。	取引先責任者	取引先リレーション		
関連取引先責任者と活動の有無	直接的および間接的に取引先に関連付けられているすべての取引先責任者と最近の活動があるかどうか。	取引先	取引先責任者リレーション	活動	

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: **Contact Manager** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

カスタムレポートタイプを作成または更新する

- 「カスタムレポートタイプの管理」

カスタムレポートタイプを削除する

- 「すべてのデータの編集」

3. 使用できるようにするレポートタイプをリリースします。
4. これらのカスタムレポートタイプを使用してレポートを作成できることを営業チームに知らせます。

関連トピック:

[取引先責任者-to-複数取引先](#)

[取引先責任者-to-複数取引先の設定](#)

取引先と取引先責任者のリレーションの入力規則

組織で取引先責任者-to-複数取引先を使用していて取引先と取引先責任者のリレーションオブジェクトの入力規則を作成している場合、入力規則の回避が必要な場合があります。

関連取引先のある取引先責任者が作成されると、直接的な取引先と取引先責任者のリレーションも作成されます。同様に、取引先責任者に新しい主取引先が割り当てられると、現在の直接的な取引先と取引先責任者のリレーションレコードが変更されます。取引先と取引先責任者のリレーションの入力規則は、取引先責任者がデータベースに保存された直後に実行されます。

取引先と取引先責任者のリレーションレコードはバックグラウンドで作成され、ユーザーは取引先責任者を作成または編集するときに[取引先と取引先責任者のリレーション]項目にアクセスできないため、入力規則によって取引先責任者の保存がブロックされる場合があります。

たとえば、次の取引先と取引先責任者のリレーションの入力規則では、[ルール]項目の値が必須です。

```
ISNULL(Roles)
```

ただし、ユーザーは取引先責任者を作成または編集するときに[取引先と取引先責任者のリレーション]オブジェクトの[ルール]項目にアクセスできません。そのため、入力規則の条件が満たされず、取引先責任者を保存できません。

直接的な取引先と取引先責任者のリレーションが作成されるときに入力規則を回避するには、取引先と取引先責任者のリレーションの入力規則に次の構文を追加します。

```
(NOT (ISNEW() && IsDirect)) && (NOT ISCHANGED(IsDirect))
```

これで、取引先と取引先責任者のリレーションの入力規則は、取引先と取引先責任者のリレーションが直接的ではない場合にのみ[ルール]項目が必須となります。

```
(NOT (ISNEW() && IsDirect)) && (NOT ISCHANGED(IsDirect))
&&
ISNULL(Roles)
```

関連トピック:

[取引先責任者-to-複数取引先](#)

[取引先責任者-to-複数取引先の設定](#)

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:

Contact Manager Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

取引先責任者と取引先間のリレーションの作成と編集

担当する個人と法人間のリレーションを簡単に追跡するには、1つの取引先責任者レコードを複数の取引先レコードに関連付けます。

🎥 デモを見る (英語のみ)

- 取引先レコードから、[関連取引先責任者] 関連リストを使用して、取引先と取引先責任者または取引先と個人取引先間のリレーションを作成または管理できます。
 - リレーションを作成する場合は、[リレーションを追加] をクリックします。
 - 既存のリレーションを編集する場合は、[リレーションを表示] をクリックします。続いて、[リレーションを編集] をクリックします。
 - 既存のリレーションを削除する場合は、[リレーションを削除] をクリックします。リレーションは完全に削除され、ごみ箱から復元することはできません。
- 取引先と取引先責任者間のリレーション情報を入力します。

 **メモ:** [直接] 項目は、取引先責任者と関連付けられた取引先が取引先責任者の主取引先かどうかを示します。この項目は、取引先責任者の「取引先名」項目に基づいてシステムが生成する項目のため、参照のみです。取引先責任者と取引先間の直接リレーションを削除するには、取引先責任者の主取引先を変更するか、取引先責任者を削除します。個人取引先には常に法人取引先への間接リレーションが含まれます。

- 変更内容を保存します。

取引先責任者または個人取引先レコードで取引先と取引先責任者のリレーションを作成および編集するには、[関連取引先] 関連リストを使用します。

関連トピック:

[取引先責任者-to-複数取引先](#)

[取引先責任者の複数の取引先への関連付けに関する考慮事項](#)

[取引先と取引先責任者のリレーション項目](#)

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: **Contact Manager** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

取引先と取引先責任者の間のリレーションを作成、編集、または削除する

- 取引先に対する「参照」、取引先責任者に対する「編集」

取引先と取引先責任者の間のリレーションを参照する

- 取引先と取引先責任者に対する「参照」

取引先責任者の複数の取引先への関連付けに関する考慮事項

1つの取引先責任者を複数の取引先に関連付ける前に、ヒント、コツ、潜在的な問題についてよく理解しておきましょう。

一般情報

- 取引先責任者-to-複数取引先はメタデータ API ではなく設定を介して有効化します。
- 取引先責任者レコードの [取引先名] 項目にある取引先が、取引先責任者の主取引先です。取引先責任者と主取引先のリレーションは直接リレーションです。取引先責任者に関連付けられているその他のすべての取引先は間接リレーションです。
- 取引先責任者-to-複数取引先を無効にすると、取引先と取引先責任者の間接リレーションがすべて削除されます。取引先責任者とその主取引先の関連付けは維持されます。
- 取引先責任者と取引先の間直接リレーションを削除するには、取引先責任者の主取引先を変更するか、取引先責任者を削除します。
- ほとんどの機能では、取引先責任者の主取引先が引き続き参照されます。たとえば、重複管理では、レコードの比較時に主取引先が使用されます。したがって、間接取引先と取引先責任者のリレーションは、重複レコードの検出に使用する一致条件に含まれません。
- [取引先と取引先責任者] 標準レポートタイプからレポートを実行する場合、間接取引先責任者は使用できません。
- 取引先と取引先責任者のリレーションは、データローダーでインポートできますが、データインポートウィザードではインポートできません。
- Lightning Experience および Salesforce モバイルアプリケーションでは、取引先レコードの [関連取引先責任者] 関連リストの項目で [キャンペーンに追加] アクションを使用できません。完全な関連リストを表示して [キャンペーンに追加] 一括アクションにアクセスするには、[すべて表示] をクリックします。
- [参照項目にレコード名を表示するための権限が必要] 設定を有効にすると、ユーザーがアクセスできない関連取引先の名前は参照項目に表示されません。このデータを表示するには、レコードへの参照アクセス権または「すべての参照レコード名の参照」権限をユーザーに付与します。「[参照項目でレコード名を表示する権限の必須化](#)」を参照してください。
- 取引先責任者-to-複数取引先から Experience Cloud サイトユーザーを作成できます。レコードへのアクセス権を付与するには、共有セットを設定します。

取引先と取引先責任者のリレーション

- すべての直接取引先責任者が取引先レコードの [関連取引先責任者] 関連リストに表示されます。ただし、システム管理者がページレイアウトから [取引先責任者] 関連リストを削除している可能性もあります。
- 特定の取引先へのアクセス権がある場合、参照アクセス権がある関連取引先責任者が [関連取引先責任者] 関連リストに表示されます。特定の取引先責任者へのアクセス権がある場合、すべての関連する取引先が [関連取引先] 関連リストに表示されます。参照アクセス権がある取引先を開くことができます。
- 取引先と取引先責任者の間の間接リレーションを作成する場合は、取引先責任者に主取引先がある必要があります。非公開の取引先責任者では作成できません。

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: **Contact Manager** Edition、**Group** Edition、**Professional** Edition、**Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

- 取引先と取引先責任者のリレーション詳細ページで取引先責任者は作成できません。
- 取引先責任者の主取引先を変更することで、主取引先をそれ以外に変更するワークフロールールがトリガーされることがあります。その場合、選択した取引先責任者と取引先との間のリレーションは間接リレーションとして保存されます。システム管理者は、以前のリレーションを保存するための設定を制御します。
- 最後に使用した項目の一部のリスト (取引先責任者参照項目など) には直接リレーションのみが表示されません。
- 間接リレーションを削除すると、完全に削除され、ごみ箱から復元することはできません。
- 直接リレーションを削除すると、関節リレーションが削除されます。この場合、直接リレーションが復元されると、間接リレーションも復元されます。
- 取引先責任者-to-複数取引先が有効になっている場合、取引先と取引先責任者のリレーションレコードが、主取引先を持つ取引先責任者ごとおよび個人取引先ごとに作成されます。

マージ

- 同じ取引先に間接的に関連する取引先責任者をマージしようとする、エラーメッセージによって、重複するリレーションの削除を指示されます。同じ取引先責任者に間接的に関連付けられている取引先をマージする場合も同様です。エラーメッセージには、レコードへのアクセス権があるかどうかに関係なく、マージできない原因となっている取引先-取引先責任者のリレーションが含まれます。レコードへのアクセス権がない場合は、そのレコードに移動できません。
- 個人取引先をマージする場合、取引先との間接リレーションと取引先責任者との間接リレーションは別個に評価されます。両方との競合がある場合は、2つのエラーを個別に解決します。

Microsoft インテグレーション

- Salesforce と Microsoft Outlook 間で取引先責任者を同期する場合、主取引先リレーションのみが同期されます。
- Outlook の取引先責任者から取引先名を削除すると、取引先責任者に他の取引先とのリレーションがある場合に、Salesforce への同期を行うことができません。

システム管理者の設定

- 他の取引先に関連付けられている直接取引先責任者が含まれる取引先を削除しようとする場合、システム管理者が指定した内容によって結果が異なります。取引先の削除がブロックされる場合と取引先を削除できる場合があります。取引先を削除すると、他の取引先へのリレーションの有無にかかわらず、取引先の直接取引先責任者も削除されます。
- 取引先責任者の主取引先を変更すると、以前の取引先は削除されるか、または間接リレーションとして保存されます。システム管理者の設定によって、以前の取引先がどのように処理されるのかが決定されます。
- 活動が取引先責任者の親取引先に積み上げ集計されるかどうかは、システム管理者が指定した活動設定によって異なります。

取引先と取引先責任者のリレーションオブジェクト

- 次のカスタム項目種別はサポートされません。
 - 参照関係
 - 主従関係

- 積み上げ集計
- ロングテキストエリア
- テキストエリア (リッチ)
- 次の機能とカスタマイズはサポートされません。
 - 項目履歴
 - 項目セット
 - 承認
 - レコードタイプ
 - 項目の表示ラベルの名前変更
- カスタムアクションはサポートされますが、制限があります。
 - カスタムアクションは、[取引先と取引先責任者のリレーション]オブジェクトに固有である必要があります。グローバルアクションはサポートされていません。
 - レコードを更新するアクションや Lightning コンポーネントまたは Visualforce ページを呼び出すアクションは作成できます。ただし、レコードを作成するアクションは作成できません。
 - [取引先と取引先責任者のリレーション]オブジェクトには活動を関連付けられないため、メールを送信するアクションや活動を記録するアクションは作成できません。
 - [取引先と取引先責任者のリレーション]オブジェクトのデフォルトのアクションは上書きできません。
 - [取引先と取引先責任者のリレーション]オブジェクトを対象オブジェクトとして使用できるのは、取引先責任者オブジェクト上で作成されたカスタムアクションのみです。
 - [取引先と取引先責任者のリレーション]オブジェクトには Chatter フィールドが含まれないため、Chatter 標準アクションはサポートされていません。
- カスタムボタンはサポートされますが、リストビュー上のカスタムボタンの内容のソースを Visualforce ページにすることはできません。

関連トピック:

[取引先責任者-to-複数取引先](#)

[取引先責任者と取引先のリレーションの作成と編集](#)

[参照項目でレコード名を表示する権限の必須化](#)

[共有セットの作成](#)

取引先責任者の役割

取引先責任者の役割では、取引先、ケース、契約、または商談で各取引先責任者が果たす役割を指定します。取引先責任者の役割を使用すると、営業チームが常に問い合わせ先と問い合わせる時期を把握できるようになります。

取引先責任者の役割の設定

取引先責任者の役割を使用すると、営業チームが常に問い合わせ先と問い合わせる時期を把握できるようになります。共に使用できるオブジェクトごとに取引先責任者の役割を設定します。使用する役割と営業担当者への表示方法を定義できます。

取引先責任者の役割の追加と管理

各取引先責任者または個人取引先がビジネスプロセスで果たす役割を指定します。

取引先責任者の役割の項目

取引先責任者の役割では、取引先、ケース、契約、または商談で取引先責任者または個人取引先が果たす役割を定義します。取引先責任者の役割には次の項目があります。

取引先責任者の役割の設定

取引先責任者の役割を使用すると、営業チームが常に問い合わせ先と問い合わせる時期を把握できるようになります。共に使用できるオブジェクトごとに取引先責任者の役割を設定します。使用する役割と営業担当者への表示方法を定義できます。

重要: Salesforce Classic では、取引先責任者の役割は取引先、商談、ケース、契約で使用できます。Lightning Experience では、取引先責任者の役割は商談、契約、ケースで使用できます。取引先責任者の役割は各使用可能なオブジェクトでほぼ同じように機能しますが、それぞれ独立して動作します。そのため、オブジェクトごとに個別に設定して使用する必要があります。

取引先の取引先責任者の役割を設定する前に、代わりに[取引先責任者-to-複数取引先](#)を使用することを検討してください。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「[取引先責任者の役割](#)」と入力し、設定する取引先責任者の役割を選択します。
2. 必要に応じて、選択リスト値を変更します。新しい値を作成し、値がグラフに表示されるときは常に値に色を追加することもできます。
3. 変更内容を保存します。
4. [取引先責任者の役割](#) 関連リストを、該当するページレイアウトに追加します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

たとえば、商談で取引先責任者の役割を作成する場合、営業担当が使用する商談ページレイアウトに[取引先責任者の役割] 関連リストを追加します。

関連トピック:

[取引先責任者の役割を使用する場合の考慮事項](#)

[取引先責任者の役割の追加と管理](#)

取引先責任者の役割の追加と管理

各取引先責任者または個人取引先がビジネスプロセスで果たす役割を指定します。

[Lightning Experience での取引先責任者の役割の追加と管理](#)

ビジネスプロセスで各取引先責任者が果たす役割を指定するには、取引先責任者の役割を商談または契約に追加します。

[Salesforce Classic での取引先責任者の役割の追加と管理](#)

ビジネスプロセスで各取引先責任者が果たす役割を指定するには、取引先責任者の役割を取引先、ケース、契約、および商談に追加します。

[取引先責任者の役割を使用する場合の考慮事項](#)

取引先責任者の役割では、取引先、ケース、契約、または商談でユーザーが果たす役割を指定できます。取引先責任者の役割を使用すると、問い合わせ先と問い合わせる時期に関する詳細情報が得られます。取引先責任者の役割としては、意志決定者、ビジネスユーザー、担当役員などがあります。取引先責任者の役割を使用するときの注意事項をいくつか示します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

Lightning Experience での取引先責任者の役割の追加と管理

ビジネスプロセスで各取引先責任者が果たす役割を指定するには、取引先責任者の役割を商談または契約に追加します。

重要: Lightning Experience では、取引先責任者の役割は商談と契約に使用できません。両方のオブジェクトでほぼ同じように機能しますが、それぞれ独立して動作します。オブジェクトごとに個別に設定します。

1. 商談または契約の [取引先責任者の役割] 関連リストで、[取引先責任者の役割の追加] をクリックします。
2. 追加する取引先責任者を選択します。
 - 商談に取引先責任者を追加するには、追加する取引先責任者の横にあるチェックボックスをオンにします。リストには、取引先のすべての取引先責任者が入力されています。
 - 契約に取引先責任者を追加するには、ルックアップアイコンを使用して取引先責任者または個人取引先を選択します。
3. 取引先責任者の役割を選択します。役割を選択しない場合でも、取引先責任者が [取引先責任者の役割] 関連リストに追加され、後で編集できます。
4. 変更内容を保存します。取引先責任者の新しい役割が [取引先責任者の役割] 関連リストに表示されるまで最大 30 分かかる場合があります。

たとえば、AW Computing では、Mary Smith がすべての提案を評価し、最終的な決断をする Tom Jones に転送します。AW Computing の商談レコードで Mary Smith を [Evaluator] に指定し、Tom Jones を [Decision Maker] に指定します。これで、最初の問い合わせ先がわかるようになりました。

メモ: 必要に応じてレコードの [取引先責任者の役割] を編集、削除し、最新の状態を維持します。

関連トピック:

- [取引先責任者の役割を使用する場合の考慮事項](#)
- [取引先責任者の役割の項目](#)
- [取引先責任者の役割の設定](#)
- [商談をコピーする場合の考慮事項](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: すべてのエディション

ユーザ権限

取引先責任者の役割を追加または編集する

- 取引先責任者の役割があるオブジェクト (商談や契約など) に対する「編集」
および
取引先責任者に対する「参照」

取引先責任者の役割を参照する

- 取引先責任者の役割があるオブジェクト (商談や契約など) に対する「参照」

Salesforce Classic での取引先責任者の役割の追加と管理

ビジネスプロセスで各取引先責任者が果たす役割を指定するには、取引先責任者の役割を取引先、ケース、契約、および商談に追加します。

重要: Salesforce Classic では、取引先責任者の役割は取引先、商談、ケース、契約で使用できます。Lightning Experience では、取引先責任者の役割は商談、契約、ケースで使用できます。取引先責任者の役割は各使用可能なオブジェクトではほぼ同じように機能しますが、それぞれ独立して動作します。そのため、オブジェクトごとに個別に設定して使用する必要があります。

- レコードの [取引先責任者の役割] 関連リストで、[新規] をクリックします。
 - 取引先責任者を商談に追加するには、追加する各取引先責任者の役割をリストで選択します。
 - 取引先、契約、またはケースに取引先責任者を追加するには、ルックアップアイコンを使用して取引先責任者または個人取引先を選択します。取引先責任者の役割を選択します。
- 必要に応じて、レコードの主取引先責任者を指定します。ケースにはこのオプションがありません。
- 変更内容を保存します。取引先責任者の新しい役割が [取引先責任者の役割] 関連リストに表示されるまで最大 30 分かかる場合があります。

たとえば、AW Computing では、Mary Smith がすべての提案を評価し、最終的な決断をする Tom Jones に転送します。AW Computing の商談レコードで Mary Smith を [Evaluator] に指定し、Tom Jones を [Decision Maker] に指定します。これで、最初の問い合わせ先がわかるようになりました。

メモ: 必要に応じてレコードの [取引先責任者の役割] を編集、削除し、最新の状態を維持します。

関連トピック:

[取引先責任者の役割を使用する場合の考慮事項](#)

[取引先責任者の役割の項目](#)

[取引先責任者の役割の設定](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

使用可能なエディション: すべてのエディション

ユーザ権限

取引先責任者の役割を追加または編集する

- 取引先責任者の役割があるオブジェクト (取引先、ケース、契約、商談など) に対する「編集」および取引先責任者に対する「参照」

取引先責任者の役割を参照する

- 取引先責任者の役割があるオブジェクト (取引先、ケース、契約、商談など) に対する「参照」

取引先責任者の役割を使用する場合の考慮事項

取引先責任者の役割では、取引先、ケース、契約、または商談でユーザーが果たす役割を指定できます。取引先責任者の役割を使用すると、問い合わせ先と問い合わせる時期に関する詳細情報が得られます。取引先責任者の役割としては、意志決定者、ビジネスユーザー、担当役員などがあります。取引先責任者の役割を使用するときの注意事項をいくつか示します。

重要: Salesforce Classic では、取引先責任者の役割は取引先、商談、ケース、契約で使用できます。Lightning Experience では、取引先責任者の役割は商談、契約、ケースで使用できます。取引先責任者の役割は各使用可能なオブジェクトでほぼ同じように機能しますが、それぞれ独立して動作します。そのため、オブジェクトごとに個別に設定して使用する必要があります。

- 取引先責任者の役割関連リストに一覧表示される取引先責任者レコードを参照するには、それらのレコードへの適切なユーザー権限および共有アクセス権が必要です。
- 取引先責任者がマージされると、主取引先責任者以外の取引先責任者の役割は主取引先責任者としての状況を失います。
- 商談に取引先責任者の役割を追加すると、一度に最大 200 人の取引先責任者を保存できます。レコードの取引先に関連付けられているすべての取引先責任者が事前入力されます。レコードの取引先に関連付けられていない他の取引先責任者を検索することもできます。
- 1 人の取引先責任者または個人取引先が、さまざまなレコードで異なる取引先責任者の役割を使用できます。
- 取引先では取引先責任者の役割に個人取引先を追加することはできませんが、推奨されません。代わりに、[パートナー] 関連リストを使用して個人取引先を他の取引先に関連付けます。
- 取引先責任者の詳細ページから商談を作成すると、その責任者が商談の主取引先責任者になります。ただし、取引先責任者の役割は自動的に割り当てられません。
- ケース取引先責任者の役割では、[主] オプションは使用できません。ケースの主取引先責任者は常に、[ケース詳細] セクションの [取引先責任者名] に表示されている取引先責任者となります。

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 の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

取引先責任者の役割の項目

取引先責任者の役割では、取引先、ケース、契約、または商談で取引先責任者または個人取引先が果たす役割を定義します。取引先責任者の役割には次の項目があります。

項目	説明
取引先責任者	取引先責任者または個人取引先の名前。既存の取引先責任者を選択するか、新しい取引先責任者を作成します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

項目	説明
主	<p>ユーザーを選択すると、レコードの主取引先責任者として識別されます。</p> <p>[主] オプションは、ケースには使用できません。代わりに、ケースレコードの [取引先責任者名] 項目にリストされている取引先責任者が自動的に主取引先責任者になります。</p>
役割	レコードの取引先責任者の役割。システム管理者は、この選択リストの選択肢をカスタマイズできます。

関連トピック:

[取引先責任者の役割](#)

取引先責任者の役割

商談の取引先責任者の役割は、案件でそれぞれの取引先責任者が果たす役割を指定します。商談の取引先責任者の役割を使用してカスタマイズすると、営業チームでは、どの取引先責任者に、いつ問い合わせを行うべきか把握できるようになります。

 **メモ:** この情報は、[取引先責任者の役割](#)の一種である商談の取引先責任者の役割に適用されます。

商談取引先責任者の役割の設定とカスタマイズ

商談の取引先責任者の役割によって、営業チームでは、案件ごとにどの取引先責任者に、いつ問い合わせを行うべきか把握できるようになります。Lightning Experience では、商談の取引先責任者の役割オブジェクトをカスタマイズすることにより、営業担当者に商談の取引先責任者に関するより詳細なインサイトを提供できます。

商談取引先責任者の役割の追加と管理

案件で各取引先責任者が果たす役割を指定するには、取引先責任者の役割を商談に追加します。たとえば、AW Computing では、Mary Smith がすべての提案を評価し、最終的な決断をする Tom Jones に転送します。AW Computing の商談レコードで Mary Smith を [Evaluator] に指定し、Tom Jones を [Decision Maker] に指定します。これで、最初の問い合わせ先がわかるようになりました。

商談取引先責任者の役割の使用に関するガイドライン

商談の取引先責任者の役割を使用する前に、次のいくつかの重要な考慮事項を認識していることを確認してください。

取引先責任者の役割項目

取引先責任者の役割では、案件で取引先責任者または個人取引先が果たす役割を定義します。商談の取引先責任者の役割には次の項目があります。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によって、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

商談取引先責任者の役割の設定とカスタマイズ

商談の取引先責任者の役割によって、営業チームでは、案件ごとにどの取引先責任者に、いつ問い合わせを行うべきか把握できるようになります。Lightning Experience では、商談の取引先責任者の役割オブジェクトをカスタマイズすることにより、営業担当者に商談の取引先責任者に関するより詳細なインサイトを提供できます。

 **メモ:** この情報は、[取引先責任者の役割](#)の一種である商談の取引先責任者の役割に適用されます。

Lightning Experience の商談取引先責任者の役割の設定とカスタマイズ

商談の取引先責任者の役割によって、営業チームでは、案件ごとにどの取引先責任者に、いつ問い合わせを行うべきか把握できるようになります。Lightning Experience では、商談の取引先責任者の役割オブジェクトをカスタマイズすることにより、営業担当者に商談の取引先責任者に関するより詳細なインサイトを提供できます。カスタム項目とボタンを作成し、営業担当へのページレイアウトの表示方法を決定します。トリガーと入力規則を使用して、会社の要件に合わせて商談の取引先責任者の役割を調整します。

取引先責任者の役割のカスタマイズに関する考慮事項

Lightning Experience での取引先責任者の役割のカスタマイズに関する考慮事項を確認し、Salesforce Classic との違いを理解します。

Salesforce Classic の商談取引先責任者の役割の設定

商談の取引先責任者の役割によって、営業チームでは、案件ごとにどの取引先責任者に、いつ問い合わせを行うべきか把握できるようになります。

Lightning Experience の商談取引先責任者の役割の設定とカスタマイズ

商談の取引先責任者の役割によって、営業チームでは、案件ごとにどの取引先責任者に、いつ問い合わせを行うべきか把握できるようになります。Lightning Experience では、商談の取引先責任者の役割オブジェクトをカスタマイズすることにより、営業担当者に商談の取引先責任者に関するより詳細なインサイトを提供できます。カスタム項目とボタンを作成し、営業担当へのページレイアウトの表示方法を決定します。トリガーと入力規則を使用して、会社の要件に合わせて商談の取引先責任者の役割を調整します。

 **メモ:** この情報は、[取引先責任者の役割](#)の一種である商談の取引先責任者の役割に適用されます。

1. [設定]からオブジェクトマネージャーを開き、[取引先責任者の役割](#)をクリックします。設定またはカスタマイズを行うセクションに移動します。
2. カスタム項目、ボタン、リンクを作成して、ページレイアウトを構成します。最大 100 個のカスタム項目を作成できます。
3. 入力規則を決定し、トリガーを設定します。
4. 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 および Lightning Experience

使用可能なエディション: すべてのエディション

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: すべてのエディション

ユーザ権限

商談取引先責任者の役割の設定と定義を行う

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

- ☑ **メモ:** Lightning Experience でカスタマイズを行った場合、ユーザーには Salesforce Classic の商談の [取引先責任者の役割] 関連リストで表示されません。Salesforce Classic では、[追加] および [編集] ページに商談の取引先責任者、役割、および主取引先責任者のみが表示されます。

取引先責任者の役割のカスタマイズに関する考慮事項

Lightning Experience での取引先責任者の役割のカスタマイズに関する考慮事項を確認し、Salesforce Classic との違いを理解します。

- ☑ **メモ:** この情報は、**取引先責任者の役割**の一種である商談の取引先責任者の役割に適用されます。

Lightning Experience

- 取引先責任者の役割あたり最大 100 個のカスタム項目を作成できます。
- Lightning Experience でカスタマイズを行った場合、Salesforce Classic の商談の [取引先責任者の役割] 関連リストでユーザーにカスタマイズは表示されません。
- カスタム項目、カスタムボタン、カスタムページレイアウト、および入力規則と Apex トリガーは、Lightning Experience でのみ使用できます。
- 取引先責任者の役割のページレイアウトからプライマリ項目を削除した場合、主取引先責任者の横に (PRIMARY) アイコンは表示されなくなります。

Salesforce Classic

- 取引先責任者の役割の選択リスト値は [設定] で追加および編集できます。カスタム項目、カスタムボタン、カスタムページレイアウトなどのカスタマイズオプション、および入力規則と Apex トリガーは、Salesforce Classic では使用できません。
- [追加] および [編集] ページには、商談の取引先責任者、役割、および主取引先責任者のみが表示されます。

Salesforce Classic の商談取引先責任者の役割の設定

商談の取引先責任者の役割によって、営業チームでは、案件ごとにどの取引先責任者に、いつ問い合わせを行うべきか把握できるようになります。

- ☑ **メモ:** この情報は、**取引先責任者の役割**の一種である商談の取引先責任者の役割に適用されます。

1. [設定] から、商談の取引先責任者の役割のオブジェクト管理設定で、必要な取引先責任者の役割を選択します。
2. 選択リスト値を修正します。
3. 必要に応じて、新しい値を作成し、値がグラフに表示されるときの色を追加します。
4. 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: Lightning Experience

使用可能なエディション: すべてのエディション

ユーザ権限

商談取引先責任者の役割の設定と定義を行う

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

使用可能なエディション: すべてのエディション

ユーザ権限

商談取引先責任者の役割の設定と定義を行う

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

- ☑ **メモ:** Salesforce Classic では、選択リストで取引先責任者の役割を追加および編集することのみが可能です。カスタム項目、カスタムボタン、カスタムページレイアウトなどのカスタマイズオプション、および入力規則と Apex トリガーは、Lightning Experience でのみ使用できます。

商談取引先責任者の役割の追加と管理

案件で各取引先責任者が果たす役割を指定するには、取引先責任者の役割を商談に追加します。たとえば、AW Computing では、Mary Smith がすべての提案を評価し、最終的な決断をする Tom Jones に転送します。AW Computing の商談レコードで Mary Smith を [Evaluator] に指定し、Tom Jones を [Decision Maker] に指定します。これで、最初の問い合わせ先がわかるようになりました。

- ☑ **メモ:** この情報は、**取引先責任者の役割**の一種である商談の取引先責任者の役割に適用されます。
- 商談の [取引先責任者の役割] 関連リストで、[新規] または [取引先責任者の役割の追加] をクリックします。
 - 追加する各取引先責任の役割を選択します。リストに、取引先のすべての取引先責任者が自動入力されます。役割を選択しない場合でも、取引先責任者が商談の [取引先責任者の役割] 関連リストに追加され、後で編集できます。
 - 必要に応じて、商談の主取引先責任者を指定します。
 - 変更内容を保存します。
- ☑ **メモ:** 一度に 200 件まで商談の取引先責任者の役割を保存できます。
- 必要に応じてレコードの商談の取引先責任者の役割を編集、削除し、最新の状態を維持します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

ユーザ権限

商談の取引先責任者の役割を追加または編集する

- 商談に対する「編集」および取引先責任者に対する「参照」

商談の取引先責任者の役割を参照する

- 商談と取引先責任者に対する「参照」

商談取引先責任者の役割の使用に関するガイドライン

商談の取引先責任者の役割を使用する前に、次のいくつかの重要な考慮事項を認識していることを確認してください。

- 📌 **メモ:** この情報は、**[取引先責任者の役割]** のサブセットである商談の取引先責任者の役割に適用されます。
- ユーザーが取引先責任者の役割を追加および編集するには、取引先責任者オブジェクトの **[取引先名]** 項目に対する参照アクセス権が必要です。
- [取引先責任者の役割]** 関連リストで取引先責任者レコードを参照するには、それらのレコードへの適切なユーザー権限および共有アクセス権が必要です。
- 1 人の取引先責任者または個人取引先が、複数のレコードで異なる取引先責任者の役割を使用できます。
- Salesforce Classic では、1 つの商談に取引先責任者の商談ロールが複数ある場合、取引先責任者レコードの **[商談]** 関連リストに重複が表示されます。Lightning Experience では、関連リストに重複は表示されません。
- 取引先責任者がマージされると、主取引先責任者以外の商談の取引先責任者の役割は主取引先責任者としての状況を失います。
- 複数の取引先責任者に同じ商談の取引先責任者の役割を使用する商談があり、取引先責任者がマージされる場合にも、商談の取引先責任者の役割はマージされません。取引先責任者がマージされた後も、元の商談の取引先責任者の役割レコードはそのまま残されます。その商談の取引先責任者の役割には、同じ取引先責任者、商談、および役割が存在します。たとえば、商談に 3 つの「意思決定者」取引先責任者の役割があり、それぞれが異なる取引先責任者であったとします。3 つの取引先責任者は 1 つの取引先責任者にマージされますが、商談には、同じ商談の取引先責任者の役割を持つ 3 つの同じ取引先責任者が残されます。
- 商談または取引先責任者を削除して後から復元すると、商談の取引先責任者の役割も復元されます。商談の取引先責任者の役割は、単独で復元することはできません。
- 商談または取引先責任者が復元されると、関連する商談の取引先責任者の役割では主状況が保持されません。
- 商談の取引先責任者の役割を一度に複数挿入および更新した場合、Salesforce Classic と Lightning Experience では動作が異なります。
 - Salesforce Classic では、各レコードが個別に挿入または更新されます。商談の取引先責任者の役割を複数挿入または削除したときに実行されるトリガーを使用する場合、レコードごとに個別のトリガーが実行されます。
 - Lightning Experience では、すべてのレコードが同時に挿入または更新されます。取引先責任者の役割を複数挿入または更新したときにトリガーが実行される場合、1 つのトリガーが一括トランザクションのすべてのレコードに対して実行されます。
- ContactId 項目に値が入力された複数の商談を挿入して複数の商談取引先責任者の役割を作成すると、個々のトランザクションでそれぞれの取引先責任者の役割が作成されます。取引先責任者の役割レコードごとに個別のトリガーが実行されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

ユーザー権限

商談の取引先責任者の役割を追加または編集する

- 商談に対する「編集」および

取引先責任者に対する「参照」

商談の取引先責任者の役割を参照する

- 商談と取引先責任者に対する「参照」

取引先責任者の役割項目

取引先責任者の役割では、案件で取引先責任者または個人取引先が果たす役割を定義します。商談の取引先責任者の役割には次の項目があります。ページレイアウト設定と項目レベルセキュリティ設定によって、これらの項目には表示できないものや編集できないものがあります。

 **メモ:** この情報は、**取引先責任者の役割**の一種である商談の取引先責任者の役割に適用されます。

項目	説明
取引先責任者	取引先責任者または個人取引先の名前。
商談	商談の取引先責任者の役割に関連付けられている商談。
主	[主] を選択すると、商談の主取引先責任者として識別されます。
役割	レコードの取引先責任者の役割。 Salesforce システム管理者は、この選択リストの選択肢をカスタマイズできます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

取引先責任者について把握すべき事項

取引先責任者に関する追加の考慮事項を確認してください。

取引先責任者の取引先の変更に関する考慮事項

取引先責任者に関連付けられている取引先を変更する前に、次の重要事項を考慮してください。

[Lightning Experience で取引先責任者階層を使用する場合の考慮事項](#)

取引先責任者階層を作成する場合は、次の点に留意してください。

取引先責任者: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

取引先責任者の項目

ページレイアウトと項目レベルセキュリティ設定によって、表示可能な取引先責任者項目や編集可能な取引先責任者項目が決まります。

取引先責任者の取引先の変更に関する考慮事項

取引先責任者に関連付けられている取引先を変更する前に、次の重要事項を考慮してください。

- 📌 **メモ:** 取引先責任者に親取引先があり、組織の共有設定が「親レコードに連動」の場合、取引先責任者を編集するには取引先に対する「編集」アクセス権が必要です。
- 次のいずれかが当てはまる場合、取引先責任者に関連付けられている取引先を変更できます。
 - 取引先責任者へのアクセス権があり、対象取引先の所有者であるか、ロール階層で所有者の管理者である。
 - 取引先責任者の所有者であるか、取引先責任者へのアクセス権があり、さらに対象取引先へのアクセス権がある。
 - システム管理者である。

どの条件も満たさない場合は、関連付けられている取引先の変更についてシステム管理者にお問い合わせください。
- 「取引先名」を変更すると、次のようになります。
 - その取引先責任者に関連するすべてのケースおよび商談は以前の取引先に関連付けられたままとなり、新規取引先に合算されません。
 - 取引先責任者に対して新たに作成されたケースおよび商談は、その新規取引先に関連付けられます。
- 取引先責任者に関連付けられている取引先が Experience Cloud サイトで有効になっている場合、取引先を Experience Cloud サイトでまだ有効になっていない取引先に変更するには、「外部ユーザーを管理」または「ユーザーの管理」権限が必要です。取引先責任者に関連付けられている取引先を Experience Cloud サイトですでに有効になっている取引先に変更するには、「外部ユーザーを管理」、「ユーザーの管理」、または「ロールを管理」権限が必要です。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: すべてのエディション

関連トピック:

[取引先責任者](#)

[取引先責任者の共有](#)

Lightning Experience で取引先責任者階層を使用する場合の考慮事項
取引先責任者階層を作成する場合は、次の点に留意してください。

必要なユーザー権限

取引先責任者を参照する	取引先責任者に対する「参照」
-------------	----------------

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

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

取引先責任者の表示

Lightning Experience では、[取引先責任者階層] ページに最大 2,000 件の取引先が表示されます。(階層の他の部分で取引先責任者を表示するには、別の取引先責任者から階層を開きます)。階層には参照する権限のない取引先責任者の詳細は表示されません。

現在の表示レコードが階層の中央にある場合(たとえば、親レコードに 500 件の子があり、現在のレコードが子 #250 である)、[取引先階層] ページを最初に表示したときに親レコードが表示されません。階層のさらに上の結果を表示するには、上にスクロールします。

個人取引先はサポート対象外

個人取引先は、[上司] 項目または [取引先責任者階層を表示] アクションではサポートされていません。

関連トピック:

[Lightning Experience の取引先責任者階層の設定](#)

取引先責任者: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

- 取引先責任者-to-複数取引先:
 - [関連取引先] および [関連取引先責任者] 関連リストで、[取引先と取引先責任者のリレーション] オブジェクトに固有のリスト項目のアクションのみを使用できます。したがって、取引先と取引先責任者のリレーションを参照または削除するアクションは表示されますが、取引先責任者レコードや取引先レコードを編集または削除するアクションは表示されません。
 - [関連取引先責任者] 関連リストから、取引先責任者レコードには移動できますが、取引先レコードには移動できません。
- 取引先階層を表示することはできません。
-  アイコンを使用してメールを送信する場合は活動ログは作成されません。
- [登録情報照会]、[外部ユーザーの管理]、および [カスタマーユーザーを有効化] ボタンは使用できません。
- キャンペーンには取引先責任者を追加できません。
- 取引先責任者はマージできません。
- Salesforce モバイルアプリケーションを使用して、取引先責任者リストビューまたは関連リストで個人取引先を編集または削除することはできません。モバイルデバイスで個人取引先を編集または削除するには、個人取引先レコードに移動します。

取引先責任者の項目

ページレイアウトと項目レベルセキュリティ設定によって、表示可能な取引先責任者項目や編集可能な取引先責任者項目が決まります。

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: すべてのエディション

項目	説明
取引先名	連絡先がリンクされている取引先。取引先名を入力するか、リストから取引先を選択するか、取引先を作成します。非公開の取引先責任者には取引先を設定できません。
カスタマーポータルセルフ登録を許可	カスタマーポータルへのアクセスを許可している場合、この項目を選択すると、取引責任者はカスタマーポータルにセルフ登録できます。
アシスタント	取引先責任者のアシスタント。最大 40 文字です。
アシスタント電話	アシスタントの電話番号。最大 40 文字です。
誕生日	取引先責任者の誕生日。項目をクリックし、カレンダーから日付を選択します。
取引先責任者 通貨	取引先責任者の、すべての通貨金額項目のデフォルト通貨。金額は取引先責任者通貨で表示され、ユーザー個人設定の通貨に変換されます。マルチ通貨が使用されている場合に表示されます。
取引先責任者 ディビジョン	取引先責任者が属するディビジョン。この値は、関連する取引先から継承されます。 ディビジョンを使用してデータを分割している場合に使用できます。
取引先責任者 所有者	取引先責任者に割り当てられた所有者。Personal Edition では利用できません。
取引先責任者レコードタイプ	どのような選択リスト値がそのレコードで使用可能かを決定する項目名。使用可能なエディションは、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Performance Edition、および Developer Edition です。
作成者	取引先責任者を作成したユーザー。作成日時も含まれます。参照のみです。

項目	説明
カスタムリンク	システム管理者が設定した取引先責任者のカスタムリンクのリスト。
部署	法人または組織の関連付けされた部署。最大 80 文字です。
説明	連絡先の説明。最大 32 KB のデータです。レポートには、最初の 255 文字が表示されます。
メール	<p>取引先責任者のメールアドレス。有効なメールアドレスが必要です。最大 80 文字です。</p> <p>この項目のメールアドレスをクリックすると、ユーザーの個人用メールアプリケーションを使用してメールが送信されます。この活動は、取引先責任者レコードに活動としてログ記録されません。</p> <p>Gmail ボタンとリンク機能が有効な場合、項目の横にある Gmail リンクをクリックして、Gmail アカウントからメールを送信できます。</p>
メール送信除外	取引先責任者がメールの受信を希望するか(<code>false</code>)、否か(<code>true</code>)。
エンゲージメント履歴	過去 30 日間の取引先責任者の受信エンゲージメントと送信エンゲージメントを表示するグラフ。Sales Engagement で使用可能。
Fax	取引先責任者の FAX 番号。最大 40 文字です。
名	取引先責任者編集ページに表示される取引先責任者の名。最大 40 文字です。
名 (ローカル)	ローカル言語に翻訳された取引先責任者の名。
性同一性	取引先責任者の性別に関する個人的かつ自己同一的な体験。取引先責任者の誕生時に指定された性別と同一であるとは限りません。
自宅電話	取引先責任者の自宅電話番号。最大 40 文字です。
最終更新者	取引先責任者項目を最後に変更したユーザー。変更日時も含まれます。この項目では、取引先責任者の関連リスト項目のいずれかに行った変更は追跡しません。参照のみ。
姓	取引先責任者編集ページに表示される取引先責任者の姓。最大 80 文字です。
姓 (ローカル)	ローカル言語に翻訳された取引先責任者の姓。

項目	説明
リードソース	広告、パートナー、Webなどのレコードソース。エント리는、システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。選択リスト値ごとに最大40文字です。
市区郡 (郵送先)	郵送先住所の市区郡。最大40文字です。
国 (郵送先)	郵送先住所の国。最大80文字です。
都道府県 (郵送先)	郵送先住所の都道府県。最大80文字です。
町名・番地 (郵送先)	郵送先住所の町名・番地。最大255文字です。
郵便番号 (郵送先)	郵送先住所の郵便番号。最大20文字です。
ミドルネーム	<p>取引先責任者編集ページに表示される取引先責任者のミドルネーム。最大40文字です。</p> <p>この項目を有効化する場合は、Salesforceカスタマーサポートにお問い合わせください。次に、[設定]から、[クイック検索] ボックスに「ユーザーインターフェース」と入力し、[ユーザーインターフェース]を選択します。その後で、[個人名のミドルネームを有効化]を選択します。</p>
ミドルネーム (ローカル)	<p>ローカル言語に翻訳された取引先責任者のミドルネーム。</p> <p>この項目を有効化する場合は、Salesforceカスタマーサポートにお問い合わせください。次に、[設定]から、[クイック検索] ボックスに「ユーザーインターフェース」と入力し、[ユーザーインターフェース]を選択します。その後で、[個人名のミドルネームを有効化]を選択します。</p>
携帯	取引先責任者の携帯電話番号。最大40文字です。取引先責任者オブジェクトでのAPI項目名は「MobilePhone」です。
名前	取引先責任者詳細ページに表示される取引先責任者の名、ミドルネーム、姓、肩書きを合わせたもの。
市区郡 (その他)	取引先責任者の住所の市区郡(その他)。最大40文字です。
国 (その他)	取引先責任者の別の住所の国。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大80文字です。

項目	説明
都道府県 (その他)	取引先責任者の別の住所の都道府県。エント리는標準値の選択リストから選択するか、テキストとして入力します。項目がテキスト項目の場合は、最大 80 文字です。
町名・番地 (その他)	取引先責任者の住所の町名・番地(その他)。最大 255 文字です。
郵便番号 (その他)	取引先責任者の住所の郵便番号(その他)。最大 20 文字です。
電話 (その他)	取引先責任者の電話番号(その他)。最大 40 文字です。
電話	取引先責任者の主電話番号。最大 40 文字です。取引先責任者オブジェクトでは、この項目の API 表示ラベルは「会社電話」です。
代名詞	取引先責任者の個人的な代名詞。性同一性を反映します。エント리는、システム管理者が設定した有効な選択リスト値から選択されます。最大 40 文字です。
上司	取引先責任者のマネージャーの名前。取引先責任者の名前を入力するか、リストから取引先責任者を選択します。
敬称	様、教授など、取引先責任者を示す敬称。システム管理者が設定した使用可能な値の選択リストからエント리를選択します。最大 40 文字です。
肩書き	取引先責任者編集ページに表示される取引先責任者の名前の肩書き。最大 40 文字です。 この項目を有効化する場合は、Salesforce カスタマーサポートにお問い合わせください。次に、[設定]から、[クイック検索] ボックスに「ユーザーインターフェース」と入力し、[ユーザーインターフェース]を選択します。その後で、[個人名のみを有効化]を選択します。
役職	組織内の取引先責任者の職位。最大 128 文字です。
ケイデンス総数	取引先責任者が割り当てられている Sales Engagement ケイデンスの数。この項目は、リストビューでのみ使用できます。
ユーザー名	セルフサービスの取引先責任者用のみ。[ユーザー名]はデフォルトで [メール] です。取引先責任者は、セ

項目	説明
	<p>セルフサービスポータルにログインするときにユーザー名を入力します。</p> <p> メモ: Spring '12 以降、新しい Salesforce 組織ではセルフサービスポータルを利用できません。既存の組織は、引き続きセルフサービスポータルを使用できます。</p>

関連トピック:

[取引先責任者の作成に関する考慮事項](#)

[取引先責任者の取引先の変更に関する考慮事項](#)

地図上での顧客と見込み客の表示

営業担当が地図上で顧客や見込み客を特定できるようにします。これにより、営業担当は Salesforce Maps Lite を使用して移動距離が短いルートをより適切に計画し、スケジュールに隙間の少ない予定を設定できます。

[Salesforce Maps Lite を有効にする前に](#)

Salesforce Maps Lite を有効にすると、営業担当の行動や結果を予測できます。

[地図上で顧客と見込み客の視覚化](#)

Salesforce Maps Lite を使用して重要な地理的エリアの取引先、取引先責任者、リードとの対面訪問や仮想訪問を計画するときに、営業担当が売上目標を達成し、目標を超えることに集中できるようにします。顧客と見込み客を地図上で特定することにより、営業担当は移動距離が短いルートをより適切に計画し、スケジュールに隙間の少ない予定を設定できます。

[緯度と経度の不一致の解決](#)

営業担当が Salesforce Maps Lite を使用して、地図上で取引先、取引先責任者、リードを識別し、対面訪問や仮想訪問を計画できるようにします。営業担当がレコードをプロットできない場合や、レコードが誤った場所に表示されている場合に、地理的場所の問題の解決をサポートできます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: 対象の **Performance** および **Unlimited** Edition (Sales Cloud、Service Cloud、Industry Cloud、Government Cloud Plus 付属)。Hyperforce の欧州連合オペレーティングゾーンのデータレジデンシー要件に準拠するお客様は利用できません。対象資格要件については、アカウントエグゼクティブにお問い合わせください。

Salesforce Maps Lite を有効にする前に

Salesforce Maps Lite を有効にすると、営業担当の行動や結果を予測できます。

営業担当の目標	Salesforce Maps Lite で利用できる機能
地図上にレコードをプロットする	<p>緯度および経度項目の座標を使用してレコードの場所を決定します。これらの項目は、営業担当がプロットするレコードの種類によって異なります。具体的には次のようになります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引先では、[緯度(請求先)] および [経度(請求先)] 項目が必要です。 取引先責任者では、[緯度(郵送先)] 項目と [経度(郵送先)] 項目が必要です。 リードでは、[緯度] 項目と [経度] 項目が必要です。 <p>これにより、地図で次のことができます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 正確な住所が含まれていれば、一度に最大 50 件のレコードを表示する。 営業担当が 50 件以下のバッチの他のレコードにアクセスできるようにするページ設定を含める。 <p>ただし、営業担当が緯度と経度の座標を使用せずにレコードをプロットする場合は、Salesforce Maps Lite によって座標が生成されます。生成された座標は、Salesforce Maps Lite のそのセッションで使用されます。</p>
レコードを一括操作する	<p>地図上に表示されるレコードマーカーに対応するレコードのリストが含まれます。リストの機能を次に示します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 最大 50 件のレコードを同時に表示する。 オブジェクトのリストビューに表示される項目に基づいて、レコードごとに最大 15 個の項目を表示する。 営業担当がリストから対応するレコードを選択するときに、特定のレコードマーカーを地図上で見つけることができるようにする。 住所の修正が必要であるために地図に表示されないレコードを示す。
個々のレコードに対するアクションを実行する	<p>地図上のレコードマーカーに直接機能を組み込みます。営業担当がレコードマーカーを選択すると、次のようになります。</p> <ul style="list-style-type: none"> レコードのリストと同じ項目が表示される。 ズームビューに対して相対的に他の近隣のマーカーがクラスター化される。営業担当は、ページ設定機能を使用して

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: 対象 **Performance** および **Unlimited Edition** Sales Cloud、Service Cloud、Industry Cloud、Government Cloud Plus が付属するエディション。Hyperforce の欧州連合オペレーティングゾーンのデータレジデンシー要件に準拠するお客様は利用できません。対象資格要件については、アカウントエグゼクティブにお問い合わせください。

営業担当の目標	Salesforce Maps Lite で利用できる機能
	移動したり、リストのレコードのクラスターを表示したりできます。

地図上で顧客と見込み客の視覚化

Salesforce Maps Lite を使用して重要な地理的エリアの取引先、取引先責任者、リードとの対面訪問や仮想訪問を計画するときに、営業担当が売上目標を達成し、目標を超えることに集中できるようにします。顧客と見込み客を地図上で特定することにより、営業担当は移動距離が短いルートをより適切に計画し、スケジュールに隙間の少ない予定を設定できます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「**地図と場所の設定**」と入力し、[地図と場所の設定] を選択します。
2. [編集] をクリックします。
3. Maps Lite を有効にするオプションを選択します。

エディション

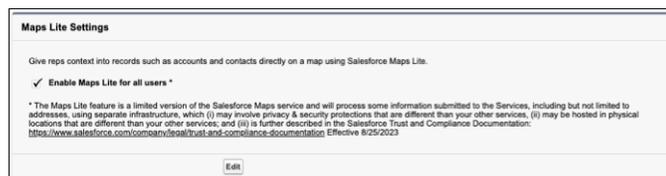
使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Sales Cloud、Service Cloud、Industry Cloud、Government Cloud Plus が付属する対象の **Performance** および **Unlimited** Edition。
Hyperforce の欧州連合オペレーティングゾーンのデータレジデンシー要件に準拠するお客様は利用できません。対象資格要件については、アカウントエグゼクティブにお問い合わせください。

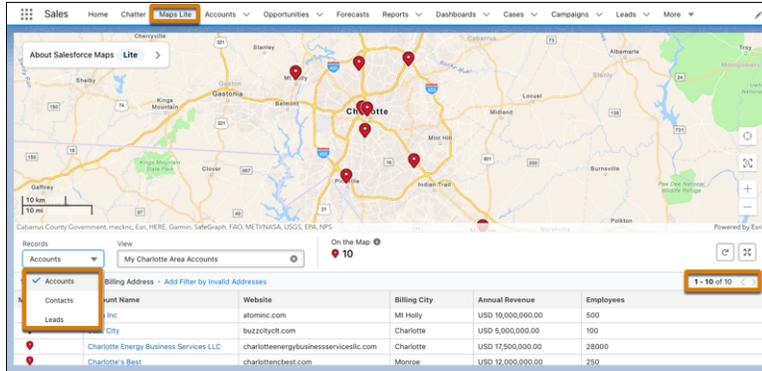
ユーザ権限

Salesforce Maps Lite を有効化する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」



営業担当は、[Maps Lite] タブから最大50件の取引先、取引先責任者、リードを地図に同時にプロットできます。



緯度と経度の不一致の解決

営業担当がSalesforce Maps Liteを使用して、地図上で取引先、取引先責任者、リードを識別し、対面訪問や仮想訪問を計画できるようにします。営業担当がレコードをプロットできない場合や、レコードが誤った場所に表示されている場合に、地理的場所の問題の解決をサポートできます。

1. データインテグレーションルール ([取引先住所(請求先)の地理コード]、[取引先責任者住所(郵送先)の地理コード]、および[リードの地理コード])を有効化しているかどうかを確認します。

「[データサービスのデータインテグレーションルールの有効化](#)」を参照してください。

データインテグレーションルールが有効化されていない場合は、ステップ4に進みます。

2. Salesforce レコードに緯度と経度の座標が追加されたことを確認します。
「[Lightning Experience と API を使用して、地理コードが追加されたことを確認](#)」を参照してください。
3. これらのレコードに緯度と経度の座標が追加されたことを確認したら、不一致を特定して解決します。
「[一致率に影響する要素](#)」を参照してください。

4. データインテグレーションルールが有効化されていないが、Salesforce レコードに緯度と経度の座標がある場合は、それらのレコードの座標を手動で更新します。または、Salesforce Maps Lite で生成されるように、座標を完全に削除します。

生成された座標は、Salesforce Maps Lite のセッションのみで使用され、Salesforce レコードの [場所] 項目には入力されません。

データインテグレーションルールが有効化されておらず、Salesforce レコードに緯度と経度の座標がない場合は、Salesforce Maps Lite によって生成されます。生成された座標は、Salesforce Maps Lite のセッションのみで使用され、Salesforce レコードの [場所] 項目には入力されません。これらのリソースを使用して、生成された座標に関連する場所の問題を調査できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: 対象の **Performance Edition** および **Unlimited Edition** Sales Cloud、Service Cloud、Industry Cloud、Government Cloud Plus が付属するエディション。Hyperforceの欧州連合オペレーティングゾーンのデータレジデンシー要件に準拠するお客様は利用できません。対象資格要件については、アカウントエグゼクティブにお問い合わせください。

ユーザ権限

Salesforce Maps Lite を有効化する

- 「[アプリケーションのカスタマイズ](#)」

「住所の地理コードに Salesforce Maps を使用する場合の想定される問題のトラブルシューティング」 および「Maps のジオコーディングに関する FAQ」を参照してください。

関連トピック:

[地図上での顧客と見込み客の表示](#)

営業チームの管理

商談パイプラインに基づいて売上を予測し、営業テリトリーを設定し、営業担当を営業チームに編成します。収益を分割し、マルチ通貨を使用している場合でも案件のクレジットを提供します。パスとWDCを使用して、営業担当がビジネスプロセスに従い、パフォーマンスを改善できるようにします。

Revenue Intelligence

Revenue Intelligence はパイプラインインスペクションの簡単に視覚化できるパイプラインの進行状況フローグラフを使用して、CRM Analytics ダッシュボードとアナリティクスを組み合わせたデータ駆動のセールスソリューションですが、それだけではありません。

パイプラインインスペクション

パイプラインインスペクションでは、営業チームがパイプライン総計値、商談、週ごとの変化、AI 駆動型インサイト、活動情報の統合ビューを取得できます。このインサイトを使用して、営業チームは最も重要な商談に集中して収益をより正確に予測できます。

コラボレーション売上予測

ライブ売上予測積み上げ集計、ビジュアルインジケータ、AI 予測、履歴トレンドを使用して、正確な売上予測を生成することで、売上予測に対する確信性を高めます。

アカウントプラン

主要な取引先を育成および拡張するための専用のワークスペースを営業チームに提供します。取引先プランを使用すると、営業チームは 1 か所で顧客のニーズの把握、強みと弱みの分析、測定可能な評価指標を使用した目標の定義と追跡を行うことができます。

営業テリトリー

会社の営業テリトリーを管理します。テリトリー種別を作成し、モデルを作成した後、取引先割り当てルールを追加してテストします。モデルに満足したら、有効化して、取引先、リード、ユーザーを割り当てます。チームにモデルをロールアウトし、レポートを実行してその影響を評価し、必要に応じて調整します。

商談チームと商談の分割

コラボレーションと商談の進行状況の追跡を容易にするために商談チームを作成します。商談分割および商談商品分割を使用して、成立した商談の収益をチームメンバー間で分配します。

マルチ通貨の管理

商談、売上予測、見積、レポート、およびその他のデータでマルチ通貨を使用するように組織を設定できます。

パスによるユーザーのガイド

生産性を高め、営業担当が完全なデータを収集できるようにします。ビジネスプロセスのステップを介してユーザーを誘導するパスを作成します。たとえば、ユーザーはパスに従って新規リードの対応から商談の成立まで商談に関する作業を行うことができます。パスの各ステップで、重要な項目を強調表示し、カスタマイズされた成功へのガイダンスを含めることができます。

WDC を使用したレコグニションの文化の創出

WDC は、営業担当、マネージャー、およびチームがスキルを入力して支持し、感謝できるツールのスイートです。これらの活動により、レコグニションの文化が創出されます。

Revenue Intelligence

Revenue Intelligence はパイプラインインスペクションの簡単に視覚化できるパイプラインの進行状況フローグラフを使用して、CRM Analytics ダッシュボードとアナリティクスを組み合わせたデータ駆動のセールスソリューションですが、それだけではありません。

Revenue Intelligence には、Einstein 売上予測、Einstein 活動キャプチャ、CRM Analytics、その他の AI、売上予測、顧客データが同梱された顧客エンゲージメント機能が含まれており、営業チームは自信を持って案件に対応できます。

Revenue Intelligence には次のアプリケーションが含まれます。

- 収益インサイト
- Einstein 取引先管理

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition**、および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence の設定

営業チームが収益インサイトの営業パフォーマンスダッシュボードとアナリティクスにアクセスできるようにします。Revenue Intelligence を最大限活用するために、必ず他の関連機能を有効にしてください。

収益インサイト

収益インサイトを使用すると、営業チームはパフォーマンスに関するインサイトを取得して、より強力なパイプラインを構築し、売上予測の精度を向上させ、より多くの収益を生み出すことができます。

Einstein 取引先管理

Einstein 取引先管理には、成長の可能性がある取引先と、注意が必要な取引先を把握するのに役立つダッシュボードと Einstein Discovery モデルが表示されます。

Revenue Intelligence の設定

営業チームが収益インサイトの営業パフォーマンスダッシュボードとアナリティクスにアクセスできるようにします。Revenue Intelligence を最大限活用するために、必ず他の関連機能を有効にしてください。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション: Enterprise Edition、Performance Edition、および Unlimited Edition

収益インサイトの設定に関する考慮事項

収益インサイトを設定する場合、組織で特定の設定が定義されている必要があり、ダッシュボードに正しくデータを入力するために特定のオブジェクトが必要です。

収益インサイトのアセット

収益インサイトを設定する場合、特定のアセットが含まれます。ダッシュボードを変更するには、次のアセットを変更します。ダッシュボードへの入力に使用されるデータセットとレシピについて理解することをお勧めします。

収益インサイトの有効化と設定

営業チームがパフォーマンスダッシュボードと分析を利用できるように収益インサイトを設定します。

収益インサイトのインストール後の手順

収益インサイトをインストールした後にダッシュボードでデータを確認するには、アプリケーションの更新をスケジュールする必要があります。収益インサイトをナビゲーションバーに追加したり、設定に応じて権限設定を編集したりできます。また、パネルに検索条件を追加できます。

収益インサイトアプリケーションの監視、更新、削除

[アプリケーション管理] タブを使用して、インストール要求の状況の監視、ログの表示によるインストールの問題のトラブルシューティング、アプリケーション利用状況統計の追跡、アプリケーションの更新と削除を行います。

収益インサイトの有効化に関するトラブルシューティング

収益インサイトを有効にすると、いくつかの一般的なエラーが発生する可能性があります。データ同期を設定していない可能性があります。また、間違ったオブジェクトまたはカスタムオブジェクトがある可能性があります。アプリケーションの要件と互換性がない組織の設定がある場合があります。以下のセクションは、このような一般的な問題のトラブルシューティングに役立ちます。

Revenue Intelligence を使用できるユーザーの選択

Revenue Intelligence 権限セットには、営業チームが収益インサイトのダッシュボードとアナリティクスの使用を開始するためのすべての権限が含まれます。Revenue Intelligence 権限セットにより、ユーザーにはパイプラインインスペクションフローチャートへのアクセス権も付与されます。Revenue Intelligence 権限セットをユーザーに割り当てます。

Revenue Intelligence のその他の機能の有効化

より多くのデータとインサイトをユーザーに提供する省略可能な機能を有効にして、Revenue Intelligence を最大限活用します。

収益インサイトの設定に関する考慮事項

収益インサイトを設定する場合、組織で特定の設定が定義されている必要があります。ダッシュボードに正しくデータを入力するために特定のオブジェクトが必要です。

- ☑ **メモ:** CRM Analytics に含まれる Analytics アプリケーションとテンプレート機能は英語のみで利用できます。

収益インサイトをインストールする要件

- データ同期またはダイレクトデータを有効にします。
- 組織には取引先、商談、ユーザー、UserRole、ToDo、行動の各オブジェクトのレコードが少なくとも1つ必要です。
- ロール階層は少なくとも2つのレイヤーで設定されている必要があります。たとえば、1人の営業マネージャーと1人の営業担当がいるとします。

- ☑ **メモ:** テリトリー階層を使用している場合でも、ロール階層を設定する必要があります。

売上予測データを含める要件

売上予測データは、Sales Cloud の機能であるコラボレーション売上予測から取得されます。コラボレーション売上予測を設定するときに、売上予測種別を作成して有効化します。

- 次のいずれかと一致する有効な売上予測種別が必要です。

オブジェクト	MEASURE*	データの種類	HIERARCHY
商談	通貨	CloseDate (標準)	ロール階層
Opportunity Splits	通貨	CloseDate (標準)	ロール階層
商談	通貨	CloseDate (標準)	テリトリー階層

- ☑ **メモ:** *収益インサイトでは、標準の[金額]項目または[通貨]種別のカスタム項目がサポートされます。

- ロール階層ベースの売上予測の場合、[設定]>[売上予測階層]に移動して、売上予測マネージャーを少なくとも2つのレイヤーに割り当てます。
- テリトリー階層ベースの売上予測の場合、[設定]>[セールス]>[テリトリー]>[テリトリーモデル]に移動して、売上予測マネージャーを少なくとも2つのレイヤーに割り当てます。
- [売上予測]>[目標]に移動して、売上予測種別の目標値を少なくとも1つ読み込みます。
- 売上予測種別が商談分割オブジェクトに基づいている場合は、少なくとも1つの商談分割レコードが必要です。
- 売上予測種別で使用する基準では、商談オブジェクトの履歴トレンドを有効にする必要があります。商談分割を使用する場合は、商談オブジェクトの関連付けられた積み上げ集計項目がトレンド分析されていることを確認します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション:
Enterprise Edition、**Performance Edition**、および **Unlimited Edition**

売上予測および目標データを含める要件

目標データは Sales Cloud の機能であるコラボレーション売上予測から取得されます。または、CSV ファイルから目標データをアップロードします。これにより、Salesforce の外部に保存されている目標データを使用できます。コラボレーション売上予測を使用する場合は、売上予測データを追加する要件のメモを参照してください。CSV ファイルを使用するには、目標データが含まれる CSV ファイルを作成して保存します。続いて、[CRM Analytics Studio] > [目標] データセットに移動します。CSV ファイルをアップロードしてデータセットを編集すると、デフォルトの目標データセットが置換されます。アプリケーションを更新して、レシピが再び実行され、目標データが取り込まれることを確認します。

売上予測インサイトダッシュボードを使用するための要件と考慮事項

売上予測インサイトダッシュボードのデータは、Sales Cloud の機能であるコラボレーション売上予測から入力されます。コラボレーション売上予測が有効になっていて、売上予測インサイトを使用するように設定されている必要があります。テリトリー売上予測はサポートされていません。商談分割ベースの売上予測はサポートされていません。

収益インサイトをインストールした後

- 収益インサイトをインストールしたら、[アプリケーションランチャー] > [データマネージャー] に移動し、手順に従ってデータ同期とレシピをスケジュールします。
- 📌 **メモ:** 組織で CRM Analytics を有効にすると、デフォルトの Analytics インテグレーションユーザーが作成されます。レシピを使用してデータをデータセットとして CRM Analytics に取り込むと、この「ユーザー」は Salesforce 内のデータにアクセスします。データにアクセスするための適切な権限レベルをこのユーザーに付与することが重要です。たとえば、インテグレーションユーザーには、データを取得するすべてのオブジェクトへのオブジェクトレベルのアクセス権と、それらのオブジェクト内の項目への項目レベルのアクセス権が必要です。アプリケーションの作成で問題が発生した場合や、データを表示できない場合は、インテグレーションユーザーがオブジェクトまたは項目にアクセスできるように、オブジェクト権限または項目権限の変更が必要であることもあります。

関連トピック:

[収益インサイトの有効化と設定](#)

[収益インサイトのインストール後の手順](#)

収益インサイトのアセット

収益インサイトを設定する場合、特定のアセットが含まれます。ダッシュボードを変更するには、次のアセットを変更します。ダッシュボードへの入力に使用されるデータセットとレシピについて理解することをお勧めします。

リソース

インストールが成功した後、アプリケーションの [設定] ページの [リソース] の下にアプリケーションアセットが表示されます。これには、EinsteinStudioモデルとCRMAnalyticsダッシュボード、コンポーネント、レシピ、データセットが含まれます。アセットを選択すると、それぞれのツールで開き、詳細に検査できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション:

Enterprise Edition、**Performance** Edition、および **Unlimited** Edition

SETUP
Revenue Insights Setup

Setup Revenue Insights App 03-27-2024

Template Name:	Template Version:	Status:	Created By:	Created On:	Description:
RevenueInsights	1.31	Success	Automated Process	03/27/2024	

Open in Analytics Studio

Monitoring **Resources** Settings

- Analytics**
Includes dashboards, components, and lenses.
- Intelligence**
Includes Einstein Discovery and Einstein Studio models.
- Data**
Includes datasets, data model objects, and calculated insights.
- Transformations**
Includes recipes and data transforms.

Revenue Insights App 03-27-2024 test Activity Recipe Last Modified On: 03/27/2024 Last Modified By: Admin User	Revenue Insights App 03-27-2024 test Main Recipe Last Modified On: 03/27/2024 Last Modified By: Admin User	Revenue Insights App 03-27-2024 test Opp Last Modified On: 03/27/2024 Last Modified By: Admin User
Revenue Insights App 03-27-2024 test User Recipe Last Modified On: 03/27/2024		

データセット

収益インサイトにより、次のデータセットが作成されます。

データセット名	内容	ソース	利用者	セキュリティ述語	特殊な要件
Activity	行動と ToDo に関するデータ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	Owner.Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'OwnerId' == "\$User.Id" 'Opp.Account.OwnerId' == "\$User.Id" 'Opp.OwnerId' == "\$User.Id"	なし。
Account	取引先に関するデータ。商談のない取引先が含まれます。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	ダッシュボードでは参照されません	'Owner.Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'OwnerId' == "\$User.Id"	なし。
Forecast	売上予測と売上予測調整に関するデータ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	'User.Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'User.Id' == "\$User.Id"	このデータセットを生成するには、コラボレーション売上予測が有効になっている必要があります。
Forecasting Quota	コラボレーション売上予測目標に関するデータ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	'Quota.Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'Quota.Id' == "\$User.Id"	このデータセットを生成するには、コラボレーション売上予測が有効になっている必要があります。
Opportunity	取引先、商談、ユーザーに関するデータ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	ダッシュボードでは参照されません	'Owner.Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'OwnerId' == "\$User.Id" 'Account.OwnerId' == "\$User.Id"	なし。
Opportunity Splits	所有者別の分割率で分類された商談に関するデータ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	'Opportunity.Owner.Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'Opportunity.OwnerId' == "\$User.Id" 'Opportunity.Account.OwnerId' == "\$User.Id"	なし。
OpportunityHistory	商談の履歴情報に関するデータ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	'Opp.Owner.Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'Opp.OwnerId' == "\$User.Id" 'Opp.Account.OwnerId' == "\$User.Id"	なし。

データセット名	内容	ソース	利用者	セキュリティ述語	特殊な要件
Opportunity RevInsights	収益インサイトアプリケーションで使用される計算済み項目および結合を含む商談データ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	'Owner.Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'OwnerId' == "\$User.Id" 'Account.OwnerId' == "\$User.Id"	なし。
OpptyProduct	商談および取引先のある商品に関するデータ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	'Opportunity.Owner.Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'Opportunity.OwnerId' == "\$User.Id" 'Opportunity.Account.OwnerId' == "\$User.Id"	なし。
Product	すべての商品のリスト。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	ダッシュボードでは参照されません	なし。	なし。
Territory 2	テリトリー売上予測と売上予測調整に関するデータ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	テリトリー階層のセキュリティ述語に関するメモを参照してください。	なし。
User	組織のすべてのユーザーに関する詳細を入力します。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	ダッシュボードでは参照されません	'Role.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'Id' == "\$User.Id"	なし。
User Role	ユーザーロールに関する基本データ。	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	'Roles.Roles' == "\$User.UserRoleId" 'Id' == "\$User.Id"	なし。

 **メモ:** テリトリー階層を使用する場合、次のセキュリティ述語がデータセットの既存の述語に追加されます。'Territory2.Users.Level1.UserId' == "\$User.Id" || 'Territory2.Users.Level2.UserId' == "\$User.Id" || 'Territory2.Users.Level3.UserId' == "\$User.Id" || 'Territory2.Users.Level4.UserId' == "\$User.Id" || 'Territory2.Users.Level5.UserId' == "\$User.Id" || 'Territory2.Users.Level6.UserId' == "\$User.Id" || 'Territory2.Users.Level7.UserId' == "\$User.Id" || 'Territory2.Users.Level8.UserId' == "\$User.Id" || 'Territory2.Users.Level9.UserId' == "\$User.Id" || 'Territory2.Users.Level10.UserId' == "\$User.Id"

収益インサイトで使用されるレシピ

収益インサイトでは次のレシピが使用されます。

- **Revenue Insights User Recipe** (収益インサイトユーザーレシピ)。このレシピでは、ユーザーロール情報を取り込み、ロール階層と売上予測階層の複数値項目を作成します。

- **Revenue Insights Opportunity Recipe** (収益インサイト商談レシピ)。このレシピでは、商談、取引先、商談品目、商談履歴、商品、および価格表エントリのデータセットを取り込み、ユーザーおよび取引先に関する情報を商談データセットに追加します。
- **Revenue Insights Activity Recipe** (収益インサイト活動レシピ)。このレシピでは、ToDo および行動のデータセットを取り込み、それらを活動と呼ばれる 1 つのデータセットに結合します。また、ユーザーアカウントと商談の情報を活動に追加します。
- **Revenue Insights Main** (収益インサイトメイン)。このレシピでは、ForecastingItem および ForecastingQuota (コラボレーション売上予測が有効な場合) のデータセットを取り込みます。また、いくつかのアプリケーション固有の項目と結合を、収益インサイトアプリケーションで使用する商談データセットに追加します。
- **Territory Recipe** (テリトリーレシピ)。このレシピでは、Territory2 情報を取り込み、テリトリー階層の複数値項目を作成します。

収益インサイトの有効化と設定

営業チームがパフォーマンスダッシュボードと分析を利用できるように収益インサイトを設定します。

[設定]メニューから収益インサイトを有効にすると、コラボレーション売上予測を有効にしているかどうかアプリケーションによって検出されます。そうでない場合、アプリケーションはロール階層を使用してインストールされます。コラボレーション売上予測を使用する場合、サポートされる売上予測種別のリストが表示されます。チームのニーズに合わせて種を選択します。必要な設定手順を完了して、ユーザーにアクセス権を付与します。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「収益インサイト」と入力し、[収益インサイト設定]を選択します。
2. [収益インサイト]設定ページで、[収益インサイトインストールの前提条件]ステップの[開始]をクリックします。

このステップでは3つのアクションを実行します。CRMAnalyticsで収益インサイトダッシュボードと分析へのアクセスを提供できるようにします。次に、「Revenue Intelligence 管理者」権限セットが割り当てられます。最後に、Opportunity オブジェクトの履歴トレンドを設定します。

3. 営業チームがアクセスできるデータを指定するには、ロール階層を作成します。
4. コラボレーション売上予測を有効にして設定します (推奨)。
5. [売上予測データ]オブジェクトの履歴トレンドを設定します (推奨)。
6. すべての必須手順を完了したら、収益インサイトを有効にします。アプリケーションのインストールプロセスには最大 24 時間かかります。インストール状況は [収益インサイト設定] ページに表示されます。アプリケーションの前提条件が満足されていない場合は、インストールはスキップされ、前提条件を満たすための手順を説明したメッセージが表示されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition**、および **Unlimited Edition**

ユーザー権限

収益インサイトを有効化する

- 「Revenue Intelligence 管理者」権限セット
- 権限セットを割り当てる
- 「権限セットの割り当て」

7. ユーザー権限を割り当てます。収益インサイトダッシュボードを管理するユーザーには、「RevenueIntelligence 管理者」権限セットを割り当てます。ダッシュボードへの「参照のみ」アクセス権が必要なユーザーには、「Revenue Intelligence ユーザー」権限セットを割り当てます。

関連トピック:

[階層を使用したアクセス権の制御](#)

[履歴トレンドレポートの設定](#)

[コラボレーション売上予測の有効化と売上予測設定の定義](#)

[CRM Analytics の使用開始](#)

[Revenue Intelligence を使用できるユーザーの選択](#)

収益インサイトのインストール後の手順

収益インサイトをインストールした後にダッシュボードでデータを確認するには、アプリケーションの更新をスケジュールする必要があります。収益インサイトをナビゲーションバーに追加したり、設定に応じて権限設定を編集したりできます。また、パネルに検索条件を追加できます。

アプリケーションのスケジュール

アプリケーションスケジュールを設定または変更したり、[アプリケーション管理] タブで必要に応じてデータを更新したりできます。詳細は、「[インテリジェントなアプリケーション設定の変更](#)」を参照してください。

データ更新によって業務が妨げられないように、通常の勤務時間外を選択します。

これで、アプリケーションが毎日、設定した時間に同期され、レシピが正しい順序で実行されるようになります。

ナビゲーションバーへの収益インサイトの追加

インサイトを簡単に参照できるように、ナビゲーションバーに収益インサイトアプリケーションを追加します。

1. セールスアプリケーションから、鉛筆アイコンをクリックします。
2. [セールスアプリケーションナビゲーション項目を編集] から、[アイテムをさらに追加] を選択します。
3. [選択可能な項目] 列から、[すべて] をクリックします。
4. [検索] 項目に「収益インサイト」と入力します。
5. [収益インサイト] を選択し、[1個のナビゲーション項目を追加] をクリックして、[保存] をクリックします。

権限設定の確認

組織で CRM Analytics を有効にすると、デフォルトの Analytics インテグレーションユーザーが作成されます。レシピを使用してデータをデータセットとして CRM Analytics に取り込むと、この「ユーザー」は Salesforce 内のデータにアクセスします。組織から CRM Analytics に取り込むデータを参照するために必要な適切なレベルの権限がこのユーザーに付与されていることが重要です。たとえば、インテグレーションユーザーには、データの取り込み元のすべてのオブジェクトへのオブジェクトレベルアクセス権が必要です。また、それらのオブジェクト内の項目への項目レベルのアクセス権も必要です。アプリケーションの作成で問題が発生した場合や、データ

を表示できない場合は、オブジェクト権限または項目権限を変更してください。インテグレーションユーザープロファイルに参照アクセス権を付与する必要があります。

ダッシュボードへの検索条件の追加

Sales Performance ダッシュボードに検索条件を追加できます。このダッシュボードには、デフォルトで [比較基準] の選択項目と 5 つのグローバル検索条件があります。Overview ダッシュボードに検索条件を追加できます。

Sales Performance ダッシュボードの検索条件行にグローバル検索条件を追加する手順は、次のとおりです。

1. Sales Performance ダッシュボードの右上隅にある [編集] を選択します。
2. 5 つのグローバル検索条件が表示されているパネル内をクリックします。
3. 右側のパネルで、[グローバル検索条件を管理] を選択します。
4. [グローバル検索条件を追加] をクリックします。
5. メニューから、Opportunity RevInsights データセットを選択します。
6. 追加する項目 (例: [業種]) を選択します。
7. 追加する項目を選択して、[作成] をクリックします。
8. デフォルトでは、検索条件パネルには 1 行に 5 件の検索条件が表示されます。表示される検索条件の数を編集して、デフォルトの条件の行に新しい条件が表示されるようにします。
9. 検索条件パネルを再度クリックして右側のパネルを開きます。[行あたりの検索条件数] 項目が 5 に設定されています。
10. サイドパネルで、[行あたりの検索条件] を 6 に変更します。
11. 変更内容を表示するには、[プレビュー] をクリックします。
12. 変更が満足したら、[保存] をクリックします。

Sales Performance ダッシュボードの [比較基準] 検索条件にオプションを追加する手順は、次のとおりです。

1. Sales Performance ダッシュボードの右上隅にある [編集] を選択します。
2. [比較基準] 項目をクリックします。
3. 右側のパネルで [高度なエディター] を選択します。ウィジェットの JSON コードが表示されます。
4. クエリコードを表示するには、[クエリ] を選択します。
5. 最後のコードスニペットをコピーして次のように貼り付けます。

```
{
  "Display": "Opportunity Owner",
  "Field": "'User.UniqueUserName'",
  "projection": ", closed['User.UniqueUserName'] as 'User.UniqueUserName'",
  "saqlField": ", 'User.UniqueUserName'"
}
```

6. 追加する比較基準項目を使用するには、コードスニペットを編集します。例:

```
{
  "Display": "Industry",
  "Field": "'Account.Industry'",
  "projection": ", closed['Account.Industry'] as 'Account.Industry'",
}
```

```

    "sqlField": ", 'Account.Industry'"
  }

```

 **メモ:** オプションとして追加できるのは Opportunity RevInsights データセットの項目のみです。

7. 変更内容を保存します。

Overview ダッシュボードに検索条件を追加する手順は、次のとおりです。

 **メモ:** [概要] ページでは、複数のデータセットとライブクエリが組み合わされています。ここで検索条件を追加する負担は、選択した項目をすべてのデータソースに適用する必要があることを意味します。たとえば、ダッシュボードに[国(請求先)]などの[地域]検索条件を追加するとします。この項目は Opportunity RevInsights データセットに含まれるため、[概要] ページのほとんどのウィジェットはデフォルトで自動的にファセットします。ただし、SOQL クエリは ForecastingItem オブジェクトを参照します。売上予測は個人レベルで行われるため、このオブジェクトを国で絞り込むことはできません。

1. リスト検索条件をダッシュボードの目的の場所にドラッグします。

 **メモ:** グローバル検索条件は選択しないでください。

2. 項目が含まれるデータセットを選択します。ダッシュボードのほとんどのクエリは Opportunity RevInsights データセットを使用するため、このデータセットを使用することをお勧めします。

3. 項目を選択してデザインを設定します。

4. データセット接続を開いて、項目の接続を追加します (該当する場合)。[概要]、[チームパフォーマンス]、[セールスパフォーマンス] タブのほとんどのクエリは、これらの手順に基づいてファセットできます。Overview ダッシュボードの上部セクション (チームの目標達成率、KPI、売上予測グラフなど) はファセットされていない場合があります。ファセットされていない理由は、売上予測データに基づいたライブクエリがあるためです。このダッシュボードでは、次のデータセットを使用します。

- Opportunity RevInsights
- UserRole
- OpptyProduct
- Activity
- OpportunityHistory
- Forecasting Quota

5. sql_ で始まるクエリを変更します。ForecastingItem オブジェクトに存在する項目が収益インサイトアプリケーションに取り込まれた場合、SOQL クエリでは、データセット接続の追加に加えてバインドも必要です。次の例は、sql_user_closed_won のデフォルトのクエリを示しています。

```

"query": "SELECT SUM(ForecastAmount) ForecastAmount FROM ForecastingItem {{toArray(
  toArray(\"Owner.UserRoleId\", \"IN\", row(intermediate_step.result, [0],
    [\"UserRoleId\"])), toArray(\"ForecastingTypeId\", \"IN\",
    row(forecasting_type.selection, [0], [\"ForecastingTypeId\"])), toArray(\"OwnerId\",
    \"IN\", row(intermediate_step.result, [0], [\"Id\"])), toArray(\"Period.StartDate\",
    \"BETWEEN\", row(CloseDate_1.selection, [0], [\"min\",
    \"max\"])))}.asSQLWhere(\"subject\", true)}} AND ForecastingItemCategory =
'ClosedOnly'",

```

6. 項目が追加された場合は、バインドを追加します。

```
"query": "SELECT SUM(ForecastAmount) ForecastAmount FROM ForecastingItem {{toArray(
  toArray(\"Owner.UserRoleId\", \"IN\", row(intermediate_step.result, [0],
    [\"UserRoleId\"])), toArray(\"ForecastingTypeId\", \"IN\",
    row(forecasting_type.selection, [0], [\"ForecastingTypeId\"])), toArray(\"OwnerId\",
    \"IN\", row(intermediate_step.result, [0], [\"Id\"])), toArray(\"Period.StartDate\",
    \"BETWEEN\", row(CloseDate_1.selection, [0], [\"min\",
    \"max\"])))}.asSQLWhere(\"subject\", true), toArray(\"NewField\", \"IN\",
    row(listfilter_name.selection, [0], [\"FieldName_in_listfilter\"])))}} AND
ForecastingItemCategory = 'ClosedOnly',
```

収益インサイトの他のバージョンの作成

収益インサイトの最初のインスタンスが自動作成されたら、チームの各メンバーが自分のニーズに応じたバージョンを使用できるように、Analytics Studio を使用して他のバージョンを作成します。バージョンは必要なだけ作成できます。チームメンバーは[収益インサイト]タブから移動してダッシュボードを参照するときに、売上予測種別に応じて適切な収益インサイトのインスタンスを選択できます。

 **メモ:** 収益インサイトのバージョンは必要なだけ作成できますが、レシピとデータ同期の制限が適用されます。

収益インサイトの他のバージョンを作成する手順は、次のとおりです。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「収益インサイト」と入力し、[収益インサイト設定]を選択します。
2. [収益インサイト設定]には、自動インストールされたアプリケーションの詳細と、Analytics Studio へのリンクが表示されます。収益インサイトの他のバージョンを作成するには、Analytics Studio へのリンクをクリックします。
3. Analytics Studio で、右上隅にある [作成] をクリックします。
4. テンプレートピッカーを開くには、[アプリケーション]、[テンプレートからアプリケーションを作成]の順に選択します。
5. [収益インサイト] タイルを見つけて選択し、[続行] をクリックします。
6. アプリケーションのプレビューページを確認し、[続行] をクリックして設定ウィザードを開きます。
7. 既存のアプリケーションをベースにするのか、アプリケーションを作成するのを選択する場合、[新規アプリケーションを作成]を選択して[続行]をクリックします。アプリケーションは組織に対して互換チェックを実行し、アプリケーションのデータセット、レシピ、およびダッシュボードを正常に作成するためのデータが組織に含まれていることを確認します。含まれていない場合は、エラーメッセージの指示に従って必要なデータを追加し、アプリケーションの作成プロセスを再度実行します。
8. 組織の互換チェックが成功したら、[次へ] をクリックします。
9. アプリケーションに名前を付けて [作成] をクリックします。

収益インサイトアプリケーションの監視、更新、削除

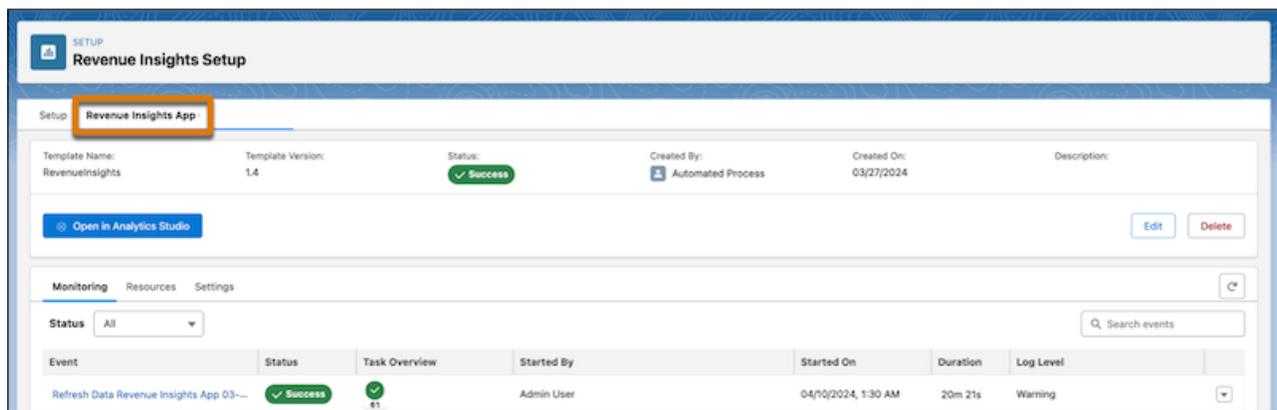
[アプリケーション管理] タブを使用して、インストール要求の状況の監視、ログの表示によるインストールの問題のトラブルシューティング、アプリケーション利用状況統計の追跡、アプリケーションの更新と削除を行います。

[設定] メニューから、インストールされた収益インサイトのバージョンは個別のタブとして表示されます。アプリケーションインストールの詳細を表示するには、アプリケーションタブを選択します。アプリケーションの詳細には、インストール状況、インストールイベントのリスト、各イベントのToDoが含まれます。アプリケーションの更新をスケジュールしたり、手動で更新したりし、ダッシュボードやレシピなどのすべてのインストール済みアプリケーションリソースの詳細を参照したりできます。アプリケーション管理についての詳細は、「[インテリジェントなアプリケーションの管理](#)」を参照してください。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition**、および **Unlimited Edition**



収益インサイトの有効化に関するトラブルシューティング

収益インサイトを有効にすると、いくつかの一般的なエラーが発生する可能性があります。データ同期を設定していない可能性があります。また、間違ったオブジェクトまたはカスタムオブジェクトがある可能性があります。アプリケーションの要件と互換性がない組織の設定がある場合があります。以下のセクションは、このような一般的な問題のトラブルシューティングに役立ちます。

有効化手順について

収益インサイトダッシュボードは、次のフローに従って CRM Analytics により作成されます。

1. 有効化ウィザードが実行されます。
2. プレースホルダーデータセットとダッシュボードが作成されます。
3. レシピが生成されます。
4. 拡張メタデータが、入力されたデータセットに適用されます。

レシピが失敗すると、アプリケーションの作成プロセスが正常に完了しません。この影響は、ダッシュボードエラー、表示されたデータの形式の問題、またはその他の予期しない動作として現れる可能性があります。

項目の使用可能状況または組織の設定による失敗

組織の設定(項目の使用可能状況、ユーザーロール、実行中の複製レシピなど)を変更することでレシピの失敗を修正できる場合、次の手順を実行します。

1. 組織の設定を修正します。
2. データマネージャーからレシピを手動で開始します。
3. レシピが完了したら、アプリケーションで[リセット]をクリックします。
4. ウィザードのオプションを一切変更せずに、リセットプロセスを完了します。

リセットが完了すると、アプリケーションの作成が成功します。

データ同期による失敗

CRM Analytics でデータ同期が有効になっている場合、アプリケーションで参照されているオブジェクトまたは項目が、接続されたデータセットにデータ同期を介してまだ正常に作成されていないことが原因で、レシピの実行中に新しいアプリケーションの作成が失敗することがあります。また、追加のデフォルト項目が含まれる新しいバージョンの CRM Analytics アプリケーションが存在する場合も失敗する可能性があります。

データ同期の問題が原因でアプリケーションが失敗する場合は、次の手順を実行します。

1. アプリケーションの失敗の後、[データマネージャー]>[接続]に移動して、すべての SFDC ローカル接続のデータ同期を実行します。
2. 失敗したアプリケーションのアプリケーションフォルダーを開き、[リセット]ボタンをクリックします。
3. ウィザードのオプションは一切変更しないでください。リセットプロセスを完了します。

アプリケーションの設定による失敗

設定の一部が正しくない場合、レシピが失敗する可能性があります。たとえば、レシピに項目参照が含まれている一方で組織にカスタム参照が含まれている場合があります。また、レシピでコラボレーション売上予測の有効化が要求されていて、コラボレーション売上予測を有効化していない場合があります。これが問題になる可能性があることを確認するには、アプリケーションを有効にする前に「考慮事項」セクションを参照してください。

ウィザードの回答または選択内容を変更して問題を修正できる場合は、次のいずれかのアクションを実行します。

- アプリケーションを削除し、アプリケーションの完全な新規バージョンを作成します。
- アプリケーションをリセットし、必要に応じて異なる回答を選択します。

Revenue Intelligence を使用できるユーザーの選択

Revenue Intelligence 権限セットには、営業チームが収益インサイトのダッシュボードとアナリティクスの使用を開始するためのすべての権限が含まれます。Revenue Intelligence 権限セットにより、ユーザーにはパイプラインインスペクションフローチャートへのアクセス権も付与されます。Revenue Intelligence 権限セットをユーザーに割り当てます。

メモ: 収益インサイトダッシュボードを管理する必要があるユーザーに「Revenue Intelligence 管理者」権限セットを割り当てます。Revenue Intelligence ダッシュボードの参照のみが必要なユーザーに「Revenue Intelligence ユーザー」権限セットを割り当てます。

1. [設定]の[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. [Revenue Intelligence 管理者]または[Revenue Intelligence ユーザー]権限セットをクリックします。
3. [割り当ての管理]をクリックして、[割り当てを追加]をクリックします。その後、権限セットをユーザーに割り当てます。
4. [完了]をクリックします。

関連トピック:

[収益インサイトの有効化と設定](#)
[収益インサイト](#)

Revenue Intelligence のその他の機能の有効化

より多くのデータとインサイトをユーザーに提供する省略可能な機能を有効にして、Revenue Intelligence を最大限活用します。

機能	実行する内容	設定方法
パイプラインインスペクションフローチャート	パイプラインの変更を動的グラフでユーザーに表示する。	システム管理者が パイプラインインスペクション設定 で有効化する必要があります。
Einstein 売上予測	AI 予測を売上予測に追加する。	システム管理者が 支援付き設定 で有効にする必要があります。
過去7日間にコラボレーション売上予測で表示された売上予測の変更	ユーザーが売上予測に対する最近の変更を確認できるようにする。	システム管理者が売上予測の履歴トレンドを有効にする必要があります。トレンド分析データの準備ができれば、ユーザー

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション:
Enterprise Edition、**Performance** Edition、および **Unlimited** Edition

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」

Revenue Intelligence ユーザー権限セットを割り当てる

- 「Revenue Intelligence 管理者」権限セット

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション:
Enterprise Edition、**Performance** Edition、および **Unlimited** Edition

機能	実行する内容	設定方法
		は売上予測ページの表示オプションで[過去7日間の変更を表示]を選択できます。
コラボレーション売上予測のカスタム計算済み列	数式に基づいてカスタム列を売上予測ページに追加します。	システム管理者が[売上予測設定]で列を作成する必要があります。 「 Create Custom Calculated Columns (カスタム計算列の作成) 」を参照してください。

関連トピック:

- [パイプラインインスペクションフローチャート](#)
- [パイプラインインスペクション](#)
- [Einstein 売上予測を使用したよりスマートなパイプラインの作成](#)
- [コラボレーション売上予測](#)

収益インサイト

収益インサイトを使用すると、営業チームはパフォーマンスに関するインサイトを取得して、より強力なパイプラインを構築し、売上予測の精度を向上させ、より多くの収益を生み出すことができます。

4つのタブ([概要]、[Team Performance (チームのパフォーマンス)]、[Sales Performance (販売パフォーマンス)]、[Historic Trends (履歴トレンド)])を使用して、トレンドと詳細を理解します。

収益インサイトには、次のダッシュボードが含まれます。

- 収益インサイト
- Revenue Insights by Territory
- Sales Perf Card (Sales Performance)
- Sales Rep Command Center
- Sales Stage Analysis
- Forecast Insights
- Commit Calculator
- Product Insights

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition**、および **Unlimited Edition**

Revenue Insights ダッシュボード

[概要] タブから収益パフォーマンスを包括的に表示します。最も重要な情報をすぐに使用できます。このグラフは、商談が次のフェーズに進んでいるかどうかなど、焦点を絞るべき領域を特定するのに役立ちます。平均成立率、成立までの日数、平均売上額などの詳細を使用して、販売が上昇傾向にあるのか下降傾向にあるのかをすばやく判断できます。

Sales Rep Command Center ダッシュボード

販売を成功させるのに必要なすべての詳細を Sales Rep Command Center から取得できます。目標達成の見込み、停滞している商談、期限切れの活動を確認できます。ステップの進行状況や金額の変更も確認できます。

Sales Stage Analysis ダッシュボード

Sales Stage Analysis ダッシュボードには、商談がセールスプロセスのフェーズをどのように進んでいるのか、各パイプラインフェーズでどのようにコンバージョンが行われるかが表示されます。また、ボトルネックを洗い出して、リスクの高い商談を明らかにする。

Forecast Insights ダッシュボード

[Forecast Insights (売上予測インサイト)] ダッシュボードで売上予測の変更を追跡できます。前期比分析を使用して、ベロシティ、パイプカバー率、その他の KPI を監視できます。

Commit Calculator ダッシュボード

Commit Calculator を使用して、さまざまなシナリオをテストしてパイプラインに対する変更が最終損益に与える可能性がある影響を理解できます。

Product Insights ダッシュボード

[商品インサイト] ダッシュボードを使用して、営業戦略を最適化できます。顧客の購入、商品を新しい区分に配置する機会、市場トレンドを追跡できます。営業チームによる新商品の市場への投入の成否をすばやく確認できます。

Revenue Insights ダッシュボード

[概要] タブから収益パフォーマンスを包括的に表示します。最も重要な情報をすぐに使用できます。このグラフは、商談が次のフェーズに進んでいるかどうかなど、焦点を絞るべき領域を特定するのに役立ちます。平均成立率、成立までの日数、平均売上額などの詳細を使用して、販売が上昇傾向にあるのか下降傾向にあるのかをすばやく判断できます。

Revenue Insights ダッシュボード

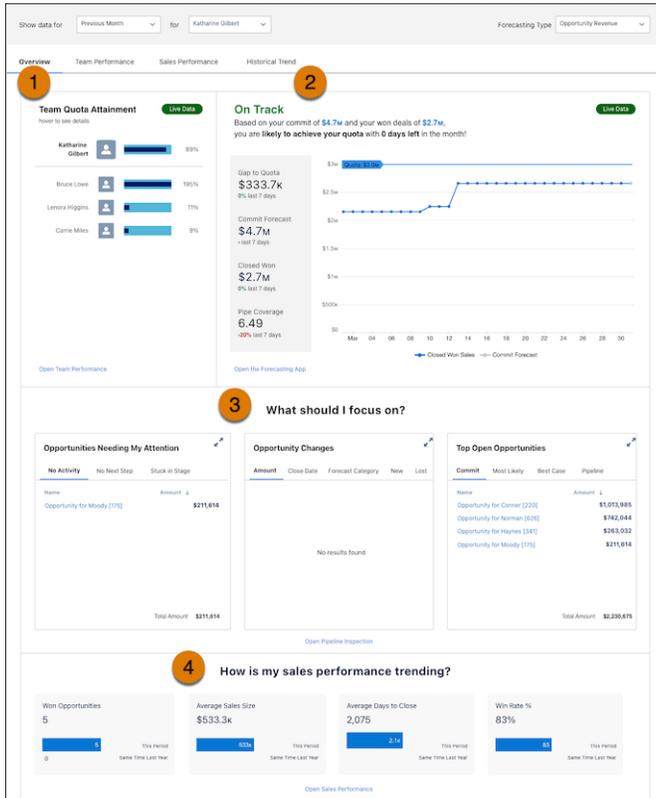
Revenue Insights には、次のタブが含まれます。

- **概要:** [概要] タブから収益パフォーマンスを包括的に表示します。
- **チーム:** マネージャーにとってのコーチングの機会や担当者にとってのパフォーマンス改善の機会をすばやく特定できます。営業リーダー、平均成立率、進行中のパイプライン、完了した活動などの詳細を確認できます。上位の取引先、商談、商品に簡単にアクセスできるため、どこに取り組みを集中するべきかを把握できます。
- **Sales Performance (販売パフォーマンス):** 収益インサイトの [Sales Performance (販売パフォーマンス)] タブには、販売の経時的なトレンドが表示されます。製品エリア、月、または四半期で比較し、販売が上昇傾向にあるのか下降傾向にあるかを把握します。

- **Forecast Historical Trend (売上予測履歴トレンド):** 売上予測データオブジェクトで売上予測トレンドを有効にしている場合、収益インサイトで新しい売上予測トレンドグラフを表示できます。

Revenue Insights の [概要] タブ

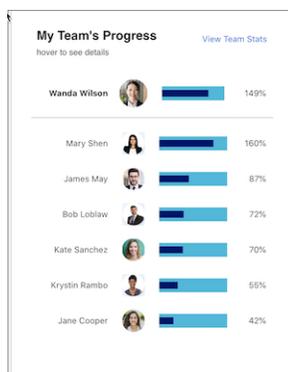
[概要] タブには、パイプライン、チーム、および販売の概要がわかるように設計された概要グラフが含まれます。



[Team Quota Attainment (チーム目標達成率)] では、チームメンバーが目標達成にどの程度近づいているかが一目で確認できます (1)。[On Track/Off Track (予定どおり/予定外)] グラフでは、目標達成までのギャップを簡単に理解できます (2)。[What should I focus on? (焦点を絞る必要がある内容)] セクションでは、目標を達成するために次のステップを簡単に決定できます。注意が必要な商談、商談で行われた変更、および上位の進行中の商談に関する詳細 (どのフェーズにあるかなど) を確認できます (3)。最後に、[How is my sales performance trending? (営業パフォーマンスのトレンド)] セクションの下限に進みます (4)。

[My Team's Quota Attainment (私のチームの目標達成率)] の KPI の計算。

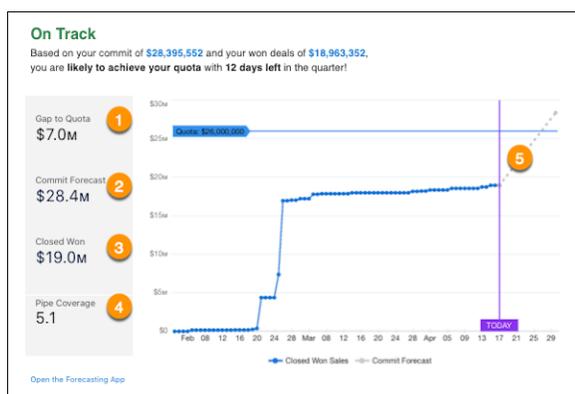
[My Team's Quota Attainment (私のチームの目標達成率)] グラフを表示すると、チームメンバーの目標達成状況を確認できます。



目標達成率評価指標は、目標に対する成立の割合を表します。

予定どおり/予定外グラフの KPI の計算

予定どおり/予定外グラフには、次の評価指標が表示されます。



- 目標とのギャップ: 目標から商談成立を差し引いた値 (1)。
- 達成予測の売上予測: [売上予測分類] が [達成予測] であるすべての進行中の商談の総額 (2)。
- Closed Won (商談成立): すべての成立した商談の総額 (3)。
- Pipe Coverage (パイプカバー率): 進行中のパイプラインを目標とのギャップで割ったもの (4)。
- 達成予測の売上予測の軸: [今日] から [達成予測の売上予測] までの線を表示します (5)。

メモ: 変更率は、各評価指標の過去 7 日間の変更を反映しています。

注意が必要な商談の KPI の計算

注意が必要な商談グラフには、次の評価指標が表示されます。

Opportunities Needing My Attention	
1 No Activity	2 No Next Step
3 Stuck in Stage	
Name	Amount ↓
Opportunity for Moody [175]	\$211,614
Total Amount \$211,614	

- No Activity (活動はありません): この評価指標は、2つの基準のいずれかになります。最近の活動はありません(過去14日間に活動がない進行中の商談)、または今後の活動はありません(今日以降にスケジュールされた活動がない進行中の商談) (1)。
- No Next Step (次のステップはありません): [次のステップ]項目が空白の進行中の商談 (2)。
- Stuck in Stage (フェーズで停滞): 同じフェーズでの滞在期間がフェーズの平均日数よりも14日以上長い商談 (3)。

[What should I focus on? (焦点を絞る必要がある内容)] セクションのすべてのグラフには、上部領域の列の金額が上位50件の商談が表示されます。合計は、条件を満たすすべての商談を使用して計算されます。

メモ: ポップアウトボタンをクリックすると、注意が必要な商談の詳細が表示されます。

商談の変更の KPI の計算。

商談の変更グラフには、次の評価指標が表示されます。

- 金額: 過去7日間に [金額]項目が変更された進行中の商談。
 - 行レベル: 商談金額と金額の変更を表示します。
 - 集計レベル: 過去7日間に変更された正味の商談総額を表示します。
- 完了予定日: 過去7日間に [完了予定日]項目が変更された進行中の商談。
 - 行レベル: 古い完了予定日と新しい完了予定日が表示されます。
 - 集計レベル: 過去7日間に日付が追加または削除された商談の総数を表示します。
- 売上予測分類: 過去7日間に [売上予測分類]項目が変更された進行中の商談。
 - 行レベル: 古い売上予測分類と新しい売上予測分類が表示される。
 - 集計レベル: 売上予測分類の変更がある商談の合計数。
- 新規: 過去7日間に作成された進行中の商談。
- 不成立: 過去7日間の不成立の商談。

[What should I focus on? (焦点を絞る必要がある内容)] セクションのすべてのグラフには、上部領域の列の金額が上位50件の商談が表示されます。合計は、条件を満たすすべての商談を使用して計算されます。

メモ: ポップアウトボタンをクリックすると、商談の変更に関する詳細が表示されます。

上位の進行中の商談の KPI の計算

上位の進行中の商談グラフには、次の評価指標が表示されます。

Top Open Opportunities	
Name	Amount ↓
Opportunity for Conner [220]	\$1,013,985
Opportunity for Norman [626]	\$742,044
Opportunity for Haynes [341]	\$263,032
Opportunity for Moody [175]	\$211,614
Total Amount	\$2,230,675

- 達成予測: [売上予測分類] が [達成予測] の進行中の商談 (1)。
- 可能性が最も高い: [売上予測分類] が [可能性が最も高い] になっている進行中の商談 (2)。
- Best case (最善達成予測): [売上予測分類] が [最善達成予測] の進行中の商談 (3)。
- パイプライン: [売上予測分類] が [パイプライン] の進行中の商談 (4)。

[What should I focus on? (焦点を絞る必要がある内容)] セクションのすべてのグラフには、上部領域の列の金額が上位 50 件の商談が表示されます。合計は、条件を満たすすべての商談を使用して計算されます。

メモ: ポップアウトボタンをクリックすると、上位の進行中の商談の詳細が表示されます。

[How is my sales performance trending? (営業パフォーマンスのトレンド)] の KPI の計算

[How is my sales performance trending? (営業パフォーマンスのトレンド)] グラフには、次の評価指標が表示されま



- Won Opportunities (成立商談): 成立した商談の合計数。
- Average Sales Size (平均売上額): すべての成立した商談の合計を成立した商談の合計数で割ったもの。
- Average Days to Close (クローズするまでの平均日数): すべての成立した商談の CloseDate から CreatedDate を差し引いた合計を成立した商談の合計数で割ったもの。
- Win Rate % (成立率): 完了商談 (成立と不成立の両方を含む) に対する成立した商談の割合。

Revenue Insights の [チーム] タブ

マネージャーにとってのコーチングの機会や担当者にとってのパフォーマンス改善の機会をすばやく特定できます。営業リーダー、平均成立率、進行中のパイプライン、完了した活動などの詳細を確認できます。上位の取引先、商談、商品に簡単にアクセスできるため、どこに取り組みを集中するべきかを把握できます。

Revenue Insights の [Sales Performance (販売パフォーマンス)] タブ

収益インサイトの [Sales Performance (販売パフォーマンス)] タブには、販売の経時的なトレンドが表示されます。製品エリア、月、または四半期で比較し、販売が上昇傾向にあるか下降傾向にあるかを把握します。

Revenue Insights の [Forecast Historical Trend (売上予測履歴トレンド)]

売上予測データオブジェクトで売上予測トレンドを有効にしている場合、収益インサイトで新しい売上予測トレンドグラフを表示できます。

関連トピック:

[Revenue Insights の \[Sales Performance \(販売パフォーマンス\)\] タブ](#)

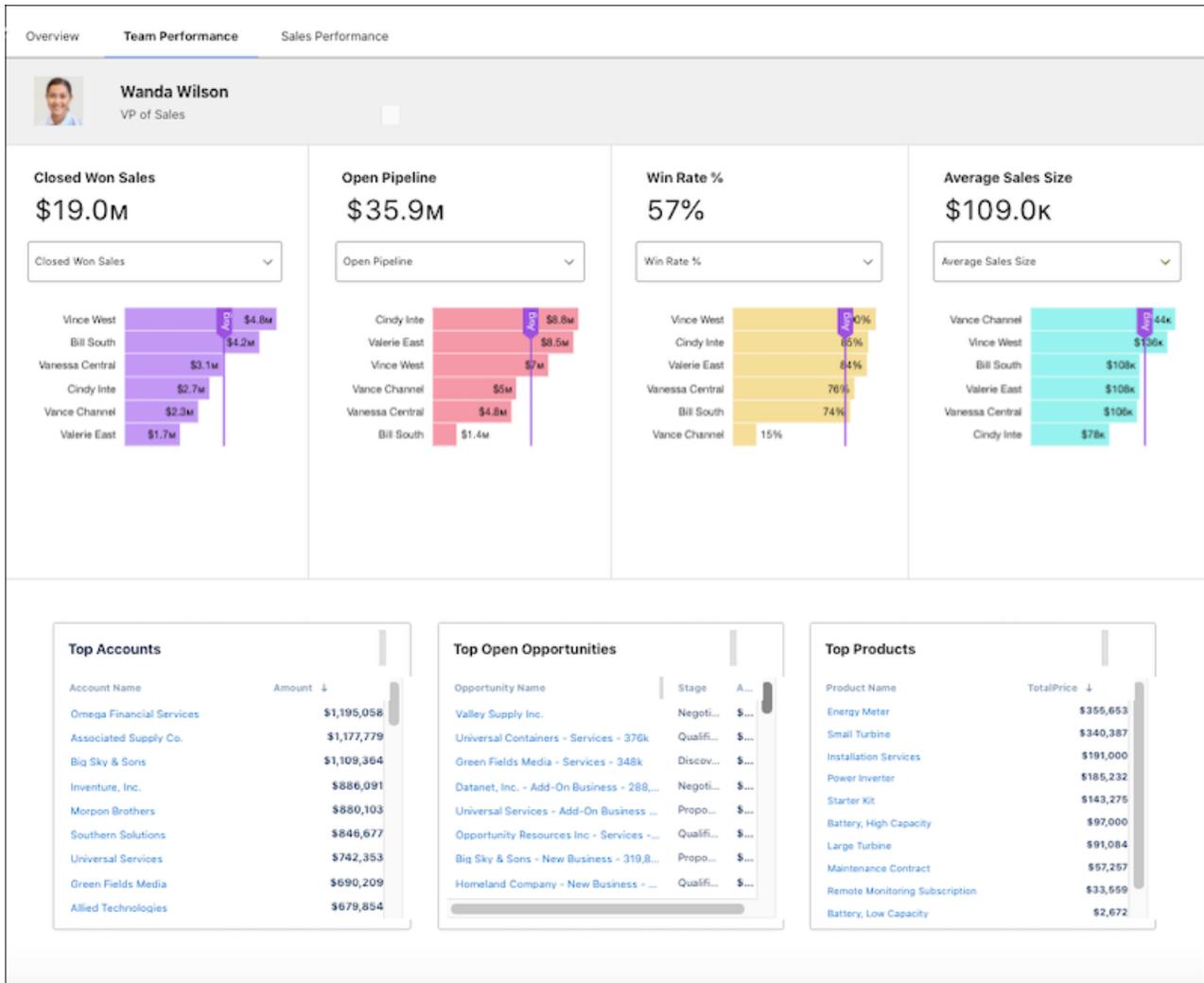
[Revenue Insights の \[チーム\] タブ](#)

Revenue Insights の [チーム] タブ

マネージャーにとってのコーチングの機会や担当者にとってのパフォーマンス改善の機会をすばやく特定できます。営業リーダー、平均成立率、進行中のパイプライン、完了した活動などの詳細を確認できます。上位の取引先、商談、商品に簡単にアクセスできるため、どこに取り組みを集中するべきかを把握できます。

グラフの使用

チームビューは、チームメンバーの生産性を高める方法について迅速に意思決定を行うのに役立ちます。上位の取引先、上位の進行中の商談、および上位の商品の概要を確認することもできます。一度に4つの評価指標を表示するよう選択できます。



KPI の計算

- **Closed Won Sales (成立した販売)**: すべての成立した商談の総額。
- **Quota**: 特定の営業担当の目標。
- **Quota Attainment % (目標達成率)**: 目標に対する成立した販売の割合。
- **目標とのギャップ**: 目標から商談成立を差し引いたもの。
- **Commit**: [売上予測分類] が [達成予測] であるすべての進行中の商談の総額。
- **Open Pipeline (進行中のパイプライン)**: [売上予測分類] が [パイプライン]、[最善達成予測]、[可能性が最も高い]、または [達成予測] であるすべての進行中の商談の総額。
- **Pipeline Coverage (パイプラインカバー率)**: 進行中のパイプラインを目標とのギャップで割ったもの。
- **[平均売上額]**: すべての成立した商談の合計を成立した商談の合計数で割ったもの。
- **Average Days to Close (クローズするまでの平均日数)**: すべての成立した商談の CloseDate から CreatedDate を差し引いた合計を成立した商談の合計数で割ったもの。
- **Win Rate % (成立率)**: 完了商談 (成立と不成立) に対する成立した商談の割合。

- 完了した商談: 商談 (成立と不成立) の合計数。
- **Activities Completed** (完了した活動): [状況] が [完了] である活動 (ToDo と行動) の合計数。
- **Open Activities**: [状況] が [完了] でない活動 (ToDo と行動) の合計数。
- **Overdue Activities** (期限切れの活動) 今日が期日よりも後で [状況] が [完了] でない活動 (ToDo と行動) の合計数。

関連トピック:

[Revenue Insights ダッシュボード](#)

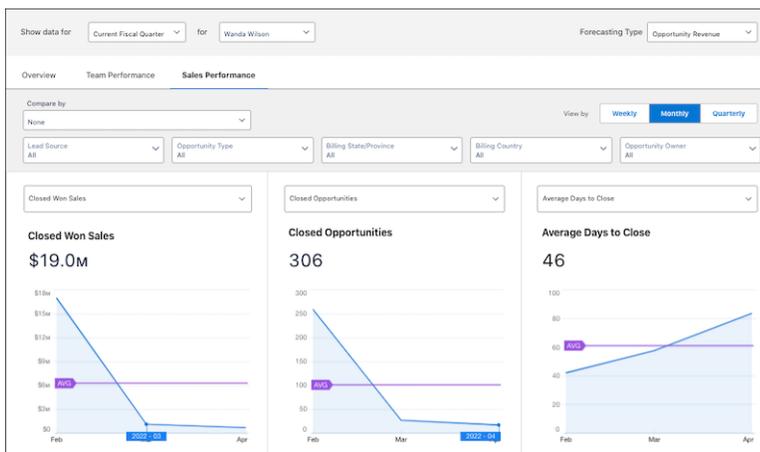
[Revenue Insights の \[Sales Performance \(販売パフォーマンス\)\] タブ](#)

Revenue Insights の [Sales Performance (販売パフォーマンス)] タブ

収益インサイトの [Sales Performance (販売パフォーマンス)] タブには、販売の経時的なトレンドが表示されます。製品エリア、月、または四半期で比較し、販売が上昇傾向にあるか下降傾向にあるかを把握します。

[Sales Performance (販売パフォーマンス)] グラフの使用

[Sales Performance (販売パフォーマンス)] グラフを使用して、販売の経時的なトレンドを包括的に表示します。一度に3つの評価指標を選択できます。



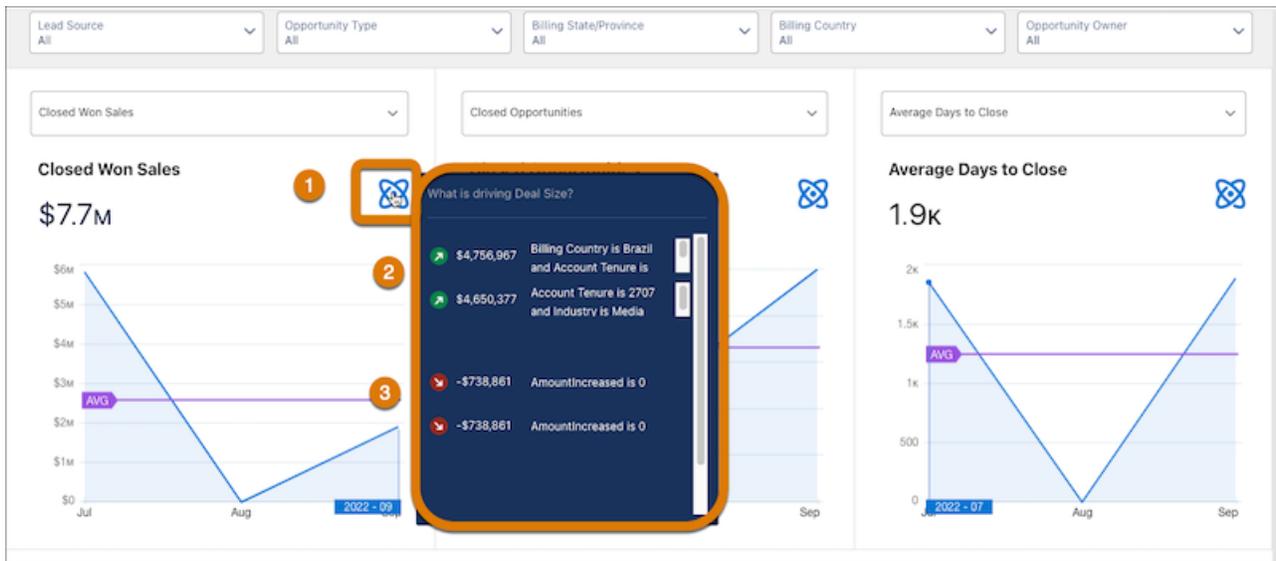
KPI の計算

- **Closed Won Sales** (成立した販売): すべての成立した商談の総額。
- **Closed Opportunities** (完了した商談): 商談 (成立と不成立) の合計数。
- **Won Opportunities** (成立商談): 成立した商談の合計数。
- **Average Sales Size** (平均売上額): すべての成立した商談の総額を成立した商談の合計数で割ったもの。
- **Average Days to Close** (クローズするまでの平均日数): すべての成立した商談の CloseDate から CreatedDate を差し引いた合計を成立した商談の合計数で割ったもの。
- **Win Rate %** (成立率): (成立と不成立の両方を含む) 完了商談に対する成立した商談の割合。

Einstein Discovery モデル

組み込み Einstein Discovery モデルを使用して、収益インサイトダッシュボードから直接予測インサイトを取得します。Einstein Discovery では、データを使用して、簡単な視覚的な方法でカスタマイズされた予測モデルを作成します。モデルは、どの活動が良好な結果を促進し、どの活動が商談規模、成立率、完了までの期間の3つの領域の結果に悪影響を及ぼすかを理解するのに役立ちます。

Einstein Discovery アイコン (1) をクリックしてインサイトを開きます。緑の上向き矢印が付いた肯定的な要因が表示されます (2)。赤の下向き矢印が付いた有害な要因が表示されます (3)。



関連トピック:

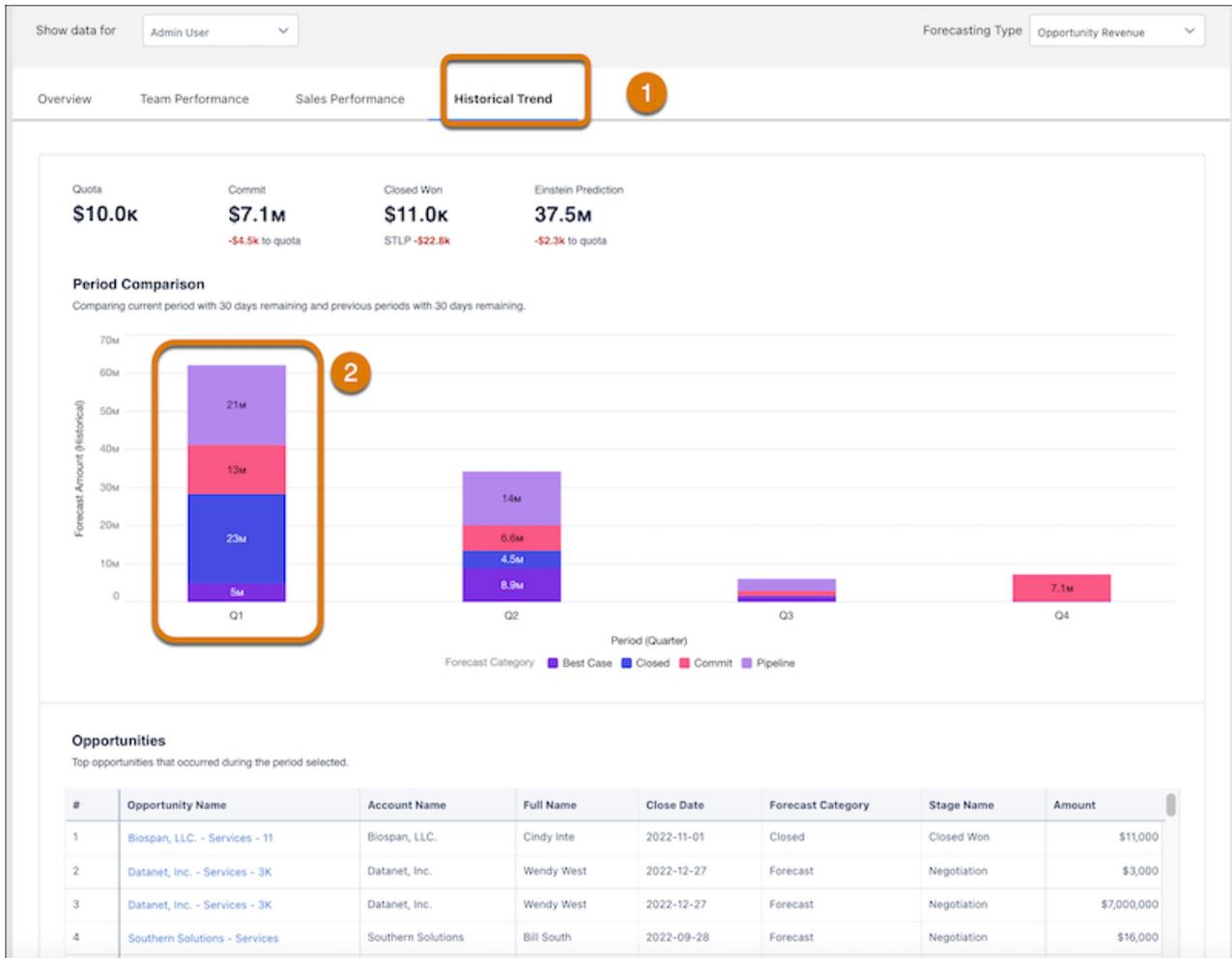
[Revenue Insights ダッシュボード](#)

[Revenue Insights の \[チーム\] タブ](#)

Revenue Insights の [Forecast Historical Trend (売上予測履歴トレンド)]

売上予測データオブジェクトで売上予測トレンドを有効にしている場合、収益インサイトで新しい売上予測トレンドグラフを表示できます。

売上予測履歴トレンドにより、売上予測データで最大1年分の履歴データを保持できます。デフォルトはちょうど1年間です。売上予測履歴トレンドを使用して、現在の売上予測を前の売上予測の同時期と比較します。たとえば、Q4 が残り 20 日間の場合、グラフでは売上予測が前四半期の残り 20 日間の時点と比較されます。



[Historical Trend (履歴トレンド)] タブをクリックしてページを開きます (1)。列をクリックして商談テーブルに入ります (2)。商談の履歴トレンドがない場合、このテーブルには入力されません。

Sales Rep Command Center ダッシュボード

販売を成功させるのに必要なすべての詳細を Sales Rep Command Center から取得できます。目標達成の見込み、停滞している商談、期限切れの活動を確認できます。ステップの進行状況や金額の変更も確認できます。

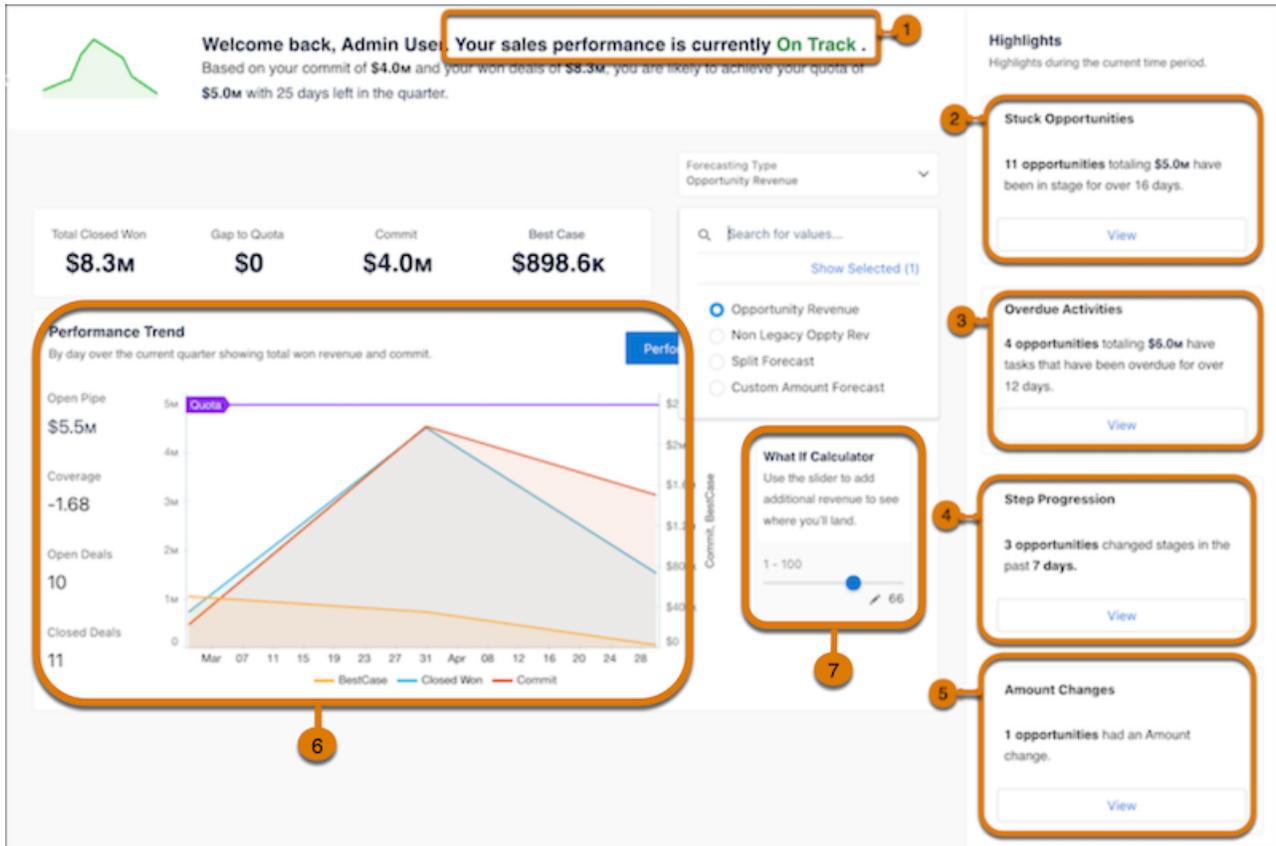
Sales Rep Command Center では、営業担当が、順調かどうかをすぐに確認できます (1)。停滞商談 (2)、期限切れの活動 (3)、ステップの進行状況 (4)、金額の変更 (5) を参照できます。PerformanceTrend ダッシュボードと Pipeline Overview ダッシュボードのいずれかを選択します (6)。「What If」計算機能を使用して、収益の追加がセールスの結果にどのように影響するかを確認します。デフォルトでは、計算機能の値は 1000 間隔 0 ~ 100,000 に設定されますが、要求に合わせてウィジェットの値を調整できます (7)。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション:
Enterprise Edition、
Performance Edition、および
Unlimited Edition

- ☑ **メモ:** デフォルトでは、停滞商談、期限切れの活動、ステップの進行状況、金額の変更が強調表示されます。ただし、異なる総計値を表示するようにウィジェットを変更できます。



予定どおり/予定外総計値の KPI の計算

予定どおり/予定外グラフには、次の総計値が表示されます。

- **Closed Won:** すべての成立した商談の総額。
- **目標とのギャップ:** 目標から商談成立を差し引いたもの。
- **Commit:** [売上予測分類] が [達成予測] であるすべての進行中の商談の総額。
- **最善達成予測:** [売上予測分類] が [最善達成予測] の進行中の商談。

セールスフェーズ総計値の KPI の計算:

セールスフェーズ総計値については、次の計算を行います。

- **No Activity:** この評価指標は、次の2つの基準のいずれかになります。最近の活動はありません(過去14日間に活動がない進行中の商談)、または今後の活動はありません(今日以降にスケジュールされた活動がない進行中の商談)。
- **No Next Step (次のステップはありません):** [次のステップ] 項目が空白の進行中の商談。
- **Stuck in Stage (フェーズで停滞):** 同じフェーズでの滞在期間がフェーズの平均日数よりも14日以上長い商談。

商談の変更の KPI の計算。

商談の変更総計値は、次のように計算されます。

- **金額**: 過去 7 日間に [金額] 項目が変更された進行中の商談。
- **Close Date (完了予定日)**: 過去 7 日間に [完了予定日] 項目が変更された進行中の商談。
- **売上予測分類**: 過去 7 日間に [売上予測分類] 項目が変更された進行中の商談。
- **新規**: 過去 7 日間に作成された進行中の商談。
- **Lost**: 過去 7 日間の不成立の商談。

上位の進行中の商談の KPI の計算

上位の進行中の商談の計算方法は次のように計算されます。

- **達成予測** [売上予測分類] が [達成予測] の進行中の商談。
- **可能性が最も高い**: [売上予測分類] が [可能性が最も高い] になっている進行中の商談。
- **Best case**: [売上予測分類] が [最善達成予測] の進行中の商談。
- **パイプライン**: [売上予測分類] が [パイプライン] の進行中の商談。

Sales Stage Analysis ダッシュボード

Sales Stage Analysis ダッシュボードには、商談がセールスプロセスのフェーズをどのように進んでいるのか、各パイプラインフェーズでどのようにコンバージョンが行われるかが表示されます。また、ボトルネックを洗い出して、リスクの高い商談を明らかにする。

Sales Stage Analysis ダッシュボードには、フェーズ分析のさまざまな側面に焦点を当てる 2 つのタブがあります。セールスフェーズの進行状況はパイプラインの進行状況に焦点を絞っていますが、セールスフェーズの変換により、商談を商談にどの程度適切に変換しているかを理解できます。

Sales Stage Analysis Progression (セールスフェーズ分析の進行状況)

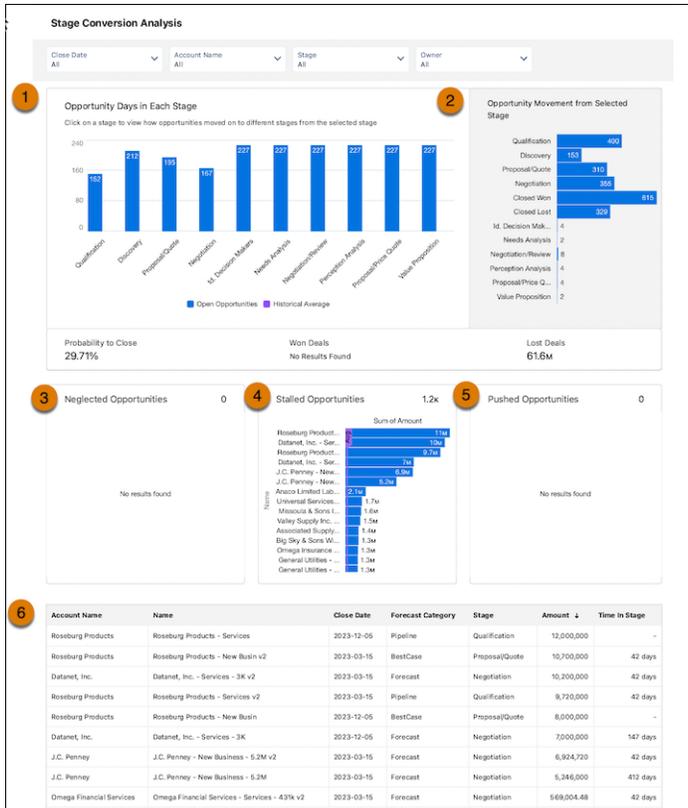
Sales Stage Analysis Progression には、商談がセールスプロセスのフェーズをどのように進んでいるのか、スムーズに進んでいるのかがわかります。また、ボトルネックを洗い出して、リスクの高い商談を明らかにする。

Sales Stage Analysis Conversion (販売フェーズ分析の変換)

フェーズ変換分析を使用して、パイプラインの詳細を調べます。特定の期間の各フェーズを越えたパイプラインの進行状況の割合など、質問に答えることができます。パイプラインが、前の期間の同じ日にこのフェーズから完了するまでに移動した割合を確認できます。選択したフェーズの進行中の商談の平均コンバージョン率を把握できます。

Sales Stage Analysis Progression (セールスフェーズ分析の進行状況)

Sales Stage Analysis Progression には、商談がセールスプロセスのフェーズをどのように進んでいるのか、スムーズに進んでいるのかがわかります。また、ボトルネックを洗い出して、リスクの高い商談を明らかにする。



Sales Stage Analysis ダッシュボードで、商談が各フェーズに留まった期間と成立商談数および不成立商談数 (1) を参照します。商談の推移 (2) と未活動の商談 (3) を追跡します。30 日以上同じフェーズにとどまった商談 (4) と延期された商談 (5) を確認することもできます。最後に、さまざまな商談を詳しく調べます (6)。

Sales Stage Analysis ダッシュボードでは、現在の商談がパイプラインの各フェーズで費やした時間と、過去の商談のデータの時間が比較されます。メイングラフには、商談でそのフェーズに費やした過去と現在の平均日数が表示されます。ダッシュボードでは、現在のデータと過去のデータが比較されてリスクの高い商談が特定され、未活動商談、動きが止まっている商談、延期された商談のグラフがダッシュボードの下部に表示されます。

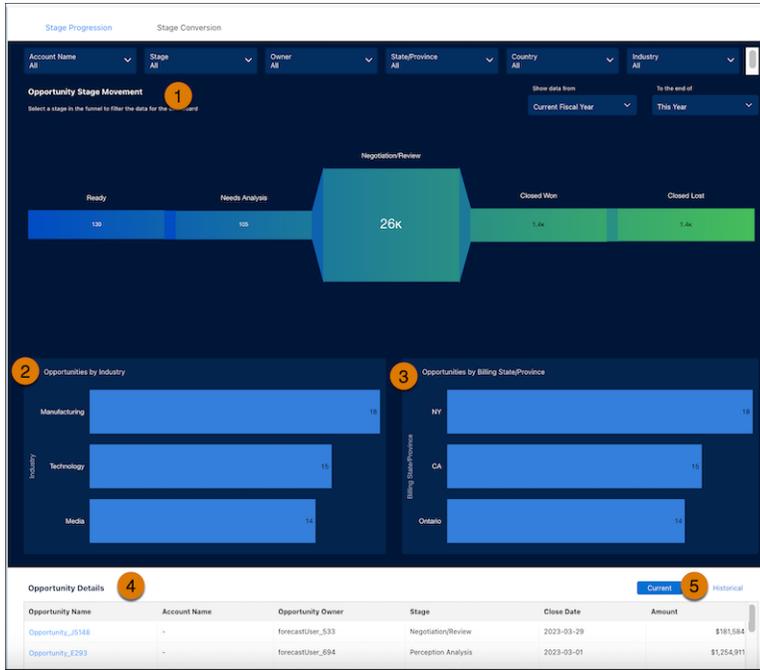
ダッシュボードの上部で、検索条件を選択して、表示する必要がある詳細を取得します。

- **Account (取引先名)**: ダッシュボードの商談に関連する取引先名
- **Owner Name**: 商談所有者の名前。選択した期間に商談を所有していない無効なユーザーが含まれる場合があります。
- **Owner Role**: 商談所有者のロール名。
- **Stage Name**: 商談オブジェクトの StageName 標準項目の名前。
- **レコードタイプ**: 組織で定義されている商談レコードタイプ名。
- **完了予定日**: Salesforce の会計年度設定に基づいた商談完了予定日。
- **Historical Time Frame**: フェーズの平均時間の計算に使用される期間。

KPI	計算
Historical Average (過去の平均)	各商談が各フェーズに留まっている日数。[Historical Time Frame (過去の期間)] 検索条件で設定された期間に基づく、OpportunityHistory オブジェクトのすべての商談のフェーズの平均日数。
Open Opportunities (進行中の商談)	現在進行中の商談が各フェーズに留まっている日数。[完了予定日]検索条件で選択した期間内に完了予定日があるすべての進行中の商談のこれまでのフェーズの平均日数。
Opportunity Days in Each Stage (各フェーズの商談日数)	[Historical Time Frame (過去の期間)] 検索条件で設定された期間に基づく、メイングラフで選択したフェーズから他のフェーズに移動した商談の数が表示されます。
Probability to Close (成立確度)	[Historical Time Frame (過去の期間)] 検索条件で設定された期間中の選択したフェーズに基づく商談成立総額 / 商談総額。フェーズが選択されていない場合は、成立率が表示されます。
Won Deals (成立商談)	[Historical Time Frame (過去の期間)] 検索条件で設定された期間中の選択したフェーズに基づく成立商談総額。
Lost Deals (不成立商談)	[Historical Time Frame (過去の期間)] 検索条件で設定された期間中の選択したフェーズに基づく成立商談総額。
Neglected Opportunities (未活動商談)	選択した期間に完了する予定の 60 日間活動のない、金額ごとの上位の進行中の商談。
Stalled Opportunities (動きが止まっている商談)	すべての商談の過去の平均よりも 1 日以上長く現在のフェーズに留まっている、金額ごとの上位の進行中の商談。選択した期間の完了予定日に基づく。
Pushed Opportunities (延期された商談)	選択した期間の完了予定日に基づく、延期回数ごとの上位の進行中の商談。

Sales Stage Analysis Conversion (販売フェーズ分析の変換)

フェーズ変換分析を使用して、パイプラインの詳細を調べます。特定の期間の各フェーズを越えたパイプラインの進行状況の割合など、質問に答えることができます。パイプラインが、前の期間の同じ日にこのフェーズから完了するまでに移動した割合を確認できます。選択したフェーズの進行中の商談の平均コンバージョン率を把握できます。



Sales Stage Analysis ダッシュボードで、商談の探索から商談成立または不成立への進行状況の詳細を表示します (1)。商談がさまざまな業種 (2) と都道府県 (都道府県と請求先) (3) を表す方法を確認します。商談の詳細を表示したり (4)、現在の商談と過去の商談 (5) で並び替えたりすることもできます。

ダッシュボードの上部で、検索条件を選択して分析の範囲を絞り込みます。

- 取引先名。ダッシュボードの商談に関連する取引先名。
- フェーズ。Opportunities オブジェクトの StageName 標準項目の名前。
- 所有者。商談所有者の名前。選択した期間に商談を所有していない無効なユーザーが含まれる場合もあります。
- 都道府県。都道府県でグループ化された請求先の領域。
- 国。国別に並び替えられた商談の領域。
- Industry (業種)。業種で並び替えられた商談。

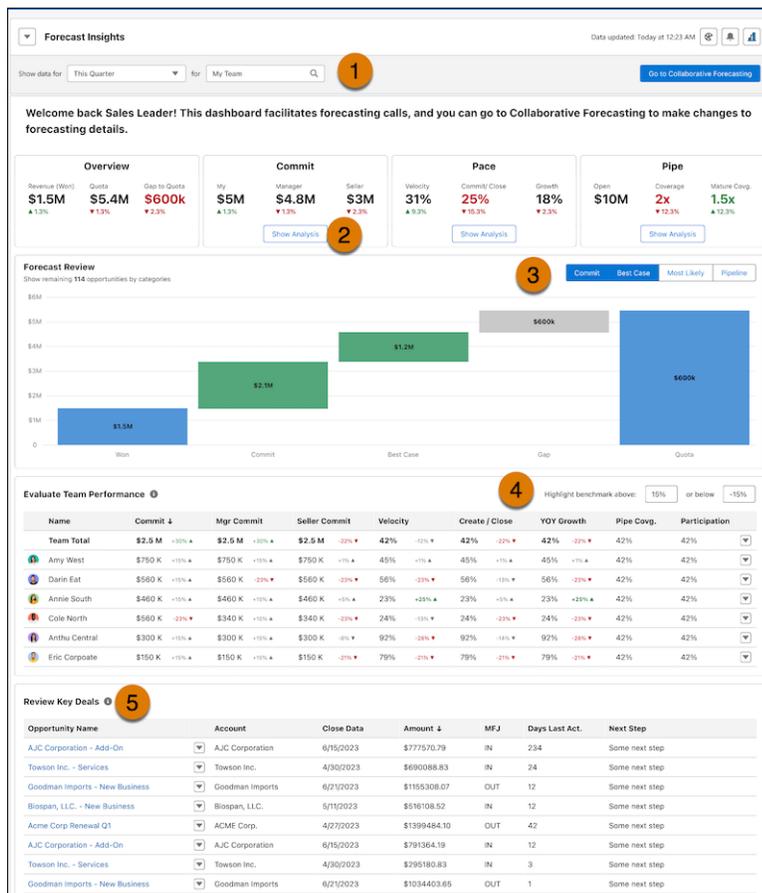
KPI	計算
商談フェーズの移動	選択したフェーズの進行中の商談の平均コンバージョン率。
Opportunity by Industry (業種別の商談)	業種で並び替えられた特定の期間内の商談。
請求先都道府県別の商談	請求先都道府県で並び替えられた指定の期間内の商談。
Opportunity Details (商談の詳細)	[Historical Time Frame (過去の期間)] 検索条件で設定された期間中の選択したフェーズに基づく商談成立総額 / 商談総額。フェーズが選択されていない場合は、成立率が表示されます。

Forecast Insights ダッシュボード

[Forecast Insights (売上予測インサイト)] ダッシュボードで売上予測の変更を追跡できます。前期比分析を使用して、ペロシティ、パイプカバー率、その他のKPIを監視できます。

エディション

使用可能な製品: Revenue Intelligence (Enterprise Edition および Unlimited Edition で有料オプションとして使用可能)。



[Forecast Insights (売上予測インサイト)] ダッシュボードで、分析する期間とチームを選択します (1)。自分の部下であるマネージャーや販売者の詳細を見ることができます。[Show Analysis (分析を表示)] (2) をクリックして、評価指標の経時的なトレンドを確認します。営業を見渡し、[達成予測]、[最善達成予測]、[可能性が最も高い]、または[パイプライン] (3) をクリックして、そのカテゴリをパイプラインから除外することによる全体的な影響を把握します。ベンチマークの高低がテーブル (4) に表示されるようにベンチマーク値を設定します。最大の商談の主要な詳細を確認します (5)。

KPI	計算
達成率	目標の割合 = (商談成立金額 / 対象目標) * 100。

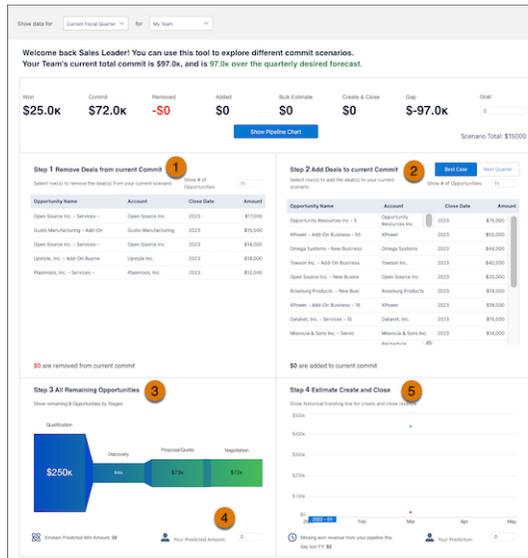
KPI	計算
Closed Won (Current) (商談成立 (現在))	現在選択されている期間の成立商談の総額。
Commit (達成予測)	ユーザーのロールの達成予測。入力した場合は調整が表示されます。
Commit Attainment (達成予測の達成)	目標の割合 = (達成予測 + 商談成立金額) / (対象目標) * 100。
Commit (Manager) (達成予測 (マネージャー))	階層の最下位の売上予測マネージャーの達成予測の合計。
Commit (Seller) (達成予測 (販売業者))	ロール階層の最下位レイヤーの達成予測の合計。
Historical Velocity (過去の速度)	今年の同時期の達成率。
Velocity (速度)	今年の同時期の商談成立の達成率。
Open Pipeline (進行中のパイプライン)	進行中のパイプ (現在) = パイプライン + 最善達成予測 + 達成予測。
Pipeline Coverage (Current) (パイプラインカバー率 (現在))	パイプカバー率 = (目標 - 商談成立) / (進行中のパイプ)。
Pipeline Coverage (Mature) (パイプラインカバー率 (成熟))	最善達成予測と達成予測金額またはカスタム金額 / (達成予測の調整 - 成立)。
Quota (目標)	現在の期間の目標。
Velocity (速度)	今年の同時期の商談成立の達成率。
Year over year (Commit) (前年比 (達成予測))	(今年の同時期の達成予測の売上予測 - 現在の達成予測の売上予測の金額) / (今年の同時期の達成予測の売上予測の金額) * 100。
Year over year (Closed won) (前年比 (商談成立))	(今年の同時期の商談成立金額 - 現在の商談成立金額) / (今年の同時期の商談成立金額) * 100。
Year over year (Open Pipeline) (前年比 (進行中のパイプライン))	(今年の同時期の進行中のパイプ金額 - 現在の進行中のパイプ金額) / (今年の同時期の進行中のパイプ金額) * 100。
Year over year (Quota) (前年比 (目標))	(今年の目標 - 今年の目標) / (今年の目標) * 100。

Commit Calculator ダッシュボード

Commit Calculator を使用して、さまざまなシナリオをテストしてパイプラインに対する変更が最終損益に与える可能性がある影響を理解できます。

エディション

使用可能な製品: Revenue Intelligence (Enterprise Edition および Unlimited Edition で有料オプションとして使用可能)。



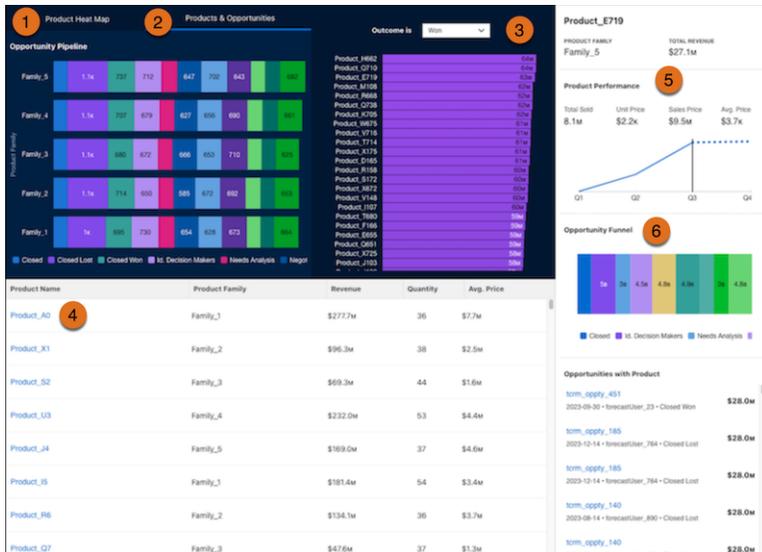
[Commit Calculator] で、シナリオをテストして営業に与える影響を確認します。パイプラインから達成予測を削除(1)するか、パイプラインに案件を追加します(2)。案件の名前を変更するシナリオをテスト(3)し、パイプラインでまだ計上されていないこれらの案件の予測金額を追加します(4)。作成される案件とクローズされる案件を見積もります(パイプラインで未計上)(5)。

Product Insights ダッシュボード

[商品インサイト]ダッシュボードを使用して、営業戦略を最適化できます。顧客の購入、商品を新しい区分に配置する機会、市場トレンドを追跡できます。営業チームによる新商品の市場への投入の成否をすばやく確認できます。

エディション

使用可能な製品: Revenue Intelligence (Enterprise Edition および Unlimited Edition で有料オプションとして使用可能)。



Product Insights ダッシュボードでは、商品に焦点を当てて営業サイクルを把握できます。[Product Heat Map (商品ヒートマップ)] (1) をクリックして商品ファミリーのパフォーマンスを確認したり、[Products & Opportunities (商品と商談)] (2) をクリックして商品ファミリー別に並び替えられた商談パイプラインを表示したりします。商品ファミリーをクリックすると、その商品グループのみにズームインします。[成立] または [不成立] (3) を選択して、成立した販売または不成立の販売で並び替えます。商品ファミリー (4) をクリックして、選択した商品に関する詳細をグラフに入力します。パイプライン全体で商品がどのように分布しているのかを把握するには、商談ファネル (5) を確認してください。

Einstein 取引先管理

Einstein 取引先管理には、成長の可能性がある取引先と、注意が必要な取引先を把握するのに役立つダッシュボードと Einstein Discovery モデルが表示されます。

Einstein 取引先管理の考慮事項

Einstein 取引先管理を設定する場合、組織で特定の設定が定義されている必要があります。ダッシュボードに正しくデータを入力するために特定のオブジェクトが必要です。

Einstein 取引先管理の設定

[設定] メニューから Einstein 取引先管理のダッシュボードを設定します。

Einstein 取引先管理の使用

Einstein 取引先管理には、可能性がある取引先や、製品の空白がある取引先を把握するのに役立つダッシュボードと Einstein Discovery モデルが表示されます。また、注意が必要な取引先を確認することもできます。

Einstein 取引先管理の考慮事項

Einstein 取引先管理を設定する場合、組織で特定の設定が定義されている必要があります。ダッシュボードに正しくデータを入力するために特定のオブジェクトが必要です。

Einstein 取引先管理を使用する場合、次の要件に注意してください。

エディション

使用可能な製品: Enterprise Edition および Unlimited Edition で有料オプションで使用可能な Revenue Intelligence。

- Einstein 取引先管理は CRM Analytics に基づいて動作するため、CRM Analytics を有効にする必要があります。
 - Einstein 取引先管理を使用するには、顧客インサイトバージョン 1.5 以上を有効にして設定する必要があります。デフォルトでは、設定時に自動インストールされたバージョンが優先されます。
 - 顧客インサイトの複数のバージョンが作成されている場合、Einstein 取引先管理では最後にインストールされた互換性のあるバージョンが使用されます。
 - Einstein 取引先管理では、顧客インサイトアプリケーションと同じセキュリティ述語が使用されます。ウィザードからカスタムセキュリティ述語を選択した場合、この選択が継承されます。
 - Einstein 取引先管理では、顧客インサイトアプリケーションと同じ項目を使用して商談の総額が追跡されません。デフォルトでは、金額項目が使用されます。
 - デフォルトの Einstein Discovery の Account Health (取引先の健全性) モデルを作成するには、指定された 2 つの期間 (12 か月前から 6 か月前までと、6 か月前から現在まで) で成立率の変化があった一意の取引先が 400 件の必要です。まだ十分なデータがない場合、Einstein Discovery モデルを最初に作成することはできません。この場合、アプリケーションは Einstein Discovery モデルなしで作成されます。後で十分なデータを取得したら、戻ってきてアプリケーションを再度作成できます。Einstein Discovery で指定される制限の詳細は、「[Einstein Discovery の制限](#)」を参照してください。
 - デフォルトの Einstein Discovery の Account Upside (アップサイド取引先) モデルを作成するには、指定された 2 つの期間で商品数または数量の変化があった一意の取引先が少なくとも 400 件必要です。Einstein Discovery で指定される制限の詳細は、「[Einstein Discovery の制限](#)」を参照してください。
 - Einstein 取引先管理レシピは、顧客インサイトレシピから 24 時間以内にスケジュールされた、定期的な頻度で実行するようにスケジュールすることをお勧めします。
-  **メモ:** 組織で CRM Analytics を有効にすると、デフォルトの Analytics インテグレーションユーザーが作成されます。レシピを使用してデータをデータセットとして CRM Analytics に取り込むと、この「ユーザー」は Salesforce 内のデータにアクセスします。データにアクセスするための適切な権限レベルをこのユーザーに付与することが重要です。たとえば、インテグレーションユーザーには、データを取得するすべてのオブジェクトへのオブジェクトレベルのアクセス権と、それらのオブジェクト内の項目への項目レベルのアクセス権が必要です。アプリケーションの作成で問題が発生した場合や、データを表示できない場合は、インテグレーションユーザーがオブジェクトまたは項目にアクセスできるように、オブジェクト権限または項目権限の変更が必要であることもあります。

レシピ、Einstein Discovery モデル、コンポーネント、データセット

Einstein Account Management Accounts (Einstein 取引先管理取引先) レシピは、Einstein 取引先管理で使用されます。

- このレシピは、取引先情報を取得し、Opportunities、Tasks、Events、Products、LineItems に複数の集計総計値を追加します。

Account Health (取引先の健全性) および Account Upside (アップサイド取引先) の Einstein Discovery モデルが作成されます。さらに、Account Inspector with Predictions コンポーネントが作成されます。Einstein 取引先管理では、顧客インサイトで作成されたすべてのデータセットが使用されます。さらに、Einstein Account Management - Accounts データセットが作成されます。

データセット名	内容	ソース	利用者	セキュリティ述語	特殊な要件
Einstein Account Management - Accounts	取引先に関する集計データ	Salesforce オブジェクト -> レシピ	すべてのダッシュボード	セキュリティ述語が、顧客インサイトから継承されます。デフォルトの述語は「'Owner.Role.Roles' == '\$User.UserRoleId' 'OwnerId' == '\$User.Id'」です。	なし。

Einstein 取引先管理の設定

[設定] メニューから Einstein 取引先管理のダッシュボードを設定します。

 **メモ:** Einstein 取引先管理を使用するには、CRM Analytics を有効にするとともに、顧客インサイトバージョン1.5以上を使用している必要があります。既存のバージョンの顧客インサイトを使用している場合は、最新バージョンであることを確認してください。

Einstein 取引先管理を設定する手順は、次のとおりです。

1. [設定]の[クイック検索]ボックスに「Einstein 取引先管理」と入力し、[Einstein 取引先管理の設定]を選択します。
2. 「Revenue Intelligence 管理者」権限セットが割り当てられていることを確認します。
3. Einstein 取引先管理ダッシュボードと分析を使用可能にするには、CRM Analytics を有効にします。CRM Analytics を有効にすると、顧客インサイトアプリケーションが自動的にインストールされます。
4. Einstein 取引先管理を実行するには、顧客インサイトバージョン 1.5 以上が必要です。顧客インサイトの複数のバージョンが作成されている場合、Einstein 取引先管理では最後にインストールされた互換性のあるバージョンが使用されます。

顧客インサイトを変更する必要がある場合、[設定]の[自動インストールアプリケーション]ページに移動します。それ以外の場合、Analytics Studio で顧客インサイトを直接管理します。

5. Einstein 取引先管理を有効化します。アプリケーションのインストールプロセスには最大 24 時間かかります。インストール状況は [Einstein 取引先管理の設定] ページに表示されます。

Einstein Discovery モデルを作成するには、取引先オブジェクトに 400 行必要です。まだ十分なデータがない場合、Einstein Discovery モデルを最初に作成することはできません。後で十分なデータを取得できたら、戻ってきてアプリケーションを再作成できます。

6. ユーザー権限を割り当てます。収益インサイトダッシュボードを管理するユーザーには、「Revenue Intelligence 管理者」権限セットを割り当てます。ダッシュボードへの「参照のみ」アクセス権が必要なユーザーには、「Revenue Intelligence ユーザー」権限セットを割り当てます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション:
Enterprise Edition、
Performance Edition、および
Unlimited Edition

ユーザー権限

Einstein 取引先管理を有効化する

- 「Revenue Intelligence 管理者」権限セット

Einstein 取引先管理を使用する

- 「Revenue Intelligence ユーザー権限セットの割り当て」

7. Einstein Account Management Accounts (Einstein 取引先管理取引先) レシピをスケジュールします。
 - a. CRM Analytics Studio で、右上の車輪アイコンをクリックし、[データマネージャー]を選択します。あるいは、左側の列の [データマネージャー] をクリックします。
 - b. 左にある [レシピ] タブを選択します。
 - c. [Einstein Account Management Accounts (Einstein 取引先管理取引先)] レシピを選択し、右端の三角形をクリックします。
 - d. [Schedule(スケジュール)]を選択してから、イベントベースまたは時間ベースのスケジュールを選択します。レシピは、顧客インサイトレシピから 24 時間以内にスケジュールされた、定期的な頻度で実行するようにスケジュールすることをお勧めします。
 - e. 設定を保存します。
8. データ同期をスケジュールします。
 - a. Analytics Studio で、右上の車輪アイコンをクリックし、[データマネージャー]を選択します。あるいは、左側の列の [データマネージャー] をクリックします。
 - b. 左にある [接続] タブを選択します。
 - c. [SFDC_LOCAL] の右端にある矢印をクリックします。SFDC_LOCAL は、アプリケーションで使用される接続の名前です。表示されるメニューから、[スケジュール]を選択します。
 - d. データ同期を実行する時間を設定します。同期とレシピによって業務が妨げられないように、通常の勤務時間外を選択するのが最善です。変更内容を保存します。

Einstein 取引先管理の使用

Einstein 取引先管理には、可能性のある取引先や、製品の空白がある取引先を把握するのに役立つダッシュボードと Einstein Discovery モデルが表示されます。また、注意が必要な取引先を確認することもできます。

取引先の健全性を包括的に表示するには、Einstein 取引先管理テーブルを使用します。注意が必要な取引先を確認するには [Account Health (取引先の健全性)] を選択します。

エディション

使用可能な製品: Revenue Intelligence (Enterprise Edition および Unlimited Edition で有料オプションとして使用可能)。

The screenshot displays the 'Predicted Account Health & Upside' dashboard. It features a table with columns for Account Name, Health, Engagement, Win Rate, Avg Deal Size, Purchased Products, YTD Spend, Upside, # Pipeline, and Activities. The 'Account Health' tab is selected, showing a list of accounts with their respective health scores and engagement levels. A red box highlights the 'Account Health' tab in the top navigation bar.

Account Name	Health	Engagement	Win Rate	Avg Deal Size	Purchased Products	YTD Spend	Upside	# Pipeline	Activities
Ame	73	Low	71%	\$218.0k	285	\$956.3k	73	# 174	\$20.5k Last 90 days ago
Alway Technologies	92	Low	52%	\$50.0k	-	-	92	# 217	\$10.7k Last 90 days ago
CloudBy Technologies	53%	N/A	N/A	\$60.0k	-	-	53	# 206	\$9.7k Last 90 days ago
ForecastAcc_2092	93	Low	90%	\$48.0k	-	-	93	# 202	\$10.7k Last 90 days ago
ForecastAcc_2208	89	Low	67%	\$51.5k	-	\$298.0k	89	# 285	\$27.7k Last 90 days ago
ForecastAcc_2200	95	Low	62%	\$37.5k	-	-	95	# 212	\$10.3k Last 90 days ago
ForecastAcc_2288	95	Low	48%	\$85.5k	-	-	95	# 210	\$10.0k Last 90 days ago
ForecastAcc_2814	92	Low	64%	\$52.0k	-	-	92	# 222	\$10.6k Last 90 days ago
ForecastAcc_2736	94	Low	50%	\$56.2k	-	-	94	# 207	\$10.4k Last 90 days ago
ForecastAcc_2802	N/A	N/A	42%	\$59.0k	-	-	93	# 199	\$9.0k Last 90 days ago

Account Health (取引先の健全性) の KPI	計算
Health (健全性)	Einstein Discovery の Account Health (取引先の健全性)。上位予測因子のインスペクタービューを参照してください。モデルの作成方法の詳細は、「Einstein Discovery の Account Health (取引先の健全性) モデルの理解」のセクションを参照してください。
Engagement (エンゲージメント)	活動にエンゲージされた取引先責任者に対する取引先責任者の総数。
Win Rate (成立率)	完了した商談に対する成立した商談の割合。
Avg Deal Size (平均商談規模)	成立商談の総額の平均。
Products Purchased (購入した商品数)	購入した一意の商品の数。
YTD Spend (年初来の売上高)	年初来の成立商談の総額。
Upside (アップサイド)	Einstein Discovery の Account Upside (アップサイド取引先)。上位予測因子のインスペクタービューを参照してください。
Pipeline # (パイプライン件数)	進行中の商談の件数。
Pipeline \$ (パイプライン総額)	進行中の商談の総額。
Activities (活動)	過去および将来の活動 (ToDo と行動を含む)。

アップサイドの可能性がある取引先を確認するには [Accounts with upside (アップサイドの取引先)] をクリックし、Einstein Discovery モデルに基づいた予測を確認するには [Show Inspector (インスペクターを表示)] をクリックします。

AccountInspectorを開くと、スコアやそのスコアに影響したイベントの種別など、個々の取引先の予測を確認できます。各タブをクリックすると、概要、エンゲージメント、サービス、Einstein の詳細が表示されます。

The screenshot displays the Account Health interface. On the left, a table lists various accounts with columns for Health, Engagement, Win Rate, Avg Deal Size, Purchased Products, Total Spend, Upside, Pipeline, and Activities. On the right, a detailed view for 'ForecastAcc_102' is shown, including an 'Account Health Score' of 59.46, 'LeadCount' of 3,47, 'ClosedTasks' of 356, and 'Health Low' of -1.28. It also shows 'Account Upside Score' of 1.37 and 'LeadCount' of -8.15, 'OpenTasks' of -6.72, and 'LeadOpenAmount' of -1.68.

Account Upside (アップサイド取引先) の KPI	計算
Engagement (エンゲージメント)	活動にエンゲージされた取引先責任者に対する取引先責任者の総数。
Win Rate (成立率)	完了した商談に対する成立した商談の割合。
Avg Deal Size (平均商談規模)	成立商談の総額の平均。
Products Purchased (購入した商品数)	購入した一意の商品の数。
YTD Spend (年初来の売上高)	年初来の成立商談の総額。
Upside (アップサイド)	Einstein Discovery の Account Upside (アップサイド取引先) モデル。上位予測因子のインスペクタービューを参照してください。モデルの作成方法の詳細は、「Einstein Discovery の Account Upside (アップサイド取引先) モデルの理解」のセクションを参照してください。
Pipeline # (パイプライン件数)	進行中の商談の件数。
Pipeline \$ (パイプライン総額)	進行中の商談の総額。
Activities (活動)	過去および将来の活動 (ToDo と行動を含む)。

Acme Prospect in Manufacturing Cluster 10

Overview Engagement Pipeline Service Einstein

Account Details

Account Owner: Admin User | Account Tenure: 1 years

Annual Revenue: \$100.0M | Employees: 680

Account Risk Factors

Days Since Last Activity: 3,000 days | Overdue Activities: 0

Avg Deal Age: 182 days | Sales vs Previous Year: -1,752%

Open Cases: 2 | Escalated Cases: 0

Cohort Benchmarks

Compared with similar accounts in cohort

Win Rate: 74% | Cohort Win Rate: 74% (0% -)

Average Deal Size: \$340.0k | Cohort Average Deal Size: \$340.0k (0% -)

Open Pipeline: 1.7k | \$99.9M | Cohort Open Pipeline: 1.7k | \$99.9M

Acme Prospect in Manufacturing Cluster 10

Overview Engagement Pipeline Service Einstein

Engagement Trending Over Time

Engagement Contacts

Carole White (415) 555-1212
VP Sales | info@salesforce.com

Calls	Email	Last Activity	Upcoming
25	0	3,000 days	0

Edward Stamos (212) 555-5555
President and CEO | info@salesforce.com

Calls	Email	Last Activity	Upcoming
37	0	2,900 days	0

Geoff Minor (415) 555-1212
President | info@salesforce.com

Calls	Email	Last Activity	Upcoming
38	0	3,280 days	0

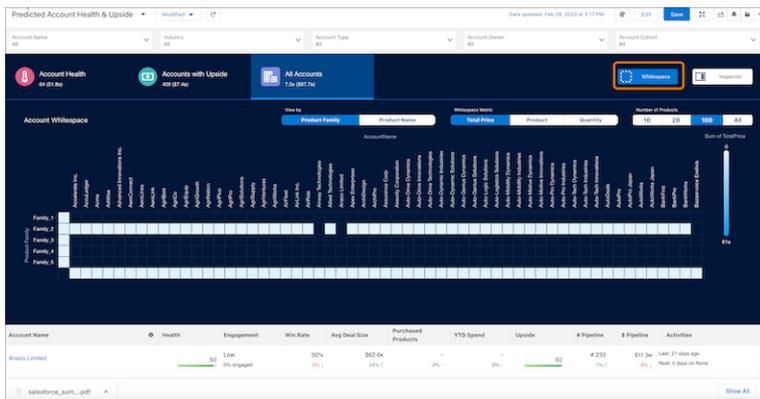
Account Inspector (取引先インスペクター) の概要	計算
Total Sales (総売上)	活動にエンゲージされた取引先責任者に対する取引先責任者の総数。
Annual Revenue (年間売上)	取引先レイアウトの標準項目。
Employees (従業員数)	取引先レイアウトの標準項目。
Account Tenure (取引先の存在期間)	取引先作成後の日数または年数。
Days Since Last Activity (前回の活動以降の日数)	取引先レイアウトの標準項目。
Overdue Activities (期限切れの活動)	ActivityDate が過去であり、まだ進行中の活動の数。
Avg Deal Age (平均商談日数)	商談日数の平均 ([Customer Insights (顧客インサイト)] の派生列)。
Sales vs. Previous Year (前年比の売上)	年初来の完了済成立商談数の前年比 - (CurrentYearWon - PreviousYearWon) / CurrentYearWon。
Open Cases (オープンケース)	取引先にリンクされたオープンケースの数。
Escalated Cases (エスカレーション済みケース)	取引先にリンクされたエスカレーション済みオープンケースの数。

Account Inspector (取引先インスペクター) のエンゲージメント	計算
コール	活動にエンゲージされた取引先責任者に対する取引先責任者の総数。
メール	取引先レイアウトの標準項目。
最終活動日	取引先レイアウトの標準項目。
今後	取引先作成後の日数または年数。

Account Inspector (取引先インスペクター) のパイプライン	計算
Open Deals (進行中の商談数)	進行中の商談の数。
Open Pipeline (進行中のパイプライン)	進行中の商談の金額。
Lost Deals (不成立商談)	IsWon = false の完了した商談の合計数。
Lost Amount (損失金額)	IsWon = false である商談金額の合計。

Account Inspector (取引先インスペクター)のサービス	計算
Open Cases (オープンケース)	取引先にリンクされたオープンケースの数。
Closed Cases (クローズケース)	取引先にリンクされたクローズケースの数。
Escalated Cases (エスカレーション済みケース)	取引先にリンクされたエスカレーション済みケースの数。
Avg Days Open (オープンの日数の平均)	ケースがオープンになっている日数の平均。

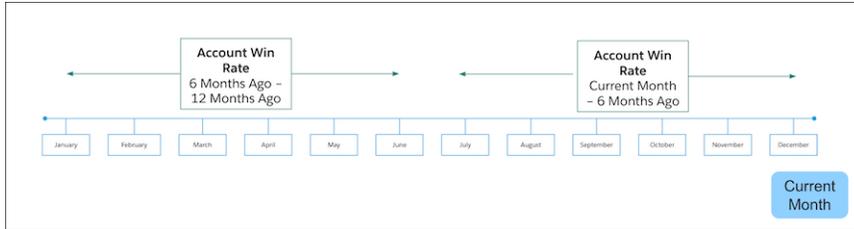
[Whitespace (空白)] をクリックすると、商品の空白がある取引先が表示されます。



WHITESPACE	計算
Sum of total price (合計金額の合計)	商談品目の合計金額の合計。
Count of product (商品数)	[Opportunity Line Item (商談品目)] の取引先で並び替えられた販売済み商品の数。
Sum of quantity (数量の合計)	[Opportunity Line Item (商談品目)] からの取引先順に並べ替えられた販売済み商品の合計数。

Einstein Discovery の Account Health (取引先の健全性) モデルの理解

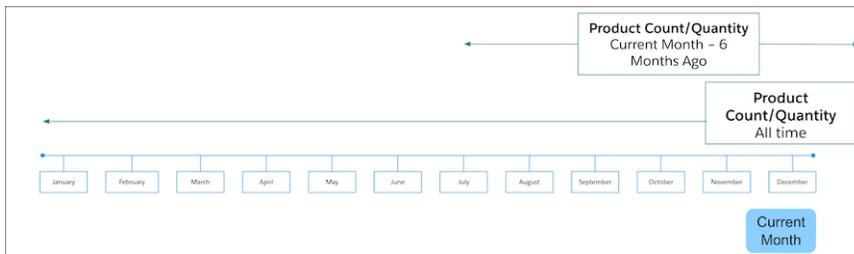
Einstein Discovery の Account Health (取引先の健全性) モデルのレシピでは、2つの期間で取引先ごとに成立率を計算します。最初の期間は、当月から6か月前までです。2番目の期間は6か月前から12か月前までです。取引先の成立率がこの2つの期間の間にある場合、[Spend Health (支出の健全性)] の値は「high (高)」になります。成立率が減少した場合、健全性の値は「low (低)」になります。



- ☑ **メモ:** この説明にある期間はデフォルト値です。ただし、組織の要件は異なる可能性があります。会社のニーズに合わせてレシピの期間を変更できます。

Einstein Discovery の Account Upside (アップサイド取引先) モデルの理解

デフォルトで、Einstein Discovery の Account Upside (アップサイド取引先) モデルのレシピは、2つの期間で、取引先ごとに購入済み商品の数と数量を集計します。最初の期間は、当月から6か月前までです。2番目の期間は常に集計されます。過去6か月間に取引先の商品数や数量が増加している場合、[Product Health (商品の健全性)] は「high (高)」になります。取引先の商品数または数量が減少した場合、「low (低)」になります。



- ☑ **メモ:** この説明にある期間はデフォルト値です。ただし、組織の要件は異なる可能性があります。会社のニーズに合わせてレシピの期間を変更できます。

パイプラインインスペクション

パイプラインインスペクションでは、営業チームがパイプライン総計値、商談、週ごとの変化、AI 駆動型インサイト、活動情報の統合ビューを取得できます。このインサイトを使用して、営業チームは最も重要な商談に集中して収益をより正確に予測できます。

パイプラインインスペクションの設定

パイプライン総計値、商談、および商談の週ごとの変化の単一ビューを使用して、営業チームがパイプラインの管理を開始できるようにします。通話記録、メール、商談スコア、ケースからのインサイトを同じビューに表示します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

パイプラインインスペクションを使用した予測可能な収益の促進

主要な総計値、商談、および毎週の変化 (完了予定日、金額、フェーズ、売上予測分類) を含む統合されたパイプラインビューを取得します。次のステップがいつ更新されないかを確認し、案件インサイトと活動の詳細を取得します。これらのインサイトを使用すれば、収益をより正確に予測し、最も重要な商談に集中できます。

パイプラインインスペクションの設定

パイプライン総計値、商談、および商談の週ごとの変化の単一ビューを使用して、営業チームがパイプラインの管理を開始できるようにします。通話記録、メール、商談スコア、ケースからのインサイトを同じビューに表示します。

パイプラインインスペクションの設定に関する考慮事項

パイプラインインスペクションを設定する前に、重要な考慮事項を確認してください。

パイプラインインスペクションの有効化

営業チームがパイプラインの管理を開始できるようにするには、パイプラインインスペクションを有効にして設定します。

パイプラインインスペクションを使用できるユーザーの選択

営業チームがパイプラインの管理を開始できるようにします。

パイプラインインスペクション総計値の集計項目の選択

営業チームが、パイプライン総計値を集計するために使用できる項目を選択できるようにします。

パイプラインインスペクション総計値の管理

総計値グループを表示し、営業チームが売上予測分類や経時的な変化を示す総計値を含むパイプラインを参照できるようにします。

パイプラインインスペクションの売上予測積み上げ集計方法の選択

営業チームに最も適した積み上げ集計方法を選択します。累積売上予測積み上げ集計がデフォルトで選択されますが、この設定は必要に応じて変更できます。

パイプラインインスペクションでの案件インサイトの設定

Einstein 案件インサイトでは、商談、通話、メール、ケースからの予測とおすすめがパイプラインインスペクションビューで営業担当に直接提供されます。営業担当が商談を前進させるために役立つ、パイプラインインスペクションに表示するインサイトを選択します。

パイプラインインスペクションでの商談スコアの表示

パイプラインインスペクションでは、商談スコアは数値スコアではなく階層で表示されます。スコアが階層を上または下に移動すると、変更が強調表示されます。

パイプラインインスペクションのフローグラフの有効化

Revenue Intelligence ユーザーにパイプラインインスペクションの動的グラフへのアクセス権を付与します。このグラフでは、設定した時間条件に基づいて売上予測分類の商談に対する変更が経時的に表示されます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

パイプラインインスペクションのその他の機能の有効化

より有益なデータとインサイトをユーザーに提供する省略可能な機能を設定して、パイプラインインスペクションを最大限活用します。

関連トピック:

[パイプラインインスペクション](#)

パイプラインインスペクションの設定に関する考慮事項

パイプラインインスペクションを設定する前に、重要な考慮事項を確認してください。

- [Ensuring Sales Rep Accountability with Pipeline Inspection \(パイプラインインスペクションを使用した営業担当の説明責任の確保\) \(英語のみ\)](#)

活動と活動総計値

- サイドパネルに最近の活動の数を表示するには、Einstein 活動キャプチャの Activity 360 Reporting または活動総計値、あるいはその両方を設定します。両方を有効にした場合、活動総計値は Activity 360 Reporting から取得されます。

パイプラインインスペクションの Einstein 機能およびインサイト

- [商談スコア]項目を表示するには、Einstein 商談スコアリングを有効にします。商談スコアは数値ではなく階層で表示されます。
- Einstein 案件インサイトには、Einstein 商談スコアリングに基づくインサイトが含まれます。このインサイトを表示するには、Einstein 商談スコアリングを先に有効にします。これらのインサイトはパイプラインインスペクションでのみ使用できます。
- Einstein 案件インサイトでより多くの活動ベースのインサイトを取得するには、Einstein 活動キャプチャを設定することをお勧めします。
- Einstein 案件インサイトでより多くのメールベースのインサイトを取得するには、Einstein 活動キャプチャと Einstein メールインサイトを設定します。
- Einstein 案件インサイトで通話記録に基づいてインサイトを取得するには、Einstein 会話インサイトを設定します。
- サービスケースに関するインサイトを取得するには、ケースを使用します。商談に関連付けられた取引先、取引先責任者、または商品のサービスケースに関するインサイトが表示されます。ケースで [商品] 項目を使用する場合、より多くのデータを取得できます。[商品] 項目は、エンタイトルメントが商品を含むように設定されている場合にのみ使用できます。
- ユーザーが案件インサイトおよび商談からケイデンスに取引先責任者を追加できるようにするには、商談レコードレイアウトに [ケイデンスに追加] アクションを追加します。会社には Sales Engagement (High Velocity Sales) ライセンスが必要で、ユーザーには Sales Engagement (High Velocity Sales) 権限が必要です。

絞り込み

- ユーザーは商談所有者、商談チーム、またはテリトリーで絞り込むことができます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

- マネージャーは、ロール階層で下位ロールを持つユーザーの商談を参照できます。この場合、ユーザーは商談所有者か、または商談チームのメンバーです。
- 商談に対して「すべて表示」権限を持つユーザーは、任意のユーザーを検索可能で、そのユーザーの商談と、ロール階層内で下位ロールを持つ他のユーザーの商談を参照できます。
- 商談チームにレポートがある商談を表示するには、ユーザーがロール階層の同じ分岐に存在する必要があります。

フローグラフ

- パイプラインインスペクションフローチャートを有効にするには、Revenue Intelligence アドオンライセンスが必要です。
- パイプラインインスペクションフローチャートにアクセスするには、ユーザーに Revenue Intelligence 権限セットが割り当てられている必要があります。
- フローグラフは、売上予測分類総計値が表示される対応するグラフです。フローグラフを有効にしても売上予測分類総計値を有効にしていないと、ユーザーにフローグラフが表示されません。
- フローチャートのデータを取得するには、商談で履歴トレンドが有効になっていることを確認します。

滝グラフ

- パイプラインの変更総計値が有効になっている場合、[グラフ] タブでユーザーに滝グラフが表示されます。
- 滝グラフのデータを取得するには、商談で履歴トレンドが有効になっていることを確認します。

履歴トレンド

- パイプラインインスペクションを有効にすると、商談の履歴トレンドが有効になります(まだ有効になっていない場合)。追跡する5個の項目([金額]、[完了予定日]、[売上予測分類]、[確度]、[フェーズ])がデフォルトで設定されています。さらに3個の項目(合計で8個の項目)を有効化できます。
- パイプラインインスペクションを有効にして、割り当てられた商談項目のいずれかを使用している場合、履歴トレンドの[次のステップ]項目が自動的に設定されます。
- 履歴トレンドは、次の操作を実行するために有効にする必要があります。
 - [金額]項目、[変更]項目、[完了予定日]項目、[売上予測分類]項目、[フェーズ]項目、カスタム通貨項目および数値項目にマウスポインターを置いたときに、商談の変更とインサイトを表示する。変更は進行中の商談と進行中の商談でのみ示されます。
 - パイプラインの変更総計値グルーピングと、対応する商談のリストで[新規]、[成立]、[増加]、[転入]、[転出]、[減少]、[不成立]の総計値を表示する。
 - パイプラインの変更総計値グルーピングの[増加]または[減少]総計値でリストを絞り込むときに、商談の[変更]項目を表示する。
 - [次のステップ]項目が7日間以上更新されていない場合、最後の更新の詳細を取得する。
 - フローグラフまたは滝グラフでデータを表示する。
- [期待収益]項目と[数量]項目は、集計項目として使用することはできますが、履歴トレンドでは使用できません。これらの項目を集計項目として使用すると、一部の総計値またはグラフにデータが表示されません。

- 履歴トレンドの [次のステップ] 項目を有効化した後、最後の更新の詳細が表示されるまで履歴データの収集に 7 日間以上が必要です。
- 検索条件の追加など、履歴トレンドの設定を変更した場合、一部のレコードに商談の変更とインサイトが表示されません。商談金額が総計値の計算やグラフから除外される場合もあります。
- パイプラインインスペクションを有効にする前に商談の履歴トレンドが有効になっている場合、履歴トレンド設定は変更されません。
- パイプラインインスペクションで履歴トレンドを有効にすると、3か月の履歴データと現在の月が履歴トレンドテーブルにコピーされ、データは 12 か月間保存されます。履歴トレンドを有効にする月の 3 か月以上前に商談を使用した場合、パイプラインインスペクション総計値には、過去 3 か月と今月のデータのみが表示されます。
- カスタム数値項目またはカスタム通貨項目の項目履歴は、履歴トレンドで有効化された日からその日が開始されて追跡されます。

パイプライン総計値

- パイプラインインスペクションでは、パイプライン総計値を集計するための、標準とカスタムの両方の数値項目と通貨項目がサポートされています。[金額] はデフォルトの項目です。システム管理者が設定した項目に基づいて、ユーザーは [リストビューコントロール] メニューで使用可能な項目を使用して、パイプラインビューの集計項目を設定または変更できます。
- 数式項目は集計項目として使用できません。
- [パイプラインインスペクション] ビューに表示する売上予測分類総計値の名前を変更できます。売上予測分類総計値の名前を変更するためのリンクには、すべて [パイプラインインスペクション設定] ページからアクセスできます。[単一分類積み上げ集計] を選択した場合は、オブジェクトマネージャーで売上予測分類の名前を変更します。[累積売上予測積み上げ集計] を選択した場合は、[設定] ページで直接、売上予測分類の名前を変更します。両方の設定に対して、他の言語で表示される内容を編集するには、トランスレーションワークベンチの [パイプラインインスペクション設定] ページに移動してください。
- [パイプラインの変更] 総計値では、ユーザーが [増加] 総計値と [減少] 総計値でビューを絞り込んだ場合に商談リストに [変更] 項目が表示されます。[変更] 項目は、ユーザーが [パイプライン] ビューに表示できる 15 件の項目の制限から除外されます。
- パイプラインの変更総計値の名前を変更することはできません。

[プッシュ数] 項目

- パイプラインインスペクションおよび商談では、[プッシュ数] 項目はデフォルトで有効になっています。項目の表示を制御するには、[設定] の [商談の設定] に移動します。
- パイプラインインスペクションの商談リストに [プッシュ数] 項目を表示するには、ユーザーはその項目を追加する必要があります。リストに表示するには、歯車アイコンの下にある [リストビューコントロール] メニューに移動して、[表示する項目を選択] を選択します。
- 商談レコードレイアウトには [プッシュ数] 項目を追加できません。

商談に關与する上位の取引先責任者およびユーザー

- サイドパネルに商談の關与者を表示するには、[Einstein 活動キャプチャ] 設定で [Activity 360 Reporting] を有効にしてください。

関連トピック:

- [パイプラインインスペクションの有効化](#)
- [履歴トレンドレポートの設定](#)
- [パイプラインインスペクションでの案件インサイトの設定](#)
- [パイプラインインスペクションでの商談スコアの表示](#)

パイプラインインスペクションの有効化

営業チームがパイプラインの管理を開始できるようにするには、パイプラインインスペクションを有効にして設定します。

必要なユーザー権限

パイプラインインスペクションを有効 「アプリケーションのカスタマイズ」化する
または
「すべてのデータの編集」

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに 「パイプラインインスペクション」と入力し、[パイプラインインスペクション設定] を選択します。
2. パイプラインインスペクションを有効にします。
3. 商談の履歴トレンドが有効になっていて設定されていることを確認します。[次のステップ] 項目を含め、パイプラインインスペクション機能に必要な項目はデフォルトでトレンド分析されます。
4. [商談] タブに [パイプラインインスペクション] ボタンを追加します。

-  **メモ:** パイプラインインスペクションを有効にすると、商談の履歴トレンドが有効になります (まだ有効になっていない場合)。カスタム項目を使用して総計値を集計する場合、履歴トレンドでもこの項目を設定する必要があります。

関連トピック:

- [パイプラインインスペクションの設定に関する考慮事項](#)
- [パイプラインインスペクションを使用できるユーザーの選択](#)
- [履歴トレンドレポートの設定](#)
- [パイプラインインスペクションでの案件インサイトの設定](#)

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

Sales Cloud で使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition および **Unlimited**
Edition

Revenue Intelligence で有料
オプションで使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition および **Unlimited**
Edition

パイプラインインスペクションを使用できるユーザーの選択

営業チームがパイプラインの管理を開始できるようにします。

必要なユーザー権限

権限セットを割り当てる	「権限セットの割り当て」
-------------	--------------

ユーザーは標準ユーザープロファイルまたはシステム管理者プロファイルを使用してパイプラインインスペクションにアクセスします。または、ユーザーに「パイプラインインスペクション」権限セットのいずれかを割り当てることができます。

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. [パイプラインインスペクション] 権限セットをクリックします。また、Salesforce Unlimited Edition を使用している場合は、[パイプラインインスペクション同梱] 権限セットをクリックします。「パイプラインインスペクション」権限は、Salesforce 標準ユーザーライセンスを持つユーザーに割り当てることができます。
3. [割り当ての管理] をクリックして、[割り当てを追加] をクリックします。次に、権限セットをユーザーに割り当てて、[完了] をクリックします。

「Revenue Intelligence 管理者」または「Revenue Intelligence ユーザー」権限セットを使用してアクセス権を付与することもできます。ユーザーには「パイプラインインスペクション」権限セットまたは「Revenue Intelligence」権限セットを割り当てることができますが、同じユーザーに複数の権限セットを割り当てると、複数のライセンスシートが消費されます。

関連トピック:

[パイプラインインスペクションの有効化](#)
[標準プロファイル](#)

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

Sales Cloud で使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition および **Unlimited**
Edition

Revenue Intelligence で有料
オプションで使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition および **Unlimited**
Edition

パイプラインインスペクション総計値の集計項目の選択

営業チームが、パイプライン総計値を集計するために使用できる項目を選択できるようにします。

必要なユーザー権限

パイプラインインスペクションを有効化する	「アプリケーションのカスタマイズ」 または 「すべてのデータの編集」
集計項目を選択する	「パイプラインインスペクション管理者同梱」権限または「Revenue Intelligence 管理者」権限

[金額]、[数量]、[期待収益]、カスタム通貨または数値項目から選択できます。ユーザーは使用可能な集計項目から選択して、パイプラインビューおよびフローグラフに総計値の合計を表示します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「パイプラインインスペクション」と入力し、[パイプラインインスペクション設定] を選択します。
2. [総計値を集計する方法を定義] セクションで[編集] をクリックし、ユーザーに表示する項目を選択します。
3. 選択した項目を [選択可能な項目] リストに移動し、変更内容を保存します。
4. 選択した項目の最近の変更を強調表示し、[フロー] タブに合計を表示するには、履歴トレンドで追跡する項目を有効にします。

関連トピック:

[パイプラインインスペクションの有効化](#)

[パイプラインインスペクションの設定に関する考慮事項](#)

[パイプラインインスペクション総計値の管理](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

パイプラインインスペクション総計値の管理

総計値グループを表示し、営業チームが売上予測分類や経時的な変化を示す総計値を含むパイプラインを参照できるようにします。

必要なユーザー権限

パイプラインの変更総計値を有効にする 「アプリケーションのカスタマイズ」

または

「すべてのデータの編集」

パイプラインの変更総計値にアクセスする パイプラインインスペクション権限または Revenue Intelligence 権限

- [設定] から、[クイック検索] ボックスに「パイプラインインスペクション」と入力し、[パイプラインインスペクション設定] を選択します。
- [総計値をグループ化する方法を定義] セクションで、表示する総計値のグループが選択されていることを確認します。[パイプラインの変更]、[売上予測分類]、またはその両方を選択します。

 **メモ:** [パイプラインの変更] 総計値を選択すると、ユーザーが総計値を表示したときに [グラフ] タブに滝グラフが表示されます。

- [履歴トレンド] で総計値を集計するために使用するカスタム通貨項目および数値項目を必ず有効にしてください。[金額] 項目はデフォルトで [履歴トレンド] で有効になっています。パイプラインの変更総計値のデータと滝グラフのデータを表示するには、このステップを実行する必要があります。

パイプラインインスペクションの売上予測積み上げ集計方法の選択

営業チームに最も適した積み上げ集計方法を選択します。累積売上予測積み上げ集計がデフォルトで選択されますが、この設定は必要に応じて変更できます。

必要なユーザー権限

売上予測積み上げ集計方法を選択する 「アプリケーションのカスタマイズ」

または

「すべてのデータの編集」

単一分類積み上げ集計では、それぞれのパイプラインインスペクション総計値は、1つの売上予測分類のみの商談を表します。ユーザーがこの積み上げ集計の種類で月または四半期の合計を表示する必要がある場合、最善達成予測、達成予測、および完了の売上予測を手動で追加します。

累積積み上げ集計では、総計値には、営業パイプライン内の指定された売上予測分類およびそれ以降の分類の商談からの累積金額が表示されます。この表示

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

により、分類合計を営業チームメンバーが自分で計算しなくても、予測される合計金額を簡単に確認することができます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「パイプラインインスペクション」と入力し、[パイプラインインスペクション設定] を選択します。
2. [総計値をグループ化する方法を定義] セクションで、積み上げ集計で売上予測分類を整理する方法を選択します。
 - 単一分類積み上げ集計 - 総計値ごとに1つの売上予測分類を表示します。
 - 累積売上予測積み上げ集計 - 総計値ごとに複数の関連する売上予測分類を表示します。

 **メモ:** パイプラインインスペクションで選択する売上予測積み上げ集計方法は、コラボレーション売上予測の売上予測積み上げ集計設定とは異なります。

関連トピック:

[パイプラインインスペクションの有効化](#)

[パイプラインインスペクション総計値の管理](#)

[パイプラインインスペクションの設定に関する考慮事項](#)

パイプラインインスペクションでの案件インサイトの設定

Einstein 案件インサイトでは、商談、通話、メール、ケースからの予測とおすすがパイプラインインスペクションビューで営業担当に直接提供されます。営業担当が商談を前進させるために役立つ、パイプラインインスペクションに表示するインサイトを選択します。

 **メモ:** 完了予定日予測は Spring '25 以降に廃止される予定です。この機能が廃止されると、当月の商談が完了する可能性が低い場合、ユーザーはパイプラインインスペクションで予測を表示できません。詳細は、「[Close Date Predictions Retirement \(完了予定日予測の廃止\)](#)」を参照してください。

有効にした Einstein 機能に応じて、いくつかのインサイトが自動的に選択されます。これらのインサイトを無効にするには、対応する Einstein 機能を無効にします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「パイプラインインスペクション」と入力し、[パイプラインインスペクション設定] を選択します。
2. [Einstein 案件インサイトを有効化] セクションで、事前に選択されたインサイトを確認します。

オプション 説明

商談成立の可能性 商談の進行状況と営業活動に関するインサイト。Einstein 商談スコアリングが有効になっている場合、このチェックボックスはオンです。

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

Sales Cloud で使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition および **Unlimited**
Edition

Revenue Intelligence で有料
オプションで使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition および **Unlimited**
Edition

オプション	説明
通話記録	音声通話とビデオ通話から明らかになったトレンド。Einstein 会話インサイトが有効になっている場合、このチェックボックスはオンです。
メール	関連するメールからのインサイトとコンテキスト。Einstein 活動キャプチャとメールインサイトが有効になっている場合、または Einstein 活動キャプチャ以外のユーザーとの活動の共有が有効になっている場合、このチェックボックスはオンです。

3. 表示する他のインサイトを選択します。

オプション	説明
完了予定日予測	今月の完了予定日がある商談に関する予測。[完了予定日予測]を使用するには、Einstein 商談スコアリングを先に有効にします。
サービスケース	商談に関連するサービスケースからのインサイト。サービスケースに関するインサイトを取得するには、ケースを使用します。

関連トピック:

[Einstein 商談スコアリングの有効化](#)

[Einstein 商談スコアリングの有効化](#)

[Einstein 活動キャプチャの設定](#)

[Einstein メールインサイトの有効化](#)

パイプラインインスペクションでの商談スコアの表示

パイプラインインスペクションでは、商談スコアは数値スコアではなく階層で表示されます。スコアが階層を上または下に移動すると、変更が強調表示されます。

必要なユーザー権限

パイプラインインスペクションを有効化する	「アプリケーションのカスタマイズ」または「すべてのデータの編集」
Einstein 商談スコアリングを設定する	「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」および「すべてのプロファイルの参照」

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

1. パイプラインインスペクションでユーザーに商談スコアと関連インサイトを表示するには、[Einstein 商談スコアリングを設定](#)します。
2. 商談スコア階層を表示するには、[商談スコア]項目をパイプラインインスペクションビューに追加するようにユーザーに要求します。

関連トピック:

[Einstein 商談スコアリングの有効化](#)

[パイプラインインスペクションでの案件インサイトの設定](#)

パイプラインインスペクションのフローグラフの有効化

Revenue Intelligence ユーザーにパイプラインインスペクションの動的グラフへのアクセス権を付与します。このグラフでは、設定した時間条件に基づいて売上予測分類の商談に対する変更が経時的に表示されます。

必要なユーザー権限

フローグラフを有効化する	「アプリケーションのカスタマイズ」 または「すべてのデータの編集」
フローグラフにアクセスする	[Revenue Intelligence ユーザー] または [Revenue Intelligence 管理者] 権限セット

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「パイプラインインスペクション」と入力し、[パイプラインインスペクション設定] を選択します。
2. パイプラインインスペクションフローチャートを有効化します。

 **メモ:** [パイプラインインスペクション設定] で [金額] 以外の集計項目が設定されている場合、フローグラフにパイプライン総計値のデータを表示するには、履歴トレンドで追跡する項目を有効にする必要があります。項目には、商談オブジェクトの [数量]、[期待収益]、カスタム通貨または数値項目が含まれます。

関連トピック:

[パイプラインインスペクションの有効化](#)

[パイプラインインスペクションの設定に関する考慮事項](#)

パイプラインインスペクションのその他の機能の有効化

より有益なデータとインサイトをユーザーに提供する省略可能な機能を設定して、パイプラインインスペクションを最大限活用します。

機能	実行する内容	設定方法
Einstein 活動キャプチャの Activity 360 Reporting	商談に関与する上位の取引先責任者と	システム管理者が [Einstein 活動キャプチャ] 設定で設定する必

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Revenue Intelligence および Government Cloud Plus で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition**、および **Unlimited Edition**

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

機能	実行する内容	設定方法
	ユーザー、エンゲージメント総計値、活動総計値と詳細を活動パネルに表示します。	必要があります。「 Einstein 活動キャプチャの Activity 360 の設定 」を参照してください。
活動評価指標と Einstein 活動キャプチャ	インサイトパネルの[概要]タブで活動をユーザーに表示します。	システム管理者が設定する必要があります。「 活動総計値の有効化 」を参照してください。 Activity 360 と活動総計値の両方が有効になっている場合、活動データは Activity 360 から取得されます。
Einstein 活動キャプチャ	エンゲージメントの総計値と詳細の活動データを取得して、インサイトを生成します。	システム管理者が設定する必要があります。「 Einstein 活動キャプチャのシステム管理者設定 」を参照してください。 ユーザーが設定する必要があります。「 Einstein 活動キャプチャのエンドユーザー設定 」を参照してください。
Einstein 会話インサイト	インサイトパネルの[概要]タブで通話に関するインサイトをユーザーに表示します。	システム管理者が[Einstein 会話インサイトを設定]で設定する必要があります。「 Einstein 会話インサイトの設定 」を参照してください。
Einstein Deal Insights	案件の健全性に関するインサイトと予測を営業チームに表示するほか、商談を前進させるために実行できる推奨アクションを表示します。	システム管理者が設定する必要があります。「 パイプラインインスペクションでの案件インサイトの設定 」を参照してください。
Einstein メールインサイト	インサイトパネルの[概要]タブでメールインサイトをユーザーに表示します。	システム管理者が設定する必要があります。「 Einstein メールインサイトの有効化 」を参照してください。
Einstein 商談スコアリング	インサイトパネルの[概要]タブで階層化された商談スコアと関連インサイトをユーザーに表示します。	システム管理者が設定する必要があります。「 Einstein 商談スコアリング 」を参照してください。

関連トピック:

[パイプラインインスペクションの有効化](#)

[Revenue Intelligence](#)

パイプラインインスペクションを使用した予測可能な収益の促進

主要な総計値、商談、および毎週の変化(完了予定日、金額、フェーズ、売上予測分類)を含む統合されたパイプラインビューを取得します。次のステップがいつ更新されないかを確認し、案件インサイトと活動の詳細を取得します。これらのインサイトを使用すれば、収益をより正確に予測し、最も重要な商談に集中できます。

パイプラインインスペクションを使用したパイプラインの管理

複数の絞り込みオプション、主要な商談の変更、および商談の健全性に関するインサイトを含む、オールインワンの1つのパイプラインビューが得られます。また、金額、通貨、数値の各項目でパイプライン総計値を集計し、販売の追跡方法に合わせてビューを調整します。

パイプラインインスペクション総計値の集計項目の設定または変更

Salesforce システム管理者が設定した項目に基づいて、パイプラインインスペクションで複数のデータ型から選択して総計値を集計します。たとえば、通貨項目を使用して年間経常収益の合計を表示したり、数値項目を使用して商品数量を表示したりします。使用可能な項目には、[金額]、[数量]、[期待収益]、カスタム通貨および数値項目があります。

パイプラインインスペクションのグラフ

Revenue Intelligence へのアクセス権を持つユーザーはフローグラフで売上予測分類総計値に対する最近の変更を確認でき、すべてのパイプラインインスペクションユーザーは滝グラフでパイプラインの変更総計値を表示できます。グラフには、経時的なさまざまな総計値で商談への変更が表示されます。結果を絞り込んで、最も関連性の高いデータを表示します。

パイプラインインスペクションの Einstein 機能

営業チームが適切な商談に集中し、いっそう多くの案件を成立できるように、AI を活用します。

パイプラインインスペクションに関するガイドラインと制限

より効率的にパイプラインを管理して、より多くの商談を成立させることができるように、パイプラインインスペクション機能に関する重要なガイドラインと制限を考慮してください。

パイプラインインスペクション総計値および項目

パイプラインインスペクションに表示される総計値は、営業パイプラインで追跡される重要業績評価指標です。[パイプラインインスペクション] 商談リストの項目により、パイプラインの商談に関する詳細情報が得られます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

パイプラインインスペクションを使用したパイプラインの管理

複数の絞り込みオプション、主要な商談の変更、および商談の健全性に関するインサイトを含む、オールインワンの1つのパイプラインビューが得られます。また、金額、通貨、数値の各項目でパイプライン総計値を集計し、販売の追跡方法に合わせてビューを調整します。

🔗 [Ensuring Sales Rep Accountability with Pipeline Inspection \(パイプラインインスペクションを使用した営業担当の説明責任の確保\) \(英語のみ\)](#)

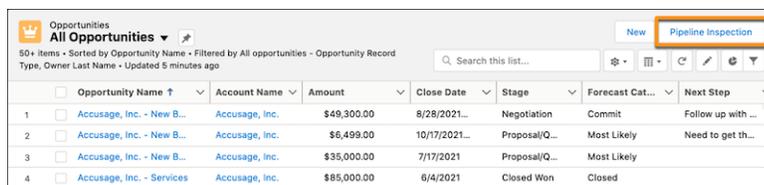
[商談] タブからパイプラインインスペクションにアクセスします。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

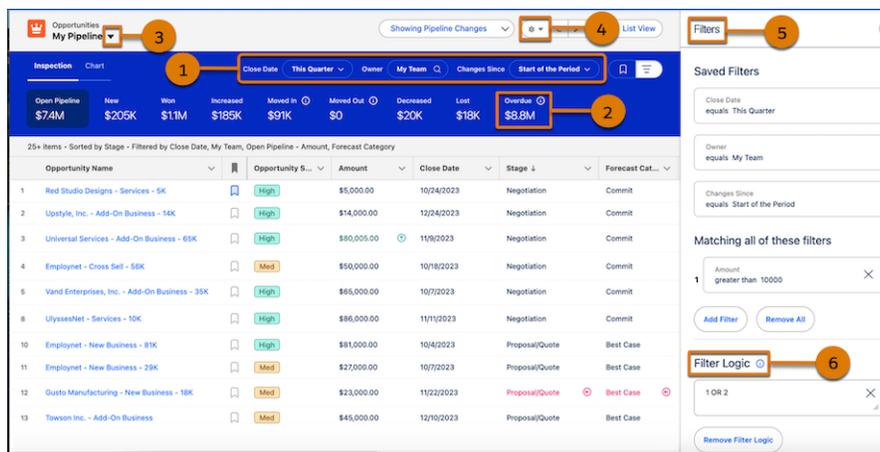
Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**



Opportunity Name	Account Name	Amount	Close Date	Stage	Forecast Cat...	Next Step
1 Accusage, Inc. - New B...	Accusage, Inc.	\$49,300.00	8/28/2021...	Negotiation	Commit	Follow up with ...
2 Accusage, Inc. - New B...	Accusage, Inc.	\$6,499.00	10/17/2021...	Proposal/Q...	Most Likely	Need to get th...
3 Accusage, Inc. - New B...	Accusage, Inc.	\$35,000.00	7/17/2021	Proposal/Q...	Most Likely	
4 Accusage, Inc. - Services	Accusage, Inc.	\$85,000.00	6/4/2021	Closed Won	Closed	

パイプラインビューと保存済み検索条件

パイプラインインスペクションビューは複数の方法で絞り込むことができます。



Opportunity Name	Opportunity S...	Amount	Close Date	Stage	Forecast Cat...
1 Red Studio Designs - Services - 5K	High	\$5,000.00	10/24/2023	Negotiation	Commit
2 Upstyle, Inc. - Add-On Business - 15K	High	\$14,000.00	12/24/2023	Negotiation	Commit
3 Universal Services - Add-On Business - 65K	High	\$80,000.00	1/8/2023	Negotiation	Commit
4 Employnet - Cross Sell - 55K	Med	\$50,000.00	10/18/2023	Negotiation	Commit
5 Vand Enterprises, Inc. - Add-On Business - 35K	High	\$65,000.00	10/7/2023	Negotiation	Commit
8 UlyssesNet - Services - 10K	High	\$86,000.00	11/1/2023	Negotiation	Commit
10 Employnet - New Business - 89K	High	\$91,000.00	10/4/2023	Proposal/Quote	Best Case
11 Employnet - New Business - 29K	Med	\$27,000.00	10/7/2023	Proposal/Quote	Best Case
12 Gusto Manufacturing - New Business - 18K	Med	\$23,000.00	11/22/2023	Proposal/Quote	Best Case
13 Towson Inc. - Add-On Business	Med	\$45,000.00	12/10/2023	Proposal/Quote	Best Case

クイック検索条件を使用して、期間、営業担当、チーム、またはテリトリー別にビューを絞り込みます (1)。パイプラインの変更総計値グループのいずれかのパイプライン総計値 (期限切れ) (2) などをクリックすると、一致する商談のリストが表示されます。カスタム検索条件および保存済みビュー (3) を作成するには、歯車アイコン (4) の下にある [リストビューコントロール] メニューを使用します。パイプラインビューを作成、コ

ピー、名前変更、削除できます。検索条件を追加して、検索条件を満たす商談を表示します。検索条件パネルを使用して、取引先、金額、フェーズなどの条件を追加し (5)、検索条件ロジックを追加してパイプラインのビューをさらに絞り込みます (6)。

商談を重要としてマーク

The screenshot shows the 'My Pipeline' view in Salesforce. At the top, there are search filters for 'Close Date' (This Quarter), 'Owner' (My Team's Opportunity Teams), and 'Changes Since' (Start of the Period). Below the filters, a summary bar shows pipeline metrics: Open Pipeline (\$629K), New (\$0), Won (\$0), Increased (\$0), Moved In (\$72K), Moved Out (\$0), Decreased (\$0), Lost (\$0), and Overdue (\$293K). The main table lists 7 items, sorted by Opportunity Name. The first item, 'Datanet, Inc. - New Business - 91K', has a blue bookmark icon next to its name, which is circled in red with the number 7. The 'Start of the Period' dropdown is circled in red with the number 9.

Opportunity Name	Opportunity Sc...	Amount	Close Date	Stage	Next Step	Recent Activity
1 Datanet, Inc. - New Business - 91K	Med	\$90,921.54	9/14/2023	Proposal/Quote	Updating today	None
2 Missoula & Sons Inc. - New Business	High	\$105,000.00	9/30/2023	Negotiation	Meeting next week	48 days ago
3 Marpon Brothers - New Business - 76K	High	\$80,000.00	9/14/2023	Qualification	Call scheduled	None
4 Southern Solutions - New Business	Med	\$100,000.00	8/31/2023	Proposal/Quote	Seeking approvals	None
5 Towson Inc. - Renewal	Med	\$71,874.99	7/31/2023	Proposal/Quote	Prepare for exec meeting	33 days ago

優先度の高い案件を容易に追跡できるようにするには、リストの商談名の横にあるアイコンを使用して、商談を重要としてマークします (7)。重要としてマークしたすべての商談を表示するには、パイプラインビュードロップダウンの [私の重要な商談] ビュー (8) を使用します。重要な商談の検索条件 (9) を適用すると、その他の保存済みビューの重要な商談のみを表示することもできます。

最近の商談の変更

The screenshot shows the 'My Pipeline' view with 25+ items. The summary bar shows metrics: Open Pipeline (\$43M), New (\$150K), Won (\$461K), Increased (\$404K), Moved In (\$72K), Moved Out (\$0), Decreased (\$12K), Lost (\$80K), and Overdue (\$65M). The table lists 5 items. The third item, 'Green Fields Media - Add-On Business', has a red box around its 'Next Step' column, which contains the text 'Next Step not updated' and 'Last updated 35 days ago'. A red arrow points to this warning.

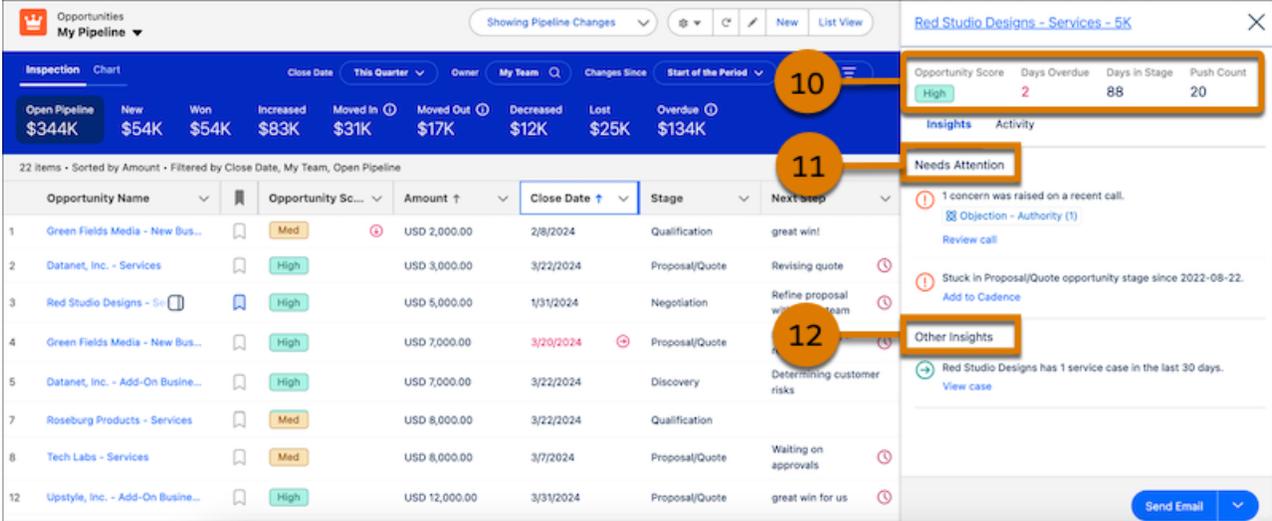
Opportunity Name	Opportunity Sc...	Amount	Close Date	Stage	Next Step
1 Vand Enterprises, Inc. - Services - 35K	High	\$35,000.00	7/1/2023	Proposal/Quote	Get exec team to meet before end of month
2 Wellspring, Inc. - New Business - 250K	High	\$5,000.00	7/1/2023	Discovery	
3 Green Fields Media - Add-On Business	High	\$63,000.00	7/1/2023	Proposal/Quo	Next Step not updated Last updated 35 days ago
4 Advanced Communications - New Bus...	Med	\$8,000.00	7/1/2023	Negotiat	Updated by Catherine Smith on 6/14/2023
5 Roseburg Products - Add-On Busines...	High	\$10,000.00	7/1/2023	Negotiation	Meeting next week

注意が必要な案件を識別しやすくするために、過去7日間に行われた変更が商談リストで強調表示されます。金額、完了予定日、売上予測分類、フェーズの変更は、赤と緑のテキストと矢印で強調表示されます。何が変更されたか、いつ、誰が変更したかなど、他のインサイトを取得するには、変更が含まれる項目にマウスポインターを置きます。

[次のステップ] 項目が7日間以上更新されていない商談も、赤い時計アイコンでコールアウトされます。

Einstein 案件インサイトと活動の詳細

案件の健全性と活動をより深く理解できます。通話記録、メール、サービスケース、その他のソースからのAIインサイトは、サイドパネルの[インサイト]タブに表示されます。パネルを開くには、サイドパネルアイコン  をクリックします。



Opportunities My Pipeline

Showing Pipeline Changes

Red Studio Designs - Services - 5K

Inspection Chart

Close Date This Quarter Owner My Team Changes Since Start of the Period

10

Opportunity Score Days Overdue Days in Stage Push Count

High 2 88 20

Insights Activity

11

Needs Attention

1 concern was raised on a recent call.

Objection - Authority (1)

Review call

Stuck in Proposal/Quote opportunity stage since 2022-08-22.

Add to Cadence

12

Other Insights

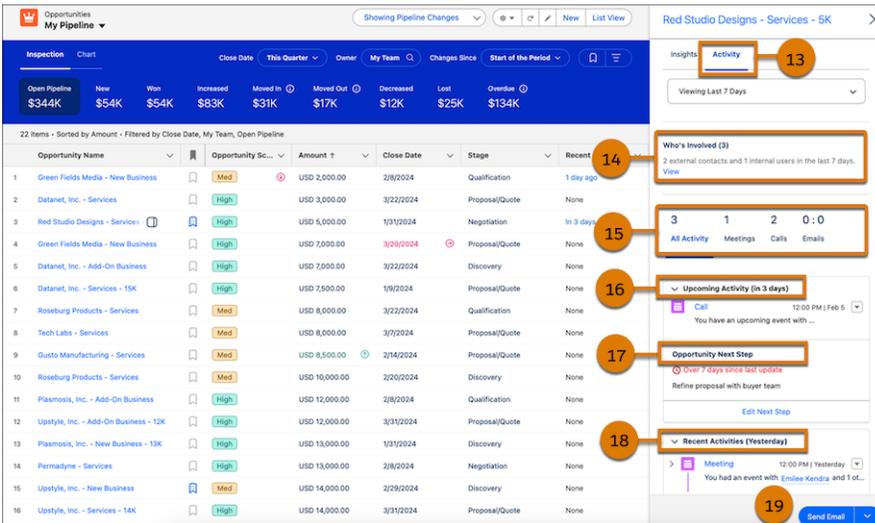
Red Studio Designs has 1 service case in the last 30 days.

View case

Send Email

商談総計値 (10)、商談が成立する可能性を示す基本的なインサイト (11)、商談やその取引先に関する情報インサイト (12) を把握できます。

活動の詳細と活動件数の集計が[活動]タブに表示されるため、営業チームは最近の活動や今後の活動を確認できます。また、活動数を集計することで、営業マネージャーは商談活動を理解しやすくなります。



Opportunities My Pipeline

Showing Pipeline Changes

Red Studio Designs - Services - 5K

Insights Activity 13

Viewing Last 7 Days

14

Who's Involved (3)

2 external contacts and 1 internal users in the last 7 days.

View

15

3 1 2 0:0

All Activity Meetings Calls Emails

16

Upcoming Activity (in 3 days)

Call

12:00 PM | Feb 5

You have an upcoming event with ...

17

Opportunity Next Step

Over 7 days since last update

Refine proposal with buyer team

Edit Next Step

18

Recent Activities (Yesterday)

Meeting

12:00 PM | Yesterday

You had an event with Emilee Kinda and 1 ot...

19

Send Email

システム管理者が Einstein 活動キャプチャの Activity 360 Reporting を有効にすると、[活動] タブ (13) に有益な情報が表示されます。選択した期間中に活動に関与した内部および外部ユーザーの数の概要 (14) があります。活動の合計数と、種別で分類された活動 (15) も表示されます。今後の活動 (16)、次のステップ (17)、および過去の活動と関連インサイト (18) を確認できます。また、メールの送信など、すぐにアクションを実行できます (19)。

階層化された Einstein 商談スコア

Opportunity Name	Opportunity Score	Amount	Close Date	Stage	Next Step	Recent A...	Forecast Ca...
1 Open Source Inc. - Ser...	High			Qualification	Quote sent out, waiting...	118 days ago	Pipeline
2 Aims Social, Inc. - New...	High			Qualification	Find customer referenc...	9 days ago	Pipeline
3 Advanced Communicati...	Not Availa			Proposal/Quote	great win for us	None	Most Likely
4 UlyssesNet - Add-On B...	Med			Negotiation	Connect with sales oper...	None	Commit
5 Allied Technologies - N...	High			Proposal/Quote	Signed SOW	None	Most Likely
6 Harmon Consulting - N...	Med			Qualification	great win for us	None	Pipeline
7 Acme Partners - Add-O...	Not Availa			Proposal/Quote	great win for us	None	Most Likely
8 Merpon Brothers - Add...	High	\$8,000.00	8/27/2023	Qualification	great win for us	None	Pipeline

パイプラインインスペクションでは、商談スコアは階層にグループ化されます。階層とスコアの範囲は高 (67～99)、中 (34～66)、低 (1～33) です。商談スコア、主要な要因、スコアの変化を確認するには、階層をクリックします。過去7日以内に商談スコアが階層を上または下に移動すると、項目に矢印が表示されます。

インライン編集

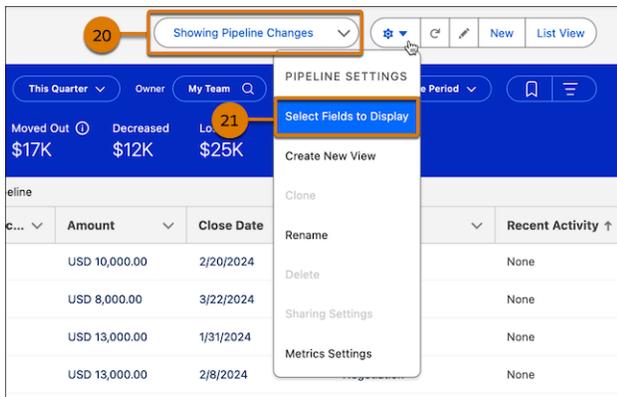
営業チームはパイプラインの確認中に項目をインラインで編集することで、商談を正確に保つことができます。パイプラインビューでは、商品のない商談の[金額]項目をインライン編集できます。同じリストビューで複数のレコードタイプの商談をインライン編集できます。

Opportunity Name	Opportunity Sc...	Amount	Close Date
1 Vand Enterprises, Inc. - Services - 35K	High	\$35,000.00	7/1/2023
2 Wellspring, Inc. - New Business - 250K	High	\$5,000.00	7/1/2023
3 Green Fields Media - Add-On Business	High	\$63,000.00	7/1/2023
4 Advanced Communications - New Bus...	Med	\$8,000.00	7/1/2023

商談項目を編集するには、その項目にマウスポインターを置きます。他のリストビューと同様、項目が編集可能であれば鉛筆が表示されます。

パイプライン総計値

売上予測分類総計値グループとパイプラインの変更総計値グループ(20)を使用して、有効になっているグループに基づいて、さまざまな視点からパイプラインを表示および絞り込みます。ドロップダウンメニューを使用して、総計値ビューを変更します。パイプライン総計値を集計するには、Salesforce システム管理者が設定した内容に基づいて、[金額]、[数量]、[期待収益]、カスタム通貨または数値項目から選択します。[私のパイプライン]ビューに表示されるデフォルト項目は、[金額]です。ビューを作成(21)するときに、[パイプライン設定]メニューでビューを設定または変更します。



関連トピック:

- [パイプラインインスペクションに関するガイドラインと制限](#)
- [パイプラインインスペクションの Einstein 機能](#)
- [パイプラインインスペクション総計値および項目](#)

パイプラインインスペクション総計値の集計項目の設定または変更

Salesforce システム管理者が設定した項目に基づいて、パイプラインインスペクションで複数のデータ型から選択して総計値を集計します。たとえば、通貨項目を使用して年間経常収益の合計を表示したり、数値項目を使用して商品数量を表示したりします。使用可能な項目には、[金額]、[数量]、[期待収益]、カスタム通貨および数値項目があります。

必要なユーザー権限

集計項目を設定または変更する	「パイプラインインスペクションユーザー」権限または「Revenue Intelligence ユーザー」権限
----------------	--

- [商談] タブで、[パイプラインインスペクション] をクリックします。
- 新しいパイプラインビューで集計項目を設定するには、[リストビューコントロール] メニュー  で [新規ビューの作成] を選択します。名前を入力したら集計項目を選択し、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: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

3. パイプラインインスペクションビューで集計項目を変更するには、[リストビューコントロール]メニューで[メトリクス設定]オプションを使用します。集計項目を選択し、変更内容を保存します。

関連トピック:

- [パイプラインインスペクションに関するガイドラインと制限](#)
- [パイプラインインスペクションを使用したパイプラインの管理](#)

パイプラインインスペクションのグラフ

Revenue Intelligence へのアクセス権を持つユーザーはフローグラフで売上予測分類総計値に対する最近の変更を確認でき、すべてのパイプラインインスペクションユーザーは滝グラフでパイプラインの変更総計値を表示できます。グラフには、経時的なさまざまな総計値で商談への変更が表示されます。結果を絞り込んで、最も関連性の高いデータを表示します。

パイプラインインスペクションからグラフにアクセスするには、[グラフ]タブに移動します。フローグラフを表示するには、[総計値]ドロップダウンで[売上予測分類]を選択します。滝グラフを表示するには、[総計値]ドロップダウンメニューで[パイプラインの変更]を選択します。表示される総計値とグラフは、有効な設定によって異なります。

エディション

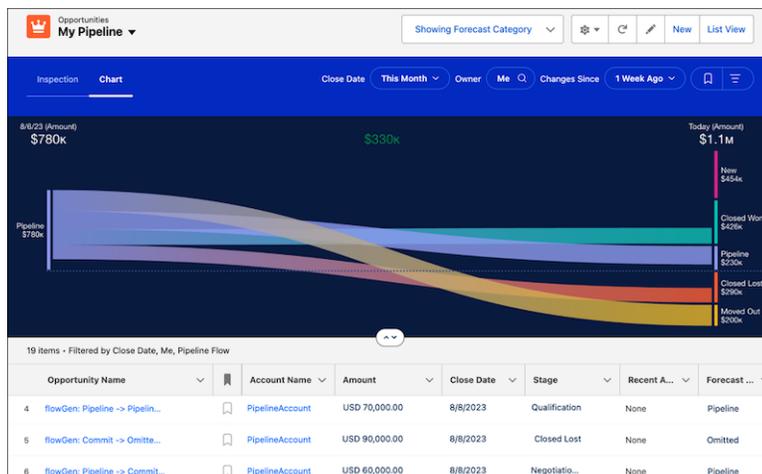
使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

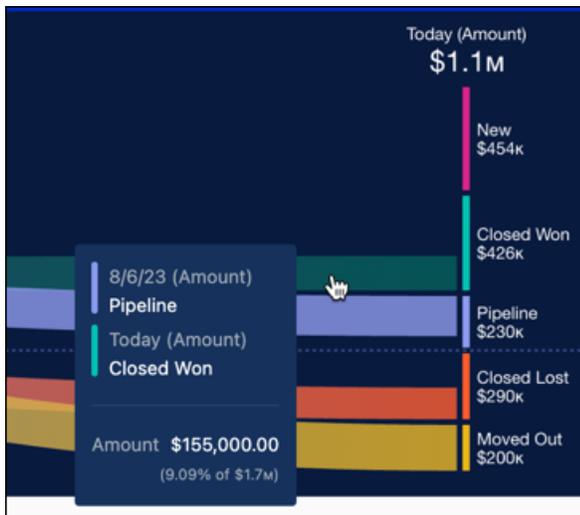


フローグラフ

フローグラフでは、検索条件に従った商談売上予測分類の変化が表示されます。焦点を絞る商談を指定するには、完了予定日とユーザーの検索条件を使用します。また、グラフに表示する期間を指定します。



このグラフには、選択した日付から今日までのパイプラインの変化が表示されます。その売上予測分類に関連した変化を強調表示するには、グラフで帯域をクリックします。グラフの下のリストも、選択内容に関連した商談が表示されるように更新されます。

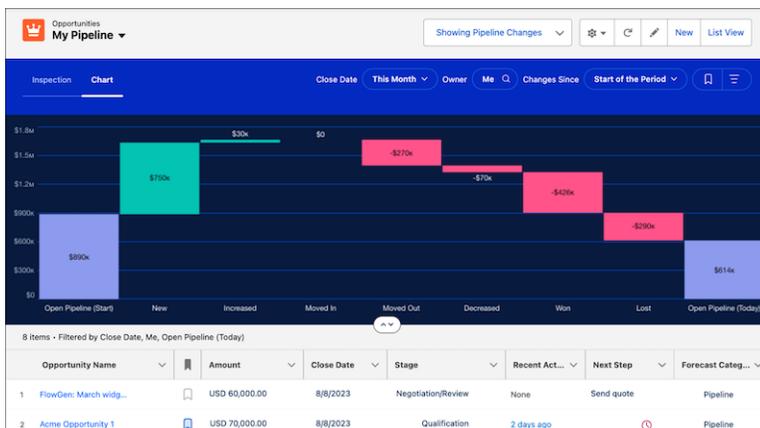


グラフに表示されるデータは個別の売上予測分類のデータです。Salesforceシステム管理者が設定した内容に基づいて、金額、通貨、または数値項目から選択して、パイプラインインスペクションおよびフローグラフで総計値を集計できます。たとえば、通貨項目を使用して年間経常収益のデータを表示したり、数値項目を使用して商品数量を表示したりします。

売上予測分類はSalesforceによって定義され、使用する売上予測分類の表示ラベルに正確に対応していない場合があります。システム管理者は表示ラベルをカスタマイズできます。

滝グラフ

滝グラフには、商談の作成、パイプラインの増加/減少、成立金額や不成立金額などのパイプラインカテゴリでの変化が表示されます。期間内へ転入した商談と、期間外へ転出した商談の金額も表示されます。クイック検索条件で完了日とユーザーを使用して表示する商談を指定し、次に表示する期間を指定します。



グラフデータには、選択した期間全体で、パイプラインの正味の変化が表示されます。データの集計に使用される項目は、フローグラフに使用される項目と同じであり、その項目はシステム管理者が設定した項目に基づいています。

滝グラフに表示されるパイプライン変更指標グループの総計値名(新規、増加、成立など)は、Salesforce によって指定され、変更できません。

 **メモ:** グラフでは、[期待収益] と [数量] は集計項目としてサポートされていません。

関連トピック:

[Revenue Intelligence](#)

[収益インサイト](#)

[パイプラインインスペクション総計値の集計項目の設定または変更](#)

パイプラインインスペクションの Einstein 機能

営業チームが適切な商談に集中し、いっそう多くの案件を成立できるように、AI を活用します。

[Einstein Deal Insights](#)

Einstein 案件インサイトでは、データサイエンスと機械学習を使用して、案件の健全性に関するインサイトと予測が表示されます。営業チームは、商談を前進させるために実行できる推奨アクションも取得できます。

[階層化された Einstein 商談スコア](#)

商談スコアを確認すれば、商談が成立する可能性を判断できます。商談スコアごとに、Einstein によってスコアに最も寄与する肯定的要因と否定的要因が表示されます。パイプラインインスペクションでは、商談スコアは数値スコアではなく階層で表示されます。スコアが階層を上または下に移動すると、赤または緑の矢印でその変更が示されます。

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

Sales Cloud で使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition および **Unlimited**
Edition

Revenue Intelligence で有料
オプションで使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition および **Unlimited**
Edition

Einstein Deal Insights

Einstein 案件インサイトでは、データサイエンスと機械学習を使用して、案件の健全性に関するインサイトと予測が表示されます。営業チームは、商談を前進させるために実行できる推奨アクションも取得できます。

 **メモ:** 完了予定日予測は Spring '25 以降に廃止される予定です。この機能が廃止されると、当月の商談が完了する可能性が低い場合、ユーザーはパイプラインインスペクションで予測を表示できません。詳細は、「[Close Date Predictions Retirement \(完了予定日予測の廃止\)](#)」を参照してください。

完了予定日に関する予測

完了予定日が当月内にある商談のうち同月内で成立する可能性が低い商談を予測します。完了予定日の予測は最初は Einstein 案件インサイトと呼ばれていました。

モデル

Einstein はチームの過去の完了した商談(成立商談と不成立商談の両方)を分析し、会社の販売パターンに合わせて調整したモデルをリリースします。Einstein は次のような多くの肯定的要因と否定的要因を考慮します。

- 各商談のレコード詳細(標準項目とカスタム項目の両方)、商談履歴、および関連活動。
- 関連取引先のレコード詳細と一部のレコード履歴。

これらの要因は CRM データに基づいており、予測に正確に寄与します。毎月 1 回、Einstein は商談データを分析してモデルを更新します。商談は継続的に再評価され、インサイトが数時間ごとに追加または削除されます。

Einstein がすばやく学習できるように、商談がライフサイクルを進むに従って標準の商談データ(完了予定日やフェーズなど)を必ず更新してください。

完了予定日に関する予測が表示されない場合

完了予定日の予測は次のいずれかの理由で表示されない場合があります。

- 完了予定日の予測が最近有効になった。インサイトが利用できるようになるまで約 48 時間かかる場合があります。
- 商談の完了予定日が今年以外の日付に設定されている。
- 完了予定日が今年から将来の月に移動した。
- 商談が完了したため、インサイトが削除された。

Einstein 商談スコアリングからのインサイト

商談の進行状況と営業活動に関するインサイトを表示します。これらのインサイトを最大限に活用するには、Einstein 活動キャプチャを使用してメール、カレンダー、行動、取引先責任者を接続します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

モデル

Einstein はデータのパターンを分析してデータモデルを構築します。条件には以下が含まれます。

- 標準の商談項目、商談レコード履歴、ToDo、活動。
- 自動的に同期されたメールとカレンダーのデータ (Einstein 活動キャプチャが有効になっている場合)。

 **メモ:** Einstein 商談スコアリングに関連するこれらのインサイトは、Sales Cloud Einstein の Einstein 商談インサイト機能とは異なります。

インサイトは Einstein 商談スコアリングモデルで商談完了の可能性に影響すると判断された場合に [パイプラインインスペクション] に表示されます。インサイトは肯定的要因または否定的要因になる可能性があります。

Einstein は毎週、商談データを分析してモデルを更新します。新しいインサイトを生成するためにモデルは1日に何度も使用されます。

Einstein 商談スコアリングからのインサイトが表示されない場合

Einstein 商談スコアリングからのインサイトは次のいずれかの理由で表示されない場合があります。

- 生成されたインサイトが商談スコアを支持する上位の要因の1つではない。
- 活動データが十分ではない。Einstein 活動キャプチャが設定されていないか、十分な活動データが商談に関連付けられていません。
- 商談が完了したため、インサイトが削除された。

サービスケースに関するインサイト

商談の進行状況に影響する可能性があるサービスケースに関するインサイトを表示します。

モデル

[パイプラインインスペクション] サイドパネルが開くと、商談に関連するケースがあるかどうかを確認されます。サービスケースが見つかった場合、インサイトが表示されます。インサイトの条件には以下が含まれます。

- 商談取引先責任者、商談商品、および商談の取引先のケース。
- 過去 30 日間の関連ケース。

サービスケースに関するインサイトが表示されない場合

サービスケースに関するインサイトは次のいずれかの理由で表示されない場合があります。

- ケースを使用していない。
- 過去 30 日間に商談取引先責任者、商談商品、または商談の取引先に関するケースが存在しない。

- 商談が完了したため、インサイトが削除された。

関連トピック:

[階層化された Einstein 商談スコア](#)

[Einstein によって商談にスコアが付けられる方法](#)

[パイプラインインスペクションを使用したパイプラインの管理](#)

階層化された Einstein 商談スコア

商談スコアを確認すれば、商談が成立する可能性を判断できます。商談スコアごとに、Einstein によってスコアに最も寄与する肯定的要因と否定的要因が表示されます。パイプラインインスペクションでは、商談スコアは数値スコアではなく階層で表示されます。スコアが階層を上または下に移動すると、赤または緑の矢印でその変更が示されます。

Opportunity Name	Opportunity Score	Amount	Close Date	Stage	Next Step	Recent A...	Forecast Ca...	
1 Open Source Inc. - Ser...	High			323	Qualification	Quote sent out, waiting ...	118 days ago	Pipeline
2 Alms Social, Inc. - New ...	High			323	Qualification	Find customer referenc...	9 days ago	Pipeline
3 Advanced Communicat...	Not Availa			323	Proposal/Quote	great win for us	None	Most Likely
4 UlyssesNet - Add-On B...	Med			323	Negotiation	Connect with sales oper...	None	Committ
5 Allied Technologies - N...	High			323	Proposal/Quote	Signed SOW	None	Most Likely
6 Harmon Consulting - N...	Med			323	Qualification	great win for us	None	Pipeline
7 Acme Partners - Add-O...	Not Availa			323	Proposal/Quote	great win for us	None	Most Likely
8 Morjon Brothers - Add...	High	\$8,000.00	8/27/2023	323	Qualification	great win for us	None	Pipeline

商談スコアの階層

商談に従来表示されていた1～99のスコアの代わりに、色分けされた階層がパイプラインインスペクションの商談リストに表示されます。商談スコアの階層としきい値は次のとおりです。

- 高: 67～99
- 中: 34～66
- 低: 1～33

商談スコア変更アラート

商談スコアが変更されて階層を上または下に移動すると、[パイプラインインスペクション]リストビューでは階層への矢印によって変更が強調表示されます。緑の上矢印は、商談スコアが以前のスコアよりも増加したことを示します。赤の下矢印は、商談スコアが以前のスコアよりも減少したことを示します。

関連トピック:

[Einstein によって商談にスコアが付けられる方法](#)

[Einstein Deal Insights](#)

[パイプラインインスペクションを使用したパイプラインの管理](#)

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

Sales Cloud で使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition および **Unlimited**
Edition

Revenue Intelligence で有料
オプションで使用可能な
エディション: **Enterprise**
Edition および **Unlimited**
Edition

パイプラインインスペクションに関するガイドラインと制限

より効率的にパイプラインを管理して、より多くの商談を成立させることができるように、パイプラインインスペクション機能に関する重要なガイドラインと制限を考慮してください。

● [Ensuring Sales Rep Accountability with Pipeline Inspection \(パイプラインインスペクションを使用した営業担当の説明責任の確保\) \(英語のみ\)](#)

絞り込み

- 検索で 2,000 件以上のレコードが返された場合、選択した総計値の合計は表示されません。
- [転出] 総計値は、選択された期間から 6 か月後までに完了予定日がある商談を参照し、それらの商談が [転出] 条件を満たしているかどうかを特定します。検索されたレコードはレコード制限に反映されます。
- いずれかのパイプライン総計値でレコード数の上限に達し、総計値の合計が表示されない場合でも、リストにはレコードが表示されます。
- パイプライン総計値で絞り込む場合、一致する商談の実際の数が増えている場合でも、リストに表示される商談の数が上限未満になることがあります。
- [すべての商談] 所有者検索条件はサポートされていません。
- 商談所有者、商談チーム、またはテリトリーで絞り込むことができます。
- ユーザーの商談によって絞り込むには、商談に対する「すべて表示」権限があることを確認します。
- マネージャーは、ロール階層で下位ロールを持つユーザーの商談を参照できます。この場合、ユーザーは商談所有者か、または商談チームのメンバーです。マネージャーは、部下のポータルロールを持つユーザーの商談も表示できます。
- レポートが商談チームに含まれる商談を表示するには、マネージャーと商談チームメンバーがロール階層の同じ分岐内にあることを確認します。ロール階層を使用しない場合は、商談チームメンバーを [商談チーム] 関連リストに追加します。
- AND、NOT、および OR 演算子の検索条件ロジックがサポートされます。

パイプラインビューとカスタム検索条件

- デフォルトのパイプラインビューは [私のパイプライン] と [私の重要な商談] です。デフォルトのパイプラインビューは共有、コピー、削除できません。
- 公開パイプラインビューを作成または編集するには、ユーザーに「公開リストビューの管理」権限が必要です。他のユーザーは非公開ビューのみを作成できます。
- パイプラインビューには、ユーザーに参照権限のある項目が含まれて作成されます。ユーザーが、以前アクセス権を持っていなかった項目にアクセスできるようにするには、その項目を非公開ビューに手動で追加します。「公開リストビューの管理」権限を持つユーザーは公開ビューに項目を追加できます。
- パイプラインビューと保存済み検索条件は、パイプラインインスペクションと商談リストビュー間で共有されません。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

- すべての種別のリストビューを作成および編集するには、ユーザーに「リストビューの作成およびカスタマイズ」権限が必要です。
- ユーザーを [所有者] 検索条件に保存した場合、パイプラインビューの共有設定は更新できません。

商談の変更

- [金額] 項目では、通貨が以前の値と変更後の値で同じ場合にのみ変更が強調表示されます。
- [最近の活動] 項目の値は、現在の日付と過去の活動の日数の差です。この項目の値は、現在の日付と今後の活動の間の日数を表す場合もあります。
- 商談で作成された新しい ToDo は、完了するまでパイプラインインスペクションの [最近の活動] 項目に表示されません。新しい通話と行動は、その状況に関係なく、作成された時点で表示されます。
- 矢印の付いた赤色と緑色のテキストで表示されるフェーズおよび売上予測分類の変更は、前進または後退しているフェーズまたは分類を示します。フェーズの進行状況は、Salesforce システム管理者が商談フェーズの選択リスト値を選択して売上予測分類に対応付けたときに設定した順序に従います。

重要としてマークされた商談

- ユーザーは最大 200 個の商談を重要としてマークできます。
- 重要な商談は、その商談をマークしたユーザーにのみ表示され、他のユーザーと共有できません。
- パイプラインインスペクションでのみ商談を表示して重要としてマークできます。

インライン編集

- リストビューにあるすべての項目でインライン編集が可能なのではありません。編集可能な項目では、項目にマウスポインターを置くと鉛筆  が表示されます。編集できないセルには  が表示されます。インライン編集を行うときは、必須項目を空白のままにしないでください。
- パイプラインインスペクションで次の項目種別 (チェックボックス、通貨、日付、メール、外部参照、参照、数値、パーセント、選択リスト、複数選択リスト、電話、テキスト、URL) をインライン編集できます。
- 金額 (商品のない商談)、完了予定日、数量、およびフェーズの各商談項目もインライン編集できます。フェーズは、他の入力規則または連動項目が追加されていない場合にのみインライン編集できます。
- [売上予測分類] 項目と [確度] 項目は、[フェーズ] 項目が編集されると更新されるため、編集できません。
- 商談リストビューでは連動選択リスト項目を編集できますが、パイプラインインスペクションではこの項目をインライン編集できません。
- 同じリストビューで複数のレコードタイプの商談をインライン編集できます。

サイドパネルの活動タイムライン

- 検索条件の選択は、商談を表示するたびに設定する必要があります。
- [今後の活動] セクションでは 1 つの活動予定のみが表示され、その期日は現在の日付から 6 か月以内である必要があります。期日のない未完了の ToDo は含まれません。期限切れの未完了の ToDo は含まれます。

サイドパネルの案件インサイト

- サイドパネルに案件インサイトを表示するには、組織で、Einstein 会話インサイト、Einstein 案件インサイト (パイプラインインスペクション内)、Einstein メールインサイト、Einstein 商談スコアリングの少なくとも1つの機能を有効にする必要があります。
- 必須機能が有効になっていて、ユーザーにアクセス権がある場合、リストの商談名の横にサイドパネルアイコン  が表示されます。このアイコンをクリックするとサイドパネルが開き、[インサイト] タブに商談の評価指標とインサイトが表示されます。
- ユーザーに必須機能へのアクセス権がない場合、パネルを開いて案件インサイトを表示するためのアイコンは非表示になります。
- Einstein 活動キャプチャ、Einstein 会話インサイト、Einstein 案件インサイト、Einstein メールインサイト、Einstein 商談スコアリング、およびサービスケースによりインサイトが提供され、[インサイト] タブに表示されます。活動関連のインサイトには、手動で入力された活動と、Einstein 活動キャプチャで記録された活動が含まれます。
- 一部の案件インサイトからケイデンスに取引先責任者を追加できます。ケイデンスでサポートされる他のオブジェクトについては、一度に追加できる取引先責任者の数が 200 ではなく 20 件に制限されています。

商談に関与する上位の取引先責任者およびユーザー

- 最大3人の外部取引先責任者(会社以外のメールアドレスのユーザー)と最大2人の内部ユーザー(会社のメールアドレスのユーザー)を表示できます。この機能は、システム管理者が設定する必要があります。
- 過去7日間または30日間に活動がない商談に関連する取引先責任者またはユーザーはサイドパネルに表示されません。

パイプラインインスペクション総計値

- パイプラインの変更総計値では、[増加]または[減少]で絞り込む場合にのみ表示される[変更]項目が商談リストに含まれます。
- [プッシュ数]項目は、完了予定日がカレンダー月を過ぎて1か月経過した回数のみを追跡します。同じカレンダー月内で延期された完了予定日は追跡されません。
- 商談の完了予定日がカレンダー月をまたがって繰り上げられても、総プッシュ数は減少しません。
- デフォルトでは、[プッシュ数]項目はパイプラインインスペクションの商談のリストに表示されません。この項目を表示するには、歯車アイコンをクリックし、[表示する項目を選択]オプションを選択します。
- パイプライン総計値を集計するために使用可能な項目は、[金額]、[数量]、[期待収益]、カスタム通貨および数値項目です。数式項目は集計項目として使用できません。[数量]または[期待収益]を集計項目として使用すると、一部のデータがパイプライン総計値のグループおよびグラフに表示されません。

グラフ

- 集計値が負または0の場合、グラフにデータは表示されません。

- 検索で 2,000 件以上の商談レコードが返された場合、グラフにデータは表示されません。

関連トピック:

- [パイプラインインスペクションを使用したパイプラインの管理](#)
- [パイプラインインスペクション総計値および項目](#)
- [パイプラインインスペクションの Einstein 機能](#)

パイプラインインスペクション総計値および項目

パイプラインインスペクションに表示される総計値は、営業パイプラインで追跡される重要業績評価指標です。[パイプラインインスペクション]商談リストの項目により、パイプラインの商談に関する詳細情報が得られます。

パイプラインインスペクション総計値

ユーザーはパイプラインインスペクションの 2 つの総計値グループから選択して、パイプラインを表示できます。総計値グループは、売上予測分類またはパイプラインの変更に基づきます。総計値の数値はユーザーの通貨で表示されます。

売上予測分類総計値は、1 つまたは複数の分類積み上げ集計として設定できます。

総計値を集計する場合、パイプラインインスペクションでは、[金額]項目、およびカスタム通貨および数値項目がサポートされます。数式項目は集計項目として使用できません。

売上予測分類総計値グループ

売上予測分類総計値では、パイプライン総計値が会社の販売サイクルで売上予測分類に対応付けられる方法が表示されます。

-  **メモ:** 複数の分類積み上げ集計が有効になっていて、[可能性が最も高い]分類が設定されている場合、[可能性が最も高い]は [最善達成予測]、[可能性が最も高い]、[進行中のパイプライン]、および [合計] に表示されます。

総計値	商談の合計を表す
最善達成予測	売上予測分類が [完了]、[達成予測]、[最善達成予測]、または [可能性が最も高い] (省略可能) の場合。
不成立	フェーズが [不成立] として分類されている。
商談成立	フェーズが [成立] として分類されている。
達成予測	売上予測分類が [完了] または [達成予測] の場合。
可能性が最も高い	売上予測分類が [完了]、[達成予測]、[可能性が最も高い] (省略可能) の場合。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

Sales Cloud で使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance Edition** および **Unlimited Edition**

Revenue Intelligence で有料オプションで使用可能なエディション: **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

総計値	商談の合計を表す
進行中のパイプライン	売上予測分類が [最善達成予測]、[達成予測]、[可能性が最も高い] (省略可能)、または [パイプライン] の場合。
合計	売上予測分類が [完了]、[達成予測]、[最善達成予測]、[可能性が最も高い] (省略可能)、または [パイプライン] の場合。

パイプラインの変更総計値グループ

[パイプラインの変更] 総計値には、パイプラインが時間と共にどのように変化するかが表示されます。[完了予定日] 検索条件では、指定した期間のスケジュール済み完了予定日に基づいて商談が表示されます。[Changes Since (変更開始日)] 検索条件では、これらの商談の変更が行われた期間を定義します。

たとえば、営業マネージャーが調べている一般的なスナップショットは「当四半期の完了予定日がある私のチームの商談では、四半期の最初の日と今日の間になんのような変更が行われたか?」です。スナップショットを作成するには、パイプライン総計値を2つの日付に比較します。

このスナップショットを表示するには、次の検索条件を選択します。

- 完了予定日: 今四半期
- 所有者: 私のチーム
- Changes Since: Start of the Period (期間の開始からの変更)

変更総計値を検証するには、項目履歴管理、履歴トレンドレポート、または商談フェーズ履歴のいずれかのオプションを使用できます。次のいずれかのソースから、期間の最初の日と今日の項目値を取得して、現在の値と比較します。

 **例:** 四半期の最初の日、Bill は Acme Co. との商談が \$100,000 で、完了予定日が次の四半期にあるとします。今日の時点で、Acme 商談の完了予定日は当四半期内にあり、その商談は成立です。[Pipeline Changes (パイプラインの変更)] ビューの総計値には、[M Moved In (転入)] の総計値が \$100,000 と「Won (成立)」の総計値が表示されます。

総計値	商談の合計を表す
進行中のパイプライン	売上予測分類が [最善達成予測]、[達成予測]、[可能性が最も高い] (省略可能)、または [パイプライン] で、現在完了予定日が完了予定日検索条件範囲内にある。
新規	変更日検索条件範囲内に作成されたか再開されたときに、現在完了予定日が完了予定日検索条件範囲内にある。
成立	変更日検索条件範囲内に成立し、現在完了予定日が完了予定日検索条件範囲内にある。
増加	集計項目の金額が変更日検索条件範囲の開始時よりも高くなっている。[増加した商談] は、変更日検索条件

総計値	商談の合計を表す
	の期間が開始されたときに完了予定日が期間内にあり、現在期間内に完了する進行中の商談です。
転入	完了予定日検索条件範囲に移動した。[転入]の商談は、変更日検索条件の期間が開始されたときに、完了予定日が将来の期間に含まれる商談です。
転出	完了予定日検索条件範囲から除外されます。[転出]の商談は、変更日検索条件の期間が開始されたときに、完了予定日が完了予定日範囲終了より後の商談です。
減少	集計項目の金額が変更日検索条件範囲の開始時よりも低くなっている。[減少した商談]は、変更日検索条件期間の開始時に完了予定日が期間内にあり、現在期間内に完了する進行中の商談です。
Lost	変更日検索条件範囲内に不成立になり、現在完了予定日検索条件範囲内に完了予定日がある。
期限切れ	完了予定日が過去 90 日以内にあり、まだ進行中である。

商談リストの項目

パイプラインインスペクションの商談リストに表示されるデフォルトの項目には、パイプラインインスペクション項目と標準商談項目が含まれています。

次の標準商談項目がデフォルトでリストに含まれます: 商談名、取引先名、金額、完了予定日、フェーズ、売上予測分類、次のステップ、最近の活動、商談スコア (有効な場合)、所有者氏名。項目の説明については、「[商談項目](#)」を参照してください。

Salesforce システム管理者は、カスタム項目を追加することもできます。ユーザーはリスト内の一部の項目を変更および並び替えることができます。パイプラインインスペクションが有効になっている場合、一部の [パイプラインインスペクション] 項目も商談に表示されます。

パイプラインインスペクション項目	説明
商談日数	商談作成後の経過日数。
変更	選択した期間中に商談によって行われたパイプラインに対する正味の変更。ユーザーがパイプラインの変更総計値グループを参照すると、[増加] 総計値と [減少] 総計値で商談リストを絞り込んだときに [変更] 項目が表示されます。
フェーズの日数	[フェーズ] 項目への前回の更新以降に商談がこのフェーズに留まっている日数。この項目は、このフェーズで

パイプラインインスペクション項目	説明
	費やした日数の集計を表しているわけではありません。
重要	商談が重要として追跡されているかどうか。
商談スコア	階層で表示される Einstein 商談スコア。商談スコアの階層は高 (67 ~ 99)、中 (34 ~ 66)、低 (1 ~ 33) です。階層化された商談スコアはパイプラインインスペクションでのみ使用できます。
プッシュ数	商談の完了予定日がカレンダー月にまたがって延期された回数。[プッシュ数]項目はデフォルトではリストビューに表示されません。
最近の活動	商談で最近の活動が完了してからの経過日数。この項目には、次のスケジュール済み活動までの日数も表示される場合があります。

関連トピック:

[パイプラインインスペクションに関するガイドラインと制限](#)

[パイプラインインスペクション総計値の管理](#)

[商談の項目](#)

コラボレーション売上予測

ライブ売上予測積み上げ集計、ビジュアルインジケーター、AI 予測、履歴トレンドを使用して、正確な売上予測を生成することで、売上予測に対する確信性を高めます。

概要 ☒

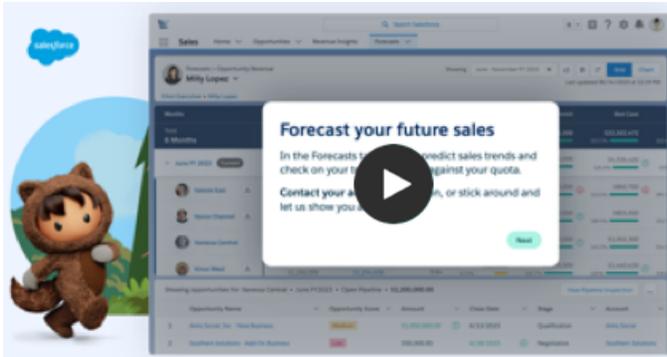
正確な売上予測は、会社の全体的な売上の状態の要因となります。ビジネス上の意思決定や将来の計画を立てるには、何が事前にすべきかを把握することが重要です。コラボレーション売上予測を使用して売上予測を作成および監視すると、売上予測が正確であることを確信するために必要なツールが提供されます。

コラボレーション売上予測の機能と利点についてガイド付きツアーを確認してください。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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



以下のリソースで詳細を確認してください



Trailhead を使用して、スキルを習得しテストします。

- [Sales Forecasting: Quick Look \(売上予測: クイックルック\)](#)
- [Sales Forecasting \(売上予測\)](#)



コラボレーション売上予測の動作については、次の動画シリーズをご覧ください。

- [Forecast with Confidence Using Salesforce \(Salesforce を使用した信頼性の高い売上予測\)](#)



Salesforce ヘルプで設定と主要な機能をさらに掘り下げます。

- [コラボレーション売上予測を実装 \(Salesforce システム管理者\)](#)
- [Project Your Sales \(売上予測マネージャー、営業担当\)](#)
- [売上予測に関するレポート \(営業リーダーおよびオペレーション\)](#)
- [Copilot のコラボレーション売上予測](#)

関連領域の探索

コラボレーション売上予測に関連する次の製品と機能を確認してください。リストされている項目の一部は、Salesforce のエディションまたは現在のライセンスの構造では使用できない場合があります。

- [営業テリトリー](#)
- [Revenue Intelligence](#)

コラボレーション売上予測の概念

商談パイプラインからの売上を予測し、必要に応じて商品ファミリー、商品スケジュール、テリトリー、商談分割、カスタム基準を組み込みます。

コラボレーション売上予測の実装

Salesforce による売上予測を開始するために必要な機能を設定し、準備ができたら追加機能を有効化します。売上予測ページと必要な機能へのアクセス権を必要とする売上予測マネージャー、営業担当、およびその他のユーザーにアクセス権を付与します。

コラボレーション売上予測による売上予測

コラボレーション売上予測を使用すると、チームは売上を容易に予測できます。

売上予測のレポート

コラボレーション売上予測のカスタムレポートタイプを作成するときに、売上予測と売上予測トレンドに関する詳細をロック解除します。たとえば、マネージャーや他の関係者が、調整された売上予測や完了した売上予測に対して、計画された売上予測の精度を確認できます。

Copilot のコラボレーション売上予測

コラボレーション売上予測は、[売上予測ガイダンスを取得] Copilot アクションを介して Copilot で使用できます。このアクションにより、営業マネージャーは営業担当のパフォーマンスに関するインサイトをすばやく受け取ることができます。Copilot によって、Commit と Most Likely の営業担当の目標とのギャップが計算され、リスクの高い商談が分析されます。

Data Cloud を使用したグローバルパイプラインと販売予測表示の増加

Sales Cloud と Data Cloud を併用して、すべての収益予測を表示し、販売、請求、広告購入など、さまざまな種類の収入を追跡します。売上予測と実際の結果を比較し、より正確な売上予測のためにスマートな調整を行い、適切な顧客とエンゲージして商談を成立させ、取引先戦略を変更し、営業目標を達成できるようにパイプラインを促進します。

コラボレーション売上予測: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

コラボレーション売上予測の概念

商談パイプラインからの売上を予測し、必要に応じて商品ファミリー、商品スケジュール、テリトリー、商談分割、カスタム基準を組み込みます。

コラボレーション売上予測を使用して、販売予想を管理し、パイプラインから商談成立までの会社の販売サイクルを予測および計画できます。売上予測とは、一連の商談の総合的な積み上げ集計に基づく、期待売上の表現です。[売上予測] タブに表示される売上予測は、売上予測の各分類(パイプライン、最善達成予測、達成予測、完了、可能性が最も高い(省略可能なカテゴリ))の商談の合計および小計です。Salesforce の設定方法に応じて、これらの売上予測に1つの売上予測分類の商談が反映されることもあれば複数の売上予測分類の商談が反映されることもあります。売上予測グリッドの売上予測は、売上予測積み上げ集計別、期間別、および任意で商品ファミリーおよびテリトリー別にまとめられます。売上予測には、売上予測マネージャーが直属の部下の売上予測に行った調整と、ユーザーが自分の売上予測に行った調整を含めることができます。

システム管理者は複数の売上予測種別を有効化でき、ユーザーはこれを切り替えることができます。売上予測の種別ごとに、それぞれの目標および調整データが保存されています。

個人または売上予測階層で自分より下に位置する全員の売上予測および関連する商談を、売上予測積み上げ集計別に表示できます。たとえば、直属の部下にあたるすべての営業マネージャー、そのマネージャーの直属の部下であるすべての営業担当者、またはある個人の7月の最善達成予測を表示できます。また、自分の売上予測と、1つ下のレベルの部下およびテリトリーの売上予測を調整できます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

Salesforce Classic および Lightning Experience の両方で、次のタスクを簡単に行うことができます。

- 商談チームとリアルタイムデータに基づいて状況コールを実施する。
- 各売上予測積み上げ集計の 1 か月または 1 四半期、および複数月または複数四半期の範囲の売上予測概要情報を確認する。
- 商品ファミリーを使用する場合は、各商品ファミリーの売上予測概要を参照する。Lightning Experience では、売上予測の対象とする商品ファミリーは Salesforce システム管理者が選択します。
- 商談分割を使用する場合は、各売上予測に占める分割率および分割金額を参照する。
- 売上予測に含まれる商談の 1 つのビューにまとめられた詳細にアクセスする。
- 調整を加え、元の売上予測や調整を加えたユーザーなど、調整の詳細を参照する。複数の売上予測種別を有効にしている場合、売上予測種別ごとに別々の調整が保持されます。
- 自分の売上予測と売上予測マネージャーの売上予測、および売上予測階層内の部下の売上予測を表示する。これらの売上予測は、ブレッドクラムリンクを使用して簡単に移動できます。
- 収益ベースまたは数量ベースの両方の売上予測を参照する。
- マルチ通貨で売上予測を表示する。
- 各ユーザーの売上予測ページで目標情報を表示する。複数の売上予測種別を有効にしている場合、売上予測種別ごとに別々の目標情報が保持されます。
- レポートにより売上予測の観点とトレンドを詳しく調べる。
- パートナーポータルユーザーの商談を売上予測に含める。

また、Lightning Experience では、売上予測ページからさらに詳細な情報が得られます。

- クイックアクションを使用して、売上予測ページから移動することなく商談の所有者を編集、削除、変更する。
- インライン編集により、売上予測ページから移動することなく複数の商談を編集する。鉛筆  は、編集可能な項目を示します。錠  は、編集できない項目を示します。
- 売上予測マネージャーの場合、会社内のすべての Salesforce ユーザーと自分の売上予測ページを共有する。
- 売上予測ページが更新された日時が表示されます。(進行中のデータ更新は示されません)。
- すべての売上予測種別で、ゼロのみを含む行を非表示にする。
- テリトリー売上予測を有効にしている場合、検索項目に 3 文字以上を入力すると、結果にユーザーとテリトリーの両方の名前が含まれます。
- [メガワット] などのカスタム数値項目に基づいて売上予測を確認する。
- [可能性が最も高い] 売上予測分類を表示する。
- ブラウザーで売上予測ページをブックマークまたはお気に入り追加します。
- カスタマイズされた売上予測分類の累積積み上げ集計名を表示する。
- Lightning アプリケーションビルダーを使用して売上予測ページをカスタマイズする。
- 組み込みのグラフを使用して、現在の売上予測期間の変化や、過去の売上予測期間のトレンドを確認する。
- この他にも、多数のタスクがあります。

コラボレーション売上予測の実装

Salesforce による売上予測を開始するために必要な機能を設定し、準備ができれば追加機能を有効化します。売上予測ページと必要な機能へのアクセス権を必要とする売上予測マネージャー、営業担当、およびその他のユーザーにアクセス権を付与します。

コラボレーション売上予測の設定

営業チームがコラボレーション売上予測を最大限に活用できるように Salesforce を設定します。

コラボレーション売上予測へのユーザーの設定

営業担当、営業マネージャー、営業エグゼクティブには、コラボレーション売上予測を使用する権限、および [売上予測] タブへのアクセス権が必要です。また、売上予測階層に含まれている必要もあります。

コラボレーション売上予測を最大限に活用

ユーザーが、表示される売上予測情報を最大限に活用できるように、売上予測ページのレイアウトをカスタマイズしたり、売上予測の調整を有効化したり、目標を設定したりできます。

コラボレーション売上予測機能の無効化に関する考慮事項

コラボレーション売上予測またはその機能を無効にする前に、データにどのように影響するかを確認してください。

コラボレーション売上予測の売上予測期間の行生成

会計年度、デフォルト設定、およびユーザーごとの予測可能な項目に基づいて、販売予測期間の行がどのように生成されるかを確認します。

コラボレーション売上予測の設定

営業チームがコラボレーション売上予測を最大限に活用できるように Salesforce を設定します。

コラボレーション売上予測の有効化と売上予測設定の定義

Winter '24 以降では、自動的にコラボレーション売上予測が有効になり、デフォルト設定が自動的に定義されます。Winter '24 より前に作成された組織では、コラボレーション売上予測を手動で有効にして、同じデフォルト設定を利用できます。ビジネスプロセスに合わせて設定を更新するには、Salesforce の [設定] で [売上予測の設定] ページにアクセスします。

コラボレーション売上予測の売上予測種別の定義

売上予測種別を使用して、Salesforce で売上予測を計算する方法を指定します。各売上予測種別には、さまざまな観点で予測された売上が表示されます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

[商談を売上予測に積み上げ集計する方法の選択](#)

営業チームが商談を売上予測に積み上げ集計する方法を指定します。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測実装ガイド](#)

コラボレーション売上予測の有効化と売上予測設定の定義

Winter '24 以降では、自動的にコラボレーション売上予測が有効になり、デフォルト設定が自動的に定義されます。Winter '24 より前に作成された組織では、コラボレーション売上予測を手動で有効にして、同じデフォルト設定を利用できます。ビジネスプロセスに合わせて設定を更新するには、Salesforce の [設定] で [売上予測の設定] ページにアクセスします。

開始する前に、Lightning Experience で作業していることを確認します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
2. コラボレーション売上予測が有効でない場合、有効にします。

次のデフォルトが自動的に設定されます。ビジネス要件に合わせて、これらの設定を調整できます。

オプション	説明
売上予測種別	次のパラメーターを使用した売上予測種別が作成されます。 オブジェクト: 商談 基準: 金額 日付: 完了予定日 階層: ユーザー ロール検索条件: なし カスタム列: 目標とのギャップ、パイプラインカバー率 商談リストを変更し、売上予測ホームに表示する列を選択して、検索条件を適用し、その種別のカスタム列を変更できます。または、ビジネスニーズに合わせて独自の種別を作成します。 組織が Winter '24 より前に存在していた場合、設定の確認の一環としてデフォルト種別が有効化されていることを確認してください。
調整	マネージャーによる調整
売上予測積み上げ集計	累積分類積み上げ集計
通貨	組織の通貨
日付範囲	売上予測の期間: 毎月 開始日: 当月 延長期間: 1 か月

エディション

売上予測の設定を使用可能なインターフェース:
Lightning Experience

売上予測階層を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:
Professional Edition、
Performance Edition および
Developer Edition と、Sales Cloud が付属した
Enterprise Edition および
Unlimited Edition

ユーザ権限

[売上予測の設定] ページを表示する

- 「設定・定義の参照」
および
「すべての売上予測の参照」、「売上予測を許可」、または代理売上予測マネージャー

[売上予測の設定] ページを編集する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

売上予測ユーザーを有効にする

- 「内部ユーザーの管理」
および
「アプリケーションのカスタマイズ」

オプション	説明
目標を表示	選択済み 売上予測ページには、目標列、達成率、進行状況バーがあります。必ず、[設定] の [売上予測目標] ページに目標データを入力してください。

3. 売上予測の設定を完了するには、[売上予測を行うユーザーにアクセス権を付与](#)(ページ472)し、そのユーザーを[売上予測階層](#)(ページ517)に追加します。

Salesforce で売上予測を最大限に活用するには、売上予測目標を設定し、ビジネスに応じてカスタマイズ可能な他のオプションを確認します。ForecastingItem で履歴トレンドを有効にして、保持期間を13か月に設定することをお勧めします。履歴データでは、営業リーダーに、売上予測グラフおよびレポートにデータを入力し、過去7日間の売上予測値の変化に関する強調表示を表示するために必要なデータが表示されます。

関連トピック:

- [コラボレーション売上予測の概念](#)
- [コラボレーション売上予測の売上予測階層](#)
- [コラボレーション売上予測の売上予測階層](#)

コラボレーション売上予測の売上予測種別の定義

売上予測種別を使用して、Salesforce で売上予測を計算する方法を指定します。各売上予測種別には、さまざまな観点で予測された売上が表示されます。

コラボレーション売上予測の売上予測種別

売上予測種別では、営業チームの売上を異なる角度から予測できます。種別ごとに、さまざまなデータ、基準、日付、検索条件を使用するように設定して、ビジネスに最も関係性の高い売上予測情報を収集します。

ビジネスに合わせた売上予測のグループ化

売上予測をビジネスに即したセグメントにグループ化します。たとえば、商品およびサービスの業種や会社のビジネスユニットを表す売上予測グループを定義します。売上予測を商品ファミリーでグループ化することもできます。

コラボレーション売上予測の売上予測種別の作成と有効化

営業チームは、売上予測種別を複数の中から選択し、複数の観点から売上を予測できます。

スケジュール日および商品提供日の売上予測

スケジュール日と商品提供日を売上予測の基準にして、ビジネスモデルを反映させます。スケジュールおよび商品提供日の売上予測は、Lightning Experience でのみ使用できます。

テリトリー売上予測

営業チームが営業テリトリー、コラボレーション売上予測、および Lightning Experience を使用している場合、テリトリーごとに売上予測を行うことができます。テリトリー売上予測では、期待売上をテリトリー間で比較するスナップショットがチームに提供されます。今月最も多くの商談を成立したテリトリーを把握したいですか?それともソフトウェアの商談で停滞しているテリトリーを把握したいですか?テリトリー売上予測を使用してそれらを見つけます。

売上予測ページに商談項目を表示する場合のガイドライン

営業担当が売上予測グリッドの売上予測を選択すると、その売上予測に積み上げ集計される商談のリストが売上予測概要の下に表示されます。商談リストに列として表示する項目を選択する場合のガイドラインを参照してください。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測実装ガイド](#)

コラボレーション売上予測の売上予測種別

売上予測種別では、営業チームの売上を異なる角度から予測できます。種別ごとに、さまざまなデータ、基準、日付、検索条件を使用するように設定して、ビジネスに最も関係性の高い売上予測情報を収集します。

各売上予測種別は、売上予測の基盤となるオブジェクト、積み上げ集計する項目(基準)、売上予測をグループ化する方法(日付種別)など、さまざまなデータを使用するように設定できます。売上予測に含まれるデータを絞り込むには、検索条件を追加します。

 **ヒント:** デフォルトの売上予測種別は、商談オブジェクトに基づいて定義されます。デフォルトの種別は、完了予定日ごとに[金額]項目で測定され、ユーザーロール階層に基づきます。商談リストを変更し、売上予測ホームに表示する列を選択して、検索条件を適用し、その種別のカスタム列を変更できます。または、ビジネスニーズに合わせて独自の種別を作成します。

複数の売上予測種別を有効にすると、各売上予測で、さまざまなデータを組み合わせて表示できます。ユーザーは売上予測ページで有効な売上予測種別を切り替えることができます。一度に最大4つの有効な売上予測種別を使用できます。さらに多くの売上予測を有効化する必要がある場合は、Salesforce カスタマーサポートまでご連絡ください。

 **メモ:** Summer '21 より前に作成された従来の売上予測種別を有効化することはできません。従来の売上予測種別が引き続き必要であれば、古い種別を無効化または削除してから再作成してください。

売上予測種別の作成オプションを確認します。Salesforce の設定によっては使用できないオプションがあります。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition、および Developer Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

カスタム基準売上予測を使用可能なエディション: Performance Edition、Enterprise Edition および Unlimited Edition (Sales Cloud 付属)

オブジェクト	基準	グループ	日付種別	階層
商談	<ul style="list-style-type: none"> 金額 (収益) 数量 カスタム通貨(収益) または数値 (数量) 	カスタム選択リスト	<ul style="list-style-type: none"> 完了予定日 カスタム日付 	<ul style="list-style-type: none"> テリトリー ユーザーロール
商談商品 (商品ファミリーのグループ化で使用、商品提供日の売上予測で必須)	<ul style="list-style-type: none"> 合計金額 (収益) 数量 カスタム通貨(収益) または数値 (数量) 	<ul style="list-style-type: none"> カスタム選択リスト 商品ファミリー 	<ul style="list-style-type: none"> 完了予定日 カスタム日付 商品提供日* 	<ul style="list-style-type: none"> テリトリー* ユーザーロール
商談分割 (商談分割の売上予測で必須)	<ul style="list-style-type: none"> 金額 (収益、オーバーレイ、カスタム通貨分割種別で使用) カスタム通貨(収益) 	N/A	<ul style="list-style-type: none"> 完了予定日 カスタム日付 	<ul style="list-style-type: none"> テリトリー ユーザーロール
商談商品分割** (商談商品分割の売上予測で必須)	<ul style="list-style-type: none"> 金額 (収益、オーバーレイ、カスタム通貨分割種別で使用) カスタム通貨(収益) 	商品ファミリー	<ul style="list-style-type: none"> 完了予定日 カスタム日付 	<ul style="list-style-type: none"> ユーザーロール
品目スケジュール (商品ファミリーのグループ化で使用、スケジュール日の売上予測では必須)	<ul style="list-style-type: none"> 収益 数量 カスタム通貨(収益) または数値 (数量) 	商品ファミリー	<ul style="list-style-type: none"> スケジュール日 	<ul style="list-style-type: none"> テリトリー ユーザーロール

*テリトリー階層の商談商品 (合計金額または数量) 別の売上予測を実行する場合、商談の商品提供日はサポートされません。商談の完了予定日はサポートされます。

** 商品ファミリーでのみサポートされます。

商品ファミリー

会社が商品とサービスをファミリーにグループ化していて、それらのファミリーに基づく売上予測が必要な場合は、次の考慮事項を念頭に置いてください。

- Lightning Experience を使用している場合、売上予測の対象の商品ファミリーを選択します。選択する商品ファミリーが多いほど、売上予測グリッドに表示される行数が増えます。売上予測グリッドには、最大2,000行が表示されます。

- 売上予測ページの商談リストの [売上予測金額] 列には、売上予測金額に積み上げ集計される商談全体の合計ではなく、商品ファミリーの合計が表示されます。商談リストにこの列を追加することをお勧めします。
- 売上予測のユーザーは、アクセス権があるユーザーの各商品ファミリーの売上予測を表示できます。
- 商品レコードごとに [商品ファミリー] 項目を入力することをお勧めします。商品ファミリー値がない商品の売上予測は、[分類されていない商品] という名前の売上予測行に表示されます。商談に商品がない場合、商談の金額または数量もこの行に表示されます。
- 商品ファミリーの売上予測の合計は、Salesforce Classic では使用できません。ユーザーが Lightning Experience で自分の商品ファミリーの売上予測を調整しても、Salesforce Classic 売上予測グリッドのすべての合計にその調整が反映されるわけではありません。
- Salesforce Classic では、マネージャーの独自の商品ファミリーの売上予測を使用できないため、調整はできません。
- 営業担当ごとに個別の商品ファミリーの目標を設定できますが、営業担当ごとに単一の目標を設定することはできません。

カスタム選択リストを使用する売上予測グループ

売上予測をビジネスに即した商品ファミリー以外のセグメントにグループ化できます。たとえば、業種またはビジネスユニットでグループ化するように売上予測を定義します。次の考慮事項に注意してください。

- 売上予測グループは、商談オブジェクトと商談商品オブジェクトに基づく売上予測種別で使用できます。
- 商談、商談商品、または商品オブジェクトの単一選択のカスタム選択リスト項目は、売上予測グループとして使用できます。売上予測種別を定義するときに、グループとグループ値を選択します。
- 商談レコードごとに選択リスト項目を入力することをお勧めします。選択リストの値が選択されていない品目を含めるには、売上予測種別のグループ値を選択するときに [未分類] を選択します。
- 売上予測種別内で売上予測グループとして選択された選択リストが無効化されても、売上予測には引き続き選択リストで選択された値を持つ商談が含まれます。
- カスタム選択リストを使用する売上予測グループは、Salesforce Classic または Salesforce モバイルアプリケーションでは使用できません。

商談収益分割

営業チームがチームセリングと商談分割を使用している場合、商談分割の収益売上予測を使用します。次の考慮事項に注意してください。

- チームセリング、商談分割、収益分割種別が有効化されている必要があります。
- Salesforce Classic では、1つの 100% 収益分割のみを含む商談では、商談リストの分割率に「-」が表示されません。

商談商品分割

営業チームがチームセリングと商談商品分割を使用している場合、商談商品分割の収益売上予測を使用します。次の考慮事項に注意してください。

- チームセリングと商談商品分割が有効になっている必要があります。
- 商談商品分割の売上予測は、商品ファミリーでのみ使用できます。商品ファミリーのない商談商品分割の売上予測を行うには、代わりに商談分割オブジェクトを使用します。

オーバーレイ分割

オーバーレイ分割を使用すれば、商談の成立には貢献しても、直接担当していない営業チームメンバーの収益を追跡できます。

- チームセリング、商談分割、オーバーレイ分割種別が有効化されている必要があります。
- 特定の商談のオーバーレイ分割の合計は 100% にならなくても問題ありません。

カスタム基準

商談、商談商品、商談分割、または品目スケジュールオブジェクトにカスタム通貨または数値項目がある場合、それらの項目の値に基づいて売上予測を行うことができます。

- 収益を基準に売上予測を行うには、カスタム通貨項目を使用します。
- 数量を基準に売上予測を行うには、カスタム数値項目を使用します。

カスタム日付

商談オブジェクトの日付型に基づくカスタム項目がある場合、商談、商談商品、商談分割の各オブジェクトに基づく売上予測では、これらの日付を使用して売上予測を行うことができます。

期待収益

[金額] 項目の値と、商談による実際の収益が異なることが多い場合、商談の [期待収益] 項目が役立ちます。営業チームがこの違いを予測している場合、[期待収益] 項目を使用してその項目に基づいて売上予測を行うことを考慮します。

- 収益に基づく売上予測はできますが、数量に基づく売上予測はできません。
- 商談分割を併用するかどうかに関係なく、[期待収益] 項目に基づいて売上予測を行うことができます。
- [期待収益] 項目で分割を使用するかどうかに関係なく、この項目のチームセリング、商談分割、およびカスタム分割種別を有効化する必要があります。

テリトリー

セールステリトリーを使用する場合は、テリトリー階層に基づいて売上予測を行うことができます。テリトリー売上予測は、有効なテリトリーモデルのみに対して Lightning Experience および Salesforce モバイルアプリケーションで使用できます。テリトリー売上予測を有効にした場合、売上予測ページには次の情報が表示されません。

- 各商談に割り当てられたテリトリーに基づく売上予測積み上げ集計
 - ユーザーが割り当てられているテリトリーの売上予測
 - ユーザーと共有されているテリトリー売上予測
 - 商談所有者がテリトリーに割り当てられているかどうかに関係なく、テリトリー売上予測に含まれる商談
- テリトリー売上予測は、他の売上予測種別のようにユーザーロール階層に基づくのではなく、テリトリー階層に基づきます。ユーザーは、売上予測ページのタブとしてテリトリー売上予測種別を選択して、ロールベースの売上予測からテリトリーベースの売上予測に切り替えます。

テリトリー売上予測では、商談は1つのテリトリー売上予測のみに積み上げ集計されます。チームセリングシナリオで商談分割を使用する場合、商談の各分割は1つのテリトリーにのみ積み上げ集計されます。

売上予測種別の商談データの絞り込み

売上予測種別の商談データを含めたり除外したりするには、商談オブジェクトの項目に基づいてカスタム検索条件を追加します。たとえば、更新商談のみが含まれる売上予測種別のカスタム検索条件を設定できます。

カスタム検索条件を作成または変更するときは、次の考慮事項を念頭に置いてください。

- 検索条件定義は、売上予測種別を有効化または再有効化した後は編集できなくなります。
- 売上予測にすぐに使用できる従来の売上予測種別では、カスタム検索条件はサポートされません。
- 検索条件定義では、条件が3つまでサポートされ、AND 演算子のみを使用できます。
- カスタム検索条件でカスタム複数選択リスト項目を使用することはできません。
- 通貨項目で絞り込むときに、単一通貨を有効化している場合、検索条件で絶対値が使用されます。マルチ通貨を有効化している場合、検索条件でマスター通貨が使用されます。

関連トピック:

[商品ファミリーを使用した商品の整理](#)

ビジネスに合わせた売上予測のグループ化

売上予測をビジネスに即したセグメントにグループ化します。たとえば、商品およびサービスの業種や会社のビジネスユニットを表す売上予測グループを定義します。売上予測を商品ファミリーでグループ化することもできます。

カスタム選択リストによる売上予測のグループ化

営業マネージャーが売上予測に使用するグループがビジネスモデルに含まれている場合は、単一選択のカスタム選択リストを使用して売上予測グループを定義します。次に、選択リストの値で売上予測積み上げ集計の合計をグループ化する売上予測種別を定義します。カスタム選択リストを使用した売上予測のグループ化は、Spring'24以降に作成された、商談オブジェクトと商談商品オブジェクトに基づく売上予測種別で使用できます。

1. オブジェクトマネージャーから、単一選択のカスタム選択リストを商談、商談商品、または商品オブジェクトに追加します。既存の単一選択のカスタム選択リストを使用することもできます。選択リストが営業担当と売上予測マネージャーが使用するページレイアウトで使用できることを確認してください。
2. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定]を選択します。
3. [選択可能な売上予測種別]セクションで、商談または商談商品オブジェクトに基づいて売上予測種別を作成します。商品オブジェクトに選択リストを追加した場合は、商談オブジェクトを使用して売上予測を作成します。
4. 売上予測種別設定フローを完了したら、グループ化の基準となる選択リストを選択し、売上予測種別に表示する選択リストの値を選択します。特定したカスタム選択リストから最大50個の値を選択して売上予測に含めることができます。
5. 各商談のグループの選択内容を表示するには、売上予測種別の商談リストで選択リスト項目を列として追加します。
6. 変更を保存して、売上予測種別を有効化します。

商品ファミリーによる売上予測のグループ化

会社が商品とサービスを商品ファミリー(ハードウェアやソフトウェアなど)にグループ化している場合、カスタム選択リストの代わりにファミリーを使用して売上予測をグループ化できます。商品ファミリーによる売上予測のグループ化は、商談商品、品目スケジュール、および商談商品分割オブジェクトに基づく売上予測で使用できます。

売上予測で使用するために選択した商品ファミリーは、商品ファミリーを使用してグループ化されたすべての売上予測種別に適用されます。売上予測種別ごとに個別のグループが必要な場合は、代わりにカスタム選択リストを使用します。

1. オブジェクトマネージャーの商品オブジェクトの「商品ファミリー」項目で会社の商品ファミリーを定義します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザー権限

選択リストを定義し、商品ファミリーを編集する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

売上予測種別を作成および管理する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

および

「設定・定義を参照する」

2. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
3. 商品ファミリーでグループ化された売上予測種別が 1 つ以上有効であることを確認します。
4. [売上予測の設定] の [商品ファミリーのグループ化の管理] セクションで、売上予測に含める商品ファミリーを選択します。
5. 変更内容を保存します。

関連トピック:

- 商品ファミリーを使用した商品の整理
- カスタム選択リスト項目の作成
- コラボレーション売上予測の売上予測種別の作成と有効化

コラボレーション売上予測の売上予測種別の作成と有効化

営業チームは、売上予測種別を複数の中から選択し、複数の観点から売上を予測できます。

売上予測種別では、まず売上予測を行うオブジェクトを選択します。売上予測種別を作成する前に、Lightning Experience で作業していて [コラボレーション売上予測が有効になっている](#) ことを確認します。また、売上予測種別で使用するオブジェクトが正しく設定されていることも確認します。 [項目レベルセキュリティ設定](#) を確認し、商談の [金額] 項目と [数量] 項目、および売上予測の対象となる項目が表示されていることを確認します。

さらに、使用するオブジェクトに基づいて次の点を確認します。

- 商談分割の売上予測を行うには、 [商談分割](#) が有効になっていることを確認します。
 - 商談商品分割の売上予測を行うには、 [商談商品分割](#) が有効になっていることを確認します。
 - 品目スケジュールの売上予測を行うには、 [商品スケジュール](#) が有効になっており、OpportunityLinetem の [サービス日] 項目、または Product2 の [商品ファミリー] 項目が使用可能であることを確認します。
 - 売上予測を一意のセグメントにグループ化するには、カスタム選択リストを定義しているか、商品ファミリーを定義していることを確認します。
1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
 2. [選択可能な売上予測種別] セクションで [売上予測種別を作成] をクリックし、画面上の設定フローに従って売上予測種別を定義して保存します。
 3. 設定フローを完了するには、[完了] をクリックします。
新しい売上予測種別が [売上予測の設定] ページの使用可能な種別のリストに表示されます。新しい種別は無効状況になります。
 4. 新しい売上予測種別を売上予測ページで使用できるようにするには、[売上予測の設定] ページに戻り、売上予測種別のクイックアクションから [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: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

カスタム基準売上予測を使用可能なエディション: Performance Edition および Unlimited Edition (Sales Cloud 付属)

ユーザ権限

売上予測種別を作成および管理する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」および「設定・定義の参照」

一度に最大4つの有効な売上予測種別を使用できます。さらに多くの売上予測を有効化する必要がある場合は、Salesforce カスタマーサポートまでご連絡ください。カスタム列の変更や、表示する列の選択など、有効な売上予測を編集するには、有効な売上予測のクイックアクションリストから必要なアクションを選択します。検索条件定義は、売上予測種別を有効化または再有効化した後は編集できなくなります。

商品ファミリーでグループ化するように選択した場合は、[売上予測の設定]に戻り、[商品ファミリーのグループ化の管理] セクションで、使用するファミリーを選択します。

 **警告:** 売上予測種別を無効化すると、関連する売上予測データが削除されます。売上予測種別を再有効化すると、検索条件定義が編集できなくなります。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の売上予測種別](#)

[コラボレーション売上予測の概念](#)

スケジュール日および商品提供日の売上予測

スケジュール日と商品提供日を売上予測の基準にして、ビジネスモデルを反映させます。スケジュールおよび商品提供日の売上予測は、Lightning Experience のみ使用できます。

スケジュール日の売上予測と完了予定日の売上予測の違い

スケジュール日別の売上予測の場合、Salesforce は商品スケジュールの[日付]項目およびその[収益]、[数量]、またはカスタム基準項目の値を使用して売上予測を計算します。

 **例:** 完了予定日が2018年6月30日の\$12,000の商談があり、毎月\$1,000の収益がスケジュールされています。

- 完了予定日別の売上予測の場合、6月の売上予測にはこの商談の\$12,000が含まれます。
- スケジュール日別の売上予測の場合、6月の売上予測にはこの商談の\$1,000が含まれます。

商品提供日の売上予測と完了予定日の売上予測の違い

商品提供日別の売上予測の場合、Salesforce は各商談商品の[日付]項目およびその[合計金額]、[数量]、またはカスタム基準項目の値を使用して売上予測を計算します。

 **例:** 完了予定日が2018年6月30日の\$10,000の商談があり、\$4,000のラップトップと\$6,000のデスクトップの2つの商品があります。\$4,000の商品提供日は2018年6月30日です。\$6,000の商品提供日は2018年5月31日です。

- 完了予定日による売上予測の場合、5月の売上予測にはこの商談の金額は含まれません。6月の売上予測にはこの商談の\$10,000が含まれます。
- 商品提供日別の売上予測の場合、5月の売上予測にはこの商談の\$6,000が含まれます。6月の売上予測にはこの商談の\$4,000が含まれます。

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

使用可能なエディション:
Professional Edition、
Performance Edition および
Developer Edition と、Sales
Cloud が付属した
Enterprise Edition および
Unlimited Edition

売上予測ページの金額

スケジュール日または商品提供日別の売上予測の場合、商談リストの[売上予測金額]列には商談金額全体ではなく売上予測に加算される金額が表示されます。

売上予測レポート

スケジュール日または商品提供日別の売上予測の場合、[売上予測データ]を主オブジェクトとして使用するカスタムレポートタイプには、スケジュール日と商品提供日の売上予測値が表示されます。

テリトリー売上予測

営業チームが営業テリトリー、コラボレーション売上予測、および Lightning Experience を使用している場合、テリトリーごとに売上予測を行うことができます。テリトリー売上予測では、期待売上をテリトリー間で比較するスナップショットがチームに提供されます。今月最も多くの商談を成立したテリトリーを把握したいですか?それともソフトウェアの商談で停滞しているテリトリーを把握したいですか?テリトリー売上予測を使用してそれらを見つけます。

テリトリー売上予測を有効にした場合、売上予測ページではユーザーに次の情報が表示されます。

- 各商談に割り当てられたテリトリーに基づく売上予測積み上げ集計
- ユーザーが割り当てられているテリトリーの売上予測
- ユーザーと共有されているテリトリー売上予測
- 商談所有者がテリトリーに割り当てられているかどうかに関係なく、テリトリー売上予測に含まれる商談

ユーザーは次の情報にドリルダウンすることもできます。

- 子テリトリーの売上予測。
- テリトリーに売上予測マネージャーがない場合、テリトリーの各営業担当の売上予測。

テリトリー売上予測は、他の売上予測種別のようにユーザーロール階層に基づくのではなく、テリトリー階層に基づきます。ユーザーは、売上予測ページのタブとしてテリトリー売上予測種別を選択して、ロールベースの売上予測からテリトリーベースの売上予測に切り替えます。

テリトリー売上予測では、商談は1つのテリトリー売上予測のみに積み上げ集計されます。チームセリングシナリオで商談分割を使用する場合、商談の各分割は1つのテリトリーにのみ積み上げ集計されます。

 **警告:** テリトリーモデルを削除またはアーカイブすると、関連する売上予測データが削除されます。商談テリトリー割り当て検索条件を実行し、売上予測ページのスクリーンショットを撮ることをお勧めします。売上予測データをエクスポートすることも、テリトリーモデルを削除またはアーカイブする前に [\[スナップショット\]](#) を作成することもできます。別のテリトリーモデルを有効にする場合は、そのテリトリー売上予測種別を追加する必要があります。

誰に何を表示するか

- テリトリーの売上予測マネージャーは、そのテリトリーの売上予測を参照できます。テリトリーに他のユーザーが割り当てられている場合、これらのユーザーはそのテリトリーの売上予測を参照できません。これらのユーザーの商談はテリトリーの売上予測に積み上げられ、ユーザーごとにグループ化されません。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Developer Edition および Performance Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

- 売上予測マネージャーが割り当てられている場合、テリトリーの商談は各ユーザーの売上予測ではなくテリトリー売上予測に積み上げられます。売上予測マネージャーが割り当てられていない場合、商談はテリトリー内の各ユーザーに基づいてグループ化されます。
- 「ホールドアウト」シナリオは、テリトリーに割り当てられた商談をユーザーが所有しており、そのユーザーがテリトリーに割り当てられていない場合に起こります。たとえば、Smith & Co. 商談を所有し、この商談が「カリフォルニア」テリトリーに割り当てられており、あなた自身が「カリフォルニア」テリトリーに割り当てられていない場合です。このシナリオでは、商談リストにこの商談が含まれ、ユーザーが売上予測グリッドに表示されますが、検索はできません。
- 売上予測マネージャーは、自分の売上予測を会社内のすべての Salesforce ユーザーと共有できます。共有する場合、共有された売上予測を同僚が調整できるようにするか、表示しかできないようにするかを指定します。売上予測マネージャーが、自分のサマリービューを共有することはできません。
- 売上予測ユーザーは、すべてのテリトリー売上予測を単一ページのサマリービューで表示できます。このビューには、テリトリー階層の各ブランチでユーザーが割り当てられている最上位テリトリーの売上予測が表示されます。続いて、ユーザーは割り当てられた子テリトリーおよび最上位テリトリーの他の子テリトリーをドリルダウンして表示します。商品ファミリーのテリトリー売上予測を使用している場合、サマリービューにより、複数のテリトリーの売上予測がどのように商品ファミリーの合計に積み上げ集計されるのかを簡単に把握できます。

たとえば、テリトリー階層に Canada、Mexico、および US の 3 つのブランチがあるとします。Canada と US には子テリトリーがあります。さらに、Quebec 州以外のすべての地域には、次のように括弧に示す売上予測マネージャーが割り当てられています。

- Canada (Amy)
 - Ontario (Amy)
 - Quebec (売上予測マネージャーなし。Dan と Kim が営業担当者に割り当てられている)。
- Mexico (Kim)
- US (Dan)
 - CA (Amy)
 - LA (Kim)
 - SAC (Amy)
 - SF (Dan)

次の方法でテリトリー階層を設定します。

- Amy に Canada と CA の売上予測を表示します。
- Dan に Quebec と US の売上予測を表示します。
- Kim に Quebec、Mexico、および LA の売上予測を表示します。

Amy と Dan には、子テリトリーの売上予測にドリルダウンできるようにします。たとえば、Amy には Ontario と SAC の売上予測を取得できるようにします。Kim には、子テリトリーの売上予測を利用できるようにしません。

関連トピック:

[営業テリトリー](#) の概念

[テリトリー売上予測の管理に関する考慮事項](#)

売上予測ページに商談項目を表示する場合のガイドライン

営業担当が売上予測グリッドの売上予測を選択すると、その売上予測に積み上げ集計される商談のリストが売上予測概要の下に表示されます。商談リストに列として表示する項目を選択する場合のガイドラインを参照してください。

- 最大15個の標準項目とカスタム項目を選択します。これらの項目は、有効化された売上予測種別ごとに、商談リストに列として表示されます。必須の[商談名]項目を含めます。[売上予測分類]をリストに追加することもお勧めします。
- 売上予測設定でビューにテキストエリア(リッチ)項目を追加できますが、Lightning Experience の商談リストではその項目の型はサポートされません。
- 営業チームには、項目レベルセキュリティ設定に基づいて選択された項目が表示されます。商談項目を商談リストに追加してもコラボレーション売上予測ユーザーに表示されない場合は、特定のユーザープロファイルおよび項目の項目レベルセキュリティ設定を確認します。売上予測がその項目に基づいている場合、項目レベルセキュリティに関係なく、[売上予測金額]列にはその項目の値、または売上予測に占めるその項目の分割の値が表示されます。
- 項目を選択するときは、[売上予測積み上げ集計で使用される項目を考慮してください](#)。売上予測種別で収益単位、数量単位、カスタム単位のいずれを使用するかに応じて、リストに[金額]、[数量]またはカスタム項目を追加することを検討します。
- 商談または商談商品オブジェクトで売上予測を行う場合、デフォルトで[金額]項目が表示されます。商談商品または品目スケジュールオブジェクトで売上予測を行う場合は、[売上予測金額]項目を追加することをお勧めします。商談分割オブジェクトで売上予測を行う場合、デフォルトで[売上予測金額]項目と[分割%]項目が表示されます。売上予測種別を有効化した後でも、売上予測種別ごとに選択した項目を変更することができます。売上予測種別で収益単位または数量単位のいずれを使用するかに応じて、[売上予測金額]、[金額]、または[数量]を商談リストに追加することを検討してください。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

商談を売上予測に積み上げ集計する方法の選択

営業チームが商談を売上予測に積み上げ集計する方法を指定します。

コラボレーション売上予測の売上予測積み上げ集計方法

商談を営業チームの売上予測に積み上げ集計する方法について説明します。

コラボレーション売上予測の売上予測積み上げ集計方法の選択

累積積み上げ集計列または単一分類列を選択します。単一分類積み上げ集計がデフォルトで選択されますが、この設定は必要に応じて変更できます。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測実装ガイド](#)

コラボレーション売上予測の売上予測積み上げ集計方法

商談を営業チームの売上予測に積み上げ集計する方法について説明します。

- 単一売上予測分類積み上げ集計では、各売上予測分類内の商談を分類ごとに個別の売上予測にまとめます。
- 累積売上予測積み上げ集計では、複数の売上予測分類の商談を累積売上予測分類にまとめます。この設定がデフォルトです。

累積積み上げ集計のしくみについては、動画をご覧ください。

[ビデオを見る](#)

- 📌 **メモ:** このトピックの例では、デフォルトで有効になっている4つの売上予測分類を使用します。Lightning Experience で [可能性が最も高い] 分類を表示し、単一分類積み上げ集計を名前変更し、累積積み上げ集計を名前変更することができます。追加すると、[達成予測] と [最善達成予測] の間の売上予測グリッドに [可能性が最も高い] が表示されます。

積み上げ集計方法	売上予測ページの列名	積み上げ集計される商談
単一分類	パイプライン	パイプライン
	最善達成予測*	最善達成予測
	達成予測*	達成予測
	完了	完了
累積	進行中のパイプライン	<ul style="list-style-type: none"> パイプライン 最善達成予測 達成予測
	最善達成予測の売上予測	<ul style="list-style-type: none"> 最善達成予測

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

積み上げ集計方法	売上予測ページの列名	積み上げ集計される商談
		<ul style="list-style-type: none"> 達成予測 完了
	達成予測の売上予測	<ul style="list-style-type: none"> 達成予測 完了
	完了のみ	完了

*売上予測の調整が有効化され、列に表示されるように設定されている場合、これらの列名はそれぞれ[私の最善達成予測]と[私の達成予測]になります。

累積売上予測積み上げ集計の利点

単一分類積み上げ集計では、それぞれの合計と小計は、1つの売上予測分類のみの商談を表します。この種類の積み上げ集計では、売上予測ユーザーが1か月または1四半期の合計を求める場合に、最善達成予測、達成予測、完了の売上予測を合計します。

例: 単一分類積み上げ集計				
売上予測金額	完了	達成予測	最善達成予測	パイプライン
	\$50	\$100	\$150	\$200
商談	完了	達成予測	最善達成予測	パイプライン
	\$50	<ul style="list-style-type: none"> \$50 \$50 	<ul style="list-style-type: none"> \$50 \$50 \$50 	<ul style="list-style-type: none"> \$50 \$50 \$50 \$50

累積積み上げ集計では、販売段階内の指定された売上予測分類およびセールスパイプライン内のそれ以降の売上予測分類の商談から、累積金額が売上予測列に表示されます。この表示により、分類合計を営業チームメンバーが自分で計算しなくても、予測される合計金額を簡単に確認することができます。

たとえば、次の表に、4つのパイプライン、3つの最善達成予測、2つの達成予測、1つの完了商談があり、それぞれが\$50の場合の累積売上予測積み上げ集計金額を示します。

例: 累積積み上げ集計				
売上予測金額	完了のみ	達成予測の売上予測	最善達成予測の売上予測	進行中のパイプライン
	\$50	\$150	\$300	\$450

例: 累積積み上げ集計

商談	完了	達成予測	最善達成予測	パイプライン
	\$50	<ul style="list-style-type: none"> \$ 50 \$ 50 	<ul style="list-style-type: none"> \$ 50 \$ 50 \$ 50 	<ul style="list-style-type: none"> \$ 50 \$ 50 \$ 50 \$ 50

コラボレーション売上予測の売上予測積み上げ集計方法の選択

累積積み上げ集計列または単一分類列を選択します。単一分類積み上げ集計がデフォルトで選択されますが、この設定は必要に応じて変更できます。

 **警告:** 積み上げ集計方法を別の方法に切り替えると、すべての有効な売上予測種別の調整が削除されます。

開始する前に、Lightning Experience で作業していて**コラボレーション売上予測が有効になっている**ことを確認します。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定]を選択します。
2. [売上予測積み上げ集計を管理]セクションで[編集]をクリックし、積み上げ集計で売上予測分類を整理する方法を選択します。
3. 変更内容を保存します。

コラボレーション売上予測へのユーザーの設定

営業担当、営業マネージャー、営業エグゼクティブには、コラボレーション売上予測を使用する権限、および[売上予測]タブへのアクセス権が必要です。また、売上予測階層に含まれている必要もあります。

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: **Professional Edition**、**Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

ユーザーへのコラボレーション売上予測へのアクセス権の付与

売上予測を確認して操作するすべてのユーザーに、売上予測機能や[売上予測]タブにアクセスするためのユーザー権限を付与します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: **Professional Edition**、**Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

ユーザー権限

[売上予測の設定]ページを表示する

- 「設定・定義の参照」
および

「すべての売上予測の参照」、「売上予測を許可」、または代理売上予測マネージャー

[売上予測の設定]ページを編集する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

売上予測マネージャーとその部下の定義

売上予測階層は、ネストした展開可能な売上予測マネージャーと部下のリストです。これにより、会社内で売上予測を積み上げ集計する方法と売上予測を表示および調整できるユーザーが決まります。売上予測階層は、ユーザーロール階層またはテリトリー階層(テリトリー売上予測が有効な場合)に基づきます。全員が必要な売上予測にアクセスできるように、売上予測階層を最新の状態に保ちます。

コラボレーション売上予測でパートナーポータルユーザーを有効化して商談を追加

営業チームがパートナーと連携している場合、パートナーユーザーの商談の売上予測を含めたり、パートナーポータルユーザーをチームのロールベースの売上予測階層に追加したりできます。パートナーポータルユーザーは [売上予測] ページやその機能にアクセスできません。

ユーザーへのコラボレーション売上予測へのアクセス権の付与

売上予測を確認して操作するすべてのユーザーに、売上予測機能や [売上予測] タブにアクセスするためのユーザー権限を付与します。

売上予測ユーザーへの「売上予測を許可」権限の割り当て

個々のユーザーに権限を割り当てることで、複数のグループが同じプロファイルを使用している場合でもアクセス権を詳細に制御できます。たとえば、買掛金担当者と営業マネージャーが標準ユーザープロファイルに割り当てられている場合、販売マネージャーには売上予測機能を提供したいが、買掛金担当者には提供したくないことがあります。

売上予測階層内のロールにユーザーを割り当てると、「売上予測を許可」権限も割り当てられます。この権限はユーザーレコードを使用して個々のユーザーに割り当てることができます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「ユーザー」と入力し、[ユーザー] を選択します。
2. 有効化するユーザーごとに、[編集] をクリックします。
3. [一般情報] で、[売上予測を許可] を選択します。
4. 変更内容を保存します。

有効化されたユーザーは売上予測階層に表示されます。ロールベースの売上予測階層を設定するときに、別のユーザーを有効化したり、ユーザーを無効化したりできます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザー権限

売上予測ユーザーを有効にする

- 「ユーザーの管理」
および
アプリケーションのカスタマイズ

アプリケーションにタブを追加する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

ユーザープロファイルを管理する

- 「プロファイルおよび権限セットを管理」

 **メモ:** ユーザーが Lightning Experience のロールベースの売上予測ページにアクセスするには、「ロールおよびロール階層を表示」権限が必要です。この権限は、デフォルトですべての売上予測ユーザーに割り当てられます。「ロールおよびロール階層を表示」権限は、すべての標準ユーザー種別 (ユーザー種別 S が含まれる CRM フルライセンス) および標準プロファイルとカスタムプロファイルで有効になっています。また、パワーカスタマーサクセス (種別 C) およびパワーポータルユーザー (種別 P) のユーザーに対してこの権限を有効にできます。さらに、次のユーザー権限を有効にすると、「ロールおよびロール階層を表示」権限も自動的に有効になります。

- 「設定・定義を参照する」
- 「すべての売上予測の参照」
- 「売上予測の上書き」
- 代理外部ポータルユーザー

売上予測タブの追加

売上予測を使用する権限を持つ各ユーザーが、売上予測の詳細が含まれる [売上予測] タブにもアクセスできることを確認します。

1. [売上予測] タブを Lightning アプリケーションに追加するには、Lightning Experience 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ー」と入力し、[アプリケーションマネージャー] を選択して、Lightning アプリケーションの [編集] クイックアクションをクリックします。次に [ナビゲーション項目] をクリックします。

Salesforce Classic では、[+] をクリックしてから [タブのカスタマイズ] をクリックします。

2. [利用可] 列から [選択済み] 列に売上予測を移動します。

3. 変更内容を保存します。

各ユーザープロファイルで [デフォルトで表示] に設定して、[売上予測] タブを追加することもできます。

関連トピック:

[タブ設定](#)

[権限セットとプロファイルでのタブ設定の表示と編集](#)

[コラボレーション売上予測の売上予測階層](#)

売上予測マネージャーとその部下の定義

売上予測階層は、ネストした展開可能な売上予測マネージャーと部下のリストです。これにより、会社内で売上予測を積み上げ集計する方法と売上予測を表示および調整できるユーザーが決まります。売上予測階層は、ユーザーロール階層またはテリトリー階層 (テリトリー売上予測が有効な場合) に基づきます。全員が必要な売上予測にアクセスできるように、売上予測階層を最新の状態に保ちます。

ロールベースの売上予測を使用する場合、以下を実行して全員が売上予測を表示できるようにします。

- ユーザーロール階層を設定する。
- 売上予測マネージャーを売上予測階層の最上位レベルに割り当てる。
- 部下を持つ各営業マネージャーが売上予測マネージャーとして指定されていることを確認する。

テリトリー売上予測を使用する場合、積み上げ集計した売上予測を表示するすべてのテリトリーに売上予測マネージャーを割り当てます。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「売上予測階層」と入力し、[売上予測階層]を選択します。
2. 使用可能なロールを表示するには、[すべて展開]をクリックします。
3. [ユーザーの有効化]をクリックして、[選択可能なユーザー]リストと[有効ユーザー]リストの間でユーザーを移動します。売上予測を許可するようにユーザーページを有効にしている場合、[有効ユーザー]リストにユーザーの名前が表示されます。
4. ロールベースの階層内のマネージャーロールごとに売上予測マネージャーを選択するには、ロールの横にある[マネージャーの割り当て]または[マネージャーの編集]をクリックして、[売上予測マネージャー]ドロップダウンリストから名前を選択します。
5. 変更内容を保存します。
6. テリトリー売上予測を有効にした場合は、[売上予測マネージャーをテリトリーに割り当てます](#)。

ロールやユーザーが会社で変化するたびに、適切な売上予測マネージャーが反映されるように売上予測階層を更新してください。売上予測マネージャーとして割り当てられたユーザーがSalesforceから無効化または削除された場合、またはロールまたはテリトリーから削除された場合、売上予測数値は正しく積み上げ集計されません。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の概念](#)

[調整の有効化](#)

[売上予測ユーザーへの「売上予測を許可」権限の割り当て](#)

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: Professional Edition (ロールベースの売上予測階層のみ)、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

コラボレーション売上予測でパートナーポータルユーザーを有効化して商談を追加

営業チームがパートナーと連携している場合、パートナーユーザーの商談の売上予測を含めたり、パートナーポータルユーザーをチームのロールベースの売上予測階層に追加したりできます。パートナーポータルユーザーは [売上予測] ページやその機能にアクセスできません。

1. 次の作業が完了していることを確認してください。
 - パートナーポータルを有効にした。
 - パートナーポータルを作成した。
 - パートナープロフィールを作成し、パートナーポータルに割り当てた。
 - 取引先をパートナーとして有効にし、その取引先の取引先責任者のパートナーポータルログインを有効にした。
2. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「ユーザー」と入力し、[ユーザー] を選択します。
3. 作成したパートナーポータル取引先責任者を選択します。
4. [有効] および [売上予測を許可] がオンになっていることを確認します。
5. ロールベースの売上予測階層でパートナーポータルユーザーを有効にします。そのユーザーがロールベースの売上予測階層内の有効な売上予測マネージャーに割り当てられていることを確認します。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の概念](#)

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

売上予測ユーザーを有効にする

- 「内部ユーザーの管理」
および
「アプリケーションのカスタマイズ」

パートナープロフィールをパートナーポータルに割り当てる

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

コラボレーション売上予測を最大限に活用

ユーザーが、表示される売上予測情報を最大限に活用できるように、売上予測ページのレイアウトをカスタマイズしたり、売上予測の調整を有効化したり、目標を設定したりできます。

売上予測ページのカスタマイズ

ビジネスニーズに合わせて売上予測ページを調整します。

コラボレーション売上予測での売上予測調整とマネージャーによる判断の許可

営業チームができる限り最も正確な売上予測を生成できるようにします。マネージャーまたは売上予測ユーザーが積み上げ集計値を調整できるようにしたり、最初の行の売上予測マネージャーがコラボレーション売上予測で直属の部下が所有する商談に判断を適用できるようにしたりできます。マネージャーによる判断は、商談、商談商品、および品目スケジュールオブジェクトに基づく売上予測種別でのみサポートされます。

コラボレーション売上予測での時点販売予測の許可

売上予測送信は、売上予測期間中に成立見積をもった収益または数量に関して営業担当またはマネージャーが最も高く評価したものです。セールス組織内の管理レベルでは売上予測積み上げ集計を確認するため、現在の売上予測を送信された売上予測数および目標と比較します。

コラボレーション売上予測の目標の設定

ユーザーが売上予測の目標と目標達成率の情報を確認できるように目標を設定します。

売上予測通貨の設定

会社でマルチ通貨を使用している場合、売上予測でマスター通貨を使用するか、または各売上予測マネージャーの個人設定の通貨を使用するかを選択します。

売上予測ページのカスタム列での別データの追加

コラボレーション売上予測の売上予測種別にカスタム列を追加して、ビジネスに重要なすべてのデータに基づいて売上予測に関する意思決定を行います。カスタム列には、インポートおよび参照されたデータ(ストレッチ目標や内部予約目標など)や、計算された値(目標とのギャップなど)を表示できます。すべての情報を1か所にまとめることで、他のリソースを利用することなく正確な売上予測を作成できます。

売上予測グラフの履歴データの設定

コラボレーション売上予測グラフで、営業リーダーに必要なデータを提供するには、売上予測データの履歴トレンドが有効になっていることを確認します。また、保持期間が適切に設定されていることを確認します。

コラボレーション売上予測での商談フェーズと売上予測分類の対応付けの管理

売上予測は、商談の [フェーズ] 項目と [売上予測分類] 項目間で選択リスト値がどのように対応付けられているかに依存します。たとえば、最終交渉フェーズを最善達成予測の売上予測分類に対応付けると、最終交渉の商談の金額は最善達成予測の売上予測金額に含まれます。商談のフェーズが変わると、確度と売上予測分類も変わります。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

売上予測ページのカスタマイズ

ビジネスニーズに合わせて売上予測ページを調整します。

各自のビジネスに役立つカスタム売上予測ページの構築

Lightning アプリケーションビルダーを使用して、独自のビジネスニーズをサポートする正確な売上予測を促進するために営業リーダーが必要とするすべての情報が含まれるカスタム売上予測ページを作成します。独自のセールスプロセスに合った標準コンポーネントとカスタムコンポーネントが含まれるページを作成します。

会社の売上予測日付範囲の定義

売上予測グリッドには、設定に基づいて、各月または各四半期か、複数月または複数四半期にわたる売上予測が表示されます。1か月の売上予測期間が設定されますが、この範囲は必要に応じて変更できます。

コラボレーション売上予測の売上予測分類のカスタマイズ

売上予測分類は、商談フェーズに基づいて商談が割り当てられる、営業サイクル内のカテゴリです。標準の売上予測分類は、[パイプライン]、[最善達成予測]、[達成予測]、[売上予測から除外] (売上予測に含まない)、および [完了] です。Salesforce システム管理者は、Lightning Experience で [可能性が最も高い] 分類を追加し、単一分類積み上げ集計と累積分類積み上げ集計の両方で分類を名前変更することができます。

販売予測列の表示、非表示、並び替え

売上予測ページのほとんどの標準売上予測列とカスタム売上予測列の表示をカスタマイズします。たとえば、[可能性が最も高い] カスタム列を [進行中のパイプライン] 列の横に表示するように配置できます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

各自のビジネスに役立つカスタム売上予測ページの構築

Lightning アプリケーションビルダーを使用して、独自のビジネスニーズをサポートする正確な売上予測を促進するために営業リーダーが必要とするすべての情報が含まれるカスタム売上予測ページを作成します。独自のセールスプロセスに合った標準コンポーネントとカスタムコンポーネントが含まれるページを作成します。

カスタム売上予測ページは、デスクトップでのみ使用できます。

1. コラボレーション売上予測が有効になっていることを確認します。
2. 売上予測ページから Lightning アプリケーションビルダーに移動するには、[設定] で Lightning アプリケーションビルダーを選択するかアクセスします。[設定] から、[クイック検索] ボックスに「アプリケーションビルダー」と入力し、[Lightning アプリケーションビルダー] を選択します。[新規] をクリックし、[売上予測ページ] を選択します。
3. 売上予測ヘッダーコンポーネントを追加します。このコンポーネントは、ページの閲覧者がページの売上予測に関連する他の部分にどのデータを表示するかを選択するために使用します。各売上予測ページにヘッダーを含めることをお勧めします。
4. ページに含める標準コンポーネントとカスタムコンポーネントを追加します。
最適な操作性を得るために、各期間の実際の売上予測データを表示する売上予測概要コンポーネントと、商談で売上予測に貢献するものを表示する売上予測商談リストコンポーネントを追加することをお勧めします。Einstein 売上予測が有効になっている場合、ユーザーが売上予測ページの [Einstein 予測] 列のセルを選択すると、Einstein 予測がスライドアウトパネルに表示されます。Einstein 売上予測の予測を表示するために追加のコンポーネントは必要ありません。
5. ページに追加するコンポーネントごとに、コンポーネントを選択して個々のプロパティを設定します。
6. ページのプロパティを表示して編集したり、ページの説明を追加したりするには、キャンバスの空の領域をクリックしてページに関する情報を入力します。
7. ページを保存します。
8. 組織、ユーザープロファイル、またはアプリケーション向けにページを有効化します。

関連トピック:

[カスタム売上予測ページの有効化と割り当て](#)

[カスタム売上予測ページに関する考慮事項とガイドライン](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.lightning_app_builder_overview.htm

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

コラボレーション売上予測を使用する

- 「すべての売上予測の参照」、「売上予測を許可」、または「代理売上予測マネージャー状況」

Lightning アプリケーションビルダーでページを作成する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

Lightning アプリケーションビルダーでページを参照する

- 「設定・定義の参照」

カスタム売上予測ページの有効化と割り当て

Lightning アプリケーションビルダーを使用してカスタム売上予測ページを作成したら、ページを有効化して割り当て、営業リーダーが表示して使用できるようにします。作成したページは、有効化するまで表示されません。

1. Lightning アプリケーションビルダーで売上予測ページを作成するか、売上予測ページを開きます。
2. ページを保存して、[有効化] をクリックします。
3. ページを有効化する方法を選択し、指示に従って有効化を完了します。
 - ページをすべてのユーザーのデフォルトとして設定します。
 - ページを特定の Lightning アプリケーションのデフォルトのホームページにする。
 - ページを Lightning アプリケーションとユーザープロファイルの組み合わせに割り当てます。
4. 有効化設定を保存します。

セールスプロセスやニーズが変わるたびに、有効化したページを更新するか、有効化と割り当てを変更します。更新は、ユーザーが次回売上予測ページを表示するときに反映されます。

関連トピック:

[カスタム売上予測ページに関する考慮事項とガイドライン](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.lightning_app_builder_overview.htm

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

コラボレーション売上予測を使用する

- 「すべての売上予測の参照」、「売上予測を許可」、または「代理売上予測マネージャー状況」

Lightning アプリケーションビルダーでページを作成する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

Lightning アプリケーションビルダーでページを参照する

- 「設定・定義の参照」

カスタム売上予測ページに関する考慮事項とガイドライン

Lightning アプリケーションビルダーを使用してカスタム売上予測ページを作成する際は、重要な考慮事項とガイドラインを考慮してください。

- ユーザーのプロファイルまたは会社でカスタムページが有効でない場合、デフォルトの売上予測ページが使用され、売上予測コンポーネント (売上予測ヘッダー、売上予測概要、売上予測商談リスト) が含まれます。
- 売上予測ページ種別にデフォルトのテンプレートを使用するか、独自の互換性のあるテンプレートを作成してレイアウトを変更します。
- 各売上予測ページを正しく機能させるには、データ範囲などの設定に関するオプションが含まれている売上予測ヘッダーコンポーネントが必要です。最適な操作性を得るために、売上予測概要コンポーネントと売上予測商談リストコンポーネントを含めてください。
- 売上予測ページの読み込み時に不要なスクロールを避けるために、売上予測概要コンポーネントがフォーカスされるようにします。このコンポーネントはページの一番上に近い場所に配置してください。
- ページにタブコンポーネントとアコーディオンコンポーネントを含めている場合、これらのタブにネストされているコンポーネントはページの [売上予測ヘッダー] で行った選択に応答しません。タブコンポーネントとアコーディオンコンポーネントは、売上予測に連動しないコンポーネントに最も適しています。
- 売上予測ページ種別では、カスタム Lightning Web コンポーネントと Aura コンポーネントがサポートされています。
- 売上予測ページに追加したカスタムコンポーネントは、売上予測ヘッダー、売上予測概要、売上予測商談リストの各コンポーネントから公開されたデータに応答できます。ただし、売上予測コンポーネント自体は、カスタムコンポーネントから公開されたデータに応答できません。

関連トピック:

[各自のビジネスに役立つカスタム売上予測ページの構築](#)

[開発者ガイド: カスタム Lightning ページテンプレートコンポーネントの作成](#)

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

会社の売上予測日付範囲の定義

売上予測グリッドには、設定に基づいて、各月または各四半期か、複数月または複数四半期にわたる売上予測が表示されます。1か月の売上予測期間が設定されますが、この範囲は必要に応じて変更できます。

 **警告:** 期間を [毎月] から [毎四半期] または [毎四半期] から [毎月] に変更するか、標準会計年度を変更すると、すべての調整、マネージャーによる判断、および目標が消去されます。カスタム会計年度を有効にした場合、最初のカスタム会計年度を作成すると、対応する標準会計年度以降の目標と調整が削除されます。これらの変更により、売上予測の再計算がトリガーされます。データ量によっては、この再計算にかなりの時間がかかる場合があります。

カスタム会計年度を使用する場合、カスタム期間または四半期が表示されます。ユーザーは、過去または将来の 15 か月、15 会計期間、または 8 四半期までの売上予測が可能です。売上予測範囲に当月、当期間、または当四半期が含まれている場合、売上予測ページにはデフォルトで当月、当期間、または当四半期が表示されます。含まれていない場合は、範囲の最初の月、期間、または四半期が選択されます。

売上予測の日付範囲が、すべてのコラボレーション売上予測ユーザーのデフォルトになります。ユーザーはこのデフォルトを使用するか、自分の売上予測用に異なる日付範囲表示を設定できます。ユーザーが個々の日付範囲表示を変更した後、Salesforce システム管理者はそれを上書きできません。ただし、期間の表示を [毎月] から [毎四半期] または [毎四半期] から [毎月] に変更した場合は、すべてのユーザーの売上予測に変更内容が反映されます。

開始する前に、Lightning Experience で作業していて **コラボレーション売上予測が有効になっている** ことを確認します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
2. [デフォルトの日付範囲を選択] セクションで、[編集] をクリックします。
3. 期間、開始時期、表示する期間数を選択します。
日付範囲のプレビューが表示されます。
4. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の概念](#)

[コラボレーション売上予測の日付範囲の変更](#)

[コラボレーション売上予測の月別および四半期別の売上予測](#)

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

使用可能なエディション:
Professional Edition、
Performance Edition および
Developer Edition と、Sales
Cloud が付属した
Enterprise Edition および
Unlimited Edition

ユーザ権限

[売上予測の設定] ページを
表示する

- 「設定・定義の参照」

および

「すべての売上予測の
参照」、「売上予測を
許可」、または代理売
上予測マネージャー

[売上予測の設定] ページを
編集する

- 「アプリケーションの
カスタマイズ」

コラボレーション売上予測の売上予測分類のカスタマイズ

売上予測分類は、商談フェーズに基づいて商談が割り当てられる、営業サイクル内のカテゴリです。標準の売上予測分類は、[パイプライン]、[最善達成予測]、[達成予測]、[売上予測から除外] (売上予測に含まない)、および [完了] です。

Salesforce システム管理者は、Lightning Experience で [可能性が最も高い] 分類を追加し、単一分類積み上げ集計と累積分類積み上げ集計の両方で分類を名前変更することができます。

 **メモ:** 標準の売上予測分類を削除または無効化することはできません。

単一分類積み上げ集計の分類名の変更

単一分類積み上げ集計を選択する場合は、オブジェクトマネージャーの商談オブジェクトで分類名を更新します。

分類名のみを更新することを強くお勧めします。売上予測分類の API 参照名を変更すると、意図しない結果になる場合があります。

1. [設定] からオブジェクトマネージャーを開き、商談オブジェクトにアクセスします。
2. [項目とリレーション] に移動して、[売上予測分類] を選択します。
3. [売上予測分類選択リスト値] セクションで、名前を変更する分類の横にある [編集] をクリックします。
4. 更新された名前を入力し、変更を保存します。

累積積み上げ集計の分類名の変更

累積分類積み上げ集計を選択する場合は、Salesforce の [設定] の [売上予測の設定] ページで分類名を更新します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
2. [売上予測積み上げ集計を管理] セクションで、[編集] をクリックします。
3. [累積分類積み上げ集計] が選択されていることを確認します。
4. 新しい分類名をテーブルに入力して、変更を保存します。

[可能性が最も高い] 売上予測分類の追加

成立の可能性が高い商談を分類するには、[可能性が最も高い] 売上予測分類を追加します。

 **メモ:** [可能性が最も高い] 分類を追加したら、削除または無効化することはできません。

1. [設定] からオブジェクトマネージャーを開き、商談オブジェクトにアクセスします。
2. [項目とリレーション] に移動して、[売上予測分類] を選択します。
3. [売上予測分類選択リスト値] セクションで、[新規] をクリックします。
4. 表示ラベル、API 参照名を追加し、[状況のカテゴリ] として [可能性が最も高い] 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 の両方

累積積み上げ集計の売上予測分類の名前変更を使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

[可能性が最も高い]が商談の[売上予測分類]選択リスト値として含まれるようになります。[可能性が最も高い]を1つ以上の商談フェーズに対応付けると、売上予測ページの[最善達成予測]と[達成予測]の間に[可能性が最も高い]が列として表示されます。

関連トピック:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.faq_forecasts_category_mapping.htm

[コラボレーション売上予測の概念](#)

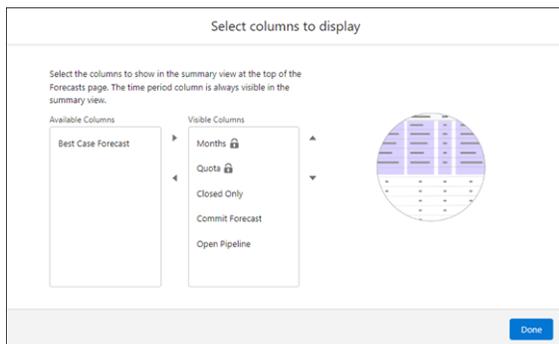
https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.extend_click_find_objectmgmt_parent.htm

販売予測列の表示、非表示、並び替え

売上予測ページのほとんどの標準売上予測列とカスタム売上予測列の表示をカスタマイズします。たとえば、[可能性が最も高い]カスタム列を[進行中のパイプライン]列の横に表示するように配置できます。

期間は常に売上予測ページの最初の列になります。目標が有効になっている場合は、目標列が常に2つ目の列になります。錠アイコンは、これらの列を並び替えたり非表示にしたりできないことを示しています。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定]を選択します。
2. [選択可能な売上予測種別]で、売上予測種別のクイックアクションから[表示する列を選択]を選択します。
3. 表示する列を選択し、必要に応じて並び替えます。次に、[完了]をクリックします。



関連トピック:

[売上予測へのカスタム計算列の追加](#)

[カスタム計算列の使用に関する考慮事項](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

[売上予測の設定]ページを表示する

- 「設定・定義の参照」および

「すべての売上予測の参照」、「売上予測を許可」、または代理売上予測マネージャー

売上予測種別を作成および管理する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

コラボレーション売上予測での売上予測調整とマネージャーによる判断の許可

営業チームができる限り最も正確な売上予測を生成できるようにします。マネージャーまたは売上予測ユーザーが積み上げ集計値を調整できるようにしたり、最初の行の売上予測マネージャーがコラボレーション売上予測で直属の部下が所有する商談に判断を適用できるようにしたりできます。マネージャーによる判断は、商談、商談商品、および品目スケジュールオブジェクトに基づく売上予測種別でのみサポートされます。

開始する前に、Lightning Experience で作業していてコラボレーション売上予測が有効になっていることを確認します。

調整の有効化

現在の売上予測値と将来の営業結果間の差異を予想する売上予測ユーザーがコラボレーション売上予測で売上予測積み上げ集計値を調整できるようにします。売上予測マネージャーが部下と下位テリトリーの売上予測を調整できるかどうか、売上予測ユーザーが自分の売上予測を調整できるかどうか、またはその両方を指定します。複数の売上予測種別を有効にしている場合、売上予測種別ごとに別々の調整後の金額が保持されます。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定]を選択します。
2. [調整と判断を有効化]セクションで、売上予測を調整できるユーザーを選択します。
 - 売上予測マネージャーが直属の部下と下位テリトリーの売上予測を調整できるようにするには、[マネージャーによる調整]を選択します。この設定は、デフォルトでオンになっています。
 - すべての売上予測ユーザーが自分の売上予測(所有するテリトリー売上予測を含む)を調整できるようにするには、[所有者による調整]を選択します。
3. 売上予測概要の調整可能な売上予測分類セルにマウスポインターを置いたときに調整を表示するか、調整可能な売上予測分類ごとに個別の列として表示するかを選択します。

調整を列として表示するように選択すると、売上予測ページに調整可能な売上予測分類ごとに列が追加されます。調整可能な売上予測分類ごとに最大3つの列が表示されます。

- 調整前の元の売上予測値が表示されている列。
- 所有者による調整が有効になっている場合、売上予測ユーザーの直属部下の調整が表示されている列。
- 売上予測ユーザー自身の調整が表示されている列

調整に関するメモは、列にマウスポインターを置くと参照できます。調整の表示方法を変更しても、調整データは失われません。

4. 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: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

[売上予測の設定]ページを表示する

- 「設定・定義の参照」および「すべての売上予測の参照」、「売上予測を許可」、または代理売上予測マネージャー

[売上予測の設定]ページを編集する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

売上予測ユーザーが調整および判断できるようにする

- 「ユーザーの管理」および「アプリケーションのカスタマイズ」

5. 売上予測を調整する各ユーザーのプロファイルで、「売上予測の上書き」ユーザー権限があることを確認します。この権限は、デフォルトで標準プロファイルで使用できます。

調整の列の名前変更

売上予測ページで調整を列として表示するように選択した場合、販売モデルやビジネスプラクティスに合わせて、デフォルトの列名を変更できます。たとえば、[私の達成予測] 列の名前を [Call (通話)] や [Call Number (通話の数)] に変更して、売上予測に関する最適な推定値が示されるようにします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
2. [調整と判断を有効化] セクションを編集します。1つの以上の調整オプションが選択されていて、調整が列として表示され、それらの設定が保存されていることを確認します。
3. 調整設定が保存されたら、テーブルを表示して、調整可能な分類ごとに列名を更新します。

[マネージャーによる調整] と [所有者による調整] のどちらを選択したかによって、名前を変更できる列が決まります。追加する列名が説明されている動作および分類と一致していることを確認します。ブラウザーウィンドウのサイズが変更されると、列名は切り捨てられます。短い名前を使用することをお勧めします。

4. 変更内容を保存します。

❗ 重要: テーブルで行った変更により、調整の列名のみが更新されます。カテゴリ名の変更の手順は、「[コラボレーション売上予測の売上予測分類のカスタマイズ](#)」(ページ 483) を参照してください。

マネージャーによる判断の有効化

売上予測マネージャーが現在の売上予測期間中に成立する確度の高い部下の商談を示すことができるようにします。マネージャーによる判断のメリットを最大限に引き出すために、マネージャーが売上予測積み上げ集計レベルで調整できるようにすることもお勧めします。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
2. [調整と判断を有効化] セクションを編集して、[マネージャーによる判断] を選択します。
3. ビジネスニーズに合わせて売上予測商談リストの [マネージャーによる判断] 項目で使用できる選択リスト値を変更するには、提供されたテーブルの値を編集します。

追加する値が各値で説明されている動作と一致していることを確認します。IN 値は、売上予測マネージャーが成立する可能性が極めて高いと考え、売上予測調整の一環として積み上げ集計される商談を示すために使用されます。OUT 値は、売上予測マネージャーが売上予測に含めず、売上予測から除外される商談を示します。

判断値を変更する場合は、翻訳があるかどうかを確認し、必要に応じて更新します。翻訳値は、ユーザーが選択した言語で売上予測ページに表示されます。詳細は、「[トランスレーションワークベンチ](#)」を参照してください。翻訳された値は [設定] ページには含まれません。

4. 変更内容を保存します。
5. マネージャーによる判断を許可する売上予測種別ごとに、[マネージャーによる判断] 列が含まれるように売上予測種別の商談リストを編集します。

ユーザーロール階層の売上予測種別の場合は、商談リストに [所有者氏名] 列も含まれていることを確認します。テリトリーベースの売上予測種別の場合は、[テリトリー名] 列を追加します。Salesforce モバイルアプリケーションで列を表示するには、列を商談リストの最初の 4 列に含めます。

6. 各売上予測マネージャーのプロファイルで、「売上予測の上書き」ユーザー権限があることを確認します。この権限は、デフォルトで標準プロファイルで使用できます。

売上予測調整およびマネージャーによる判断の無効化

売上予測マネージャーとユーザーが売上予測を調整しないようにするか、売上予測マネージャーが売上予測で商談に判断を適用しないようにするには、[設定]でこれらのオプションを無効にします。いずれのオプションも無効にするためにユーザー権限の更新は必要ありません。

 **警告:** 売上予測調整を無効にすると、すべての売上予測種別で既存の調整が削除されます。これらの機能を無効にする前に、「[コラボレーション売上予測でのマネージャーによる判断と売上予測調整の削除](#)」を参照してください。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定]を選択します。
2. [調整と判断を有効化]セクションを編集します。
3. 許可しないようにするオプションを選択解除します。
4. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測実装ガイド](#)

[コラボレーション売上予測での商談フェーズと売上予測分類の対応付けの管理](#)

コラボレーション売上予測での時点販売予測の許可

売上予測送信は、売上予測期間中に成立見積をもった収益または数量に関して営業担当またはマネージャーが最も高く評価したものです。セールス組織内の管理レベルでは売上予測積み上げ集計を確認するため、現在の売上予測を送信された売上予測数および目標と比較します。

有効にすると、商品ファミリーや他の売上予測グループを含まない有効な売上予測種別で売上予測送信を使用できます。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定]を選択します。
2. [売上予測送信]を有効にします。
3. 変更を保存します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザー権限

売上予測登録を有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

コラボレーション売上予測の目標の設定

ユーザーが売上予測の目標と目標達成率の情報を確認できるように目標を設定します。

目標は、ユーザーまたはテリトリーに割り当てられる月別または四半期別の売上目標です。マネージャーの売上目標は、マネージャーおよびチームに期待される売上と等しくなります。目標積み上げ集計は、ユーザーおよびマネージャーが手動で実行します。目標では、収益、数量、カスタム基準データを使用できます。複数の売上予測種別を有効にしている場合、売上予測種別ごとに別々の目標情報が保持されます。

コラボレーション売上予測での目標情報の表示

チームが売上予測ページで売上目標と目標達成率を確認できるようにします。

[設定]でのコラボレーション売上予測の目標データの管理

データローダーや API を使用せずに売上目標を容易に管理し、チームが売上予測ページで目標を確認できるようにします。

外部ソースからのコラボレーション売上予測の目標データの管理

データローダーでは、簡単なポイント&クリックで Salesforce の目標データを追加、調査、および編集できます。APIの方が柔軟性は高くなりますが、コードを作成する必要があります。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測実装ガイド](#)

エディション

目標およびAPIを介した目標管理を使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

Salesforce の [設定] を介した目標管理を使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション:
Professional Edition、
Performance Edition および
Developer Edition と、Sales Cloud が付属した
Enterprise Edition および
Unlimited Edition

コラボレーション売上予測での目標情報の表示

チームが売上予測ページで売上目標と目標達成率を確認できるようにします。

開始する前に、Lightning Experience で作業していて[コラボレーション売上予測が有効になっている](#) (ページ 457) ことを確認します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「[売上予測の設定](#)」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
2. [目標を表示] セクションで、[目標を表示] を選択します。
3. 変更内容を保存します。

 **警告:** コラボレーション売上予測を無効にすると、目標が無効になります。売上予測種別を削除または無効化すると、関連する目標が消去されます。

関連トピック:

[\[設定\] でのコラボレーション売上予測の目標データの管理](#)

[外部ソースからのコラボレーション売上予測の目標データの管理](#)

[コラボレーション売上予測の概念](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: **Professional** Edition、**Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

[売上予測の設定] ページを表示する

- 「[設定・定義の参照](#)」および「[すべての売上予測の参照](#)」、「[売上予測を許可](#)」、または代理売上予測マネージャー

[売上予測の設定] ページを編集する

- 「[アプリケーションのカスタマイズ](#)」

[設定]でのコラボレーション売上予測の目標データの管理

データローダーやAPIを使用せずに売上目標を容易に管理し、チームが売上予測ページで目標を確認できるようにします。

1. 目標が有効になっていることを確認します。
2. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「目標」と入力し、[売上予測目標]をクリックします。
3. 追加または更新する目標の期間、売上予測種別、および商品ファミリー (関連する場合)または売上予測グループ値を選択し、[目標を表示]をクリックします。
4. 目標を管理するユーザー、役割、またはテリトリーを検索して選択し、[選択した行を編集]をクリックします。鉛筆アイコンをクリックして目標および通貨項目を編集することもできます。
5. 目標を入力して、変更を保存します。

関連トピック:

[外部ソースからのコラボレーション売上予測の目標データの管理](#)

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

使用可能なエディション:
Professional Edition、
Performance Edition および
Developer Edition と、Sales
Cloud が付属した
Enterprise Edition および
Unlimited Edition

ユーザー権限

[売上予測の設定]ページを
表示する

- 「設定・定義の参照」
および
「すべての売上予測の
参照」、「売上予測を
許可」、または代理売
上予測マネージャー

売上予測階層のすべての
ユーザーの目標を管理す
る

- 「目標の管理」
および
「すべての売上予測の
参照」

外部ソースからのコラボレーション売上予測の目標データの管理

データローダーでは、簡単なポイント & クリックで Salesforce の目標データを追加、調査、および編集できます。APIの方が柔軟性は高くなりますが、コードを作成する必要があります。

データアクセスと可用性

目標のデータは ForecastingQuota オブジェクトに保存されます。データをインポートするアクセス権があり、「目標を管理」権限を持つユーザーは、売上予測階層で自分より下位のユーザーの目標データを更新できます。データをインポートするアクセス権があり、「目標を管理」権限と「すべての売上予測の参照」権限を持つユーザーは、売上予測階層内のすべてのユーザーのデータを読み込むことができます。

データの準備

データローダーを使用して目標データを売上予測目標オブジェクトにインポートします。データローダーの機能よりも高い柔軟性が必要な場合は、Enterprise APIを使用する必要があります。いずれかの方法を使用するには、APIアクセスが有効になっていることを確認し、次の列を含む .csv ファイルを準備します。

- ユーザー ID
- 売上予測種別 ID
- 目標金額または目標数量 (売上予測の方法によって異なる)
- 通貨コード
- 期間開始日 (yyyy-mm-dd または yyyy-mm-ddThh:mm:ss.sssZ など。例、2012-03-01T08:00:00.00Z)

テリトリー売上予測を使用する場合は、[テリトリー ID]列を含めます。商品ファミリーの売上予測を使用する場合は、商品ファミリーの列を含めます。

.csv ファイルを整理するために、[売上予測所有者名]と[売上予測種別名]の列を含めることもできますが、これらの列は必須ではありません。次の例は、組織で使用する目標金額と追加された追加の列を使用する .csv ファイルの設定です。

ユーザー名	ユーザー ID	売上予測種別名	売上予測種別 ID	目標金額	通貨コード	開始日
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityRevenue	0DbD00000001eQBKAY	250000	USD	2012-03-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityRevenue	0DbD00000001eQBKAY	250000	USD	2012-04-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityRevenue	0DbD00000001eQBKAY	250000	USD	2012-05-01

データの対応付け

インポートが完了したら、次の表のように .csv ファイル内の列を ForecastingQuota オブジェクトに対応付けます。

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

使用可能なエディション:

「APIの有効化」権限のある **Professional Edition**

CSV ファイルの列ヘッダー	ForecastingQuota の項目
ユーザー ID	QuotaOwnerID
目標金額	QuotaAmount
目標数量	QuotaQuantity
通貨コード	CurrencyIsoCode
開始日	StartDate
商品ファミリー (売上予測データソースが商品ファミリーのときのみ必要)	ProductFamily
売上予測種別 ID	ForecastingTypeID
テリトリー ID	Territory2ID

目標データの読み込みに関する追加の考慮事項

ベストプラクティスとして、目標所有者の**個人設定の通貨**で目標データを読み込みます。[目標を表示]が無効である場合でも、API を使用すると、目標データをアップロードできます。データローダーのタイムゾーン設定が目標所有者のタイムゾーンより先の場合、1か月ずれることがあります。この問題を回避するには、目標を挿入するときに月の3日以降の日付を使用します。

関連トピック:

[\[設定\]でのコラボレーション売上予測の目標データの管理](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.faq_import_general_wrong_date.htm

[コラボレーション売上予測での目標情報の表示](#)

売上予測通貨の設定

会社でマルチ通貨を使用している場合、売上予測でマスター通貨を使用するか、または各売上予測マネージャーの個人設定の通貨を使用するかを選択します。

コラボレーション売上予測の売上予測通貨の選択

営業チームに適した売上予測通貨のオプションを選択します。

コラボレーション売上予測でマルチ通貨を使用する場合のガイドライン

会社で売上予測とマルチ通貨を使用している場合、Salesforce システム管理者は売上予測通貨を選択して売上予測種別を有効にします。売上予測通貨は、マスター通貨または各売上予測所有者の個人設定の通貨です。

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

使用可能なエディション:
Professional Edition、
Performance Edition および
Developer Edition と、Sales
Cloud が付属した
Enterprise Edition および
Unlimited Edition

コラボレーション売上予測の売上予測通貨の選択

営業チームに適した売上予測通貨のオプションを選択します。

開始する前に、Lightning Experience で作業していて[コラボレーション売上予測が有効になっている](#)ことを確認します。次に、[コラボレーション売上予測でのマルチ通貨の使用](#)に関する情報を確認します。

1. 「[売上予測におけるマルチ通貨](#)」で情報を確認します。
2. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「[売上予測の設定](#)」と入力し、[売上予測の設定]を選択します。
3. [デフォルトの通貨を選択]セクションで、[売上予測通貨]の横にあるオプションを選択します。
4. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の概念](#)

[コラボレーション売上予測の調整](#)

コラボレーション売上予測でマルチ通貨を使用する場合のガイドライン

会社で売上予測とマルチ通貨を使用している場合、Salesforce システム管理者は売上予測通貨を選択して売上予測種別を有効にします。売上予測通貨は、マスター通貨または各売上予測所有者の個人設定の通貨です。

- コラボレーション売上予測を使用する場合、[表示通貨](#)を選択します。これにはSalesforce で有効になっている任意の通貨を指定できます。通貨を変更するには、[歯車 \(Lightning Experience\)](#) または売上予測ページの右上にあるドロップダウンリスト (Salesforce Classic) から別の通貨を選択します。
- 収益ベースの売上予測を使用する場合、通貨レートが変更されると、商談と調整は、売上予測テーブルの値と共に変更後の値で積み上げ集計されます。
- 変更された値を積み上げ集計する間、処理中であることを示すインジケータ (🔄) が表示されます (Salesforce Classic のみ)。
- すべての売上予測期間 (過去、現在、未来) は、レートの変更によって変化します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

[売上予測の設定] ページを表示する

- 「[設定・定義の参照](#)」および「[すべての売上予測の参照](#)」、「[売上予測を許可](#)」、または[代理売上予測マネージャー](#)

[売上予測の設定] ページを編集する

- 「[アプリケーションのカスタマイズ](#)」

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

- ユーザーの個人設定の通貨に設定された通貨を無効化すると、ユーザーの通貨はマスター通貨に再設定されます。
- 個人設定の通貨の設定を編集するには、個人情報編集します。
- 売上予測種別の定義の一環として通貨項目のカスタム検索条件を追加すると、検索条件が作成されたときのマスター通貨が使用されます。

関連トピック:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_enable_multicurrency_implications.htm

[コラボレーション売上予測の調整](#)

[コラボレーション売上予測の要素](#)

[多様な観点からの売上予測の表示](#)

売上予測ページのカスタム列での別データの追加

コラボレーション売上予測の売上予測種別にカスタム列を追加して、ビジネスに重要なすべてのデータに基づいて売上予測に関する意思決定を行います。カスタム列には、インポートおよび参照されたデータ(ストレッチ目標や内部予約目標など)や、計算された値(目標とのギャップなど)を表示できます。すべての情報を1か所にまとめることで、他のリソースを利用することなく正確な売上予測を作成できます。

売上予測種別には、最大5個のカスタム列を追加でき、カスタム計算や参照データを表示する列を組み合わせで定義できます。デフォルトの売上予測種別には、デフォルトで[目標とのギャップ]列と[パイプカバー率]列が含まれます。

売上予測へのカスタム計算列の追加

データに基づいたより正確な売上予測を生成するために総計値を追跡するには、列を追加し、計算式を定義して計算された値をその列に表示します。

カスタム計算列の使用に関する考慮事項

売上予測種別にカスタム計算列を追加する前に、次のいくつかの考慮事項を確認してください。

コラボレーション売上予測に含める外部データの管理

ストレッチ目標や内部予約目標などの外部データを Salesforce に追加して、売上予測マネージャーが、売上の予測を確認するときに必要となるすべての情報を取得できるようにします。追加するデータは売上予測概要の列として追加でき、各売上予測種別の固有データとして使用できます。

外部データを含むカスタム列の売上予測ページへの追加

ビジネスに重要なデータの一部が Salesforce で管理されていない場合でも、すべてのデータを使用して売上予測に関する意思決定を行えます。外部データ(ストレッチ目標や内部予約目標など)を追加して、売上予測ページのカスタム列に表示します。売上予測を作成するために使用するすべての情報を1か所にまとめることで、他のリソースを利用することなく正確な売上予測を生成できます。

売上予測へのカスタム計算列の追加

データに基づいたより正確な売上予測を生成するために総計値を追跡するには、列を追加し、計算式を定義して計算された値をその列に表示します。

売上予測種別には、最大5個のカスタム列を追加でき、カスタム計算や参照データを表示する列を組み合わせで定義できます。デフォルトの売上予測種別には、デフォルトで [目標とのギャップ] および [パイプカバー率] カスタム計算列が含まれます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
2. [選択可能な売上予測種別] で、カスタム計算列の追加先である売上予測種別のクイックアクションから [カスタム列を管理] を選択します。
3. [カスタム列を追加] をクリックします。
4. 列の型として [計算済み] を選択します。
5. 名前を入力し、カスタム列の結果の型を選択します。名前は売上予測ページの列ヘッダーとして表示されます。結果種別は、数式で生成されることが予想される値のデータ型です。
6. 数式項目に、カスタム列に含める値を表す数式を入力します。
数式で別の列を参照するには、API 列名を使用します。たとえば、数式で [完了] 列を参照するには、FormulaAmount0 を使用します。数式内から、別のカスタム列を参照することはサポートされていません。API 列名、サポートされる演算子、サポートされる関数のリストについては、ForecastingColumnDefinition の Formula 項目を参照してください。
7. カスタム列を保存し、[完了] をクリックします。
8. ページでの列の順序を変更するには、任意の売上予測種別のクイックアクションメニューで [表示する列を選択] を使用します。
9. 売上予測概要で列を正しい順序で配置するには、売上予測種別のクイックアクションメニューから [表示する列を選択] を選択します。

この列は売上予測ページの売上予測概要に表示されます。

数式の値が null または無効な場合、値に「-」が表示されます。売上予測で 0 または負の値に「-」を表示するには、数式で IF 関数を使用して 0 または負の数値を検出します。

関連トピック:

[カスタム計算列の使用に関する考慮事項](#)

[販売予測列の表示、非表示、並び替え](#)

[数式項目の制限および制約](#)

[一般的な数式エラー](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

[売上予測の設定] ページを表示する

- 「設定・定義の参照」

および

「すべての売上予測の参照」、「売上予測を許可」、または代理売上予測マネージャー

売上予測種別を作成および管理する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

カスタム計算列の使用に関する考慮事項

売上予測種別にカスタム計算列を追加する前に、次のいくつかの考慮事項を確認してください。

- 各売上予測種別には、最大5個のカスタム列を含めることができます。これには、カスタム計算列や、外部データを表示する列が含まれます。
- デフォルトの[商談金額]売上予測種別には、[目標とのギャップ]および[パイプカバー率]列が含まれます。これらの列は、目標データを Salesforce に追加した場合に表示され、その種別の5個のカスタム列の一部とみなされます。
- 売上予測ページでは、過去7日間の変更はカスタム計算列に表示されません。また、カスタム計算列は積み上げ集計に含まれません。
- 売上予測のカスタム計算列は調整できません。

有効または無効な売上予測種別にカスタム計算列が1つ以上ある場合は、その列が削除されるまで次のアクションを実行します。

- [売上予測の設定]で単一分類積み上げ集計から累積積み上げ集計に切り替える。
- [可能性が最も高い]分類を有効化する。
- [目標を表示]を無効にする(カスタム列の数式が目標値を参照している場合)。

関連トピック:

[売上予測へのカスタム計算列の追加](#)

コラボレーション売上予測に含める外部データの管理

ストレッチ目標や内部予約目標などの外部データを Salesforce に追加して、売上予測マネージャーが、売上の予測を確認するときに必要となるすべての情報を取得できるようにします。追加するデータは売上予測概要の列として追加でき、各売上予測種別の固有データとして使用できます。

データアクセスと可用性

カスタム列のデータは、売上予測カスタムデータオブジェクトに追加されたカスタム数値項目およびカスタム通貨項目に保存されます。データをインポートするアクセス権があり、「売上予測カスタムデータを管理」権限を持つユーザーは、自分のカスタム項目と売上予測階層内の部下のカスタム項目にデータを読み込んで管理できます。

「すべての売上予測の参照」権限を持つユーザーは、売上予測階層内のすべてのユーザーのデータを管理できます。

データの準備

データローダーを使用して、売上予測カスタムデータオブジェクトのカスタム項目にデータをインポートします。データローダーの機能よりも高い柔軟性が必要な場合は、Enterprise API を使用する必要があります。いずれかの方法を使用するには、API アクセスが有効になっていることを確認し、次の列を含む.csv ファイルを準備します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Sales Cloud が付属した Enterprise Edition、Performance Edition、および Unlimited Edition

- ユーザー ID
- 売上予測種別 ID
- 期間開始日 (yyyy-mm-dd または yyyy-mm-ddThh:mm:ss.sssZ など。例、2012-03-01T08:00:00.00Z)
- 読み込むデータごとに 1 つの列

テリトリー売上予測を使用する場合は、[テリトリー ID] 列を含めます。商品ファミリーの売上予測を使用する場合は、[商品ファミリー] 列を含めます。

.csv ファイルを整理するために、[売上予測所有者名] と [売上予測種別名] の列を含めることもできますが、これらの列は必須ではありません。次の例は、ストレッチ目標を参照データとして読み込むための .csv ファイルの設定です。

売上予測 ユーザー名	売上予測所有者 ユーザー ID	売上予測種別名	売上予測種別 ID	商品ファミ リ	スプレッ チ目標	期間開始日
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityLineItemRevenue	0DbD00000001eQ9KAI	ハード ウェア	20,000	2023-03-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityLineItemRevenue	0DbD00000001eQ9KAI	ソフト ウェア	35,000	2023-04-01

データの対応付け

インポートが完了したら、次の表のように .csv ファイル内の列を ForecastingCustomData オブジェクトに対応付けます。

CSV ファイルの列ヘッダー	売上予測項目
ユーザー ID	ForecastingOwnerID
売上予測種別 ID	ForecastingTypeID
期間開始日	StartDate
商品ファミリー (売上予測データソースが商品ファミリーのときのみ必要)	ProductFamily
テリトリー ID (テリトリー売上予測種別にのみ必要)	ForecastingTypeID
参照データ列	売上予測カスタムデータオブジェクトのカスタム数値項目またはカスタム通貨項目の名前

関連トピック:

[カスタム列の作成](#)

[データローダー](#)

『SOAP API 開発者ガイド』: [データの読み込みと統合](#)

外部データを含むカスタム列の売上予測ページへの追加

ビジネスに重要なデータの一部が Salesforce で管理されていない場合でも、すべてのデータを使用して売上予測に関する意思決定を行えます。外部データ(ストレッチ目標や内部予約目標など)を追加して、売上予測ページのカスタム列に表示します。売上予測を作成するために使用するすべての情報を 1 か所にまとめることで、他のリソースを利用することなく正確な売上予測を生成できます。

売上予測ページには、最大 5 個のカスタム列を追加でき、カスタム計算や参照データを表示する列を組み合わせで定義できます。

カスタム列を売上予測種別に追加する前に、売上予測カスタムデータオブジェクトでカスタム数値項目またはカスタム通貨項目が使用できることを確認します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「売上予測の設定」と入力し、[売上予測の設定] を選択します。
2. [選択可能な売上予測種別] で、独自のデータの追加先である売上予測種別のクイックアクションから [カスタム列を管理] を選択します。
3. [カスタム列を追加] をクリックします。
4. 列の型として [参照データ] を選択します。
5. 表示するデータを含むカスタム項目を選択します。選択できるのは、売上予測カスタムデータオブジェクトのカスタム通貨項目およびカスタム数値項目のみです。
列にあるデータを列名で識別できることと、データ型が項目で使用可能なデータ型と一致していることを確認します。
6. カスタム列を保存し、[完了] をクリックして [売上予測の設定] ページに戻ります。
7. 売上予測概要で列を正しい順序で配置するには、売上予測種別のクイックアクションメニューから [表示する列を選択] を選択します。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測に含める外部データの管理](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

参照する売上予測データを保存する項目を管理する

- 「売上予測カスタムデータの管理」

[売上予測の設定] ページを表示する

- 「設定・定義の参照」および

「すべての売上予測の参照」、「売上予測を許可」、または代理売上予測マネージャー

売上予測種別を作成および管理する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

売上予測グラフの履歴データの設定

コラボレーション売上予測グラフで、営業リーダーに必要なデータを提供するには、売上予測データの履歴トレンドが有効になっていることを確認します。また、保持期間が適切に設定されていることを確認します。

1. [設定]の[クイック検索]ボックスに「履歴トレンド」と入力し、[履歴トレンド]を選択します。
2. オブジェクトリストから[売上予測データ]を選択します。
3. グラフの機能をすべて利用するには、履歴トレンドデータを13か月間保持します。これはデフォルト設定です。この保持期間によって、履歴トレンドグラフに過去の1年分の売上予測を表示できます。
4. 履歴トレンドが有効になっていない場合、有効にするオプションを選択します。
5. 変更内容を保存します。

コラボレーション売上予測での商談フェーズと売上予測分類の対応付けの管理

売上予測は、商談の[フェーズ]項目と[売上予測分類]項目間で選択リスト値がどのように対応付けられているかに依存します。たとえば、最終交渉フェーズを最善達成予測の売上予測分類に対応付けると、最終交渉の商談の金額は最善達成予測の売上予測金額に含まれます。商談のフェーズが変わると、確度と売上予測分類も変わります。

次に、対応付けの例を示します。

フェーズ	確度	売上予測分類
コンタクト	10%	パイプライン
評価	10%	パイプライン
ニーズの把握	20%	パイプライン
値の提示	50%	パイプライン
ID 決定者	60%	パイプライン
認識分析	70%	最善達成予測
提案書/見積書の作成	75%	最善達成予測
最終交渉	90%	達成予測
商談成立	100%	完了
不成立	0%	売上予測から除外 (売上予測に含まれません)

商談オブジェクトの[フェーズ]項目の対応付けを更新します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

ユーザ権限

履歴トレンドを有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

1. オブジェクトマネージャーから、商談オブジェクトを開き、[項目とリレーション]を選択します。
2. [フェーズ]をクリックします。商談フェーズ選択リスト値の各行には、対応付けられているフェーズと売上予測分類が表示されます。
3. 対応付けを変更するには、[編集]をクリックします。
4. 変更内容を保存します。

 **メモ:** ユーザーは、自分が所有する商談の [売上予測分類] 項目を編集して、デフォルトのフェーズから分類への対応付けを上書きできます。Salesforce Classic では、フェーズで使用できる売上予測分類が判定されます。Lightning Experience では、すべてのフェーズですべての売上予測分類を使用できます。

コラボレーション売上予測機能の無効化に関する考慮事項

コラボレーション売上予測またはその機能を無効にする前に、データにどのように影響するかを確認してください。

特定の機能を無効化すると目標および調整データが消去される可能性があるため、無効化する前にデータのエクスポートを検討してください。設定の変更を完了したら、データを Salesforce にインポートし直すことができます。例外:

- 期間を [毎月] から [毎四半期] または [毎四半期] から [毎月] に変更すると、目標データまたは調整データを Salesforce にインポートし直すことはできません。既存の値が新しい期間と連携しません。
- テリトリー売上予測が有効な場合にテリトリーデータを変更すると、目標データまたは調整データを Salesforce にインポートし直すことはできません。既存の値が新しいテリトリーデータと連携しません。

状況	消去される項目
コラボレーション売上予測の無効化	調整 (売上予測階層はそのまま残ります)
売上予測種別を無効化する	その売上予測種別の目標および調整。 レポートエクスペリエンスを最適化するには、売上予測種別に含まれる商談のマネージャーによる判断を手動で削除します。
調整設定の変更	調整
月間期間を四半期に変更するか、四半期期間を月間期間に変更する	目標、調整、および売上予測送信履歴
積み上げ集計種別の変更	調整および売上予測送信履歴

コラボレーション売上予測を無効にするには、Salesforce にお問い合わせください。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

調整が売上予測から消去されても、売上予測に基づく基本データには影響しません。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の概念](#)

[コラボレーション売上予測の有効化と売上予測設定の定義](#)

コラボレーション売上予測の売上予測期間の行生成

会計年度、デフォルト設定、およびユーザーごとの予測可能な項目に基づいて、販売予測期間の行がどのように生成されるかを確認します。

コラボレーション売上予測が有効になっている場合、予測可能な項目を含む会計年度ごとに 17 個の期間の行が生成され、1 行ずつ次の期間の行が生成されます。

- 年の月ごと (合計行数 12 行)
- 年の各四半期 (合計 4 行)
- 年間全体 (1 行合計)

ユーザーのデフォルトの日付範囲と予測可能な項目によって、生成される売上予測期間が決まります。

デフォルトの日付範囲

[売上予測の設定] ページの [デフォルトの日付範囲を選択] セクションで設定された日付範囲では、売上予測ページにデフォルトで表示される売上予測期間を指定します。指定された範囲内のすべての販売予測期間を使用可能にするため、販売予測期間は最大範囲の各会計年度に対して生成されます。

各売上予測ユーザー

期間の行は、ユーザーが売上予測可能な項目を持つ最も早い会計年度から最新の会計年度までの期間 (現在の期間から最大 10 年後) の間に生成されます。

場合によっては、売上予測期間の行は売上予測可能な項目が作成された年のみに生成されます。

- 現在の売上予測期間を超える売上予測可能な項目が作成される。たとえば、現在の期間が 2028 に改称し、2030 に予測可能な項目を作成すると、期間行は 2030 年で作成されますが、2029 では作成されません。ユーザーが階層内のロールを変更したり、会計年度が変更したりして、売上予測のディメンションが変更された場合、その時点でユーザーの期間が再計算され、2029 年の期間が生成されます。
- 予測可能な項目が過去に作成された。たとえば、2020 ~ 2025 の既存の期間があり、2017 で売上予測可能な項目を作成した場合、2017 会計年度の売上予測期間は作成されますが、2018 年と 2019 年の売上予測期間は作成されません。この場合、売上予測ディメンションの変更によって 2018 年と 2019 の期間は作成されません。

エディション

使用可能なエディション:
すべてのエディション
(Sales Cloud 付属)

コラボレーション売上予測による売上予測

コラボレーション売上予測を使用すると、チームは売上を容易に予測できます。

Salesforce を使用した売上予測の一連の動画をご覧ください。● [Forecast with Confidence Using Salesforce \(Salesforce を使用した信頼性の高い売上予測\)](#)

コラボレーション売上予測の要素

コラボレーション売上予測を使用する場合、売上予測の構成要素について確認してください。

コラボレーション売上予測の使用に関するガイドライン

主要なガイドラインを確認し、コラボレーション売上予測を最大限に活用します。

コラボレーション売上予測の売上予測種別の管理

コラボレーション売上予測の売上予測種別では、売上予測の計算方法と異なる観点で売上を予測する方法を指定します。使用可能な売上予測種別について説明します。

売上予測目標の管理

売上予測目標は、営業チームメンバーまたはテリトリーに割り当てられる月別または四半期別の売上目標です。マネージャーの売上目標は、マネージャーおよびチームに期待される金額の合計と等しくなります。目標の積み上げ集計はユーザーおよびマネージャーが手動で実行し、収益または数量のデータを使用できます。複数の売上予測種別を有効にしている場合、種別ごとに別々の目標情報が保持されます。

売上予測の表示

売上予測情報の表示の基本について説明します。

コラボレーション売上予測での特定の時点での売上予測データの取得

売上予測の送信は、売上予測期間中に成立することが予想される収益または数量の最善の予測です。通常は毎週必要です。申請により、申請するときに売上予測のスナップショットが取得されます。管理レベルで売上予測積み上げ集計をレビューするときに、現在の売上予測を送信された売上予測数や目標と比較し、売上予測が最新であることを把握します。売上予測の全体の営業チームとビジネスに違いが通知される。

達成予測の売上予測へのパスの定義

すべてのレベルの売上予測マネージャーは、チームの知識、進行中の商談、および現在の販売状況に基づいて、売上予測を確認、分析、調整します。システム設定によっては、売上予測マネージャーは成立する確度が最も高い直属の部下の商談に独自の判断を適用できます。また、売上予測ユーザーと売上予測マネージャーは、積み上げ集計レベルで売上予測を調整できます。

関係者との売上予測の共有

売上予測の可視性を高め、関係者がコラボレーション売上予測で予測された売上を表示、調整、送信、およびレポートできるようにします。たとえば、営業マネージャーは報告目的で売上予測を営業担当と共有したり、外出中の他の営業マネージャーと共有したりできます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

関連トピック:

[Trailhead: Forecast with Precision \(正確な売上予測\)](#)

コラボレーション売上予測の要素

コラボレーション売上予測を使用する場合、売上予測の構成要素について確認してください。

- 調整 — 調整は、売上予測期間の終了時に売上予測の商談によってもたらされると見込まれる最終金額についての判断を示します。売上予測マネージャーと営業担当は調整を行うことができます。売上予測マネージャーは、自分または部下の売上予測を調整する場合があります。たとえば、特定の営業担当が、商談に値を割り当てるときに過度に楽観的または保守的になる傾向があるとわかっている場合です。営業担当が売上予測を過小または過大評価されていると感じている場合、自分の売上予測を調整できます。売上予測マネージャーは、調整が含まれない売上予測と、商談チームの他の人が行った調整が含まれる売上予測を調整できます。調整しても、基本的な総積み上げ集計は変更されません。詳細情報が追加されます。複数の売上予測種別を有効にしている場合、種別ごとに別々の調整が保持されます。

調整後の金額を明確にするために、売上予測マネージャーは直属の部下の商談が調整後の売上予測合計に含まれるかどうかについての判断を適用できます。

売上予測マネージャーは、自分の達成予測と最善達成予測を調整できるほか、売上予測階層の1つ下のレベルの部下の売上予測を調整できます。また、売上予測階層で自分より下の全レベルの部下が行った調整を表示できます。部下の売上予測に行われた調整は、売上予測マネージャー自身の売上予測に積み上げ集計されます。調整にはメモを含めることができます。この調整メモはレポートに表示されません。

売上予測マネージャーから売上予測が共有され、[表示および編集] アクセス権が付与されている Salesforce ユーザーは、共有されている売上予測を調整できます。

- 調整なしの金額 (レポート要素) — 個人が所有する商談 (収益ベース) およびその個人の部下の商談の調整なしの合計金額。部下には売上予測階層のその個人の下位にいる全員が含まれます。
- マネージャーによる調整なしの金額 (レポート要素) — 売上予測の所有者が表示する売上予測数。この金額は、所有者の商談 (収益ベース) とその部下の商談の合計です。この金額には、売上予測所有者が自身の売上予測または部下の売上予測に対して行った調整が含まれます。この金額には、売上予測階層でその所有者より上位の売上予測マネージャーによって行われる調整は含まれません。
- マスター通貨 — 本社が収益の報告に使用する通貨であり、すべての通貨変換の基本。
- カスタム計算列 — Salesforce システム管理者が作成した数式に基づく値が含まれる売上予測列。
- カスタム検索条件 — 商談売上予測データを絞り込む条件を定義するルール。カスタム検索条件を使用すると、売上予測でさまざまな種別のデータを含めたり除外したりできます。システム管理者は、売上予測種別の作成時にカスタム検索条件を適用します。
- 売上予測 — 一連の商談の総積み上げに基づく期待売上上の表現。[売上予測] ページに表示される売上予測は、4つの標準売上予測分類 (パイプライン、最善達成予測、達成予測、完了) の商談の合計および小計です。Salesforce システム管理者は、Lightning Experience で [可能性が最も高い] 分類を表示し、単一分類積み上げ集計を名前変更し、累積分類積み上げ集計を名前変更することができます。Salesforce の設定方法に応じて、これらの売上予測に1つの売上予測分類の商談が反映されることもあれば複数の売上予測分類の商談が反映されることもあります。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

売上予測グリッドの売上予測は、売上予測積み上げ集計別、期間別、および任意で商品ファミリーおよびテリトリー別にまとめられます。売上予測には、売上予測マネージャーが直属の部下の売上予測に行った調整と、ユーザーが自分の売上予測に行った調整を含めることができます。

ユーザーは、売上予測階層で自分の下に位置するすべてのユーザーまたは1人の売上予測と関連する商談を、売上予測分類別に表示できます。たとえば、直属の部下にあたる営業マネージャー、そのマネージャーの直属の部下であるすべての営業担当者、またはある個人の7月の最善達成予測を表示します。

- 売上予測金額 (レポート要素) — 売上予測マネージャーの観点での収益売上予測、およびすべての売上予測の調整を含む所有者およびその部下の商談の合計金額。
- 売上予測分類 — 商談フェーズに基づいて商談が割り当てられる、営業サイクル内のカテゴリ。標準の売上予測分類は、[パイプライン]、[最善達成予測]、[達成予測]、[売上予測から除外] (売上予測に含まない)、および [完了] です。Salesforce システム管理者は、Lightning Experience で [可能性が最も高い] 分類を表示し、単一分類積み上げ集計を名前変更し、累積分類積み上げ集計を名前変更することができます。
- 売上予測通貨 — 会社のマスター通貨または各売上予測所有者の個人設定の通貨。
- 売上予測の日付範囲 — ユーザーが売上予測で表示する日付範囲。Salesforce システム管理者が選択した設定に応じて、範囲には月または四半期が含まれる場合があります。
- 売上予測の日付種別 — 売上予測の基礎となる日付の種別 (完了予定日、商品提供日、またはスケジュール日)。
- 売上予測の表示通貨 — ユーザーが売上予測を表示するために選択した通貨。ユーザーは売上予測ページから直接選択します。選択する通貨は会社の有効な通貨のいずれかである必要があります。
- 売上予測階層 — ネストした展開可能な売上予測ユーザーまたはテリトリーのリスト。これにより、会社内で売上予測を積み上げ集計する方法と売上予測を表示および調整できるユーザーが決まります。ロールベースの売上予測階層はユーザーロール階層に基づいており、売上予測マネージャーになるユーザーを指定します。テリトリーベースの売上予測階層はテリトリー階層に基づいており、売上予測マネージャーが割り当てられているテリトリーを表示します。コラボレーション売上予測が有効になっている場合、ロール階層に基づいて売上予測階層が生成されますが、Salesforce システム管理者はマネージャー、営業担当、またはその他のユーザーを追加または削除できます。テリトリー売上予測をユーザーが使用できるようにするには、管理者がテリトリー階層内のテリトリーに売上予測マネージャーを割り当てます。
- 売上予測所有者 — 商談を所有するか売上予測階層で売上予測マネージャーである売上予測ユーザー。売上予測マネージャーは、自身の商談を含めることができます。
- 数量ベースの売上予測 (レポート要素) — 売上予測マネージャーの観点での数量の売上予測、およびすべての売上予測の調整を含む所有者およびその部下の商談の合計数量。
- 売上予測共有 — 売上予測マネージャーは、自分の売上予測ページを会社内のすべてのSalesforceユーザーと共有できます。共有する場合、マネージャーは同僚が売上予測を調整できるようにするか、同僚にそれらを表示するだけにするかを指定します。
- 売上予測種別 — 売上予測は、標準の商談項目、商談商品、商談分割、オーバーレイ分割、テリトリー、商品スケジュール、またはカスタム通貨、数値項目、および日付項目から特定の種別のデータを使用するように設定されます。分割売上予測種別では数量単位を使用できません。一度に最大4つの売上予測種別を有効にできます。各売上予測種別に基づくデータについての詳細は、「[コラボレーション売上予測の売上予測種別](#)」を参照してください。
- 売上予測金額 — 商談リストの [売上予測金額] 列には、商談全体の合計ではなく、売上予測金額に加算される実際の値が表示されます。[売上予測金額] は、分割および商品ファミリーの売上予測種別、および商品提供日およびスケジュール日による売上予測に適用されます。

- 売上予測グリッド—売上予測ページの上部の部分。売上予測ページの下部にある商談リストは、売上予測グリッドの選択と動的に対応します。
- 総積み上げ集計—一連の商談の総合的な値に基づく期待売上の表現。売上予測には、必ず総積み上げ集計が含まれ、調整が含まれる場合もあります。
- マネージャーによる判断—商談が売上予測に含まれているかどうかに関する商談レベルの指標。
- 商談—営業チームの追跡の対象となる売上および進行中の商談。
- 商談商品—商談の [商品] 関連リスト内の品目。商品提供日の売上予測は、商品の [日付] 項目とその [合計金額]、[数量]、またはカスタム基準項目に基づきます。
- 商談分割—商談チーム全体でクレジットを共有すること。会社で商談分割に基づいて売上予測を行っている場合、ユーザーは売上予測ページで分割情報を参照できます。
- 商談フェーズ—見込み客または提案など、現在の商談のフェーズ。商談フェーズの値は売上予測分類の値に相関しているため、商談が売上予測に与える影響を判断できます。
- 所有者のみの金額 (レポート要素)—調整なしの個人の商談 (収益ベース) の合計金額。
- 所有者のみの数量 (レポート要素)—調整なしの個人の商談 (数量ベース) の合計数量。
- 個人設定の通貨—マスター通貨とは異なるユーザー独自の表示通貨。この通貨は、Salesforce で有効な通貨である必要があります。
- 商品ファミリー—会社の商品を分類する方法。たとえば、会社でハードウェアとソフトウェアを販売している場合、Salesforce システム管理者は「ハードウェア」と「ソフトウェア」という2つの商品ファミリーを作成します。
- 商品スケジュール—特定の期間にわたって支払いまたは納入が行われる商品の支払いおよび納入サイクル。スケジュール日の売上予測は、スケジュールの [日付] 項目とその [収益]、[数量]、またはカスタム基準項目に基づきます。
- 調整なしの数量 (レポート要素)—個人が所有する商談 (数量ベース) およびその個人の部下の商談の調整なしの合計数量。部下には売上予測階層のその個人の下の下位にいる全員が含まれます。
- マネージャーによる調整なしの数量 (レポート要素)—売上予測の所有者が表示する売上予測数。この数値は、所有者の商談 (数量ベース) と部下の商談 (部下の売上予測に行われた調整を含む) の合計数量です。これには、売上予測階層でその所有者より上位の売上予測マネージャーによって行われる調整は含まれません。
- 目標—ユーザーまたはテリトリーに割り当てられる、月別または四半期別の売上目標。マネージャーの売上目標は、マネージャーおよびチームに期待される売上と等しくなります。目標積み上げ集計は、ユーザーおよびマネージャーが手動で実行します。目標では、収益、数量、カスタム基準データを使用できます。複数の売上予測種別を有効にしている場合、種別ごとに別々の目標情報が保持されます。各テリトリーの目標は、テリトリーとユーザーに関連付けられます。
- 収益—ある分類の商談の総期待収益。
- 部下—売上予測階層で別の売上予測ユーザーまたはテリトリーの下の下位にある売上予測ユーザーまたはテリトリー。ユーザーは、すべての部下の売上予測を表示できます。調整を有効にしている場合、ユーザーはすべての部下の調整情報を表示でき、階層で自分の1レベル下に位置する部下の売上予測を調整できます。売上予測と調整は、売上予測ページの売上予測に積み上げ集計されます。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の概念](#)

コラボレーション売上予測の使用に関するガイドライン

主要なガイドラインを確認し、コラボレーション売上予測を最大限に活用します。

一般的なガイドライン

- 商談レベルで重要な詳細事項を追跡する。
- 潜在的な取引(メール、会議、アウトリーチなどの活動)に関連するすべての事柄を測定して、収益に対する貢献度を判定する。
- 商談について、後続のステップを含むアクション可能な ToDo と完了日を作成する。
- 販売フェーズを売上予測分類に対応付ける。売上予測の精度を上げるには、履歴データに基づいて完了の確度を調整します。
- 売上予測を調整するときは、部下と対話して、部下があなたの期待値を理解するようにする。
- 商談は頻繁に変更される可能性があるため、売上予測の調整を毎週再検討し、調整が無効になることを回避する。
- 全員が必要な売上予測にアクセスできるように、部下を持つ各営業マネージャーをロールベースの売上予測階層の売上予測マネージャーとして指定する。また、売上予測を積み上げ集計する各テリトリーにテリトリーマネージャーを割り当てます。
- ビジネスプロセスおよび用語と一致するように、売上予測分類名をカスタマイズする。

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

売上予測情報のナビゲーション

- 売上予測のユーザーは、アクセス権があるユーザーとテリトリーの売上予測にジャンプして表示できます。検索 (Lightning Experience) または [ジャンプ先] (Salesforce Classic) テキストボックスに名前を入力し始めて、名前を選択します。テリトリー売上予測を有効にしている場合、3 文字以上を入力すると、ユーザーとテリトリーの結果が表示されます。
- 売上予測ページで行を展開するには、その行をクリックする。
- 売上予測階層をドリルダウンすると、売上予測マネージャーの名前の付いたナビゲーションリンクがページの上部に表示される。これらのリンクをクリックして、階層をすばやく移動する。

売上予測情報の表示

- ウィンドウのサイズを 1,024 ピクセル以上に維持する。
- 売上予測概要グリッドで売上予測金額を小数点以下を四捨五入して表示するには、[表示設定] から [丸めた金額を表示] を選択します。小数点以下を含む完全な金額は、売上予測セルを選択したときに商談リストのヘッダーに表示されます。小数点以下は、調整と変更の詳細を表示するときにも含まれます。丸めた金額を表示すると、画面領域を最大化できます。
- Lightning Experience では、複数の売上予測種別が有効な場合、歯車アイコンの [タブの選択内容を編集] オプションを使用して、タブとして表示する売上予測を選択できます。Salesforce Classic では、売上予測ページの右上にあるドロップダウンリストから売上予測を選択します。
- 売上予測グリッドの列幅および商談リストは調節可能です。

- Lightning Experience では、タイムスタンプに売上予測ページが更新された日時が表示されます。進行中のデータ更新は示されません。
- Lightning Experience では、目標が 0 のみの行を含め、0 のみの値がある行がデフォルトで表示されます。部下と下位テリトリーの積み上げ集計を除いてすべての 0 の行を非表示にするには、売上予測ページの [表示オプション] で [すべての 0 の値を含む行を表示] を選択解除します。Salesforce Classic では、このオプションは商品ファミリー売上予測でのみ使用可能です。
- 同僚があなたと売上予測を共有している場合、[私の共有売上予測] リストから同僚の名前を選択して、共有されている売上予測にアクセスします。
- 販売予測レポートを使用してトレンドを分析し、パフォーマンスを確認する。
- 潜在的な販売に関連するすべての活動の総計値に沿ったダッシュボードを作成する。

コラボレーション

売上予測マネージャーである場合、商談および売上予測情報をチームと共有し、重要な詳細事項に注意を向けさせます。

- Salesforce Classic では、Chatter が有効な場合、部下の名前の上にカーソルを合わせて [今すぐチャット] をクリックすると、[フォローする] や [メッセージを送信] などの Chatter オプションが表示されます。
- Lightning Experience では、売上予測ページを会社内の Salesforce ユーザーと共有します。あなたに表示されるビューと同じビューが同僚に表示されます。共有する場合、同僚が売上予測を調整できるようにするか、同僚に売り上げ予測を表示するだけにするかを指定します。

関連トピック:

[関係者との売上予測の共有](#)

[コラボレーション売上予測の概念](#)

[コラボレーション売上予測レポートの使用に関するガイドライン](#)

コラボレーション売上予測の売上予測種別の管理

コラボレーション売上予測の売上予測種別では、売上予測の計算方法と異なる観点で売上を予測する方法を指定します。使用可能な売上予測種別について説明します。

収益および数量の売上予測

収益または数量の売上予測を計算します。

カスタム基準売上予測

売上予測種別の基準としてカスタム通貨項目またはカスタム数値項目を使用して、売上をビジネスに最も合う方法で予測します。

オーバーレイ分割売上予測

商談の成立には貢献しても、直接担当していない営業チームメンバーからの収益は、コラボレーション売上予測で追跡できます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition (商談分割の売上予測を除く)、Performance Edition、および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

テリトリー売上予測の管理に関する考慮事項

有効なテリトリーモデルを変更する前に、テリトリー売上予測データおよびパフォーマンスがどのような影響を受ける可能性があるのかを確認します。

収益および数量の売上予測

収益または数量の売上予測を計算します。

次に例を示します。

- 営業部門の副部長が米ドルに基づいた目標金額を設定したため、営業マネージャーは収益を使用して売上予測を行う必要があります。
- 10,000 個の販売促進商品を販売するインセンティブがあるため、営業担当は数量を使用して売上予測を行う必要があります。

商談オブジェクトなど、同じデータソースの収益および数量を予測する場合、Salesforce システム管理者はそれぞれに売上予測種別を作成し、売上予測ページで売上予測種別を切り替えることができます。

各売上予測種別に基づくデータについての詳細は、「[コラボレーション売上予測の売上予測種別](#)」を参照してください。

関連トピック:

[多様な観点からの売上予測の表示](#)

[コラボレーション売上予測の概念](#)

[コラボレーション売上予測でマルチ通貨を使用する場合のガイドライン](#)

[コラボレーション売上予測の調整](#)

カスタム基準売上予測

売上予測種別の基準としてカスタム通貨項目またはカスタム数値項目を使用して、売上をビジネスに最も合う方法で予測します。

- 重要:** このトピックの情報は、Performance Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition の Lightning Experience のカスタム基準に適用されます。Salesforce Classic の場合は、このトピックの「Salesforce Classic に関する注意」のセクションを参照してください。

基準を使用して売上予測を計算します。基準は、売上予測のために情報が収集されたオブジェクトの数値 (数量) 項目または通貨 (収益) 項目に基づきます。デフォルトでは、使用しているオブジェクトに応じて、標準の [金額]、[収益]、または [合計金額] 項目を使用した収益に基づいて、または [数量] 項目を使用した数量によって、売上予測を計算できます。売上予測種別に対して選択したオブジェクトに応じて、これらの 1 つ以上の項目をその種別の基準として選択できます。

売上予測の計算を実行するために必要な特定のビジネスモデルがあり、収益または数量を取得するためにカスタム通貨項目またはカスタム数値項目の値を使用しているとします。売上予測に使用するオブジェクトに応じて、これらのカスタム項目を使用でき、売上予測種別の基準として選択されます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Sales Cloud が付属した Performance Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition の Lightning Experience

次の項目種別を使用して、売上予測種別のカスタム基準として使用できるカスタム項目を定義します。

- **通貨:** カスタム通貨項目は売上を予測するために使用します。たとえば、カスタム通貨項目を作成して、月間経常収益または年間契約額を取得し、それらの値に関する売上予測を作成します。カスタム通貨項目は、商談、商談商品、商談分割、または品目スケジュールオブジェクトに基づいて売上予測を行う場合にカスタム基準として使用できます。
- **数値:** カスタム数値項目は、数量を予測するために使用します。たとえば、カスタム数値項目を作成して、純新規サブスクリプションの数を取得し、それらの値に関する予測を作成します。カスタム数値項目は、商談、商談商品、または品目スケジュールオブジェクトに基づいて予測を行う場合にカスタム基準として使用できます。

カスタム基準を使用する場合、基準として使用する項目を必ず選択してください。売上予測ページの商談リストの列としていずれかの項目を使用できるようにするためです。ユーザーが基準に使用されるカスタム項目へのアクセス権を持っていない場合でも、基準に基づいて売上予測を表示できます。商談リストのカスタム項目の値は表示できません。

Salesforce Classic に関する注意

Salesforce Classic では、商談分割でカスタム項目が有効になっている場合、商談分割を使用してカスタム通貨項目に基づいて売上予測を行うことができます。商談所有者は項目の 100% 分割を自動的に受け取ります。そのため、会社で項目の分割を使用しない場合、積み上げ集計は分割がない場合と同じになります。

関連トピック:

[カスタム項目の作成](#)

[コラボレーション売上予測の売上予測種別](#)

オーバーレイ分割売上予測

商談の成立には貢献しても、直接担当していない営業チームメンバーからの収益は、コラボレーション売上予測で追跡できます。

営業マネージャーは収益分割を使用して、商談を直接担当したチームメンバーにクレジットを与えることができます。商談のクレジットをより柔軟に割り当てることができるように、オーバーレイ分割を使用できます。オーバーレイ分割により、自分と他のチームメンバーは、商談に関わったオーバーレイ営業ロールにクレジットを割り当てることができます。オーバーレイ分割は、商談金額の任意の割合になるように設定でき、100%を超えることもできます。たとえば、営業チームには、案件成立に貢献したけれども、直接担当していない営業担当技術者、製品の専門家、またはパートナーが含まれることがあります。

オーバーレイ分割に基づいて売上予測を行う場合、売上予測金額は、商談の [金額] 項目とオーバーレイチームメンバーの分割率に基づいて、ロール階層により積み上げ集計されます。

営業担当の Allison の商談には、取引で Allison と協力した営業担当技術者の Owen の 50% のオーバーレイ分割が含まれているとします。商談の [金額] 項目は、Allison の商談収益の売上予測に集計されます。

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 の両方

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

Allison のマネージャーである Bryce は、営業担当技術者チームが取り組んでいる、その他すべての商談とともに、オーバーレイ売上予測を参照できます。Bryce は、商談の 100% のクレジットを Allison が受けていて、それが Allison の進行中パイプライン合計および Bryce の進行中パイプライン合計に貢献していることを確認できます。Bryce は、案件がより高い金額で成立すると予測する場合、達成予測の売上予測または最善達成予測の売上予測金額を調整できます。

Months	Closed Only	Commit Forecast	Best Case Forecast	Open Pipeline
Total: 3 Months	USD 2,496,600.00	USD 17,333,760.88	USD 23,419,440.88	USD 56,075,028.50
October FY 2017	USD 255,000.00	USD 3,971,440.17	USD 10,005,440.17	USD 23,377,890.17
Alan Wong →	USD 245,000.00	USD 3,355,000.00	USD 3,795,000.00	USD 12,762,250.00
Allison Wh... →	USD 0.00	USD 0.00	USD 0.00	USD 191,000.00
Brent Bassi →	USD 0.00	USD 606,440.17	USD 650,440.17	USD 650,440.17
Noah Lark... →	USD 0.00	USD 0.00	USD 5,550,000.00	USD 8,569,700.00

Opportunity Name	Account Name	Forecasted Amount	Split	Close Date	Stage	Probability (%)
ABC - 10 Laptops	ABC Labs	USD 5,000.00	100.00%	10/13/2017	Needs Analysis	100%
ABC Labs - 9 Spider 2 ...	ABC Labs	USD 3,650,000.00	100.00%	10/25/2017	Needs Analysis	20%
Acme - 600 Desktops	Acme Inc.	USD 445,115.17	100.00%	10/06/2017	Negotiation/Review	90%
Acme - Premium Supp...	Acme Inc.	USD 250,000.00	100.00%	10/13/2017	Negotiation/Review	90%

テリトリー売上予測の管理に関する考慮事項

有効なテリトリーモデルを変更する前に、テリトリー売上予測データおよびパフォーマンスがどのような影響を受ける可能性があるのかを確認します。

- ☑ **メモ:** この情報は、テリトリー管理の以前のバージョンではなく、営業テリトリーに適用されます。

データへの影響

操作	Salesforce によって削除される内容
テリトリーからユーザーを削除し、かつそのユーザーがテリトリーの売上予測マネージャーである	<ul style="list-style-type: none"> テリトリーの目標 子売上予測の商談に対して売上予測マネージャーが行ったマネージャーによる判断

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Developer Edition および Performance Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

操作	Salesforce によって削除される内容
	<ul style="list-style-type: none"> • 売上予測マネージャーが削除されたテリトリー内の無効化されたユーザーの商談に対して行われたマネージャーによる判断 • テリトリーの売上予測に対する所有者の調整 • テリトリーの売上予測マネージャーの売上予測に対して別のマネージャーが行った調整 • 部下の売上予測に対して売上予測マネージャーが行った調整 <p>ユーザーはテリトリーの売上予測マネージャーではなくなります。テリトリーの売上予測は使用できますが、値が変更されます。売上予測マネージャーのいないテリトリーの目標は、テリトリーの別のメンバーに再割り当てできます。</p>
売上予測マネージャーが割り当てられていないテリトリーから売上予測が有効になったユーザーを削除する	<ul style="list-style-type: none"> • テリトリーのユーザーの目標 • テリトリーの売上予測に対する所有者の調整(ユーザーが所有者) • テリトリーのユーザーの売上予測に対するマネージャーによる調整 <p>売上予測マネージャーのいないテリトリーの目標は、テリトリーの別のメンバーに再割り当てできます。</p>
子テリトリーがないテリトリーを削除する	<ul style="list-style-type: none"> • テリトリーの売上予測 • テリトリーのすべてのユーザーの目標 • テリトリーの売上予測の商談に対するマネージャーによる判断 • テリトリーの売上予測に対するマネージャーによる調整 • テリトリーの売上予測に対する所有者の調整
子テリトリーを別の親テリトリーに再割り当てする	<ul style="list-style-type: none"> • テリトリーの売上予測に対するマネージャーによる調整 • テリトリーの売上予測の商談に対するマネージャーによる判断 • テリトリーの売上予測に対する所有者の調整
以前に売上予測マネージャーが割り当てられていなかったテリトリーに売上予測マネージャーを割り当てる	<ul style="list-style-type: none"> • テリトリーの目標 • テリトリーの売上予測に対する所有者の調整

操作	Salesforce によって削除される内容
	<ul style="list-style-type: none"> • テリトリーの売上予測に対するマネージャーによる調整 <p>テリトリー内のユーザーに割り当てられている目標は、売上予測マネージャーに再割り当てできます。</p>
テリトリーの売上予測マネージャーの割り当てを変更する	<ul style="list-style-type: none"> • テリトリーの目標 • 以前の売上予測マネージャーが部下の売上予測に行った商談に対するマネージャーによる判断 • テリトリーの売上予測に対して行われた所有者の調整 • 部下の売上予測に対して前の売上予測マネージャーが行った調整 • テリトリーの売上予測に対して別の売上予測マネージャーが行った調整
ユーザーを無効化するか、ユーザーのライセンスを Chatter ユーザーライセンスのいずれかに変更し、かつそのユーザーがテリトリーの売上予測マネージャーである	<ul style="list-style-type: none"> • テリトリーの目標 • テリトリーマネージャーが行ったマネージャーによる判断 • 無効化された売上予測ユーザーが所有する商談に対するマネージャーによる判断 • テリトリーの売上予測に対する所有者の調整 • テリトリーの売上予測マネージャーの売上予測に対して別のマネージャーが行った調整 • 部下の売上予測に対して売上予測マネージャーが行った調整 <p>ユーザーはテリトリーの売上予測マネージャーではなくなります。テリトリーの売上予測は使用できますが、値が変更されます。</p>
テリトリーモデルをアーカイブする	モデル内のすべてのテリトリーの売上予測、目標、および調整
営業テリトリーの無効化	すべてのテリトリーの売上予測、目標、および調整

パフォーマンスへの影響

- ユーザーまたは売上予測マネージャーに割り当てられたテリトリー数はパフォーマンスに影響します。パフォーマンスの問題について徹底的にテストし、なんらかの問題が見つかった場合は、ユーザーまたは売上予測マネージャーごとのテリトリー数を減らすことをお勧めします。

売上予測目標の管理

売上予測目標は、営業チームメンバーまたはテリトリーに割り当てられる月別または四半期別の売上目標です。マネージャーの売上目標は、マネージャーおよびチームに期待される金額の合計と等しくなります。目標の積み上げ集計はユーザーおよびマネージャーが手動で実行し、収益または数量のデータを使用できます。複数の売上予測種別を有効にしている場合、種別ごとに別々の目標情報が保持されます。

Salesforce システム管理者が売上予測目標を有効にしている場合、目標データが売上予測ページの次の場所に表示されます。

- 特定期間の目標を含む列。売上予測に商品ファミリーまたは売上予測グループが含まれる場合は、この列に各商品ファミリーまたはグループの目標が含まれます。
- 特定の売上予測積み上げ集計の特定期間の達成率を含む行。

売上予測ページで目標と目標達成率がどのように機能するのかに関する短い動画をご覧ください。

 [ビデオを見る](#)

コラボレーション売上予測での目標情報の表示および非表示

Salesforce システム管理者によって目標が設定されている場合、目標データを表示または非表示にして、売上予測ページに必要な情報を表示できます。使用している売上予測種別に応じて、目標情報は収益または数量になります。複数の売上予測種別がある場合、種別ごとに別々の目標情報が保持されます。

コラボレーション売上予測で目標を使用する場合の考慮事項

売上予測目標を使用する前に、いくつかの考慮事項を確認してください。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション:

Professional Edition、**Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

コラボレーション売上予測での目標情報の表示および非表示

Salesforce システム管理者によって目標が設定されている場合、目標データを表示または非表示にして、売上予測ページに必要な情報を表示できます。使用している売上予測種別に応じて、目標情報は収益または数量になります。複数の売上予測種別がある場合、種別ごとに別々の目標情報が保持されます。

- 灰色: 0%
 - 赤: 1% ~ 33%
 - オレンジ: 34% ~ 66%
 - 緑: 67% 以上
1. 次のいずれかの操作を実行します。
 - a. Lightning Experience を使用している場合は、売上予測ページの右上にある歯車をクリックします。
 - b. Salesforce Classic を使用している場合は、[表示オプション] をクリックします。
 2. 各期間の目標を表示するには、[[目標] 列を表示] を選択します。
 3. 選択した期間での特定の積み上げ集計の目標達成率を表示するには、[目標達成率を表示] を選択します。各売上予測の下に表示されるパーセントと進行状況バーは、売上予測が表すユーザーの目標の比率を示します。

目標達成率の進行状況バーには次の色が使用されます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

売上予測ページで目標を表示または非表示にする

- 「すべての売上予測の参照」
または
「売上予測を許可」
または
代理売上予測マネージャーの地位

Lightning Experience のロールベースの売上予測にアクセスする

- 「ロールおよびロール階層の表示」

Quota	Closed	Commit	Most Likely	Best Case	Pipeline
-	\$325,941.28	\$1,814,634.16	\$1,426,230.69	\$1,056,186.10	\$1,661,240.48
\$500,000.00	35% \$175,729.91	45% \$226,279.86	89% \$442,637.09	0%	34% \$168,671.85
\$200,000.00	3% \$5,860.09	32% \$63,671.15	140% \$279,388.71	16%	185% \$370,206.23
\$500,000.00	0%	13% \$65,341.49	33% \$164,520.83	22%	50% \$249,403.55

関連トピック:

- [コラボレーション売上予測で目標を使用する場合の考慮事項](#)
- [コラボレーション売上予測での目標情報の表示](#)

コラボレーション売上予測で目標を使用する場合の考慮事項

売上予測目標を使用する前に、いくつかの考慮事項を確認してください。

- 商品ファミリーの売上予測では、営業マネージャーは、自身の個別の商品ファミリーの目標および目標達成率を参照することができません。積み上げ集計テーブルに表示されるのは総目標のみです。たとえば、3人の営業担当の目標金額が合わせて75,000ドルで、その売上予測マネージャーの個人の目標金額が30,000ドルの場合、マネージャーの目標は105,000ドルになります。
- 商談収益または数量に基づく売上予測種別では、月または四半期行に表示される目標値はその月または四半期の目標の入力値です。たとえば、マネージャーの目標が2月に500ドルと入力されている場合、500ドルが2月の目標として表示されます。[合計]行の目標値は、月および四半期の値の合計です。
- ユーザーロールを持つ商談、または商品ファミリーを持つテリトリーに基づく売上予測種別と、[私のテリトリー]サマリービューでは、月または四半期行に表示される目標値は、合計値です。たとえば、マネージャーの目標が2月に500ドルで、1人の部下の2月の目標が500ドルの場合、2月に対して表示される目標は1000ドルになります。[合計]行の目標値は、月または四半期の値の合計です。
- 編集できるのは直属の部下の目標のみで（「目標を管理」権限が必要）、自分の目標は編集できません。
- テリトリー売上予測では、売上予測マネージャーが定義されていれば、売上予測マネージャーに目標を割り当てることができます。テリトリーに売上予測マネージャーがいない場合、テリトリーのメンバーであるユーザーに目標を割り当てることができます。

関連トピック:

- [コラボレーション売上予測の概念](#)
- [コラボレーション売上予測での目標情報の表示および非表示](#)
- [コラボレーション売上予測での目標情報の表示](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic と Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

売上予測の表示

売上予測情報の表示の基本について説明します。

売上予測ページのメインコンポーネントの操作に関する動画概要をご覧ください。

[ビデオを見る](#)

コラボレーション売上予測の売上予測階層

売上予測階層は、ネストした展開可能な売上予測ユーザーまたはテリトリーのリストです。これにより、会社内で売上予測を積み上げ集計する方法と売上予測を表示および調整できるユーザーが決まります。

多様な観点からの売上予測の表示

Salesforce システム管理者が複数の売上予測種別を有効化している場合、関連する売上予測を売上予測ページのタブとして選択します。これで、各タブにすばやくアクセスして、さまざまな観点から売上予測を確認できます。

販売予測値の最近の変更の確認

売上予測の値の最近の変更を識別できるように、過去 7 日間の変更が売上予測概要で強調表示されます。営業リーダーは、チームの売上予測が変更されていることを突然知らされるのを好みません。セールス戦略や売上予測戦略を調整できるように、各売上予測分類の前週比の変更を表示できます。

組み込みのグラフを使用した売上予測の健全性の評価

組み込みのグラフを使用して、売上予測の状態を視覚化し、営業担当が販売目標を達成できるように支援します。販売予測グラフでは、手動で数値を計算する必要なく、売上予測種別全体の現在の期間の売上予測に対する変更を確認し、この期間の売上予測と過去の期間を比較します。

コラボレーション売上予測の月別および四半期別の売上予測

売上予測ページでは、Salesforce システム管理者が定義した設定に応じて、概要に各月または各四半期、さらに複数月または複数四半期にわたる売上予測が表示されます。システム管理者は、カスタム期間を有効にすることもできます。

コラボレーション売上予測の日付範囲の変更

Salesforce システム管理者がデフォルトの売上予測日付範囲表示を設定します。たとえば、デフォルトが現時点から 3 か月である場合があります。この範囲を使用するか、自分の売上予測に表示される日付範囲を変更します。

コラボレーション売上予測でのパートナーポータルユーザーの商談

パートナーポータルユーザーはあなたの Salesforce 組織の外部的存在ですが、間接的な販売チャネルを通じてあなたの組織の商品やサービスを販売します。パートナーポータルユーザーは、ポータルを使用して Salesforce にログインします。パートナーは商談を作成でき、ユーザーは商談をパートナーに割り当てることができます。

コラボレーション売上予測で商談の詳細を表示する場合のガイドライン

売上予測ページで商談の詳細を表示する場合の主要なガイドラインを確認します。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

コラボレーション売上予測で売上予測を更新する場合のガイドライン

売上予測は、特定のアクションで変更される可能性があります。たとえば、売上予測ページを表示しているときに、部下が関連する商談を編集したり、部下のさらに部下の売上予測を調整したりすることがあります。また、あなた自身があなたのページで部下の売上予測を調整する場合があります。これらの変更を表示するには、売上予測ページを更新します。

コラボレーション売上予測の売上予測階層

売上予測階層は、ネストした展開可能な売上予測ユーザーまたはテリトリーのリストです。これにより、会社内で売上予測を積み上げ集計する方法と売上予測を表示および調整できるユーザーが決まります。

ルールに基づいて、売上予測階層に追加されたり、売上予測階層から削除されたりします。階層内の位置も変更可能です。たとえば、直属の部下のいない営業担当は自分の売上予測のみを表示できます。ただし、営業担当が営業マネージャーになると、その営業担当は売上予測マネージャーとして売上予測階層に追加されます。

 **メモ:** 売上予測階層内に売上予測マネージャーがいない場合、そのロールとすべての下位ロールが売上予測から除外されます。

売上予測マネージャーとして指定されたユーザーは、パートナーポータルユーザーを含め、売上予測階層のそのユーザーより下のユーザーの売上予測と商談を表示することができます。売上予測マネージャーは、直属の部下と下位テリトリーの売上予測を調整することもできます。調整を行ったマネージャーと、階層でそのマネージャーの上にいるユーザーのみが、その調整を表示できます。

誰でもグラフを表示して、チームの売上予測階層を確認できるわけではありません。売上予測階層について質問がある場合は、Salesforce システム管理者または売上予測マネージャーに確認してください。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の調整](#)

[コラボレーション売上予測の使用に関するガイドライン](#)

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

多様な観点からの売上予測の表示

Salesforce システム管理者が複数の売上予測種別を有効化している場合、関連する売上予測を売上予測ページのタブとして選択します。これで、各タブにすばやくアクセスして、さまざまな観点から売上予測を確認できます。

1. Lightning Experience の売上予測ページで、歯車アイコンをクリックして、[タブの選択内容を編集] を選択します。
2. タブとして表示する売上予測を選択し、表示する順序で配置します。
3. 変更内容を保存します。

選択後にシステム管理者により有効化された売上予測種別は、売上予測ページに追加され、新規として示されます。選択したタブのリストからこれを削除するように選択することもできます。

 **ヒント:** 商品ファミリーまたはカスタム選択リストを使用してグループ化された売上予測の場合、売上予測ヘッダーの [グループ化単位] 項目を使用して、売上予測積み上げ集計をチーム別または他の値で最初に表示するように選択します。

Salesforce モバイルアプリケーションには、タブとして表示するために選択した売上予測のみが表示され、売上予測グループが含まれない種別のみが表示されます。

Salesforce Classic に表示される売上予測を変更するには、売上予測種別名の横にある  をクリックします。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の要素](#)

[収益および数量の売上予測](#)

[コラボレーション売上予測の概念](#)

[コラボレーション売上予測でマルチ通貨を使用する場合のガイドライン](#)

[コラボレーション売上予測の調整](#)

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:

Professional Edition、

Performance Edition および

Developer Edition と、Sales

Cloud が付属した

Enterprise Edition および

Unlimited Edition

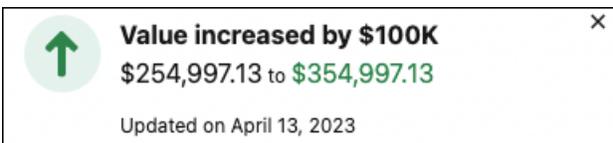
販売予測値の最近の変更の確認

売上予測の値の最近の変更を識別できるように、過去7日間の変更が売上予測概要で強調表示されます。営業リーダーは、チームの売上予測が変更されていることを突然知らされるのを好みません。セールス戦略や売上予測戦略を調整できるように、各売上予測分類の前週比の変更を表示できます。

重要: 売上予測の変更を確認するには、Salesforceシステム管理者と協力して売上予測データの履歴トレンドが有効になっていることを確認します。

履歴トレンドデータの準備ができれば、売上予測ページで、過去7日間に変更された売上予測概要に表示されている売上予測積み上げ集計値が赤および緑の矢印で強調表示されます。項目にマウスポインターを置くと、変更と値が最後に更新されたタイミングが表示されます。

- 履歴トレンドデータの準備ができれば、[売上予測] ページに移動します。
- 歯車アイコンから、[過去7日間の変更を表示] を選択します。
過去7日間に変更された売上予測積み上げ集計値は、値の増大については緑色の上矢印 ↑、値の減少については赤色の下矢印 ↓ で強調表示されます。
- 変更箇所に関する詳細を確認するには、売上予測値にマウスポインターを置きます。



組み込みのグラフを使用した売上予測の健全性の評価

組み込みのグラフを使用して、売上予測の状態を視覚化し、営業担当が販売目標を達成できるように支援します。販売予測グラフでは、手動で数値を計算する必要なく、売上予測種別全体の現在の期間の売上予測に対する変更を確認し、この期間の売上予測と過去の期間を比較します。

エディション

使用可能なエディション:
Professional Edition、
Performance Edition および
Developer Edition と、Sales
Cloud が付属した
Enterprise Edition および
Unlimited Edition

ユーザ権限

コラボレーション売上予測を使用する

- 「すべての売上予測の参照」
または
「売上予測を許可」
または
代理売上予測マネージャーの地位

Lightning Experience のロールベースの売上予測にアクセスする

- 「ロールおよびロール階層の表示」
売上予測を調整する
「売上予測の上書き」

週単位の売上予測の変化の確認

コラボレーション売上予測の [週次変化] グラフを使用して、現在の期間全体で売上予測がどのように変化したかを確認します。グラフには、主要な評価指標と、期間の経過に伴う変化の視覚的表現が示されます。各グラフで使用可能な情報は、有効化された機能や、売上予測データの保持期間によって異なります。

売上予測の期間全体のトレンドの確認

コラボレーション売上予測の [Monthly or Quarterly Trends (月間または四半期間トレンド)] グラフで、過去の期間の同じ時点での売上予測とこの売上予測期間を比較した結果を評価します。チームのトレンドを把握することで、前の期間のパフォーマンスに基づいてチームが営業目標を達成できるペースかどうかを測定できます。各グラフで使用可能な情報は、有効化された機能や、売上予測データの保持期間によって異なります。

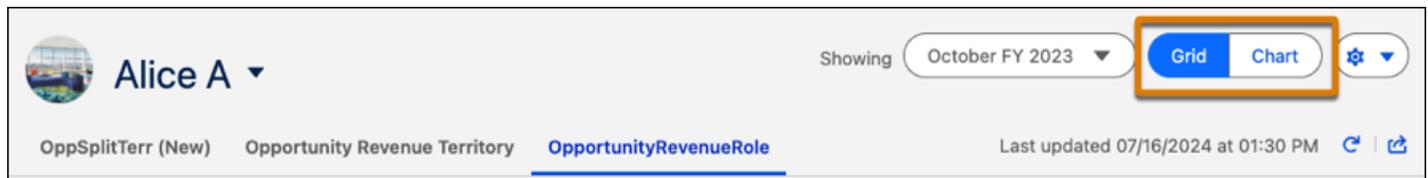
週単位の売上予測の変化の確認

コラボレーション売上予測の [週次変化] グラフを使用して、現在の期間全体で売上予測がどのように変化したかを確認します。グラフには、主要な評価指標と、期間の経過に伴う変化の視覚的表現が示されます。各グラフで使用可能な情報は、有効化された機能や、売上予測データの保持期間によって異なります。コラボレーション売上予測のグラフを表示するには、売上予測ページで [グラフ] ビューに切り替えます。

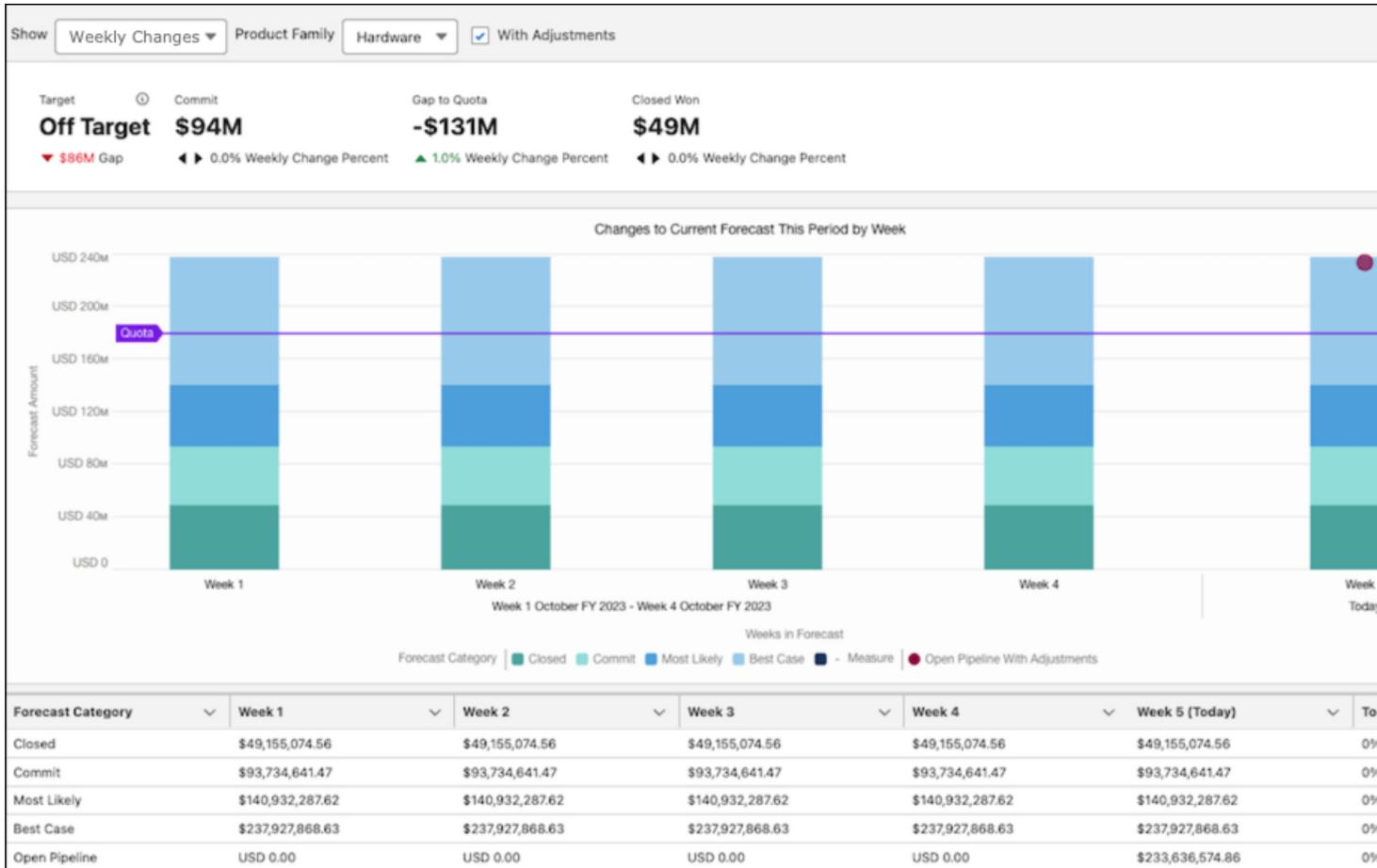
エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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



すべての売上予測種別および部下の売上予測のグラフにアクセスできます。目標と累積分類積み上げ集計が有効になっている [Weekly Changes (週次変化)] グラフの例を次に示します。システム設定によっては、グラフが異なって表示される可能性があります。



評価指標は、今日の主要な情報を示します。各評価指標には、先週の同時期からの変化率も含まれます。

評価指標	説明
目標	目標と比較した達成予測。達成予測値が目標値より大きい場合、ユーザーはその期間の目標を達成するか超えることが目標になります。
達成予測	達成予測値の合計。累積分類積み上げ集計では、この値には [達成予測] および [完了] 売上予測分類の商談が含まれます。
目標とのギャップ	目標から商談成立を差し引いたもの。目標を達成するために必要な金額を示します。
商談成立	成立して完了した商談の合計値。
パイプカバー率	進行中のパイプラインを目標で除算したもの。

目標データが使用できない場合、目標を必要とする評価指標は表示されません。Einstein 売上予測が有効で、そのデータ要件を満たしている場合、売上予測に関する追加の AI 生成評価指標が表示されます。

横棒グラフ区分

各セグメントには、売上予測分類でグループ化された商談が表示されます。単一分類積み上げ集計を使用する場合、進行中のパイプラインは棒区分として表されます。累積分類積み上げ集計の場合、進行中のパイプラインはグラフにドットとして表示されます。各区分にマウスポインターを置くと、前の週と比べた変化についての詳細が表示されます。

Date	7/24/24
Forecast Category	Best Case Forecast
Amount Without Adjustments	\$12,228.83
Weekly Change	\$0.00
Weekly Change Percent	0%
Monthly Change	\$0.00
Monthly Change Percent	0%

指標	説明
売上予測金額	カテゴリの売上予測総額 (調整あり)。毎週および毎月の変化 (調整あり) は値の下に含まれます。この値は、調整ありのグラフを表示しているときに表示されます。
調整なしの金額	カテゴリの売上予測総額 (調整なし)。毎週および毎月の変化 (調整なし) は、この値の下に示されます。この値は、調整なしでグラフを表示しているときに表示されます。
毎週の変化と毎週の変化率	先週の同時期と比較した差の割合。たとえば、週の終了から2日後の変化を表示する場合、先週の終了から2日後との比較が行われます。
Monthly Change (月次変化)	月の残り時間に基づく、先月の同時期と比較した差の割合。たとえば、今月の残り日数が20日ある場合、先月の残り日数が20日であった日との比較が行われます。たとえば、7月は31日あり、6月は30日あります。したがって、7月11日は6月10日と比較されます。

Einstein 売上予測が有効で、そのデータ要件を満たしている場合、グラフには、期間の終了までの今後の週に対して AI が算出した予測値が含まれます。

概要テーブル

売上予測の変更を横に並べて確認するには、グラフを表示したときに表示されるテーブルを確認します。このテーブルには、時間区分別の各分類のデータが表示され、先週または先月の同時期に対する今日の売上予測の

週次または月次変化率が含まれます。テーブル内の対応するデータに移動するには、グラフの棒区分をクリックします。

関連トピック:

[売上予測の期間全体のトレンドの確認](#)

[Einstein 売上予測を使用したよりスマートなパイプラインの作成](#)

売上予測の期間全体のトレンドの確認

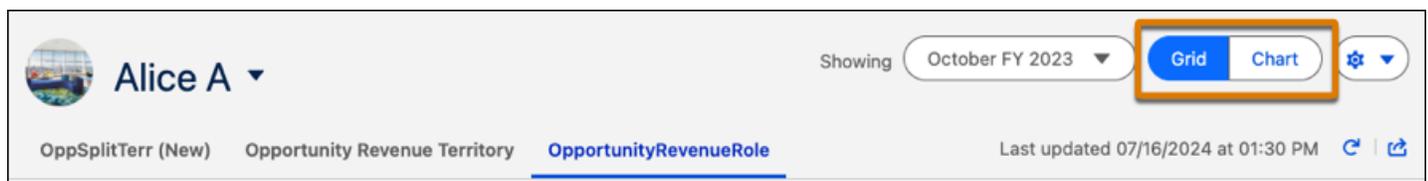
コラボレーション売上予測の [Monthly or Quarterly Trends (月間または四半期間トレンド)] グラフで、過去の期間の同じ時点での売上予測とこの売上予測期間を比較した結果を評価します。チームのトレンドを把握することで、前の期間のパフォーマンスに基づいてチームが営業目標を達成できるペースかどうかを測定できます。各グラフで使用可能な情報は、有効化された機能や、売上予測データの保持期間によって異なります。

コラボレーション売上予測のグラフを表示するには、売上予測ページで[グラフ]ビューに切り替えます。

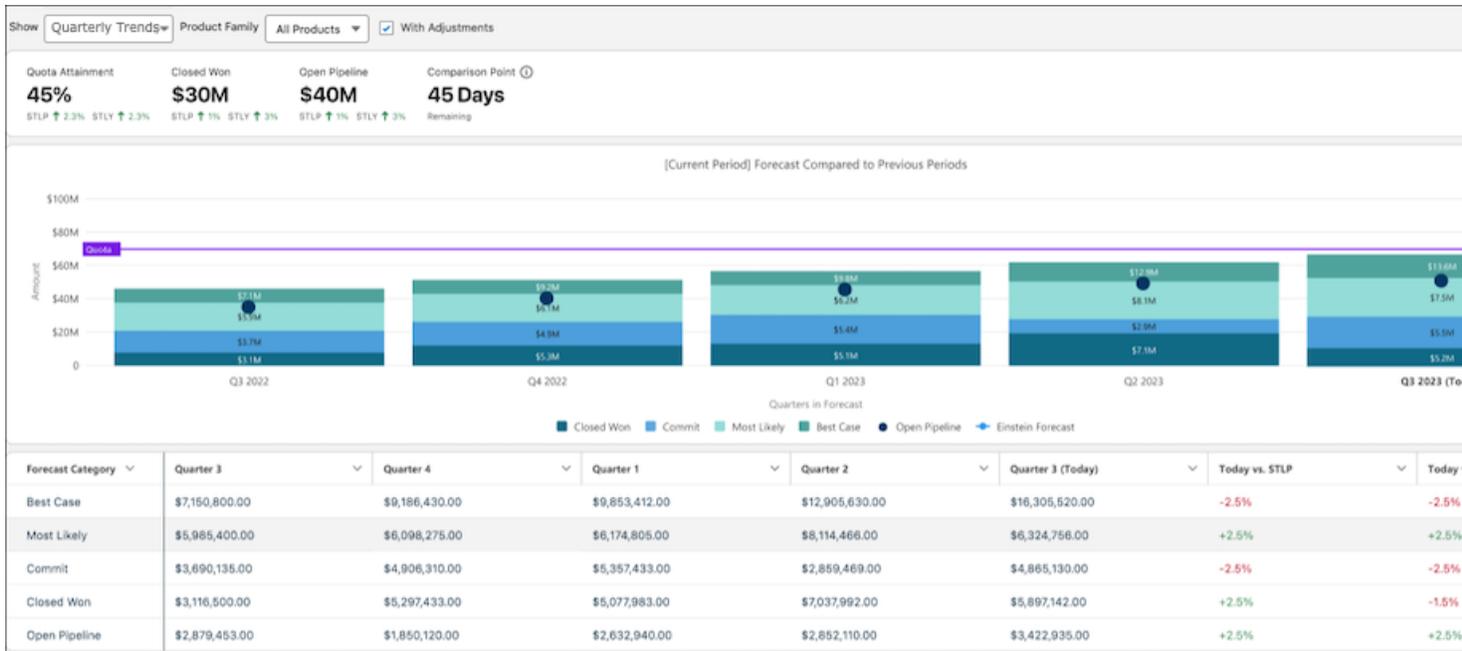
エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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



すべての売上予測種別および部下の売上予測のグラフにアクセスできます。目標と累積分類積み上げ集計が有効になっているトレンドグラフの例を次に示します。システム設定によっては、グラフが異なって表示される可能性があります。



グラフの各棒は、前の期間(月または四半期)の同じ時点を表します。この例では、[今日]棒は当四半期の終了日の45日前を示します。その他の棒は、前の四半期の残り日数が45日を超えた場合に販売予測を表示します。

今日の主要な情報を提供するための評価指標が表示されます。該当する場合、評価指標には前の期間、および昨年との同時期との比較も表示されます。

評価指標

説明

目標達成率

商談成立を目標で除算したもの。

商談成立

成立して完了した商談の合計値。

進行中のパイプライン

まだ完了していない商談。

比較ポイント

現在の期間の残り日数。この数値は、現在の期間を前の期間と比較するために使用される期間のポイントです。

目標データが使用できない場合、目標を必要とする評価指標は表示されません。

横棒グラフ区分

四半期別売上予測期間の場合、グラフには5個の棒(昨年の各履歴期間に対して1個(計4個)の棒、今日に対して1個の棒)が含まれます。月別売上予測の場合、グラフには13個の棒(各履歴月に対して1個(計12個)の棒、今日に対して1個の棒)が含まれます。Salesforceの新規ユーザーまたはつい最近有効化した履歴トレンドの場合、グラフにはデータがある期間のデータのみが含まれます。

売上予測期間の各区分には、売上予測分類でグループ化された商談(進行中のパイプラインや目標のインジケータなど)が表示されます。過去の期間の各区分にマウスポインターを置くと、その期間と今日の売上予測との比較についての詳細が表示されます。

Date	7/24/24
Forecast Category	Closed Only
Amount Without Adjustments	\$648,300.00
vs Today	\$1,367,121.00

値は次のように計算されます。

評価指標	説明
売上予測金額	分類の売上予測総額 (調整あり)。この値は、調整ありのグラフを表示しているときに表示されます。
調整なしの金額	カテゴリの売上予測総額 (調整なし)。この値は、調整なしでグラフを表示しているときに表示されます。
vs 今日	期間の売上予測値と今日の値の差。

[今日]バーの各区分にマウスポインターを置くと、今日の売上予測と前の期間および昨年の同時期の売上予測の比較についての詳細が表示されます。

Date	7/24/24
Forecast Category	Closed Only
Amount Without Adjustments	\$11,108,359.00
vs STLP	265%
vs STLY	265%

値は次のように計算されます。

評価指標	説明
売上予測金額	分類の売上予測総額 (調整あり)。この値は、調整ありのグラフを表示しているときに表示されます。
調整なしの金額	カテゴリの売上予測総額 (調整なし)。この値は、調整なしでグラフを表示しているときに表示されます。
vs STLP	期間内の残り時間に基づく、前の期間の同時期との差の割合。たとえば、現在の期間の残り日数が 20 日ある場合、前の期間の残り日数が 20 日であった日との比較が行われます。現在の期間が前の期間よりも日数が多い場合、前の期間の同時期は前の期間の最初の日になります。たとえば、Q4(90日間)の残り日数が 85 日だとします。ただし、Q3 は 80 日間でした。この場合、前の期間の同時期は Q3 の最初の日を使用して計算されます。

評価指標	説明
vs STLY	期間内の残り日数に基づく、昨年の同時期との差の割合。たとえば、2023年のQ3の残り日数が85日ある場合、2022年Q3の残り日数が85日であった日との比較が行われます。

概要テーブル

売上予測のトレンドを横に並べて確認するには、グラフを表示したときに表示されるテーブルを確認します。このテーブルには、時間区別の各分類のデータが表示され、前の期間および昨年の同時期に対する今日の売上予測の変化率が含まれます。テーブル内の対応するデータに移動するには、グラフの棒区分をクリックします。

関連トピック:

[週単位の売上予測の変化の確認](#)

コラボレーション売上予測の月別および四半期別の売上予測

売上予測ページでは、Salesforce システム管理者が定義した設定に応じて、概要に各月または各四半期、さらに複数月または複数四半期にわたる売上予測が表示されます。システム管理者は、カスタム期間を有効にすることもできます。

システム管理者が定義した設定に応じて、過去または将来の15か月、15会計期間、または8四半期までの売上予測が可能です。売上予測範囲に当月、当期間、または当四半期が含まれている場合、売上予測ページには当月、当期間、または当四半期が表示されます。含まれていない場合は、範囲の最初の月、期間、または四半期が選択されます。会社で月別売上予測または四半期別売上予測のどちらを使用しているか、売上予測マネージャーは、目標を使用して部下の売上予測を調整できます。目標および調整の期間は、期間の設定に基づいています。

売上予測の日付範囲が、すべてのコラボレーション売上予測ユーザーのデフォルトになります。ユーザーはこのデフォルト値のままにするか、自分の売上予測用に異なる日付範囲を選択できます。ユーザーが個々の売上予測日付範囲を変更した場合、システム管理者はそれを上書きできません。ただし、システム管理者が期間の表示を [毎月] から [毎四半期] または [毎四半期] から [毎月] に変更した場合は、すべてのユーザーの売上予測に変更内容が反映されます。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の日付範囲の変更](#)

[コラボレーション売上予測の概念](#)

[会社の売上予測日付範囲の定義](#)

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

コラボレーション売上予測の日付範囲の変更

Salesforce システム管理者がデフォルトの売上予測日付範囲表示を設定します。たとえば、デフォルトが現時点から3か月である場合があります。この範囲を使用するか、自分の売上予測に表示される日付範囲を変更します。

選択した範囲は、現在の月または四半期と相対的になります。たとえば、1月に、開始月として1月、終了月として4月を選択するとします。2月になると、日付範囲は2月から5月というように表示されます。選択した日付範囲は、別の範囲を選択するまで選択されたままになります。

1. [売上予測] タブをクリックします。
2. Lightning Experience を使用している場合は、[表示中] ドロップダウンを選択します。Salesforce Classic を使用している場合は、積み上げ集計テーブルの[変更] をクリックします。
3. 開始期間と終了期間を選択します。
4. 変更内容を保存します。

関連トピック:

- [コラボレーション売上予測の月別および四半期別の売上予測](#)
- [コラボレーション売上予測の概念](#)

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

コラボレーション売上予測を使用する

- 「すべての売上予測の参照」
または
「売上予測を許可」
または
代理売上予測マネージャーの地位

Lightning Experience のロールベースの売上予測にアクセスする

- 「ロールおよびロール階層の表示」

コラボレーション売上予測でのパートナーポータルユーザーの商談

パートナーポータルユーザーはあなたの Salesforce 組織の外部的存在ですが、間接的な販売チャネルを通じてあなたの組織の商品やサービスを販売します。パートナーポータルユーザーは、ポータルを使用して Salesforce にログインします。パートナーは商談を作成でき、ユーザーは商談をパートナーに割り当てることができます。

パートナーポータルユーザーが作成する商談は、取引先所有者の売上予測に積み上げることができます。売上予測に商談を積み上げるには、取引先所有者が、ロールベースの売上予測階層のユーザーの売上予測マネージャーである必要があります。例: Anne が自分のポータルに商談を加えると、Gordon はそれらの商談を自分の売上予測で確認します。Gordon は Anne の売上予測マネージャーであるため、Anne の商談に基づいて売上予測を調整したり、Anne が目標に対してどのように進んでいるかを確認したりできます。

- Gordon Johnson は Acme というパートナー取引先を所有している。
- Gordon には Anne Smith という名前の Acme 取引先責任者がいる。
- Anne はパートナーポータルユーザーである。
- 売上予測階層で Anne は Gordon の部下である。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測で商談の詳細を表示する場合のガイドライン](#)
[パートナーポータルの作成](#)

コラボレーション売上予測で商談の詳細を表示する場合のガイドライン

売上予測ページで商談の詳細を表示する場合の主要なガイドラインを確認します。

- 売上予測ページから、売上予測値を選択します。そのセルに関連する商談は、ページの下部にある商談に表示されます。
- 営業チームの売上予測が商品ファミリーに基づく場合、売上予測の対象の商品ファミリーごとに自分自身または部下の商談を表示できます。
- Lightning Experience のみ
 - ビューの切り替え、ページの移動、ログアウトを行った後に商談リストに戻ると、最後の並び替えが表示されます。切り替えた販売予測ビューに並び替えの基準としていた列が含まれていない場合、デフォルトの並び替えが表示されます。
 - クイックアクションを使用して、売上予測ページから移動することなく商談の所有者を編集、削除、変更する。
 - インライン編集により、売上予測ページから移動することなく複数の商談を編集する。鉛筆アイコン  は、編集可能な項目を示します。ロックアイコン  は、編集できない項目を示します。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

- パイプラインインスペクションも使用している場合、商談行の詳細を選択して、商談総計値、商談成立の可能性に関するインサイト、および商談またはその取引先に関するインサイトを確認します。進行中の商談および進行中の商談の金額、完了予定日、売上予測分類、確度、フェーズへの変更も表示されます。完了した商談には、変更のビジュアルインジケーションが含まれていません。
- Einstein 売上予測を使用している場合は、[Einstein 予測] 列の値を選択して、予測値に寄与する内容に関する詳細を表示します。
- Salesforce Classic のみ:
 - 1つの100%収益分割のみを含む商談では、商談リストの分割率に「-」が表示されます。
 - 商談の分割の詳細を参照するには、商談の分割率の上にマウスポインターを置き、🔍アイコンをクリックします。[商談分割]の詳細が表示され、選択した販売予測セルに積み上げ集計された分割が太字で表示されます。選択した売上予測セルに積み上げ集計されなかった商談の分割は、灰色で表示されます。商談所有者の1つの100%分割のみを含む商談は分割の詳細が表示されません。

Action	Opportunity Name	Account Name	Forecasted Amount	Split
Edit	Canson 55 Widget...	Canson	USD 307,500.00	25.00%
Edit	Red Packages - 10...	Red Packages	USD 137,500.00	25.00%
Edit	Red Packages - 10...	Red Packages	USD 137,500.00	25.00%
Edit	Canson - 20 Spide...	Canson	USD 43,250.00	25.00%
Edit	Universal Technolo...	Universal Technolo...	USD 14,250.00	25.00%

Opportunity Splits		
25.00%	Kevin Bailey	USD 307,500.00
75.00%	Anna Bressan	USD 922,500.00
Total Opportunity Value:		USD 1,230,000.00

関連トピック:

[コラボレーション売上予測でのパートナーポータルユーザーの商談](#)

コラボレーション売上予測で売上予測を更新する場合のガイドライン

売上予測は、特定のアクションで変更される可能性があります。たとえば、売上予測ページを表示しているときに、部下が関連する商談を編集したり、部下のさらに部下の売上予測を調整したりすることがあります。また、あなた自身があなたのページで部下の売上予測を調整する場合もあります。これらの変更を表示するには、売上予測ページを更新します。

Salesforce Classic では、積み上げ集計テーブルで選択した売上予測について商談の更新や売上予測の調整が行われた場合、そのことを通知します。Salesforce Classic または Lightning Experience で変更を表示するには、[更新]をクリックします。

- 選択された売上予測に処理中の調整がある場合(あなた自身または部下の売上予測)、その売上予測の横に処理インジケーター(🔄)が表示されます。
- 選択された売上予測の関連する商談が更新されていると、商談リストのヘッダーに処理インジケーター(🔄)が表示されます。
- 商談リストのヘッダーに「変更の処理中」というメッセージが表示されます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

Lightning Experience では、タイムスタンプに更新日時が表示されます。進行中の更新は示されません。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の調整](#)

[コラボレーション売上予測でのマネージャーによる判断と売上予測調整の削除](#)

コラボレーション売上予測での特定の時点での売上予測データの取得

売上予測の送信は、売上予測期間中に成立することが予想される収益または数量の最善の予測です。通常は毎週必要です。申請により、申請するときに売上予測のスナップショットが取得されます。管理レベルで売上予測積み上げ集計をレビューするときに、現在の売上予測を送信された売上予測数や目標と比較し、売上予測が最新であることを把握します。売上予測の全体の営業チームとビジネスに違いが通知される。

売上予測ページでは、各期間の売上予測概要のアイコンを使用して、売上予測を送信し、過去の売上予測の送信を確認します。

アイコン	説明
	期間の販売予測が過去7日間送信されていないことを示します。
	期間の販売予測が過去7日間に送信されたことを示します。売上予測マネージャーは、直属の部下からの売上予測送信をレビューできますが、変更はできません。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

達成予測の売上予測へのパスの定義

すべてのレベルの売上予測マネージャーは、チームの知識、進行中の商談、および現在の販売状況に基づいて、売上予測を確認、分析、調整します。システム設定によっては、売上予測マネージャーは成立する確度が最も高い直属の部下の商談に独自の判断を適用できます。また、売上予測ユーザーと売上予測マネージャーは、積み上げ集計レベルで売上予測を調整できます。

コラボレーション売上予測でのマネージャーによる判断

売上予測マネージャーは、各期間の売上予測を評価し、新しい情報や状況の変化に応じて売上予測を調整します。最も正確な売上予測を作成するために、商談を売上予測合計の一部として考慮するかどうかについて、判断に適用します。売上予測マネージャーとしての判断を適用すると、成立する確度が最も高い商談が可視化され、階層内で自分より上位のマネージャーに売上予測のより正確な把握が提供されます。

売上予測に含まれる商談へのマネージャーによる判断の適用

最も正確な売上予測を作成するために、部下の商談を売上予測の一部として考慮するかどうかについて、売上予測マネージャーとしての判断を適用します。これにより、達成予測の売上予測の合計を確認して調整するときに、商談の合計金額に関する詳細が得られます。

コラボレーション売上予測の調整

売上予測調整は、売上予測マネージャーまたは営業担当が売上予測期間中に成立する見込みのある販売価値に関する評価を示します。最善達成予測と達成予測の売上予測の値を調整することによって、営業チームが売上目標の達成に向けてどの段階にいるかを正確に測定できます。調整しても、基本的な総積み上げ集計は変更されず、レポートには表示されません。売上予測に詳細情報が追加されるのみです。

コラボレーション売上予測での売上予測値の調整

過大または過少に示されている最善達成予測の売上予測値、可能性が最も高い売上予測値、または達成予測の売上予測値を調整すると、売上予測または目標に達するパスをより正確に把握できます。売上予測ページで積み上げ集計値を更新しても、売上予測を構成する商談の基礎となる金額または数量は変更されません。

マネージャーによる判断の適用と売上予測の調整ができるユーザー

商談レベルの売上予測判断と積み上げ集計レベルの調整は、売上予測の所有者が売上予測期間中に成立する見込みのある営業に関する評価を提供するために連動します。システム設定と売上予測階層内の位置によって、表示や判断および調整を行うことができるかどうかが決まります。

コラボレーション売上予測でのマネージャーによる判断と売上予測調整の削除

マネージャーによる判断や、売上予測の調整の削除の原因となるシナリオを確認します。

コラボレーション売上予測でのマネージャーによる判断

売上予測マネージャーは、各期間の売上予測を評価し、新しい情報や状況の変化に応じて売上予測を調整します。最も正確な売上予測を作成するために、商談を売上予測合計の一部として考慮するかどうかについて、判断に適用します。売上予測マネージャーとしての判断を適用すると、成立する確度が最も高い商談が可視化され、階層内で自分より上位のマネージャーに売上予測のより正確な把握が提供されます。

売上予測マネージャーは、直属部下が所有する商談に判断を適用できます。達成予測分類の売上予測の積み上げ集計値を確認するときに、売上予測の一部として示された商談の合計が表示されます。

- 単一分類積み上げ集計では、INの合計は、売上予測マネージャーの階層により積み上げ集計されたINとして判断されたすべての達成予測済み商談の合計です。
- 累積分類積み上げ集計では、達成予測済み商談と成立商談が [達成予測の売上予測] 列に積み上げ集計されるため、IN値には成立商談も含まれます。現在の売上予測期間の判断合計が使用できる。

マネージャーによる判断と複数の有効な売上予測種別

売上予測マネージャーの判断は、商談レベルで適用されます。売上予測マネージャーが自分の売上予測を確認して操作するときに複数の売上予測種別を使用する場合、商談に対する判断が各種別に適用されます。

マネージャーによる判断と商品ファミリーの売上予測

商品ファミリーに基づく売上予測種別の場合、判断された合計は、売上予測期間の行ではなく商品ファミリー全体の行で使用できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション:
Professional Edition、
Performance Edition および
Developer Edition と、Sales
 Cloud が付属した
Enterprise Edition および
Unlimited Edition

商談が売上予測分類間を移動する場合のマネージャーによる判断

商談がカテゴリ間を移動すると、判断もそれ合わせて移動します (売上予測マネージャーも変更されないことが前提)。

関連トピック:

[マネージャーによる判断の適用と売上予測の調整ができるユーザー](#)
[売上予測に含まれる商談へのマネージャーによる判断の適用](#)

売上予測に含まれる商談へのマネージャーによる判断の適用

最も正確な売上予測を作成するために、部下の商談を売上予測の一部として考慮するかどうかについて、売上予測マネージャーとしての判断を適用します。これにより、達成予測の売上予測の合計を確認して調整するときに、商談の合計金額に関する詳細を得られます。

 **メモ:** マネージャーによる判断の適用はデスクトップサイトでのみサポートされています。

売上予測マネージャーは、部下が所有する商談に判断を適用できます。売上予測に含まれる、自分が所有する商談に判断を適用することはできません。

1. 売上予測ページで、確認する売上予測値を選択します。
その売上予測に積み上げ集計される商談は、商談リストに表示されます。
2. [マネージャーによる判断] 項目で、商談が売上予測に含まれるのか、除外されるのかを指定します。
3. 変更内容を保存します。

完了した商談と、含まれると判断された商談(「IN」)の合計は、達成予測の売上予測にマウスポインターを置いたときに表示されます。詳細を表示するには、 にマウスポインターを置きます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

コラボレーション売上予測を使用する

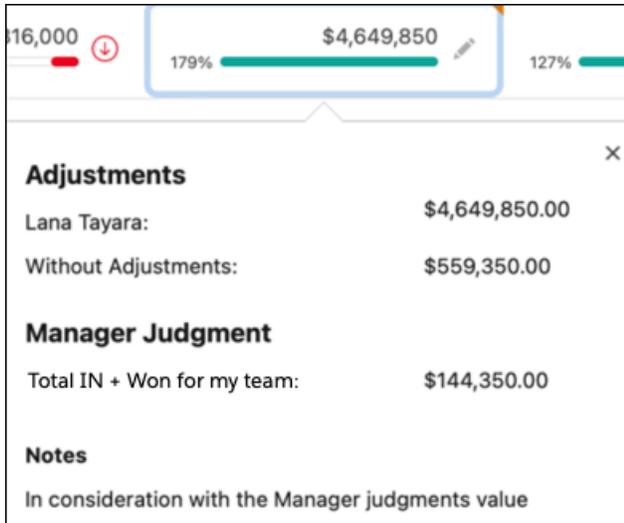
- 「すべての売上予測の参照」
または
「売上予測を許可」
または
代理売上予測マネージャーの地位

Lightning Experience のロールベースの売上予測にアクセスする

- 「ロールおよびロール階層の表示」

判断を適用して売上予測を調整する

- 「売上予測の上書き」



列に調整の詳細を表示するように Salesforce が設定されている場合は、[私の達成予測] 売上予測にマウスポインターを置くと、マネージャーの判断の [合計 IN] の値が表示されます。

関連トピック:

[マネージャーによる判断の適用と売上予測の調整ができるユーザー](#)

コラボレーション売上予測の調整

売上予測調整は、売上予測マネージャーまたは営業担当が売上予測期間中に成立する見込みのある販売価値に関する評価を示します。最善達成予測と達成予測の売上予測の値を調整することによって、営業チームが売上目標の達成に向けてどの段階にいるかを正確に測定できます。調整しても、基本的な総積み上げ集計は変更されず、レポートには表示されません。売上予測に詳細情報が追加されるのみです。

精度と明確さを高めるために、マネージャーは売上予測の商談に独自の判断を適用することで、達成予測の調整済み売上予測に含まれる商談を示すことができます。詳細は、「[コラボレーション売上予測でのマネージャーによる判断](#)」(ページ 531)を参照してください。

Salesforce システム管理者は、売上予測マネージャーが部下と下位テリトリーの売上予測を調整すること、すべてのコラボレーション売上予測ユーザーが各自の売上予測 (所有するテリトリーの売上予測を含む) を調整すること、またはこの両方を有効にすることができます。

システム設定に応じて、売上予測マネージャーは次のことができます。

- 自分の最善達成予測と達成予測の売上予測、および売上予測階層の1つ下のレベルの部下の売上予測を調整する。Salesforce モバイルアプリケーションでは、所有者の調整のみがサポートされます。
- 調整が含まれない売上予測と、商談チームの他の人が行った調整が含まれる売上予測を調整する。
- 売上予測階層で自分より下の全レベルの部下が行った調整を表示する。部下の売上予測に行われた調整は、売上予測マネージャー自身の売上予測に積み上げ集計されます。たとえば、あなたが営業マネージャーで、

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

あなたの営業担当の1人の売上予測を2,000ドルから1,500ドルに下方調整したとします。あなたの売上予測マネージャーである副社長があなたの売上予測を確認すると1,500ドルと共に、売上予測が調整されていることを示すアイコンが表示されます。副社長はこの売上予測を2,000ドルに戻すことを決定できます。

マネージャーが自分の売上予測ページで部下の売上予測に行った調整は、部下の売上予測ページには表示されません。代わりに、部下の売上予測と、部下が自身の売上予測またはその部下の売上予測に加えた調整がマネージャーに表示されます。

たとえば、あなたは営業統括責任者だとします。あなた自身の売上予測ページでは、第1レベルの部下の1人である営業マネージャーの7月の最善達成予測の売上予測が1,250ドル(あなたが行った調整50ドルを含む)と表示されています。ただし、営業マネージャーの売上予測ページを表示すると、そのページにはあなたの行った調整が含まれないため、7月の最善達成予測の売上予測が1,200ドルと表示されます。マネージャーと部下が同じ売上予測を調整した場合、マネージャーの調整のみが売上予測階層に積み上げ集計されます。

 **メモ:** 売上予測ページを表示しているときに、部下が自分の売上予測を調整していることや、関連する商談を編集していることがあります。または、あなた自身があなたのページで部下の売上予測を調整する場合があります。これらのすべてのイベントによって、売上予測が変化します。最新の売上予測を参照するには、[更新]をクリックします。Lightning Experienceでは、タイムスタンプに売上予測ページが更新された日時が表示されます。進行中のデータ更新は示されません。

調整の詳細

Salesforce システム管理者は、売上予測セルの上にマウスポインターを置いたときにのみウィンドウに表示されるように調整を設定したり、調整金額を個別の列に分割するように調整を設定したりできます。

セルの上にマウスポインターを置いたときに調整を表示するように Salesforce が設定されている場合、売上予測概要に表示されている各カテゴリの行ごとに1つの売上予測値が表示されます。この値は、該当のカテゴリの最後の調整後の値を表します。セルに  アイコンが含まれている場合、売上予測値には調整が含まれます。セルにマウスポインターを置いて次の詳細を確認します。

- 調整を行う前の元の売上予測値。
- チームからの調整後の値(売上予測マネージャーにのみ表示)。
- マネージャーによる判断が有効になっている場合、完了+IN判断の合計(売上予測マネージャーにのみ表示)
- 行った調整について入力したメモ。

調整を個別の列に分割するように Salesforce が設定されている場合、調整可能な売上予測分類を展開して、次の売上予測値を確認します。

- 調整を行う前の元の売上予測値。
- チームの調整(所有者による調整が有効になっていて、あなたが売上予測マネージャーの場合)。

いずれかの列の値に調整が含まれている場合、セルには  が含まれます。調整内容は、[私の<カテゴリ>]列([私の達成予測]など)に表示されます。これらの詳細を確認するには、セルにマウスポインターを置きます。

- マネージャーによる判断が有効になっている場合、完了+IN判断の合計(売上予測マネージャーにのみ表示)
- 行った調整について入力したメモ。

チームの調整に関する詳細を表示するには、直属部下の売上予測ビューに移動します。

 **メモ:** 過去7日間に変更がある場合、セルにマウスポインターを置いたときにそれらの変更の詳細も確認できます。ただし、 は、この種類の変更を示すものではありません。

調整および複数の有効な売上予測種別

複数の売上予測種別を有効にしている場合、売上予測種別ごとに別々の調整が保持されます。たとえば、商談収益と商談数量の売上予測が有効になっている場合、各種別で売上予測を調整することができます。ただし、商談収益ベースの売上予測で行った調整は、他の売上予測種別では調整として表示されません。そのため、商談収益の売上予測を100,000ドルから90,000ドルに調整し、その後、売上予測ビューを切り替えると、商談数量の売上予測に同じ調整値は表示されません。売上予測ビューを商談収益の売上予測に戻すと、90,000ドルの調整が表示されます。

調整および商品ファミリーの売上予測

商品ファミリーの売上予測を使用している場合、Salesforce Classic では、各自の商品ファミリーの売上予測を調整することはできません。ユーザーが Lightning Experience で自分の商品ファミリーの売上予測を調整しても、Salesforce Classic 売上予測グリッドのすべての合計にその調整が反映されるわけではありません。

商談が売上予測分類間を移動したときの調整

商談が1つの売上予測分類から別の売上予測分類に移動する（[パイプライン]から[最善達成予測]に移動するなど）と、未調整の売上予測は積み上げ集計ごとに変更されます。ただし、[売上予測]ページの概要の調整された売上予測は変更されません。商談フェーズでの変更を考慮するには、各売上予測積み上げ集計への調整を更新または削除します。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測での売上予測値の調整](#)

[コラボレーション売上予測でのマネージャーによる判断と売上予測調整の削除](#)

[売上予測に含まれる商談へのマネージャーによる判断の適用](#)

コラボレーション売上予測での売上予測値の調整

過大または過少に示されている最善達成予測の売上予測値、可能性が最も高い売上予測値、または達成予測の売上予測値を調整すると、売上予測または目標に達するパスをより正確に把握できます。売上予測ページで積み上げ集計値を更新しても、売上予測を構成する商談の基礎となる金額または数量は変更されません。

Salesforce システム管理者は、マネージャーのみが部下と下位テリトリーの売上予測を調整できるようにするか、すべての売上予測ユーザーが自分の売上予測とテリトリーの売上予測を調整できるようにするかを選択できます。Salesforce モバイルアプリケーションでは、所有者の調整のみがサポートされます。売上予測種別に追加されたカスタム売上予測列のデータは調整できません。

1. デスクトップサイトの売上予測ページでは、調整する売上予測にマウスを置いて  をクリックします。調整を列として表示するように Salesforce が設定されている場合、[私の達成予測]、[私の最善達成予測]、または [My Most Likely (可能性が最も高い私の達成予測)] 列で独自の調整を行います。

Salesforce モバイルアプリケーションでは、[売上予測] 画面で  をタップします。調整する売上予測をタップして  をタップすることもできます。

2. 調整後の値、および調整を行った理由に関するメモを入力します。
メモテキストの各空白行(行頭復帰)は2文字として計数されます。たとえば、別のエディターからテキストをコピーして貼り付けた場合、パラグラフが予想よりも早く文字制限に達する可能性があります。
3. 変更内容を保存します。
売上予測を調整したことを示す  アイコンがセルに表示されます。

Quota	Closed	Commit	Most Likely	Best Case	Pipeline
-	\$325,941.28	\$1,814,634.16	\$1,426,230.69	\$1,056,186.10	\$1,661,240.48
\$500,000.00	35% \$175,729.91	45% \$226,279.86	59% \$442,637.09	0% \$0.00	34% \$168,671.85
\$200,000.00	3% \$5,860.09	32% \$63,671.15	140% \$279,388.71	18% \$30,993.02	185% \$370,206.23
\$500,000.00	0% \$0.00	13% \$65,341.49	33% \$164,520.83	22% \$109,293.62	50% \$249,403.55

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

コラボレーション売上予測を使用する

- 「すべての売上予測の参照」
または
「売上予測を許可」
または
代理売上予測マネージャーの地位

Lightning Experience のロールベースの売上予測にアクセスする

- 「ロールおよびロール階層の表示」

売上予測を調整する

- 「売上予測の上書き」

行った調整を削除するには (デスクトップサイトのみ)、 をクリックして [削除] をクリックします。

Salesforce Classic では、次のアイコンで調整が示されます。

Salesforce Classic のアイコン

	あなたが売上予測を調整しました。このアイコンは、あなたの売上予測ページにのみ表示されます。
	あなたの部下が売上予測を調整しました。このアイコンは、あなたの売上予測ページと部下の売上予測ページに表示されます。
	あなたと 1 人以上の部下が売上予測を調整しました。部下のユーザーページにドリルダウンすると、その部下に表示されるページが表示されるため、あなたの売上予測ページにのみ、このアイコンが表示されます。
	調整を保存します。
	調整を取り消し、売上予測の以前の値に戻します。ボタンにマウスを置くと、以前の値に調整が含まれているかどうかを示すツールチップが表示されます。
	調整に関する注意があります。
削除	調整を削除し、以前の値に復元します。その値には他のユーザーの調整が含まれる可能性があります。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の調整](#)

[コラボレーション売上予測でのマネージャーによる判断と売上予測調整の削除](#)

[多様な観点からの売上予測の表示](#)

マネージャーによる判断の適用と売上予測の調整ができるユーザー

商談レベルの売上予測判断と積み上げ集計レベルの調整は、売上予測の所有者が売上予測期間中に成立する見込みのある営業に関する評価を提供するために連動します。システム設定と売上予測階層内の位置によって、表示や判断および調整を行うことができるかどうかが決まります

ロールベースの売上予測

売上予測の表示、売上予測の商談の表示と判断の適用、売上予測合計の調整を行うことができるユーザーを確認します。次の表の詳細は、ロールベースの売上予測のみに適用されます。

ユーザー	ユーザーがあなたの販売予測を表示できる	ユーザーがあなたの売上予測の商談を表示して判断を適用できる	ユーザーがあなたのロールベースの売上予測を調整できる
あなたのマネージャーのマネージャー	はい	参照のみ	いいえ
自分のマネージャー	はい	はい	はい。マネージャーが自分の売上予測ページから売上予測を調整します。
あなた自身	はい	いいえ	システム管理者が有効にしている場合は、はい。調整できるのは、[私の商談]の小計ではなく、売上予測合計のみです。
ロールベースの階層内のあなたの部下	いいえ	いいえ	いいえ
ロールベースの階層内のあなたの部下の部下	いいえ	いいえ	いいえ
売上予測を共有したすべてのユーザー	はい	売上予測を共有しているときにアクセス権で[表示および編集]を選択した場合は、はい。参照のみアクセス権	アクセス権で[表示および編集]を選択した場合は、はい。

エディション

マネージャーによる判断を使用可能なエディション: **Professional Edition**、**Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

調整を使用可能なインターフェース: **Professional Edition**、**Performance Edition**、および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition** の Salesforce Classic (使用できない組織もあります) と Lightning Experience の両方

ユーザー	ユーザーがあなたの販売予測を表示できる	ユーザーがあなたの売上予測の商談を表示して判断を適用できる	ユーザーがあなたのロールベースの売上予測を調整できる
	を付与した場合、共有ユーザーは判断の表示のみを行えます。		

誰の売上予測を参照できるかを確認し、判断を表示および適用し、調整します。次の表の詳細は、ロールベースの売上予測のみに適用されます。

ユーザー	ロールベースの売上予測を表示できる	売上予測の判断を表示して適用できる	ロールベースの売上予測を調整できる
あなたのマネージャーのマネージャー	いいえ	いいえ	なし
自分のマネージャー	いいえ	いいえ	なし
あなた自身	はい	いいえ	Salesforce システム管理者が有効にしている場合は、はい。
ロールベースの階層内のあなたの部下	はい。ただし、直属の部下の売上予測を選択しても、その部下と同じビューが表示されるため、あなたの調整は表示されません。	はい	はい。あなたが自分の売上予測ページからこの売上予測を調整できます。
ロールベースの階層内のあなたの部下の部下	はい。部下に表示されるビューと同じビューが表示されます。	参照のみ	いいえ。直属の部下は、その部下自身の売上予測を調整できます。

ユーザー	ロールベースの売上予測を表示できる	売上予測の判断を表示して適用できる	ロールベースの売上予測を調整できる
売上予測をあなたと共有しているすべてのユーザー	はい。共有者に表示されるビューと同じビューが表示されます。	売上予測が共有されるときに共有者がアクセス権で [表示および編集] を選択した場合は、はい。参照のみのアクセス権が付与されている場合、判断の表示のみを行います。	共有者がアクセス権で [表示および編集] を選択した場合は、はい。

テリトリー売上予測

テリトリー売上予測を表示できるユーザーを表示し、テリトリー内の商談についての判断を表示および適用し、テリトリーの売上予測の合計を調整します。次の表の詳細は、テリトリー売上予測のみに適用されます。

ユーザー	テリトリーの売上予測を表示できる	テリトリーの売上予測の判断を表示および適用できる	テリトリーの売上予測を調整できる
上位テリトリーの売上予測マネージャー	はい	はい	はい
別のテリトリーの売上予測マネージャー	テリトリーが階層でテリトリーの上位にある場合は、はい。	ユーザーが売上予測マネージャーであり、テリトリーが階層でテリトリーの上位にある場合は、参照のみ。	ユーザーがテリトリーの売上予測マネージャーである場合は、はい。
売上予測を共有したすべてのユーザー	はい。共有者に表示されるビューと同じビューがユーザーに表示されます。	売上予測を共有しているときにアクセス権で [表示および編集] を選択し、共有ユーザーが売上予測マネージャーである場合は、はい。参照のみアクセス権を付与した場合、共有ユーザーは判断の表示のみを行います。	売上予測を共有しているときにアクセス権で [表示および編集] を選択した場合は、はい。

誰の売上予測を参照できるかを確認し、判断を表示および適用し、調整します。次の表の詳細はテリトリー売上予測のみに適用されます。

テリトリーの売上予測マネージャーとして割り当てられている	テリトリーの売上予測を表示できる	テリトリーの売上予測の商談を表示および適用できる	テリトリーの売上予測を調整できる
はい	はい	商談所有者が直下の子テリトリーに含まれる場合は、はい。	所有者による調整が有効になっている場合は、はい。
いいえ。ただし、別のテリトリーの売上予測マネージャーとして割り当てられている。	売上予測マネージャーとして割り当てられているテリトリーが階層でこのテリトリーの上位にある場合は、はい。	割り当てられたテリトリーが親テリトリーである場合は、はい。	次の場合は、はい。 <ul style="list-style-type: none"> 売上予測マネージャーとして割り当てられているテリトリーが階層でこのテリトリーの上位にある。 マネージャーによる調整が有効になっている。
いいえ。どのテリトリーでも売上予測マネージャーとして割り当てられていない。	次の場合は、はい。 <ul style="list-style-type: none"> そのテリトリーに割り当てられている売上予測マネージャーがない。 あなたがテリトリーに割り当てられている。 	いいえ	次の場合は、はい。 <ul style="list-style-type: none"> そのテリトリーに割り当てられている売上予測マネージャーがない。 あなたがテリトリーに割り当てられている。 所有者による調整が有効になっている。
別のテリトリー売上予測マネージャーからの共有売上予測	はい。共有者に表示されるビューと同じビューがユーザーに表示されます。	ユーザーが売上予測を共有しているときにアクセス権として[表示および編集]を選択し、共有ユーザーが売上予測マネージャーである場合は、はい。ユーザーが参照のみアクセス権を付与した場合、共有ユーザーは判断の表示のみを行えます。	売上予測を共有しているときにユーザーがアクセス権で[表示および編集]を選択した場合は、はい。

コラボレーション売上予測でのマネージャーによる判断と売上予測調整の削除

マネージャーによる判断や、売上予測の調整の削除の原因となるシナリオを確認します。

マネージャーによる判断

次のいずれかの変更が発生すると、ロールベースの売上予測種別のマネージャーによる判断が削除されます。

- 商談が削除される。
- 商談所有者が別の売上予測マネージャーの部下に変更される。新しい商談所有者が同じ売上予測マネージャーの部下である場合、売上予測マネージャーの判断はを保持されます。
- コラボレーション売上予測で商談所有者が無効になる。
- 商談所有者のユーザーロールが変更され、所有者が売上予測マネージャーの部下ではなくなる。
- 売上予測マネージャーが変更される (マネージャーが同じユーザーロールに割り当てられている場合も同様)。
- 売上予測マネージャーがコラボレーション売上予測にアクセスできなくなる。売上予測マネージャーが行ったすべての判断が削除されます。売上予測マネージャーが所有する商談に対するすべての判断も削除されます。

テリトリーベースの売上予測種別への影響についての詳細は、「[テリトリー売上予測の管理に関する考慮事項](#)」(ページ 510)を参照してください。

販売予測調整

一部の売上予測とカスタム会計年度の設定を変更すると売上予測の調整が削除される可能性があります。基盤となるデータには影響しません。システム管理者が次のいずれかの操作を行ったときに調整が削除されます。

- コラボレーション売上予測を無効にする。
- マネージャーの調整を無効にする。売上予測マネージャーが部下と下位テリトリーの売上予測に行った調整のみが削除されます。
- 所有者の調整を無効にする。売上予測ユーザーが自分の売上予測 (所有するテリトリー売上予測を含む) に行った調整のみが削除されます。
- 売上予測期間の設定を毎四半期から毎月または毎月から毎四半期に変更する。
- 売上予測種別を無効にする。無効にされた売上予測種別の調整のみが削除されます。
- 売上予測期間が四半期に設定されている場合に、会計年度の開始月を変更する。目標と調整が削除されます。
- 商品ファミリーを削除する。商品ファミリーの調整と目標が削除されます。
- 累積売上予測積み上げ集計から個別の売上予測分類積み上げ集計に切り替える、またはその逆に切り替える。

エディション

マネージャーによる判断を使用可能なエディション: **Professional Edition**、**Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

調整を使用可能なインターフェース: **Professional Edition**、**Performance Edition**、および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition** の Salesforce Classic (使用できない組織もあります) と Lightning Experience の両方

- カスタム会計年度を初めて作成する。対応する標準会計年度以降の調整と目標はすべて削除されます。
- カスタム会計期間または四半期を削除する。その期間または四半期の売上予測の調整と目標も削除されます。

ロールベースの売上予測種別では、次の場合にも調整が削除されます。

- 売上予測マネージャーではなくなった。あなたが部下の売上予測に行った調整のみが削除されます。
- 売上予測階層で売上予測マネージャーとして設定されているロールからあなたが削除された。あなたが部下の売上予測に行った調整のみが削除されます。
- あなたがユーザーとして無効化された。

関連トピック:

[コラボレーション売上予測の調整](#)

[テリトリー売上予測の管理に関する考慮事項](#)

[コラボレーション売上予測での売上予測値の調整](#)

関係者との売上予測の共有

売上予測の可視性を高め、関係者がコラボレーション売上予測で予測された売上を表示、調整、送信、およびレポートできるようにします。たとえば、営業マネージャーは報告目的で売上予測を営業担当と共有したり、外出中の他の営業マネージャーと共有したりできます。

売上予測マネージャーは、売上予測へのアクセス権があり、Salesforce 内の自分のユーザーに参照アクセス権がある他の Salesforce ユーザーと売上予測ページを共有できます。たとえば、Jane が自分の売上予測データを Tom と共有している場合、Sam は少なくとも Jane のユーザーレコードへの参照アクセス権を持っている必要があります。このため、Prognose data を表示できます。

売上予測をポータルユーザー、Chatterユーザー、またはグループと共有したり、テリトリー売上予測を共有したりすることはできません。

1. 売上予測ページで、 をクリックします。
2. 売上予測へのアクセス権を付与する同僚を選択します。
3. ユーザーに売上予測の表示のみを許可するのか、表示と編集を許可するのかを選択します。共有されている間、[表示および編集] アクセス権を付与されたユーザーは売上予測を調整できます。選択は後から変更できます。
4. 変更内容を保存します。

共有している売上予測を表示するには、売上予測ページで [私の共有売上予測] リストから同僚を選択します。アクセス権のない商談が積み上げ集計に含まれる場合、売上予測ページの商談リストで商談は表示できますが、商談の詳細ページは表示できません。アクセス権のないカスタム項目が売上予測で使用されている場合、売上予測金額は表示できますが、特定のカスタム項目の金額は表示されません。

売上予測の共有を停止するには、 をクリックして [編集] を選択し、同僚の名前を削除します。必ず変更内容を保存してください。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

コラボレーション売上予測を使用する

- 「すべての売上予測の参照」
または
「売上予測を許可」
または
代理売上予測マネージャーの地位

Lightning Experience のロールベースの売上予測にアクセスする

- 「ロールおよびロール階層の表示」

売上予測を共有する

- ロールベースまたはテリトリーベースの階層内の売上予測マネージャー

売上予測のレポート

コラボレーション売上予測のカスタムレポートタイプを作成するときに、売上予測と売上予測トレンドに関する詳細をロック解除します。たとえば、マネージャーや他の関係者が、調整された売上予測や完了した売上予測に対して、計画された売上予測の精度を確認できます。

売上予測に関するレポートに向けた営業リーダーの準備

コラボレーション売上予測のカスタムレポートタイプを作成するときに、調整を含む/含まない売上予測、全体的な予定収益、目標達成率に関する詳細をロック解除します。カスタムレポートタイプを作成するときは、主オブジェクトと関連オブジェクトを慎重に選択してください。これらによってレポートを作成できる売上予測種別が決まります。

コラボレーション売上予測レポートの使用に関するガイドライン

コラボレーション売上予測レポートを最大限に活用するためのガイドラインについて確認します。

売上予測に関するレポートに向けた営業リーダーの準備

コラボレーション売上予測のカスタムレポートタイプを作成するときに、調整を含む/含まない売上予測、全体的な予定収益、目標達成率に関する詳細をロック解除します。カスタムレポートタイプを作成するときは、主オブジェクトと関連オブジェクトを慎重に選択してください。これらによってレポートを作成できる売上予測種別が決まります。

次の表には、作成できる売上予測カスタムレポートタイプを示します。カスタムレポートタイプを作成するときは、主オブジェクトと関連オブジェクトを慎重に選択してください。これらによってレポートを作成できる売上予測種別が決まります。

主オブジェクト	レポートを作成する目的
売上予測カスタムデータ	カスタム列に追加された外部データを表示します。レポートタイプには、すべてのデフォルト項目を含めることをお勧めします。
関連オブジェクトとして [売上予測データ] が関連する [売上予測カスタムデータ]	カスタム売上予測列で使用可能な外部データと比較した売上予測を表示します。たとえば、営業チームのパフォーマンスと昨年のパフォーマンスを比較するレポートを作成します。昨年の合計収益に関するデータを含むカスタム項目を作成し、有効な売上予測種別のカスタム列でその項目を選択します。売上予測カスタムデータを主オブジェクトとして使用し、売上予測データを関連オブジェクトとして使用するカスタムレポートタイプを作成します。レポートを作成するときに、売上予測所有者、チームの達成予測値、完了した値、カスタム列を含めます。

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 の両方

使用可能なエディション: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

主オブジェクト

レポートを作成する目的

売上予測データ

売上予測に関する情報を表示する。収益ベースの売上予測種別を使用する場合は、レポートタイプに次のデフォルト項目を使用することをお勧めします。

- 所有者のみの金額 — 調整なしの個人の商談 (収益ベース) の合計金額。たとえば、それぞれが 10,000 ドルの価値がある 2 つの商談を所有している場合、[所有者のみの金額] は 20,000 ドルになります。
- 調整なしの金額 — 個人が所有する商談 (収益ベース) とその個人の部下の商談の調整なしの合計金額。部下には売上予測階層のその個人の下位にいる全員が含まれます。この金額はレポートにのみ表示されます。たとえば、あなたが所有するすべての商談の合計金額が 20,000 ドルであり、あなたの部下の合計金額が 55,000 ドルである場合、[調整なしの金額] は 75,000 ドルになります。
- マネージャーによる調整なしの金額 — 売上予測の所有者が表示する売上予測数。この金額は、所有者の商談 (収益ベース) とその部下の商談の合計金額です (売上予測所有者が所有者またはその部下の売上予測に行った調整を含む)。これには、売上予測階層でその所有者より上位の売上予測マネージャーによって行われる調整は含まれません。たとえば、Anne の [調整なしの金額] が 75,000 ドルであり、内訳は Anne 自身の商談である 20,000 ドルと、Anne の部下である Ben が所有する商談の 55,000 ドルであるとします。Anne は、Ben の合計金額 85,000 ドルを 65,000 ドルに調整しました。あなたが Anne の数値を 85,000 ドルから 100,000 ドルに調整しても、[マネージャーによる調整なしの金額] には Anne に対する表示と同じように 85,000 ドルが表示されます。あなたは Anne のマネージャーであるため、Anne にはあなたの調整は表示されません。あなたが行った 100,000 ドルへの調整が含まれた金額を確認するには、[売上予測金額] を調べます。
- 売上予測金額 — 売上予測マネージャーの観点での収益売上予測、およびすべての売上予測の調整を含む所有者およびその部下の商談の合計金額。たとえば、あなたは売上予測マネージャーであり、あなたの部下である売上予測マネージャーがもう 1 人いて、そのマネージャーの [マネージャーによる調整なしの金額] の合計が 85,000 ドルであるとします。売上予測を 100,000 ドルに調整すると、[売上予測金額] は 100,000 ドルになります。

数量ベースの売上予測を使用する場合は、レポートタイプに次のデフォルト項目を使用します。

- [所有者のみの数量]、[調整なしの数量]、[マネージャーによる調整なしの数量]、[売上予測数量]

売上予測が収益と数量のいずれに基づくかに関わらず、次の項目を追加します。

- 調整あり — 所有者の売上予測でマネージャーによる調整が行われたかどうかを示すチェックボックス。
- 所有者による調整あり — 売上予測ユーザーがユーザー独自の売上予測を調整したかどうかを示すチェックボックス。

累積売上予測積み上げ集計を使用する場合は、次の項目をレポートに追加します。

- ForecastingItemCategory — この項目は、各売上予測が、進行中のパイプライン、最善達成予測の売上予測、可能性が最も高い売上予測、達成予測の売上予測、

主オブジェクト	レポートを作成する目的
	<p>完了のみ、パイプライン、最善達成、可能性が最も高い、達成予測、完了のどの積み上げ集計であるかを示します。売上予測分類積み上げ集計名を変更すると、その変更が ForecastingItemCategory 値に表示されません。</p> <p>カスタム選択リストを使用して売上予測をグループ化する場合は、レポートタイプに次の項目を追加します。</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ値:API参照名—売上予測種別で選択されたカスタム選択リスト値のAPI参照名。 グループ値:翻訳された名前—売上予測種別で選択されたカスタム選択リスト値の翻訳された値。
<p>関連オブジェクトとしての [商談] が関連する [売上予測データ]</p>	<p>商談収益または商談数量の売上予測を表示します。特定の売上予測品目の商談情報を表示します。たとえば、部下ごとにサマリーレポートを作成して、そのレポートに売上予測データと最終売上予測の商談名と最終活動日を含めることができます。売上予測調整を含めるには、[売上予測データ] レポートタイプを使用するか、商談オプションの有無に関係なく [売上予測データ] を使用します。</p> <p>商談商品が指定されていない商談の場合、このレポートタイプには2つの売上予測データ ([商談収益] 売上予測種別の売上予測データと [商品ファミリーのグループ化] が設定された売上予測データ) が含まれます。これらの商品ファミリーの売上予測データは、[商品ファミリー] 売上予測の [商品指定なし] 行に積み上げ集計されません。</p>
<p>関連オブジェクトとしての [商談] と [売上予測ソースレコード判断] が関連する [売上予測データ]</p>	<p>判断値が含まれる商談収益または商談数量の売上予測を表示する。たとえば、商談と、売上予測の一部として商談に含まれているかどうかを含む、部下ごとにサマリーレポートを作成できます。</p> <p>レポートに売上予測判断を含める場合、ロールベースの売上予測階層とテリトリー階層のどちらの売上予測種別で判断を適用するか、両方で適用しないでください。ロールベースの階層とテリトリー階層の両方の売上予測種別でマネージャーによる判断を使用している場合、Salesforce システム管理者以外のユーザーには、ロールベースの階層で行われた判断のみが表示されます。</p>
<p>関連オブジェクトとしての [商談の分割] が関連する [売上予測データ]</p>	<p>商談分割またはカスタム分割項目の売上予測を表示します。特定の売上予測品目の商談分割またはカスタム分割項目の情報を表示します。たとえば、調整情報と最終売上予測金額と共に、売上予測データの商談分割金額と分割率を含むサマリーレポートを、部下ごとに作成できます。</p>
<p>関連オブジェクトとしての [商談商品] が関連する [売上予測データ]</p>	<p>商品ファミリーの売上予測を表示します。特定の売上予測品目の商品ファミリー情報を表示します。たとえば、調整情報と最終売上予測金額と共に、売上予測データの商品ファミリーと合計金額を含むサマリーレポートを、部下ごとに作成できます。</p> <p>このレポートタイプには、[商品ファミリー収益]、[テリトリー別商品ファミリー収益]、[商品ファミリー数量] 売上予測種別の売上予測データが表示されます。商談商品が指定されている商談と指定されていない商談が含まれます。</p>

主オブジェクト	レポートを作成する目的
商品分割がある売上予測データ: 関連オブジェクトとして分割がない商品と商談商品分割を含む項目	<p>分割されていない項目を含む商談商品分割売上予測を表示します。たとえば、売上予測に含まれる商談のうち、分割金額や分割率を含んでいない商談を表示するサマリーレポートを部下ごとに作成できます。</p> <p>商品分割の売上予測全体を表示するには、このレポートタイプと次のレポートタイプを含む結合レポートを作成します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品分割がある主オブジェクトとしての売上予測データ: 関連オブジェクトとして商品を含まない項目 商品分割がある主オブジェクトとしての売上予測データ: 関連オブジェクトとして商品分割と商談商品分割を含む項目
商品分割がある売上予測データ: 関連オブジェクトとして商品分割と商談商品分割を含む項目	<p>分割された項目を含む商談商品分割販売予測を表示します。たとえば、調整情報と最終売上予測金額と共に、売上予測データの商談商品分割金額と分割率を含むサマリーレポートを部下ごとに作成します。</p> <p>商談商品分割の売上予測全体を表示するには、このレポートタイプと次のレポートタイプを含む結合レポートを作成することをお勧めします。</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品分割がある主オブジェクトとしての売上予測データ: 関連オブジェクトとして分割がない商品と商談商品分割を含む項目 商品分割がある主オブジェクトとしての売上予測データ: 関連オブジェクトとして商品を含まない項目
商品分割がある売上予測データ: 関連オブジェクトとして商品を含まない項目	<p>商品指定がない項目を含む商談商品分割販売予測を表示します。たとえば、売上予測に含まれる商談のうち、商品によってグループ化されていない商談を表示するサマリーレポートを部下ごとに作成できます。</p> <p>商品分割の売上予測全体を表示するには、このレポートタイプと次のレポートタイプを含む結合レポートを作成します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品分割がある主オブジェクトとしての売上予測データ: 関連オブジェクトとしての分割がない商品と商談商品分割が関連する項目 商品分割がある主オブジェクトとしての売上予測データ: 関連オブジェクトとして商品分割と商談商品分割を含む項目
売上予測目標	<p>個人の目標またはチームの目標に関するデータを表示します。レポートタイプには、すべてのデフォルト項目を含めることをお勧めします。たとえば、所有者のフルネームなどの参照項目を組み込むことができます。レポートを実行するときに、自分の名前を絞り込みを行って、自分が作成した目標とそれらに関連する取引先および所有者を表示できます。</p>
関連オブジェクトとしての [売上予測データ] が関連する [売上予測目標]	<p>目標達成率を表示します。たとえば、[売上予測目標] と [売上予測データ] を使用して、カスタムレポートタイプを作成できます。その後、レポートを作成するときに、チームの目標と予測収益を完了した売上予測に含め、目標達成率を表示するための数式項目を作成します。</p>

主オブジェクト	レポートを作成する目的
関連オブジェクトとしての [売上予測データ] または [売上予測データ] を含む 売上予測送信	レポートを作成する目的 送信された売上予測を経時的に表示する。たとえば、[売上予測データ] と [売上予測の送信] を使用して、カスタムレポートタイプを作成できます。次に、レポートを作成するときに、完了した商談に対するチームの売上予測収益を含めて、完了した商談と申請した商談を比較します。このレポートを作成すると、営業チームは売上予測ページにある機能とは別に、登録の履歴をさらに拡張して確認できません。
関連オブジェクトとしての [売上予測ソースレコード判断] が関連する [商談]	金額と判断値が関連する商談を表示する。たとえば、[マネージャーによる判断] 項目、金額、売上予測分類が含まれる商談所有者で並び替えられたレポートを作成し、売上予測で IN および OUT と判断された金額の積み上げ集計を集計します。 レポートに売上予測判断を含める場合、ロールベースの売上予測階層とテリトリー階層のどちらの売上予測種別で判断を適用するか、両方で適用しないでください。ロールベースの階層とテリトリー階層の両方の売上予測種別でマネージャーによる判断を使用している場合、Salesforce システム管理者以外のユーザーには、ロールベースの階層で行われた判断のみが表示されます。

 **メモ:** 売上予測種別を削除すると、その売上予測種別を使用するレポートは実行されません。

コラボレーション売上予測レポートの使用に関するガイドライン

コラボレーション売上予測レポートを最大限に活用するためのガイドラインについて確認します。

- 売上予測レポートを使用できるかどうかを確認するには、[レポート] タブに移動して、[新規レポート] をクリックします。Salesforce システム管理者が売上予測レポートタイプを置いたフォルダーを選択します。たとえば、多くの管理者は売上予測データレポートと売上予測目標レポートを売上予測フォルダーに保存します。このテーブルに記されている項目またはレポートタイプ名が表示されていない場合は、システム管理者に確認してください。
- 特定の売上予測種別を使用するレポートが実行されない場合は、その売上予測種別が削除された可能性があります。システム管理者に確認してください。
- レポートには、レポート実行時の最新情報が含まれます。レポート実行時に変更が進行中であった場合、レポートと売上予測ページで内容が異なる可能性があります。
- レポートで使用できるデータは、所有しているアクセス権と、コラボレーション売上予測で表示できる内容によって異なります。たとえば、売上予測マネージャーは調整を確認できますが、同様のレポートを実行している売上予測マネージャー以外のユーザーは調整後の売上予測をレポートで確認することはできません。売上予測は、多くのユーザーの売上予測の積み上げ集計で構成されることがあるため、集計項目を使用する場合にはレポート結果を詳しく調べてください。

レポート要素	表示方法
特定のユーザーの観点での売上予測概要。	売上予測データレポートを作成し、[所有者: 氏名] を使用して検索条件を追加します。人の名前で絞り込みます。
特定のテリトリーの観点での売上予測概要。	<p>売上予測データレポートまたは売上予測目標レポートを作成し、[テリトリー: ラベル] を使用して検索条件を追加します。テリトリーの名前で絞り込みます。</p> <p>売上予測データレポートまたは売上予測目標レポートには、いずれの状況のテリトリーベースの売上予測も含まれていません。</p> <ul style="list-style-type: none"> • [私の直属部下の売上予測データ] または [私の直属部下の売上予測目標] 条件を選択します。 • ロールベースとテリトリーベースの両方の売上予測種別が有効であり、

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: Professional Edition、Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

コラボレーション売上予測を使用する

- 「すべての売上予測の参照」
または
「売上予測を許可」
または
代理売上予測マネージャーの地位

Lightning Experience のロールベースの売上予測にアクセスする

- 「ロールおよびロール階層の表示」

[レポート] タブを参照する

- 「レポート実行」
レポートを作成、編集、および削除する
- 「レポートの作成とカスタマイズ」
および
「レポートビルダー」

レポート要素

表示方法

調整なしの個人の商談 (収益ベース) の合計金額。

[すべての売上予測データ] または [すべての売上予測目標] 条件を選択します。

個人が所有する商談 (収益ベース) およびその個人の部下の商談の調整なしの合計数量。部下には売上予測階層のその個人の下位にいる全員が含まれます。この金額はレポートにのみ表示されます。

[売上予測データ] レポートに [所有者のみの金額] を含めます。たとえば、それぞれが 10,000 ドルの価値がある 2 つの商談を所有している場合、[所有者のみの金額] は 20,000 ドルになります。<u>数量の情報と同じ (ロールベースの売上予測のみ) を表示するには、[所有者のみの数量] をレポートに追加します。

[売上予測データ] レポートに調整なしの金額を含めます。たとえば、所有するすべての商談の金額の合計が 20,000 ドルで、部下の商談の金額の合計が \$55,000 の場合、調整なしの金額は \$75,000 になります。数量ベースの同じ情報を表示するには (ロールベースの売上予測のみ)、[調整なしの数量] をレポートに追加します。

売上予測の所有者が表示する売上予測数。この数値は、所有者の商談 (収益ベース) とその部下の商談の合計金額です (売上予測所有者が所有者またはその部下の売上予測に行った調整を含む)。これには、売上予測階層でその所有者より上位の売上予測マネージャーによって行われる調整は含まれません。

[売上予測データ] レポートにマネージャーによる調整なしの金額を含めます。たとえば、Anne の [調整なしの金額] が 75,000 ドルであり、内訳は Anne 自身の商談である 20,000 ドルと、Anne の部下である Ben が所有する商談の 55,000 ドルであるとします。Anne は、Ben の合計金額 85,000 ドルを 65,000 ドルに調整しました。あなたが Anne の数値を 85,000 ドルから 100,000 ドルに調整しても、[マネージャーによる調整なしの金額] には Anne に対する表示と同じように 85,000 ドルが表示されます。あなたは Anne のマネージャーであるため、Anne にはあなたの調整は表示されません。あなたが行った 100,000 ドルへの調整が含まれた金額を確認するには、[売上予測金額] を調べます。ロールベースの売上予測のみで同じ情報を参照するには、[マネージャーによる調整なしの数量] をレポートに追加します。

売上予測マネージャーの観点での収益売上予測、およびすべての売上予測の調整を含む所有者およびその部下の商談の合計金額。

[売上予測データ] レポートに [売上予測金額] を含めます。たとえば、売上予測マネージャーで、マネージャーによる調整なしの金額が \$85,000 の合計である自分の部下にいる別の売上予測マネージャーがいるとします。売上予測を \$100,000 に調整すると、売上予測金額は \$100,000 になります。数量の情報と同じ (ロールベースの売上予測のみ) を表示するには、[売上予測数量] をレポートに追加します。

誰の売上予測が調整されているか。

[売上予測データ] レポートに [調整あり] を含めます。たとえば、いずれかの部下の売上予測にマネージャーが調整を行った場合、このチェックボックスがオンに

レポート要素

表示方法

	<p>なります。あなたの部下が、その部下の売上予測に調整を加えると、このチェックボックスがオンになります。ただし、「すべてのデータの参照」権限を持っていない場合は、売上予測マネージャーがあなたの売上予測に調整を加えても、このチェックボックスはオフのままになります。これは、あなたが売上予測マネージャーの調整情報に対するアクセス権を持っていないためです。[所有者による調整]も追加します。売上予測ユーザーがその売上予測を調整すると、このチェックボックスがオンになります。</p>
<p>売上予測の目標詳細。</p>	<p>売上予測目標レポートを作成します。たとえば、Salesforce システム管理者がレポートタイプを設定する方法によって、目標所有者の氏名やテリトリーなどの項目を含めることができます。次に、自分の名前で絞り込んで、自分が作成した目標とそれらに関連する取引先、所有者、およびテリトリーを表示できます。</p>
<p>以前の売上予測と比較した今日の売上予測。</p>	<p>履歴トレンドが関連する売上予測レポートを作成し、所有者別に並び替えられた、月初めの(売上予測金額)項目の値を月末の値と比較します。レポートを作成する場合は、Salesforce Classic に切り替えます。Lightning Experience と Salesforce Classic でレポートを実行できます。</p>
<p>直属部下のみの結果。</p>	<p>売上予測レポートを作成するときに、[表示]メニューから[私の直属部下の<項目名>]を選択します。レポートには、ロールベースの売上予測種別のみが表示されます。</p>
<p>この結果の元となる売上予測種別。</p>	<p>レポート結果の[売上予測種別: API 参照名]項目を参照します。この項目は、売上予測データレポートおよび売上予測目標レポートのデフォルトのページレイアウトに含まれます。</p>

関連トピック:

[売上予測カスタムレポートタイプの作成](#)

Copilot のコラボレーション売上予測

コラボレーション売上予測は、[売上予測ガイダンスを取得]Copilot アクションを介して Copilot で使用できます。このアクションにより、営業マネージャーは営業担当のパフォーマンスに関するインサイトをすばやく受け取ることができます。Copilot によって、Commit と Most Likely の営業担当の目標とのギャップが計算され、リスクの高い商談が分析されます。

Einstein Copilot の販売予測ガイダンスの設定

Copilot の売上予測ガイダンスを使用すると、営業マネージャーは営業担当のパフォーマンスに関する明確なインサイトを得ることができます。ユーザーが特定の営業担当の状況を質問すると、[販売予測ガイダンスを取得]Copilot アクションによって、営業担当が目標を達成するために追跡する方法が計算され、リスクの高い商談が特定されます。

Copilot で受け取る販売予測ガイダンスの定義

営業マネージャーが営業担当の売上予測をすばやく表示できるようにする [売上予測ガイダンス] Copilot アクションは、フローを介して提供されます。フローへのアクセス権を持つユーザーは、Flow Builder でこのフローを変更して、レポートアクションから受け取る販売予測インサイトを制御および適切に定義できます。このフローをカスタマイズすることは、使用する数式、表示される商談数、および条件を定義し、販売業者とマネージャーにとって最も価値のある方法で商談がリスクのあるとマークされることを定義することを意味します。

エディション

使用可能なエディション:
Einstein for Sales アドオン
が付属した **Enterprise**
Edition、**Performance**
Edition、および **Unlimited**
Edition

Einstein Copilot の販売予測ガイダンスの設定

Copilot の売上予測ガイダンスを使用すると、営業マネージャーは営業担当のパフォーマンスに関する明確なインサイトを得ることができます。ユーザーが特定の営業担当の状況を質問すると、[販売予測ガイダンスを取得] Copilot アクションによって、営業担当が目標を達成するために追跡する方法が計算され、リスクの高い商談が特定されます。

メモ:

- [販売予測ガイダンスを取得] Copilot アクションを使用するには、ユーザーが[コラボレーション販売予測]を設定している必要があります。「[コラボレーション売上予測を実装](#)」を参照してください。
- 以前に「売上予測ガイダンスユーザー」権限を使用していた場合、カスタム権限セットからその権限を削除します。

1. [Einstein Copilot for Salesforce の設定](#)。
2. [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。
3. [権限セットの割り当て] をクリックします。
4. 「フローを実行」ユーザー権限セットを選択します。
5. [割り当ての管理] をクリックして、[割り当てを追加] をクリックします。権限セットをユーザーに割り当てて [割り当て] をクリックします。

関連トピック:

[Einstein Copilot の設定](#)

[Copilot アクション: 販売予測ガイダンスを取得](#)

Copilot で受け取る販売予測ガイダンスの定義

営業マネージャーが営業担当の売上予測をすばやく表示できるようにする [売上予測ガイダンス] Copilot アクションは、フローを介して提供されます。フローへのアクセス権を持つユーザーは、Flow Builder でこのフローを変更して、コピットアクションから受け取る販売予測インサイトを制御および適切に定義できます。このフローをカスタマイズすることは、使用する数式、表示される商談数、および条件を定義し、販売業者とマネージャーにとって最も価値のある方法で商談がリスクのあるとマークされることを定義することを意味します。

[Get Forecast Guidance (販売予測ガイダンスを取得)] フローは、[販売予測ガイダンスを取得] Copilot アクションに関連付けられたユーザー発言が Copilot に送信されたときに開始されます。次に、フローで特定の売上予測設定と設定を確認し、[コミット] と [可能性が最も高い] の目標とのギャップを計算して、両方のカテゴリの商談を取得し、いずれかがリスクの高いかどうかを評価します。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Einstein for Sales アドオンが付属した **Enterprise Edition**、**Performance Edition**、および **Unlimited Edition**

ユーザ権限

[販売予測ガイダンスを取得] を設定する

- 「Salesforce 用 Einstein Copilot の管理」
または
「アプリケーションのカスタマイズ」
または
「メタデータの編集」

エディション

使用可能なエディション: Einstein for Sales アドオンが付属した **Enterprise Edition**、**Performance Edition**、および **Unlimited Edition**

定数

フローのサイズと複雑さが高いため、フロー内で検出される定数要素のみを変更することをお勧めします。定数には、フロー全体で使用する固定値が保存されます。[販売予測ガイダンスを取得]フローに存在する定数を確認し、必要に応じて値を更新して、販売予測ガイダンスの受信方法を最適に調整します。

API 参照名	保存される内容	デフォルト値
OpportunityScoreThreshold	商談がリスクの高いかどうかを判断するために使用される商談スコアのしきい値。別のしきい値を使用するには、33 を使用する値に変更します。	33
EndOfPeriodThreshold	完了予定日に基づく商談のリスクを評価する売上予測期間の終了期間(%)。期間の終了をカスタマイズするには、0.25 を使用する小数値に変更します。	0.25
FutureActivitiesDateRange	リスクの高い各商談で考慮する活動を判断するために使用する、今日の日付以降の日数。カスタマイズするには、90 を使用したい値に変更します。	90
OpenServiceCasesThreshold	商談がリスクの高いかどうかを判断するために使用されるオープンサービスケースの数。別のしきい値を使用するには、0 を使用する値に変更します。	0
RiskFactorCountThreshold	商談がリスクの対象として考慮される前に各商談に設定されている可能性があるリスク要素の数。別のしきい値を使用するには、3 を使用する値に変更します。	3
ContactCountThreshold (連絡先数のしきい値)	商談がリスクの高いかどうかを判断するために使用される取引先責任者の最小数。別のしきい値を使用するには、2 を使用する値に変更します。	2
AtRiskOpportunitiesToShowCount	出力に表示するリスクの高い商談の数。別の数値を含めるには、5 を使用する値に変更します。	5

目標とのギャップの計算

[販売予測ガイダンスを取得]フロー全体でさまざまな数式を使用して、営業担当が達成予測と最も可能性の高い目標を達成したかどうかを計算および判断します。次の数式は、ビジネス標準に最も合わせるために、数式リソースで直接変更できます。

API 参照名	計算内容	デフォルトの数式
DaysUntilEndOfPeriodAndOppCloseDateForCommitFormula	GetCurrentPeriod からの期間の終了日と達成予測の現在の商談の完了日との差。	{!GetCurrentPeriod.EndDate} - {!IterateOverOpportunitiesInCommit.CloseDate}

API 参照名	計算内容	デフォルトの数式
DaysUntilEndOfPeriodAndOppCloseDateForMostLikelyFormula	GetCurrentperiod から期間の終了日と現在の商談の完了日との差 (最も可能性の高い場合)。	{!GetCurrentperiod.EndDate} - {!IterateOverOpportunitiesInMostLikely.CloseDate}
GapToCommitFormula	目標ユーザーの目標と目標ユーザーの達成予測の売上予測とのギャップ。	{!GetForecastingQuota.QuotaAmount} - IF(ISNULL({!GetForecastingItemForCommitForecastAmount}), 0, ROOT*1*)
ConvertedGapToCommitFormula	実行ユーザーの優先通貨の GapToCommit 値。	CURRENCYRATE({!GetForecastingUserPreferenceForecastingView.Currency}) * {!GapToCommitFormula}
GapToMostLikelyFormula	目標ユーザーの目標と目標ユーザーの最も可能性の高い売上予測との間のギャップ。	{!GetForecastingQuota.QuotaAmount} - IF(ISNULL({!GetForecastingItemForMostLikelyForecastAmount}), 0, ROOT*1*)
ConvertedGapToMostLikelyFormula	実行ユーザーの優先通貨の GapToMostLikely 値。	CURRENCYRATE({!GetForecastingUserPreferenceForecastingView.Currency}) * {!GapToMostLikelyFormula}
PeriodTypeDurationRiskFormula	商談がリスクだと判断される場合の売上予測コンテキストの現在の期間の最後の EndOfPeriodThreshold パーセントの日数。リスクとみなされる日数の割合を変更するには、EndOfPeriodThreshold の値を変更します。	CASE({!GetCurrentPeriod.Type}, "Week", 7, "Month", 30, "Quarter", 90, "Year", 365, 30) * EndOfPeriodThreshold
RiskCriteriaPastEventDateRangeFormula	現在の日付より前の PastActivitiesDateRange の日付。	{!\$Flow.CurrentDate} - {!PastActivitiesDateRange}
RiskCriteriaFutureEventDateRangeFormula	現在の日付より後の FutureActivitiesDateRange の日数の日付。	{!\$Flow.CurrentDate} + {!FutureActivitiesDateRange}

Copilot の応答

[Get Forecast Guidance (販売予測ガイダンスを取得)] Copilot アクションの Copilot の応答は、[Get Forecast Guidance (販売予測ガイダンスを取得)] フローの forecastGuidance 変数から生成されます。forecastGuidance 変数は、フロー全体に含まれるさまざまなテキストテンプレートからテキストを取得し、それらのテキストを使用して Copilot サイドパネルのリッチテキスト応答を入力します。Einstein Copilot の応答で使用される言語を変更するには、prognoseGuidance を使用して要素の変数値を変更します。

Data Cloud を使用したグローバルパイプラインと販売予測表示の増加

Sales Cloud と Data Cloud を併用して、すべての収益予測を表示し、販売、請求、広告購入など、さまざまな種別の収入を追跡します。売上予測と実際の結果を比較し、より正確な売上予測のためにスマートな調整を行い、適切な顧客とエンゲージして商談を成立させ、取引先戦略を変更し、営業目標を達成できるようにパイプラインを促進します。

売上予測と、売上予測を入力するためにパイプラインがある全体像を把握するには、次の考えられるソースからデータを収集して準備します。

データ型	例
Salesforce のセールスおよびサービスデータ	<ul style="list-style-type: none"> リード 商談 取引先 サービスケースをオープンにする (Service Cloud を使用する場合)
Salesforce からの収益およびマーケティングデータ	<ul style="list-style-type: none"> 過去の購入活動 (Revenue Cloud を使用する場合) 請求とサブスクリプション (Revenue Cloud を使用する場合) Web サイトエンゲージメント (Marketing Cloud を使用する場合) <p>Salesforce の設定によっては、このデータの一部が外部ソースから使用できる場合があります。</p>
サードパーティデータ	<ul style="list-style-type: none"> 在庫および履行状況 消費レート 会議への参加と Web セミナーエンゲージメント 顧客アンケート結果 ソーシャルメディアのセンチメント
システムおよびアセットデータ	<ul style="list-style-type: none"> ネットワーク情報 システムのパフォーマンス デバイス情報

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

このデータを組み合わせると、潜在的な販売を予測するのに役立つインサイトを作成できます。これらのインサイトは、いくつかの例にすぎません。

- 顧客満足度。サービスケース、消費、顧客調査データに加えて過去の購入データを使用して、商品やサービスに関する全体的な顧客の功績が評価され、顧客が購入する見込みを増やす可能性があることを影響します。
- 計算された実行率。Salesforceの商談データと請求および配送データを使用して、今年の収益を予測します。
- 成立の可能性。消費レート、過去の購入、在庫、季節的な販売トレンドと共に Salesforce 商談データを使用することで、商談を成立する可能性が最も高い顧客と確実にエンゲージできます。
- 購入の傾向。過去の購入履歴、会議や Web セミナーへの出席、Web エンゲージメントを含む Salesforce 商談データを使用して、顧客の関心、傾向、および次の購入を行う可能性が高い時期を判断します。
- 「Saisonal Sales Trends (季節的な販売トレンド)」過去の購入データと在庫データを使用して、在庫が潜在的な需要を満たしているかどうか、および混雑している季節に適合する十分なパイプラインがあるかどうかを判断します。

ToDo 1: Data Cloud のユーザーを設定する

Salesforce で外部データを操作するには、Salesforce 組織で Data Cloud が設定およびプロビジョニングされていることを確認します。

1. Data Cloud へのアクセス権が必要なすべてのユーザーに [\[Data Cloud 権限セットを割り当て\]](#) を割り当てます。

ToDo 2: Data Cloud へのデータソースの接続とマッピング

データを組み合わせるには、Data Cloud でデータソースを接続します。データソースは、データが保持される場所です。これらの場所は、リードと商談データ用または Google Storage や Amazon S3 などのサードパーティソースで、会議への出席や Web セミナーへのエンゲージメントを実行できます。外部データの取得元と、そのデータへのアクセス権とログイン情報を持つユーザーのリストを作成します。

データを Data Cloud に接続する方法は、データの取得元によって異なります。データソースが Data Cloud に接続可能であることを確認するには、使用可能な [\[Data Cloud コネクタおよびインテグレーション\]](#) を確認してください。

1. セールスデータとサービスデータを接続してマッピングする。
 - a. Data Cloud で Salesforce 接続を設定 します。
 - b. Sales Cloud および Service Cloud の標準データバンドルをインストールする。
 - c. Data Cloud へのデータのフローを開始するには、データストリームを作成します。

標準データバンドルは、Salesforce 標準オブジェクトを Data Cloud 標準データモデルオブジェクト (DMO) に自動的にマッピングします。「[セールスおよびサービスデータバンドルのマッピング](#)」を参照してください。

2. サードパーティデータソースを接続してマッピングします。
 - a. Data Cloud の [\[設定\]](#) で [\[コネクタサービス\]](#) または [\[事前作成済みコネクタまたはインテグレーション\]](#) を使用して、サードパーティデータソースを設定します。

Data Cloud では、[Bring Your Own Lake \(BYOL\) データフェデレーション](#) を使用してデータを接続することもできます。

- b. 外部データソースごとにデータストリームを作成します。「[Data Cloud のデータソース](#)」を参照してください。
- c. 外部ソースごとに、[データを DMO にマッピングします](#)。ビジネスに必要なすべての項目をマッピングしていることを確認してください。

他のクラウドで使用可能なデータについては、使用可能な[コネクタとコネクタサービス](#)を確認してください。コネクタまたはサービスが使用できない場合は、手動でデータを取得し、適宜データを対応付けます。

ToDo 3: プロファイルへのデータの統合

すべてのソースのデータを顧客と取引先の包括的なビューにまとめます。その顧客ビューから、その顧客の購入のトレンドと、販売予測への適合性について詳細を確認できます。

1. [ID 解決ルールセットを作成します](#)。
2. [\[一致ルールを追加\]](#)。
3. ルールセットを実行し、[プロファイルエクスプローラーで統合プロファイルの結果を表示します](#)。

ToDo 4: 計算済みインサイトを使用したデータの分析

Data Cloud ですべてのデータが安全に使用できるようになったので、データを結合するインサイトを作成できます。たとえば、進行中の商談がある顧客の過去の購入パターンを相関付けるインサイトを作成したり、サブスクリプションと Web エンゲージメントのデータを詳しく調べて、アップセルまたはクロスセルの商談でパイプラインを増加させることができます。

作成する各インサイトにより、パイプラインや売上予測の可視性が向上するため、売上予測の調整を行って適切な顧客とエンゲージし、重要な商談をタイムリーに成立させることができます。販売予測の位置を正確に把握することで、販売予測目標に達確実に達するように、パイプラインを増加するために取引先戦略を更新するタイミングが得られます。

営業リーダーは協力して、必要な評価指標とインサイトを決定し、その評価指標に到達するために必要なデータを特定するのに役立ちます。たとえば、顧客が費やした総額(今後の支出の習慣やパイプラインに影響する可能性がある)を表示するには、顧客の過去の購入データが必要です。

1. [計算済みインサイトを作成します](#)。
2. [データエクスプローラーでのインサイトの検証](#)。
計算を確認するには、SQL ジョブを実行またはスケジュールします。

使用可能なインサイト種別とインサイト式の作成方法についての詳細は、Trailhead の「[Data Cloud でのデータの強化](#)」を参照してください。

次のステップ

データが結合されたため、Salesforce 全体でそのデータの機能を活用できます。次に、いくつかの推奨ステップを実行します。

- データを対象の顧客セットにセグメント化します。データが統合され、提供されるインサイトに詳しく調べた後に見つかったデータに基づいて、データをセグメント化できます。たとえば、成立する可能性の高いセグメントや上位販売商談のセグメントを作成します。これらのセグメントは、メールキャンペーンの作成、または売上予測に役立つ営業リーダーのレポートやダッシュボードの作成に使用できます。

- インサイトを使用してSalesCloudレコードを強化します。営業チームがSalesCloudの取引先、取引先責任者、またはリードレコードの計算済みインサイトデータにアクセスできるようにします。
- Tableauを使用してさらに多くの分析を実行できます。Tableauを使用して、ビジネスの成功を促進することができる役に立つアクション可能なインサイトを見つけて、顧客向けのパーソナライズした環境を作成します。Data Cloud、Tableau、Salesforce 360 アプリケーションが連携してデータを統合し、1つの顧客レコードを作成します。

コラボレーション売上予測: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部のLightning Experience機能はSalesforceモバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

- 自分の売上予測を調整することはできますが、部下の売上予測を調整することはできません。
- 調整の削除はサポートされていませんが、自分の調整を編集することはできます。
- 売上予測通貨の変更はサポートされていません。
- 目標情報の表示と非表示の選択はサポートされていません。
- デスクトップで使用するカスタム売上予測ページレイアウトは使用できません。
- パイプラインインスペクションを有効にしている場合、売上予測商談リストの商談レベルのインサイトは使用できません。
- 商談商品分割の売上予測種別は使用できません。デスクトップで予測を確認します。
- 売上予測の送信はサポートされていません。デスクトップで売上予測を送信します。

アカウントプラン

主要な取引先を育成および拡張するための専用のワークスペースを営業チームに提供します。取引先プランを使用すると、営業チームは1か所で顧客のニーズの把握、強みと弱みの分析、測定可能な評価指標を使用した目標の定義と追跡を行うことができます。

アカウントプランの有効化

営業チームが取引先リレーションを1か所ですべて維持および拡大できるようにするには、取引先プランを有効化して設定します。

アカウントプランを使用できるユーザーの選択

営業チームが取引先計画を開始できるようにします。

取引先プランを使用した戦略的な取り組みの焦点を絞る

取引先プランを使用して、リレーションを強化し、主要な取引先を戦略的に成長させます。Salesforce 内の1つのリポジトリから、取引先を調査および分析し、アクション可能な評価指標を使用して目的を設定し、成長と開発に関するタブを保持できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Enterprise Edition、Performance Edition、および Unlimited Edition と Einstein 1 Sales Edition Edition

アカウントプランの有効化

営業チームが取引先リレーションを1か所ですべて維持および拡大できるようにするには、取引先プランを有効化して設定します。

1. [設定]の[クイック検索]ボックスに「アカウントプラン」と入力し、[アカウントプラン]を選択します。
2. アカウントプランを有効化します。
 - 📌 **メモ:** 財務のビジネスリレーションプランを設定するには、ここで停止します。次に、[Business Client Engagement 設定]でのガイド付き設定に従います。
3. オブジェクトマネージャーでアカウントプランを設定します。
4. 取引先ページレイアウトに[取引先プラン]関連リストを追加します。
5. リレーションシップマップを有効にします。

関連トピック:

[高度なページレイアウトエディターを使用したページレイアウトのカスタマイズ](#)

[関連リストのカスタマイズ](#)

[バイヤーリレーションマップ](#)

[アカウントプランを使用できるユーザーの選択](#)

[取引先プランを使用した戦略的な取り組みの焦点を絞る](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション:
Enterprise Edition、
Performance Edition、および
Unlimited Edition と
Einstein 1 Sales Edition

ユーザー権限

取引先プランを有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」
または
「すべてのデータの編集」

アカウントプランを使用できるユーザーの選択

営業チームが取引先計画を開始できるようにします。

ユーザーはシステム管理者プロフィールを使用してアカウントプランにアクセスできます。または、アカウントプラン用に別の権限セットを作成することもできます。次に、権限セットをユーザーに割り当てて、共有設定を最適化します。

取引先プランの権限セットの作成と設定

1. [設定]の[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. 権限セットを作成します。
3. [設定の検索]ボックスに「アカウントプラン」と入力し、リストから選択します。[編集]をクリックします。
4. 取引先プランのオブジェクト設定を編集します。
5. [オブジェクト権限]セクションで、必要な権限を有効にします。
6. [項目権限]セクションで、必要な権限を有効にします。
7. [保存]をクリックします。
8. 取引先プラン目的に対してステップ3～7を繰り返します。
9. 取引先プラン目的基準でステップ3～7を繰り返します。

ユーザーへのアカウントプラン権限セットの割り当て

1. [設定]の[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. アカウントプラン用に作成した権限セットを選択します。
3. 権限セットツールバーで、[割り当ての管理]をクリックして、[割り当てを追加]をクリックします。
4. 権限セットに割り当てるユーザー名の横にあるチェックボックスをオンにして、[割り当て]をクリックします。

他のユーザーとのアカウントプランの共有

営業担当が作成した取引先プランは、デフォルトで非公開になっています。営業担当は、取引先プランレコードページの共有設定を使用して、個々の取引先プランを他のチームメンバーと共有することを選択できます。営業チームのメンバーがデフォルトで同僚のアカウントプランを表示できるようにするには、組織全体の設定を更新します。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「共有設定」と入力し、[共有設定]を選択します。
2. [編集]をクリックします。
3. 取引先プランと取引先プランの目的に必要なアクセスポリシーを選択します。
4. [保存]をクリックします。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Enterprise Edition、Performance Edition、および Unlimited Edition と Einstein 1 Sales Edition

ユーザ権限

権限セットを作成する

- 「プロフィールと権限セットの管理」

権限セットを割り当てる

- 「権限セットの割り当て」

項目レベルセキュリティを設定する

- 「プロフィー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」

取引先プランを使用した戦略的な取り組みの焦点を絞る

取引先プランを使用して、リレーションを強化し、主要な取引先を戦略的に成長させます。Salesforce 内の1つのリポジトリから、取引先を調査および分析し、アクション可能な評価指標を使用して目的を設定し、成長と開発に関するタブを保持できます。

アカウントプランへのアクセス

取引先ホームページの取引先プラン関連リストから、取引先プランにアクセスします。

エディション

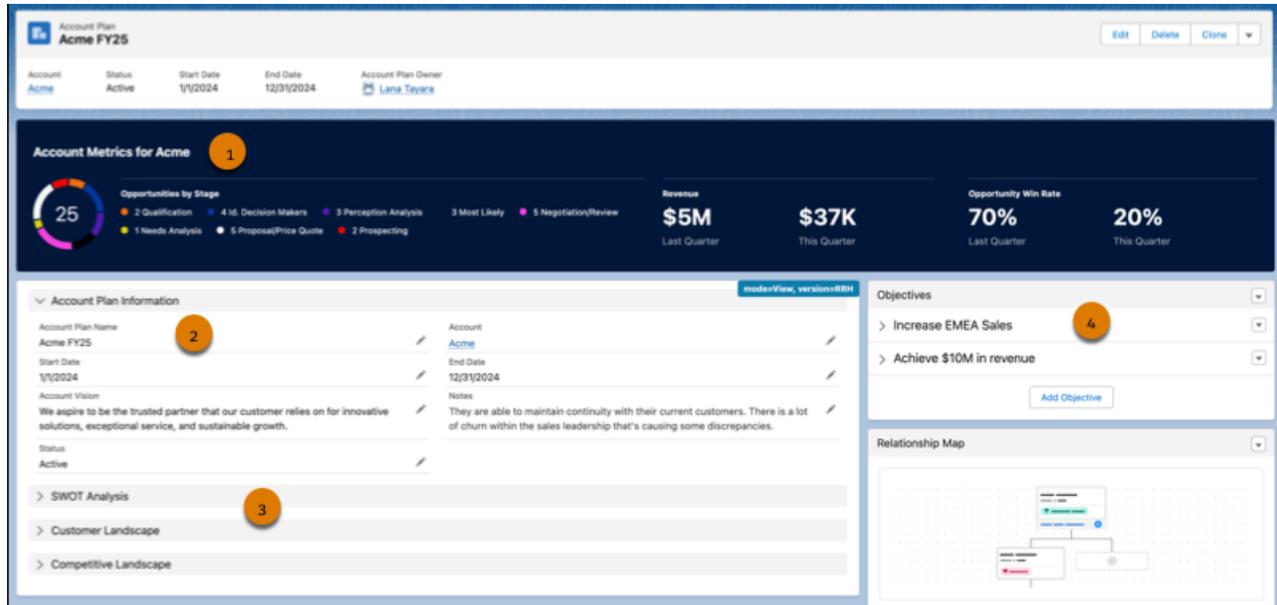
使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: <indexterm>Enterprise</indexterm>、<varname>Performance</varname>、および Unlimited Edition、<menucascade> Einstein 1 Sales Edition</menucascade>

The screenshot shows the Salesforce interface for an account named 'Acme'. At the top, there are tabs for 'Account Plans (1)' and 'New'. Below this, a table lists account plans with columns for 'Account Plan Name', 'Status', 'Start Date', and 'End Date'. One plan, 'Acme FY25', is listed with a status of 'Active' and dates from '1/1/2024' to '12/31/2024'. Below the table, there is a section for 'Contacts (3)' with three contact cards: Howard Jones (Buyer), Edward Stamos (President and CEO), and Leanne Tomlin (VP Customer Support). On the right side, there is an 'Activity' section showing a list of calls and tasks, including 'Call' with Howard Jones and 'Other' with Edward Stamos.

取引先プランレコードページ

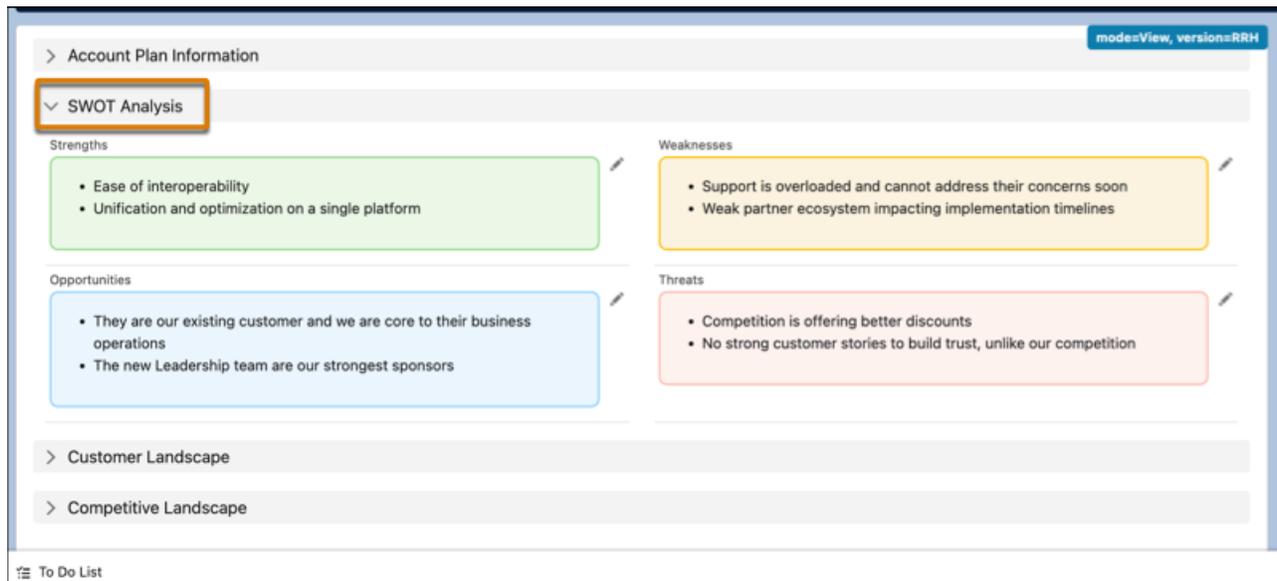
取引先プランレコードページは、戦略計画のホームです。



ダッシュボード (1) を使用して、重要な取引先総計値の概要を把握します。取引先のフェーズ別の進行中の商談数を確認し、取引先の収益と商談成立率を簡単に把握できます。また、一般計画情報(2)の表示、顧客のニーズの取得と評価 (3)、測定可能な目標の決定と追跡 (4) も行います。

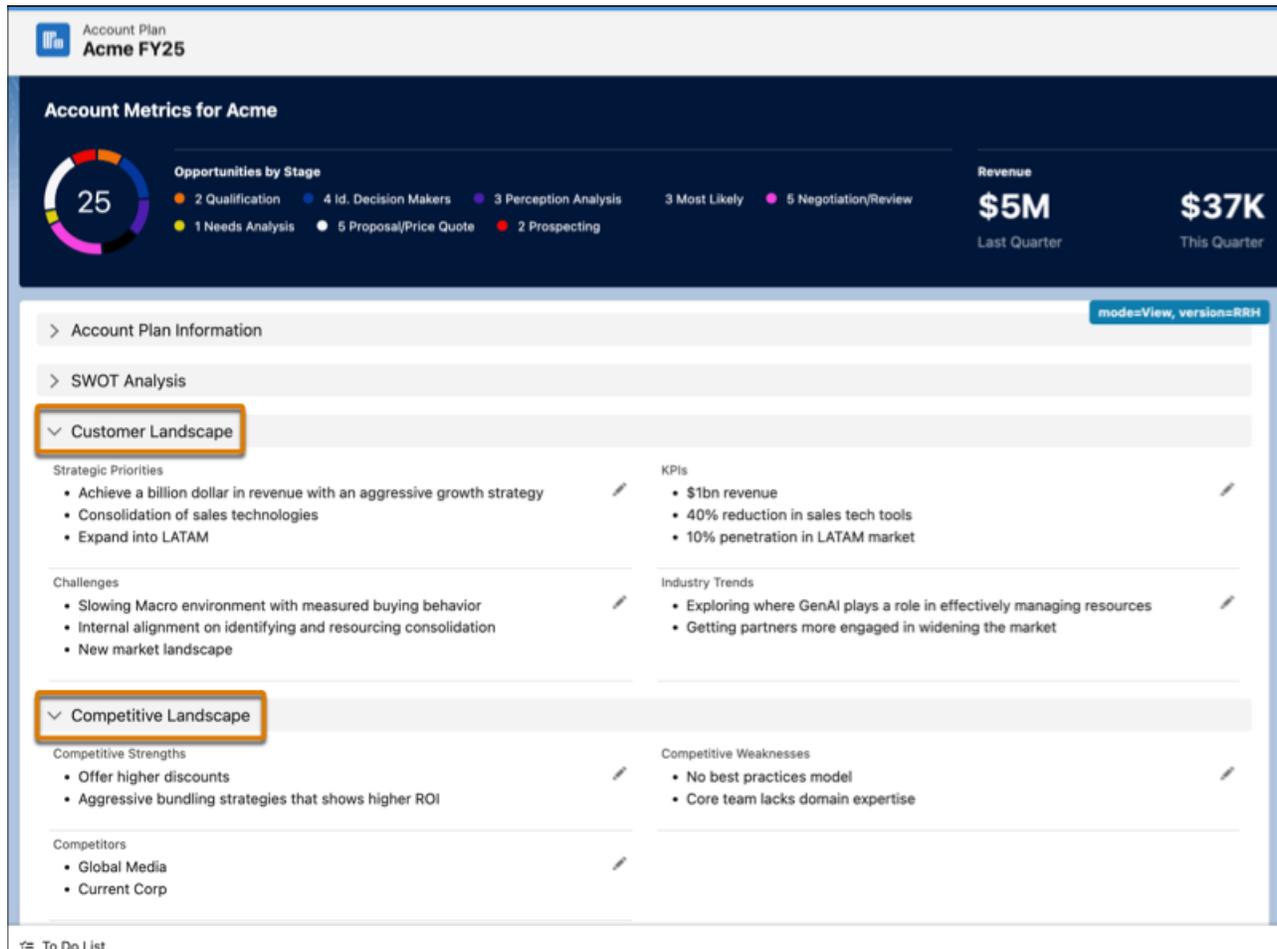
顧客のニーズを取得して評価する

取引先プランには、顧客の目標と問題をより深く理解し、顧客データを分析し、成長のすべき領域を特定するためのいくつかのツールがあります。



顧客の強み、弱み、商談、脅威をリストアップするには、[VolumeOTAnalysis(データ分析)] パネルを使用します。このエンティティツールは、成功の促進要素を特定し、障壁を削除するための方法に優先度を付け、新しい戦

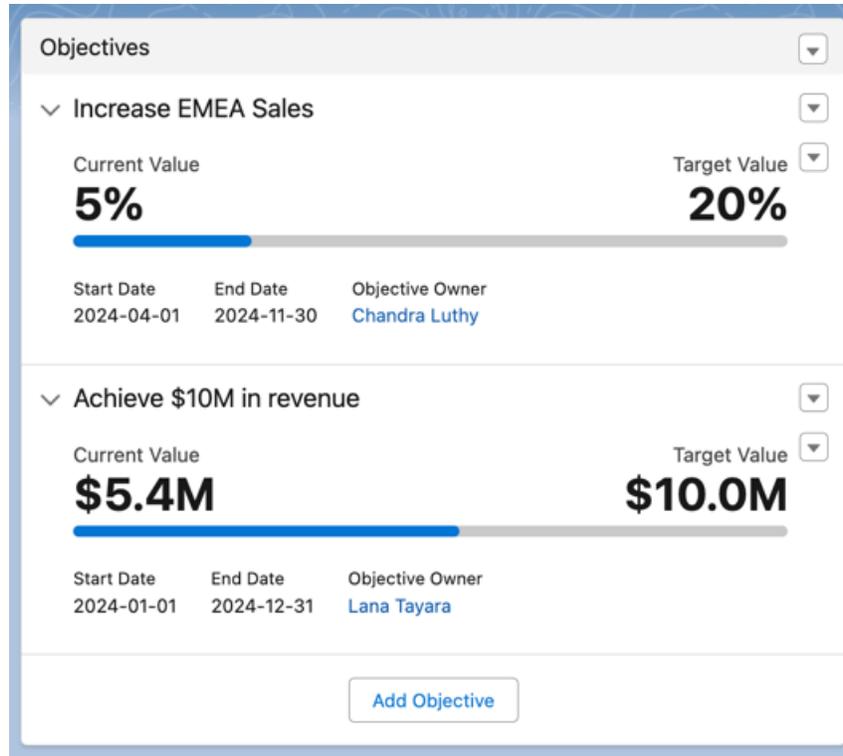
略を実装するのに役立ちます。組み込みのリッチテキストエディターで、表示される情報を書式設定して強調表示したり、数値や箇条書きでリストを整理したりできます。



顧客横向きおよび競争性横向きツールを使用すると、営業チームはマーケットプレイス内で顧客を完全に理解するために必要なデータを収集できます。これらの領域を分析すると、商談とリスクの最大領域をさらに定義できます。

目標の作成と測定

最も成功している戦略的な取引先プランには、測定可能な評価指標を使用して明確に定義された目的があります。



各取引先プランには複数の目的を設定できます。目標通貨、パーセント、または数値を使用して、各目標の測定可能な目標を設定します。計画の変化するニーズに合わせて目的と目標値を簡単に編集できます。

関連トピック:

[アカウントプランの有効化](#)

[アカウントプランを使用できるユーザーの選択](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.sales_core_manage_sales_team.htm

営業テリトリー

会社の営業テリトリーを管理します。テリトリー種別を作成し、モデルを作成した後、取引先割り当てルールを追加してテストします。モデルに満足したら、有効化して、取引先、リード、ユーザーを割り当てます。チームにモデルをロールアウトし、レポートを実行してその影響を評価し、必要に応じて調整します。

営業テリトリーの概念

Salesforce でテリトリーの計画および管理を行うことで、チームが取引先のカバー率を最適化し、リーダーシップ目標に沿えるかどうかを判断します。

営業テリトリーの機能の有効化

営業チームがテリトリーに割り当てられたレコードにアクセスし、チームメイト間でコミュニケーションが行えるように準備します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

テリトリー種別とテリトリーの設定

テリトリー階層、取引先割り当て、リード割り当て、ユーザー割り当て、テリトリー売上予測など、会社のテリトリー管理計画のすべての要素を整理します。テリトリーモデルの定義が関与する主要なタスクを実行するときには、モデルを計画状態のままにしておきます。

テリトリー割り当ての設定および管理

ルールを定義して、取引先のテリトリー割り当てを自動化します。ルールは、親テリトリーおよびその子テリトリーに適用できます。または、取引先とリードの詳細ページで、取引先とリードを手動で直接割り当てます。

テリトリーのレポートの実行

ユーザー、取引先、リード、商談のテリトリー割り当てについて、営業管理と関係者に最新情報を提供します。セールステリトリー用に作成したカスタムレポートタイプを使用して、レポートを実行します。

営業テリトリーの維持

テリトリーモデルをアーカイブまたは削除する。営業チーム全体でファイルを共有する別の手段を確立した場合は、営業テリトリーを無効にできます。

営業テリトリーを使用したテリトリーの管理

営業テリトリーを管理するか、それに属している場合は、テリトリーモデルを探索して、チームの営業活動の組織構造を把握します。

営業テリトリーについて把握すべき事項

割り当てを確認し、取引先割り当てルールのしくみを見つけます。

関連トピック:

[Trailhead: Increase Sales Efficiency with Territory Management \(テリトリー管理による営業効率の向上\)](#)

営業テリトリーの概念

Salesforce でテリトリーの計画および管理を行うことで、チームが取引先のカバー率を最適化し、リーダーシップ目標に沿えるかどうかを判断します。

テリトリーの計画と管理

営業チームに適切な対象範囲を提供するテリトリーモデルを確立します。テリトリー計画を使用して、地図上でモデルを設計します。これはアドオン商品として使用できます。次に、営業テリトリーを使用してモデルを実行に移します。継続的なモデルの最適化により、会社のスタッフ割り当て、リーダーシップ、および経済的な変化を最大限に活用できます。

テリトリー種別

テリトリー種別は、会社にとって重要な特性でテリトリーを整理するのに役立ちます。作成するすべてのテリトリーにテリトリー種別があります。テリトリー種別は、テリトリーの整理および作成にのみ使用されます。テリトリーモデル階層には表示されません。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

テリトリー種別の優先度

テリトリー種別の優先度情報の指定と管理は、作成または編集したテリトリーに適切なテリトリー種別を選択するのに役立ちます。独自の優先度スキーマを作成します。たとえば、001 をテリトリー種別の最も高い優先度または最も低い優先度にすることができます。テリトリー種別をさらに追加した場合にスキーマを拡張できるようにします。

テリトリー

テリトリーにより、取引先、リード、そしてそれら进行操作する Salesforce ユーザーのグループが編成されます。テリトリーは、テリトリー種別に基づいて作成されます。

テリトリーモデル

テリトリーモデルは、会社の完全なテリトリー管理システムを表します。最適なモデルを有効化する前に、モデル化を使用して、複数のテリトリー構造や、異なる取引先割り当て、リード割り当て、ユーザー割り当てを作成およびプレビューできます。

テリトリー階層

テリトリー階層には、モデルのテリトリー構造が表示され、メインの操作ポイントとしての役割を果たします。階層から開始して、テリトリーの作成、編集、および削除、テリトリーの割り当てルールの実行、テリトリーの詳細ページに移動して詳細情報の確認を行います。階層から、商談へのテリトリーの割り当て、モデルレベルでの割り当てルールの実行、モデルの有効化またはアーカイブを行うこともできます。テリトリー売上予測の売上予測階層は、有効なテリトリーモデルのテリトリー階層に基づきます。

テリトリーモデルの状態

テリトリーモデルの状態は、テリトリーが計画、使用中、アーカイブ済みのどのフェーズにあるかを示します。テリトリーモデルは、一度に1つしか有効にすることはできません。ただし、計画状態またはアーカイブ済み状態のモデルを複数作成して、他のモデル化や参照で使用できます。状態にはテリトリーモデルのライフサイクルが反映されている場合もあれば、状態が変化したときの処理時のエラーを示すものもあります。

テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響

営業テリトリーの権限がどのようにシステム管理に影響し、レコードおよびデータへのアクセス権が付与されるのかを予測します。

テリトリー管理 2.0 のデータモデル

営業テリトリーを表すオブジェクトとリレーションについて説明します。

関連トピック:

[Trailhead: Increase Sales Efficiency with Territory Management \(テリトリー管理による営業効率の向上\)](#)

[Enterprise Territory Management Implementation Guide \(エンタープライズテリトリー管理実装ガイド\)](#)

テリトリーの計画と管理

営業チームに適切な対象範囲を提供するテリトリーモデルを確立します。テリトリー計画を使用して、地図上でモデルを設計します。これはアドオン商品として使用できます。次に、営業テリトリーを使用してモデルを実行に移します。継続的なモデルの最適化により、会社のスタッフ割り当て、リーダーシップ、および経済的な変化を最大限に活用できます。

テリトリーの計画および管理についての概要

テリトリー計画を使用して、リーダーシップの目標に沿ったテリトリーモデルを設計し、平等な商談を促進し、営業チームの動機付けを行いましょう。次に、[営業テリトリー]で確立した階層に基づいて、取引先のアクセスを微調整して、リーダーの変更を反映します。

テリトリーモデルのデザイン

営業カバー率を最適化し、チームをリーダーシップ目標に合わせるアドオン製品であるテリトリー計画を使用して、地図上でテリトリーモデルを計画します。設定したルールや条件に基づいて、レコードやユーザーをテリトリーに割り当てます。または、作業を均等に配分するための要件を満足する他の方法を使用して割り当てを自動化します。

テリトリーの管理

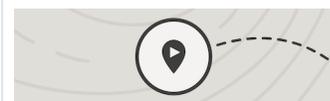
テリトリー計画で設計し、営業テリトリーに公開したテリトリーモデルを使用して、営業担当がそれぞれの個別の担当エリアに集中できるようにします。有効化したモデルでは、営業担当のアクセス権が、割り当てられた取引先、リード、商談のみに制限されます。

テリトリーモデルの継続的な最適化

会社の取引先、リード、商談への最適なカバー率を維持しながら、スタッフ割り当て、リーダーシップ、および経済的な変化に対応します。テリトリー計画で、割り当てルールを微調整したり、スキルレベルとテナントを考慮した作業を再配分したり、テリトリーをスライスしたりしてモデルを最適化します。最適化されたモデルを営業テリトリーに公開し、準備ができれば有効化します。

テリトリーの計画および管理についての概要

テリトリー計画を使用して、リーダーシップの目標に沿ったテリトリーモデルを設計し、平等な商談を促進し、営業チームの動機付けを行いましょう。次に、[営業テリトリー]で確立した階層に基づいて、取引先のアクセスを微調整して、リーダーの変更を反映します。



テリトリーを検出する



機能を設定する



テリトリーモデルをデザインする
アライメントを作成する

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

テリトリーの計画と管理

Trailhead: テリトリー管理の基本

Trailhead: Salesforce Maps テリトリー計画の実装

動画: Understand Data Flow (データフローの理解)

Trailhead: Salesforce 方式のテリトリー計画

リソースセンター: Sales Territory Mapping: How to Design and Optimize Your Plan (営業テリトリー対応付け: 計画の設計と最適化方法)

Enterprise Territory Management Implementation Guide (エンタープライズテリトリー管理実装ガイド)

営業テリトリーの機能の有効化

Salesforce Maps テリトリー計画を導入する

戦略的なテリトリーを設計する

動画: Top-Down Planning (トップダウン計画)



チームへ作業を割り当てる

取引先をテリトリーに割り当てるためのルールを作成

テリトリーへの割り当てルールの追加

Trailhead: Assign Accounts, Rules, and Users to Territories (テリトリーへの取引先、ルール、およびユーザーの割り当て)

ルールと基準に基づいてユニットを割り当てる

動画: Leverage Assignment Rules (割り当てルールの活用)

動画: Optimize Territories (テリトリーの最適化)



テリトリーモデルを有効化する

動画: Publish from Territory Planning to Enterprise Territory Management (テリトリー計画からエンタープライズテリトリー管理への公開)

エンタープライズテリトリー管理へのアライメントを公開する

取引先のテリトリー割り当てのレビュー

テリトリーモデルの有効化



テリトリーを微調整する

営業テリトリーを使用したテリトリーの管理

テリトリーを円滑に実行する

テリトリーモデルのデザイン

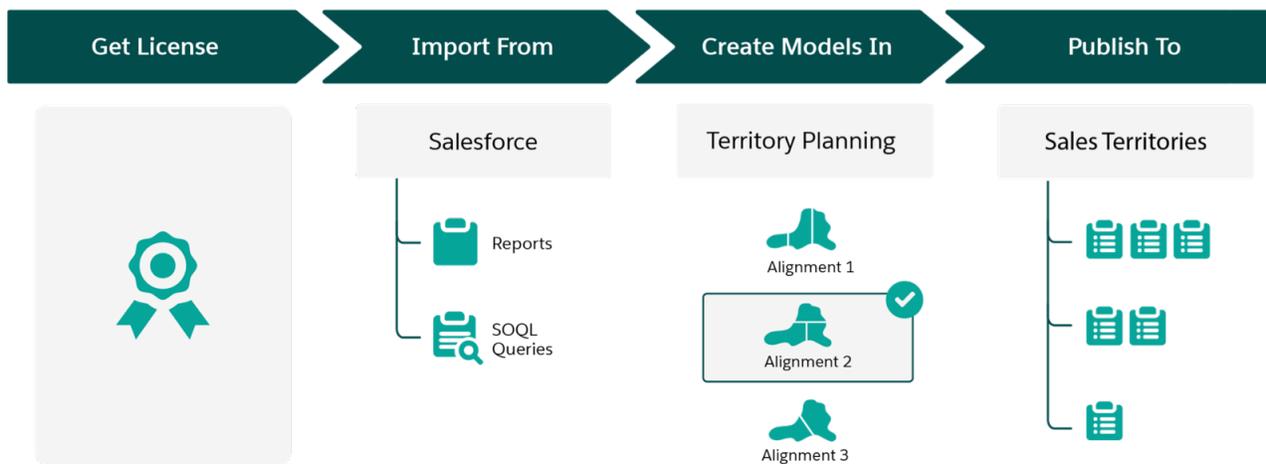
営業カバー率を最適化し、チームをリーダーシップ目標に合わせるアドオン製品であるテリトリー計画を使用して、地図上でテリトリーモデルを計画します。設定したルールや条件に基づいて、レコードやユーザーをテリトリーに割り当てます。または、作業を均等に配分するための要件を満足する他の方法を使用して割り当てを自動化します。

テリトリー計画と営業テリトリーを組み合わせると、テリトリーの計画および管理の関与について理解できます。テリトリー計画ライセンスを取得したら、テリトリーモデルをデザインし、それをセールステリトリーに公開します。手順は次のとおりです。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の組織で使用可能) および Lightning Experience の両方

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



概要レベルのフロー	ビジネスにどのように役立つか
テリトリー計画のライセンスの取得	<p>次の点に考慮し、地図上のリーダーシップ目標に合わせて戦略的なテリトリーを計画します。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 地理的位置 • 営業担当の能力に基づいた作業の均等分布 • 境界、トレンド、ビジネスパターンを特定するための視覚化 • 経済的状況、リーダーシップの変化、製品の提供 <p>ライセンスをお持ちでない場合は、Salesforce のアカウントエグゼクティブにご相談ください。</p>

概要レベルのフロー	ビジネスにどのように役立つか
Salesforce からのデータのインポート	<p>テリトリー計画のデータセットに基づいて、Salesforce の取引先、リード、商談などのモデルを作成します。レポートとクエリでは、計画に指定した Salesforce データを収集します。</p> <p>CSV ファイルを使用して、他のソースから補足データをインポートします。CSV ファイルには、総計値、商品の詳細、その他の関連するビジネスデータなどを含めて、意図したとおり計画できるようにします。</p>
テリトリー計画でのモデルの作成	<p>最適化されたモデルを次の方法で可視化します。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 地図に表示する • 他のモデリングシナリオと比較する • バランスの取れた公平な割り当てを適用する • ビジネスの売上目標に寄与する <p>分析に役立つ関連するビジネスデータを含んだ CSV ファイルから補足データをシナリオにインポートします。</p>
セールステリトリーへのモデルの公開	<p>セールス階層全体でモデルを適用します。これによって、次のことを実現できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 各営業担当がアクセスでき、担当する個別のエリアに集中できるようにします。 • 定期的に行うルールを使用して割り当てを微調整します。 • 営業チームを会社のリーダーシップ目標に合わせます。

テリトリーの管理

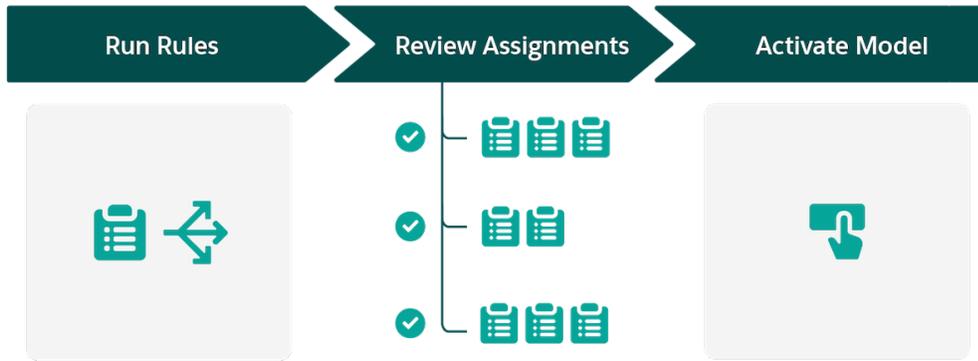
テリトリー計画で設計し、営業テリトリーに公開したテリトリーモデルを使用して、営業担当がそれぞれの個別の担当エリアに集中できるようにします。有効化したモデルでは、営業担当のアクセス権が、割り当てられた取引先、リード、商談のみに制限されます。

テリトリー計画 (アドオン商品) とセールステリトリーを組み合わせると、テリトリーの計画および管理に含まれている内容について理解できます。テリトリーモデルを設計し、セールステリトリーに公開したら、割り当てルールを実行して割り当てを確認してから、テリトリーモデルを有効化します。手順は次のとおりです。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の組織で使用可能) および Lightning Experience の両方

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



概要レベルのフロー	ビジネスにどのように役立つか
割り当てルールの実行	テリトリー計画で定義したルールと条件に基づいて、レコードに割り当てを適用します。
割り当ての確認	取引先、リード、商談、ユーザーの割り当てが期待どおりに表示されることを確認します。次に、注意が必要な割り当てを微調整します。
テリトリーモデルを有効化する	<p>テリトリー階層全体に割り当てを適用します。次の方法でモデルを有効化します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「最小権限」の原則を適用し、営業担当が、自分に割り当てられた取引先、リード、商談のみにアクセスできるように制限します。 テリトリー階層で営業担当より上位の担当者に、営業担当のレコードへのアクセス権を付与します。

テリトリーモデルの継続的な最適化

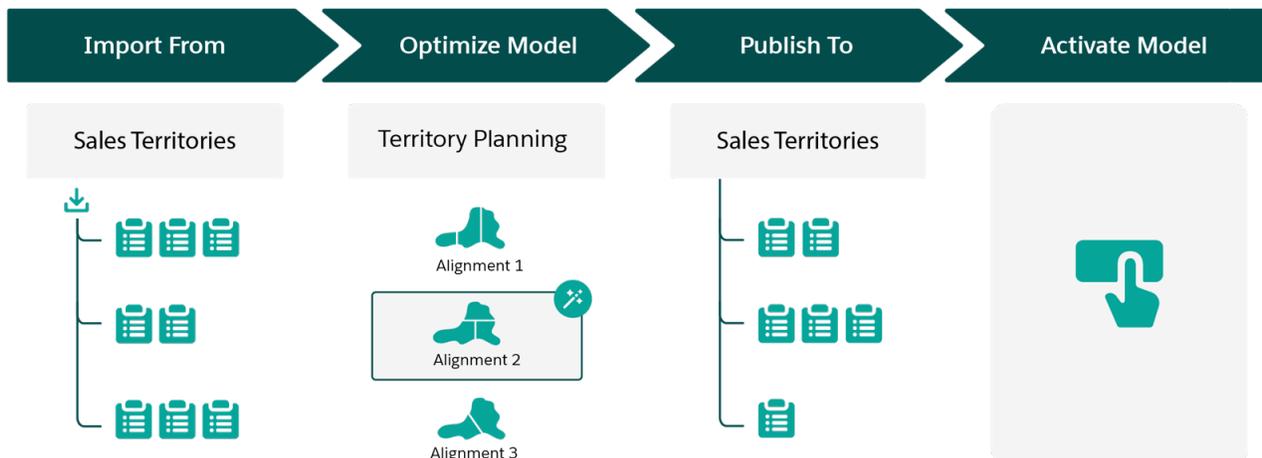
会社の取引先、リード、商談への最適なカバー率を維持しながら、スタッフ割り当て、リーダーシップ、および経済的な変化に対応します。テリトリー計画で、割り当てルールの微調整したり、スキルレベルとテナントを考慮した作業を再配分したり、テリトリーをスライスしたりしてモデルを最適化します。最適化されたモデルを営業テリトリーに公開し、準備ができたなら有効化します。

テリトリー計画(アドオン商品)とセールステリトリーを組み合わせると、テリトリーの計画および管理に含まれている内容について理解できます。経済的な変化や不可抗力の事態が営業チームに大きな影響を与える場合は、テリトリー計画の地図上でテリトリーモデルを最適化します。最適化されたモデルを、有効化された[セールステリトリー]に公開します。手順は次のとおりです。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の組織で使用可能) および Lightning Experience の両方

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



概要レベルのフロー	ビジネスにどのように役立つか
営業テリトリーからモデルデータをインポートする	既存のテリトリーモデルを使用して、変化するニーズに基づいて調整します。
テリトリー計画でテリトリーモデルを最適化する	営業チームに影響する更新されたモデルの変更を反映します。
最適化されたモデルを営業テリトリーに公開する	最適化されたテリトリーモデルを有効化する前に、割り当てルールを実行し、更新された割り当てを確認して、調整を加えます。
テリトリーモデルを有効化する	更新したテリトリーモデルの変更を適用します。

テリトリー種別

テリトリー種別は、会社にとって重要な特性でテリトリーを整理するのに役立ちます。作成するすべてのテリトリーにテリトリー種別があります。テリトリー種別は、テリトリーの整理および作成にのみ使用されます。テリトリーモデル階層には表示されません。

たとえば、「*Universal Telco 社の指定取引先*」というテリトリー種別を作成し、その種別から指定取引先を含むテリトリーを作成することができます。または、「*US Geographic*」というテリトリー種別を作成し、その種別から状態または地域に基づいてテリトリーを作成することができます。

テリトリー種別を作成するときに、どのようなテリトリーがこの種別に属するのかを表示ラベルと説明で明確に示します。

関連トピック:

[テリトリー種別の優先度](#)

テリトリー種別の優先度

テリトリー種別の優先度情報の指定と管理は、作成または編集したテリトリーに適切なテリトリー種別を選択するのに役立ちます。独自の優先度スキーマを作成します。たとえば、001 をテリトリー種別の最も高い優先度または最も低い優先度にすることができます。テリトリー種別をさらに追加した場合にスキーマを拡張できるようにします。

テリトリーを作成するときに、[テリトリー種別] 参照項目からテリトリー種別を選択します。参照項目から、テリトリー種別に割り当てられた優先度を参照できます。

 **例:** 組織で、その年の営業戦略を反映するテリトリー種別の優先度を使用します。来年度は US West Coast (西海岸) よりも US East Coast (東海岸) 内での商談がより多く期待されるため、East Coast (東海岸) テリトリー種別に優先度 001 を割り当て、West Coast (西海岸) テリトリー種別に 005 を割り当てます。これらの優先度の割り当てによって、テリトリーレコードの作成で正しいテリトリー種別を選択できます。ミッドイヤーに、プロジェクトは Great Lakes (五大湖) 地域で予想以上の商談の増加が見られたため、営業戦略の変更を反映させて「GreatLakes(五大湖)」というテリトリー種別を作成し、優先度 003 を割り当てます。

関連トピック:

[テリトリー種別](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

テリトリー

テリトリーにより、取引先、リード、そしてそれら进行操作する Salesforce ユーザーのグループが編成されます。テリトリーは、テリトリー種別に基づいて作成されます。

テリトリーレコードには、割り当てられたユーザー、手動で割り当てられたレコード、売上予測マネージャー、取引先を自動的に割り当てるルールが示されます。テリトリーには、上位テリトリーと下位テリトリーの両方を使用できます。組織でのレコードの割り当て方法に応じて、レコードを複数のテリトリーに割り当てることができます。

テリトリーモデル

テリトリーモデルは、会社の完全なテリトリー管理システムを表します。最適なモデルを有効化する前に、モデル化を使用して、複数のテリトリー構造や、異なる取引先割り当て、リード割り当て、ユーザー割り当てを作成およびプレビューできます。

各テリトリーモデルには、グラフィカルな階層が備えられています。階層には、モデルのテリトリー構造(上位テリトリーと下位テリトリーを含む)が表示され、テリトリーの作成、編集、削除、および詳細ページの参照を行うことができます。Salesforceのエディションによって、一度に作成および変更できる**テリトリーモデル数**が決まります。一度に有効化できるモデルは1つのみです。取引先割り当て、リード割り当て、ユーザー割り当てを最終決定するために使用するモデルを有効化します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

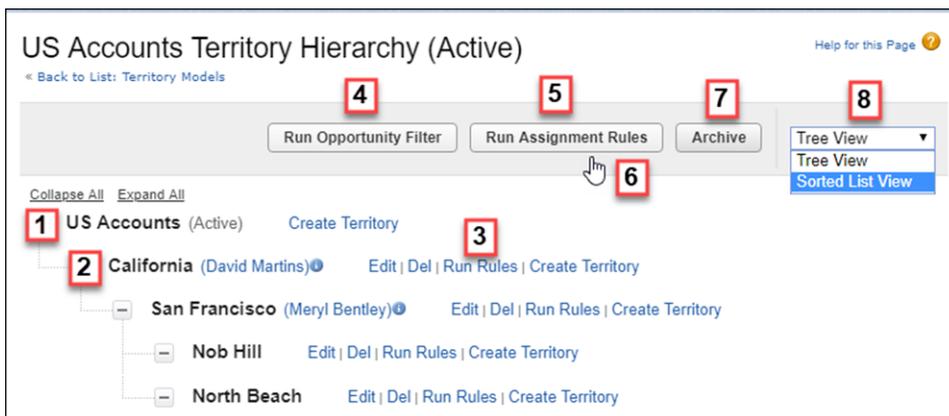
テリトリー階層

テリトリー階層には、モデルのテリトリー構造が表示され、メインの操作ポイントとしての役割を果たします。階層から開始して、テリトリーの作成、編集、および削除、テリトリーの割り当てルールの実行、テリトリーの詳細ページに移動して詳細情報の確認を行います。階層から、商談へのテリトリーの割り当て、モデルレベルでの割り当てルールの実行、モデルの有効化またはアーカイブを行うこともできます。テリトリー売上予測の売上予測階層は、有効なテリトリーモデルのテリトリー階層に基づきます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition



テリトリーモデルの名前とその状態は、階層の最上位ノードに表示されます(1)。親テリトリーと子テリトリーは、モデル名の下にネストされます。テリトリーには売上予測マネージャーが割り当てられており、マネージャーの名前がここに表示されます(2)。子テリトリーを作成または編集するか、その割り当てルールを実行します(3)。

テリトリーを商談に割り当てる検索条件を実行します(4)。モデル内のすべてのテリトリーの割り当てルールを実行します(5)。マウスポインターを置くと、ルールの最終実行日が表示されます(6)。モデルの状態を [有効] または [アーカイブ] に設定します(7)。並び替え済みリストビューとツリービューを切り替えます(8)。

テリトリーモデルの状態

テリトリーモデルの状態は、テリトリーが計画、使用中、アーカイブ済みのどのフェーズにあるかを示します。テリトリーモデルは、一度に1つしか有効にすることはできません。ただし、計画状態またはアーカイブ済み状態のモデルを複数作成して、他のモデル化や参照で使用できます。状態にはテリトリーモデルのライフサイクルが反映されている場合もあれば、状態が変化したときの処理時のエラーを示すものもあります。

「テリトリーの管理」権限の内容は次のとおりです。

- ユーザーは計画およびアーカイブ済み状態のテリトリー、および計画およびアーカイブ済み状態のテリトリーに割り当てられた取引先とリードのリストにアクセスできます。
- 計画およびアーカイブ済み状態のテリトリーに割り当てられた取引先やリードにはアクセスできません。名前とIDの項目のみがリストに表示されます。ユーザーがテリトリー計画レポートを実行するには、この権限以外の方法で取引先やリードへのアクセス権を取得する必要があります。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ライフサイクル状態 定義

計画	作成するすべての新規テリトリーモデルのデフォルトの状態です。「計画」状態では、リリースする前にモデルのテリトリー階層をプレビューできます。
有効	<p>テリトリーモデルを有効化し、すべての処理が完了した後の状態です。Salesforce 組織で一度に有効化できるのは1つのモデルのみです。</p> <p>「有効」状態のモデルでは、階層、テリトリー、割り当て済みのすべての取引先とユーザーなど、モデルの詳細を参照できます。有効なモデルのテリトリーに割り当てられたユーザーは、そのモデル内で割り当てられた取引先とリードにアクセスし、変更することができます。テリトリー売上予測は、有効なテリトリーモデルに基づきます。</p>
アーカイブ済み	<p>テリトリーモデルをアーカイブし、すべての処理が完了した後の状態です。アーカイブされたモデルでは、システム管理者が、モデルを有効化したときに設定された階層とルールを参照できます。アーカイブできるのは有効なモデルのみで、アーカイブされたモデルを再度有効化することはできません。</p> <p>テリトリーモデルをアーカイブした場合や有効なモデルのテリトリーを削除した場合は、これらのテリトリーが割り当てられた商談レコードの[テリトリー]項目の値が空白にリセットされます。</p> <p>さらに、テリトリーモデルをアーカイブすると、Salesforceによって、テリトリー売上予測、売上予測種別、目標、および調整が削除されます。テリトリーモデルをアーカイブする前に、商談テリトリー割り当て検索条件を実行し、次に売上予測ページのスクリーンショットを撮ることを検討してください。スナップショットを作成することもできます。</p>

エラー状態	定義
有効化失敗	有効化中にエラーが発生しました。詳細は、Salesforceからのメールを確認してください。
アーカイブ失敗	有効化中にエラーが発生しました。詳細は、Salesforceからのメールを確認してください。

テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響

営業テリトリーの権限がどのようにシステム管理に影響し、レコードおよびデータへのアクセス権が付与されるのかを予測します。

ユーザー権限によって、ユーザーに適切なアクセスレベルが提供されることを確認してください。たとえば、営業担当マネージャーと選択された営業マネージャーがテリトリーを管理できるように設定する必要がある場合、これらのマネージャーに「テリトリーの管理」権限を割り当てます。また、取引先割り当てルールを作成する場合は、取引先の「すべて表示」権限も必要です。

- 📌 **メモ:** 「テリトリーの管理」が必要な営業テリトリー操作では、[設定]にアクセスするために「設定・定義を参照する」も必要です。「設定・定義を参照する」は、APIを使用したこれらの操作の実行には必要ありません。

ユーザーが実行する操作	これらの権限、ロール、または所有権が必須
<ul style="list-style-type: none"> テリトリーモデルとすべての関連レコード(テリトリー種別など)を作成する。 計画中、有効、アーカイブ済みのすべての状態のテリトリーモデルを参照および管理する。 テリトリーモデルを有効化、アーカイブ、削除、またはコピーする。 すべての状態(計画、有効、アーカイブ済み)のモデルに含まれるテリトリーのテリトリー割り当て済みの取引先とリードでテリトリー情報を参照する。 	「テリトリーの管理」
<ul style="list-style-type: none"> 取引先割り当てルールを作成または編集する。 	取引先に対する「すべて表示」および「テリトリーの管理」 および 「設定・定義を参照する」 または「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザーが実行する操作

これらの権限、ロール、または所有権が必須

取引先割り当てルールに使用できる項目は、取引先項目レベルセキュリティの設定によって異なります。たとえば、ユーザーが取引先割り当てルールを作成するための権限を持っていても、プロファイルによって取引先の「年間売上」項目を参照することができないとします。このユーザーは、この項目を含むアカウント割り当てルールを作成できません。

- テリトリー設定を含め、Salesforce 設定ツリーを参照する。
- 関連レコード(テリトリー種別や割り当てルールなど)およびその他の要素(テリトリー階層など)を含め、有効状態のテリトリーモデルを参照する。
- 有効テリトリーモデルに含まれるテリトリーに割り当てられたすべての取引先とリードの名前を参照する。
- 有効状態のモデルのみに含まれるテリトリーのテリトリー割り当て済みの取引先とリードでテリトリー情報を参照する。

「設定・定義を参照する」

テリトリー、割り当て済みレコード、またはルールを含むレポートで、計画中およびアーカイブ済み状態のモデルのデータを参照する。

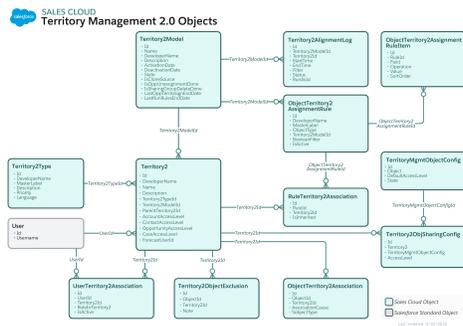
「テリトリーの管理」

テリトリーを商談に手動で割り当てる。

手動割り当て機能は、次のような要因によって異なります。「[テリトリーへの商談の手動割り当ての要件](#)」を参照してください。

テリトリー管理 2.0 のデータモデル

営業テリトリーを表すオブジェクトとリレーションについて説明します。



Salesforce アーキテクトページにある[テリトリー管理 2.0 のデータモデル](#)を参照してください。

営業テリトリーの機能の有効化

営業チームがテリトリーに割り当てられたレコードにアクセスし、チームメンバー間でコミュニケーションが行えるように準備します。

営業テリトリーの有効化

テリトリーを管理して作業を営業担当に配分するプロセスを開始します。

テリトリーレコードのデフォルトのユーザーアクセス権の定義

設定した営業テリトリーに関連付けられているレコードにユーザーがアクセスおよび変更する方法のデフォルト設定を指定します。

検索条件に基づく商談テリトリー割り当ての有効化

検索条件に基づく商談テリトリー割り当てを有効化して設定することで、テリトリーの商談への割り当てを自動化します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

テリトリーモデルに関するコラボレーション

テリトリーモデルの Chatter フィード追跡を使用して、モデル開発に関してチーム内でコミュニケーションが行えるように設定します。チームは、投稿、コメントへの返信、ファイルの添付、モデルの状態が変化したり重要な項目が更新されたりしたときの通知の取得を行うことができます。

関連トピック:

[Trailhead: Increase Sales Efficiency with Territory Management \(テリトリー管理による営業効率の向上\)](#)

[営業テリトリーの概念](#)

営業テリトリーの有効化

テリトリーを管理して作業を営業担当に配分するプロセスを開始します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「テリトリー」と入力し、[テリトリーの設定] を選択します。
2. [営業テリトリーを有効化] をクリックします。

関連トピック:

[テリトリーレコードのデフォルトのユーザーアクセス権の定義](#)
[検索条件に基づく商談テリトリー割り当ての有効化](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

営業テリトリーを有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

テリトリーレコードのデフォルトのユーザーアクセス権の定義

設定した営業テリトリーに関連付けられているレコードにユーザーがアクセスおよび変更する方法のデフォルト設定を指定します。

標準レコードアクセス設定は、取引先、リード、商談に適用されます。取引先責任者とケースに「非公開」のデフォルトの内部アクセス権を使用している場合は、それらのレコードのアクセス権を設定できます。

また、テリトリーの子テリトリーに割り当てられた商談へのユーザーのアクセスレベルも選択できます。たとえば、アクセスレベルを「表示」および「編集」に設定して、ユーザーが各自のテリトリーの下位テリトリーに割り当てられた商談を編集できるようにします。

デフォルト設定で指定されたアクセス権は、テリトリーを作成または編集するとき変更できます。テリトリーのアクセスレベルは、テリトリー階層内でその上位にある親テリトリーによって継承されます。たとえば「サンフランシスコ」(商談の表示)は「カリフォルニア」(商談の表示および編集)の子テリトリーです。「カリフォルニア」に割り当てられたユーザーは「サンフランシスコ」の商談に対する「参照」アクセス権を持ちますが「表示および編集」アクセス権は持ちません。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「テリトリー」と入力し、[テリトリーの設定]を選択します。
2. 取引先、リード、商談のデフォルトのアクセス権を選択します。
3. 該当する場合は、取引先責任者とケースのデフォルトのアクセス権を選択します。
4. [保存]をクリックします。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_sharing_owd_about.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_sharing.html

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザー権限

テリトリーモデルを作成する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

[テリトリーの設定]ページで設定を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

検索条件に基づく商談テリトリー割り当ての有効化

検索条件に基づく商談テリトリー割り当てを有効化して設定することで、テリトリーの商談への割り当てを自動化します。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「テリトリー」と入力し、[テリトリーの設定]を選択します。
2. 検索条件に基づく商談テリトリー割り当てを有効化します。
3. Salesforce が提供する Apex コードを組織で使用している場合は、まずクラスを作成してから、この [設定] ページに戻り、クラス名「`OppTerrAssignDefaultLogicFilter`」を入力します。Apex クラスに独自のコードを使用する場合は、このページに戻り、作成したクラスの名前を入力します。
4. 検索条件に基づく商談テリトリー割り当てを商談の作成時に実行する場合は、そのオプションを選択します。
5. 設定を保存します。

関連トピック:

[開発者ガイド: OpportunityTerritory2AssignmentFilter](#) [グローバルインターフェース](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

検索条件に基づく商談テリトリー割り当てを有効化する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

テリトリーモデルに関するコラボレーション

テリトリーモデルの Chatter フィード追跡を使用して、モデル開発に関してチーム内でコミュニケーションが行えるように設定します。チームは、投稿、コメントへの返信、ファイルの添付、モデルの状態が変化したり重要な項目が更新されたりしたときの通知の取得を行うことができます。

Chatter フィード追跡を有効にして設定すると、テリトリーモデルレコードへのアクセス権がある全員が Chatter を使用してそのモデルに関してコラボレーションできます。レコードをフォローしているユーザーは、追跡項目が更新されたときに、各自の Chatter フィードで更新を取得します。

1. Chatter が有効になっていることを確認します。
2. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「フィード追跡」と入力し、[フィード追跡] を選択します。
3. テリトリーモデルオブジェクトを選択します。フィード追跡を有効化してから、追跡するテリトリーモデル項目を選択します。
4. [保存] をクリックします。
組織のテリトリーモデルレコードの先頭に Chatter フィードが表示されます。
5. テリトリーモデルを管理する他のユーザーに、Chatter を使用してモデルレコードから直接テリトリーモデルをフォローし、コラボレーションできるようになったことを伝えてください。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.collab_feed_tracking.htm)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.collab_setting_up.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.collab_setting_up.htm

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

Chatter 項目の追跡を有効化する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

テリトリーモデルレコードで Chatter 投稿を共有する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

テリトリー種別とテリトリーの設定

テリトリー階層、取引先割り当て、リード割り当て、ユーザー割り当て、テリトリー売上予測など、会社のテリトリー管理計画のすべての要素を整理します。テリトリーモデルの定義が関与する主要なタスクを実行するときには、モデルを計画状態のままにしておきます。

1. テリトリー種別の作成

個々のテリトリーを分類および定義します。テリトリー種別の作成は、Salesforce でテリトリーモデルを作成するうえでの最初のステップです。

2. テリトリーモデルレコードの作成

テリトリーを取引先割り当て、リード割り当て、ユーザー割り当てに接続します。テリトリーモデルのレコードを作成すると、Salesforce によってレコードのテリトリー階層が作成されます。

3. テリトリーの作成

[セールステリトリー] でモデルの階層に表示されるテリトリーを作成するとき、会社のテリトリーモデルを構築します。

4. テリトリーへの売上予測マネージャーの割り当て

売上予測マネージャーをテリトリーに割り当てると、テリトリーの積み上げ集計した売上予測が表示されます。売上予測マネージャーが割り当てられていないと、テリトリーの売上予測はテリトリーに割り当てられた各ユーザーに基づきます。

5. テリトリー表示ラベルのカスタマイズ

Salesforce に表示されるセールステリトリーの表示ラベルをカスタマイズするときは、ビジネスプラクティスを反映させます。たとえば、商談の [テリトリー] 項目を [地区] に変更できます。

関連トピック:

[Trailhead: Increase Sales Efficiency with Territory Management \(テリトリー管理による営業効率の向上\)](#)

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

テリトリーモデルを作成する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

テリトリー種別の作成

個々のテリトリーを分類および定義します。テリトリー種別の作成は、Salesforce でテリトリーモデルを作成するうえでの最初のステップです。

作成するテリトリー種別の例として、「指定取引先」、「直接取引先」、「オーバーレイセールス」があります。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「テリトリー種別」と入力し、[テリトリー種別] を選択します。
2. [新規テリトリー種別] をクリックします。
3. 表示ラベルと説明を入力します。説明では、必ずどのようなテリトリーがこの種別に属するのかを明確に示します。
4. テリトリー種別の優先度を指定します。
5. [保存] をクリックします。

関連トピック:

- [テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)
- [テリトリー種別の優先度](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

テリトリー種別を作成する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

テリトリーモデルレコードの作成

テリトリーを取引先割り当て、リード割り当て、ユーザー割り当てに接続します。テリトリーモデルのレコードを作成すると、Salesforce によってレコードのテリトリー階層が作成されます。

Salesforce のエディションによって、本番および Sandbox 組織で作成できるテリトリーモデル数が決まります。この制限には、コピーによって作成されたモデルも含まれます。

エディション	本番でのモデル数	Sandbox でのモデル数
Developer	4	4
Enterprise	2	2
Performance	4	4
Unlimited	4	4

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「テリトリーモデル」と入力し、[テリトリーモデル] を選択します。
2. [新規テリトリーモデル] をクリックします。
3. 表示ラベル項目と説明項目を定義します。
4. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)
[テリトリーの割り当てと考慮事項](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザー権限

テリトリーモデルレコードを作成する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

テリトリーの作成

[セールステリトリー] でモデルの階層に表示されるテリトリーを作成するとき、会社のテリトリーモデルを構築します。

1. [設定] の [テリトリーモデル] ページで、テリトリーを作成するテリトリーモデルの横にある [階層の表示] をクリックします。
2. 任意のテリトリーを含め、モデルのテリトリー階層を表示するには、[ツリービュー] を選択します。
3. 最上位テリトリーを作成するには、テリトリーモデル名の上にカーソルを置き、[テリトリーを作成] をクリックします。既存のテリトリーから子テリトリーを作成するには、テリトリー名の上にカーソルを置き、[テリトリーを作成] をクリックします。
4. [新規テリトリー] ページで、テリトリーを定義します。意味のある表示ラベルを付けて、テリトリー種別を選択します。テリトリーで、取引先、リード、商談へのユーザーのアクセス権を、これらのレコードへのデフォルトのアクセス権と異なる設定にする必要がある場合は、テリトリーのユーザーのアクセスレベルを定義します。
アクセスレベルは、テリトリー階層内のテリトリーの親によって異なります。たとえば「サンフランシスコ」(商談の表示) は「カリフォルニア」(商談の表示および編集) の子テリトリーです。カリフォルニアに割り当てられたチームメンバーは、サンフランシスコの商談の表示アクセス権を取得しますが、表示および編集のアクセス権は取得しません。
5. 変更を保存します。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

テリトリーへの売上予測マネージャーの割り当て

売上予測マネージャーをテリトリーに割り当てると、テリトリーの積み上げ集計した売上予測が表示されます。売上予測マネージャーが割り当てられていないと、テリトリーの売上予測はテリトリーに割り当てられた各ユーザーに基づきます。

テリトリーへの売上予測マネージャーの割り当ては、[他の売上予測種別のユーザーロール内での売上予測マネージャーの割り当て](#)とは異なるプロセスです。ロールベースの売上予測とテリトリーベースの売上予測を同時に使用するには、必ず両方のプロセスを完了してください。

売上予測マネージャーをテリトリーに割り当てる前に、次の条件を満たしていることを確認します。

- テリトリーページレイアウトに [売上予測マネージャー] 項目が含まれている。
- 売上予測マネージャーとして割り当てるユーザーで売上予測が有効になっている。
- 売上予測マネージャーとして割り当てるユーザーがテリトリーに割り当てられている。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

テリトリーを作成する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

ユーザ権限

売上予測マネージャーをテリトリーに割り当てる

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「テリトリーモデル」と入力し、[テリトリーモデル]を選択します。
2. 有効なテリトリーモデルの横にある[階層の表示]リンクをクリックします。
3. 売上予測マネージャーを割り当てるテリトリーの横にある[編集]をクリックします。
4. [売上予測マネージャー]項目に、売上予測マネージャーとして割り当てるユーザーを入力します。
5. 変更内容を保存します。
6. 売上予測マネージャーを必要とする各テリトリーに対して、これらの手順を繰り返します。

-  **メモ:** 売上予測マネージャーに割り当てられているテリトリーの数が、パフォーマンスに影響を及ぼす可能性があります。パフォーマンス問題を徹底的に検証し、何らかの問題が見つかったら、各予測のテリトリー数を削減することをお勧めします。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

テリトリー表示ラベルのカスタマイズ

Salesforce に表示されるセールステリトリーの表示ラベルをカスタマイズするときは、ビジネスプラクティスを反映させます。たとえば、商談の[テリトリー]項目を[地区]に変更できます。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「タブと表示ラベルの名称変更」と入力し、[タブと表示ラベルの名称変更]を選択します。
2. [テリトリー]の横にある[編集]をクリックします。
3. [Singular]項目と[Plural]項目に、カスタム表示ラベルを入力します。エンドユーザーページの「テリトリー」のインスタンスが、この表示ラベルで置き換えられます。たとえば、取引先の[割り当て済みテリトリー]関連リストは[割り当て済み地区]になります。
4. [次へ]をクリックします。
5. [テリトリー表示ラベル]項目に、カスタム表示ラベルを入力します。レポートビルダーと出力、およびテリトリーのオブジェクトマネージャー項目設定の「テリトリー表示ラベル」のインスタンスが、この表示ラベルで置き換えられます。たとえば、[テリトリー表示ラベル]は[地区表示ラベル]になります。
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 (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:
Performance Edition および
Developer Edition と、Sales Cloud が付属した
Enterprise Edition および
Unlimited Edition

ユーザ権限

営業テリトリーの表示ラベルをカスタマイズする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

テリトリー割り当ての設定および管理

ルールを定義して、取引先のテリトリー割り当てを自動化します。ルールは、親テリトリーおよびその子テリトリーに適用できます。または、取引先とリードの詳細ページで、取引先とリードを手動で直接割り当てます。

テリトリー内のユーザーとロールの管理

ユーザーまたはロールをテリトリーに割り当てるときに、取引先とリードへのアクセスを制御します。また、レポートを使用して、割り当てられたテリトリー内で営業担当が業務を行う日付に基づいて報酬を決定します。

取引先をテリトリーに割り当てるためのルールの作成

ルールを作成して実行することで、新規の取引先と更新された取引先のテリトリーへの割り当てを自動化します。ルールでは、そのテリトリーを定義するために使用する特性を特定し、それらの特性を持つ取引先をそのテリトリーに割り当てるように営業テリトリーに指示します。取引先は、取引先の作成時または更新時に、ルールに従ってテリトリーに割り当てられます。ただしテリトリーモデルが有効な状態の場合に限ります。

テリトリーレコードへの取引先の直接割り当て

独特な特徴があるためルールで割り当てることのできない取引先のテリトリー割り当てを制御します。

取引先のテリトリー割り当てのプレビュー

計画状態のモデルの割り当てルールを実行する場合に、テリトリーモデルを有効化する前に取引先割り当てを検証します。また、手動割り当ても確認します。

テリトリーへの取引先とリードの手動割り当て

取引先とリードの詳細ページで直接テリトリーを割り当てることで、取引先とリードのカバー率を確保します。

テリトリーへの割り当てルールの追加

テリトリーレコードからテリトリーへのレコードの直接割り当てを自動化します。使用可能なルールは、テリトリーが属するテリトリーモデルから取得されます。

テリトリーへの商談の手動割り当て

商談を Salesforce の特定のテリトリーに割り当て、営業テリトリーを使用するときは、その中の営業担当やマネージャーに最小権限の原則を適用します。

商談テリトリー割り当て検索条件の実行

Apex クラスの検索条件ロジックに基づいてテリトリーを商談に割り当てます。

テリトリーモデルのコピー

計画状態、有効状態、またはアーカイブ済み状態のテリトリーモデルのコピーを使用して、テリトリーの特性をテストします。コピーされたモデルには、元のテリトリー、割り当てルール、ユーザー、手動で割り当てられた取引先が含まれますが、リードは含まれません。コピーが完了すると、新しいモデルは計画状態になります。

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

テリトリーモデルの有効化

テリトリーモデルの構造とテリトリー取引先の割り当てに満足したら、営業テリトリーを使用してテリトリーを有効化できます。また、さらにモデル化したり、参照したりするために、モデルを計画およびアーカイブ済み状態で保持することもできます。

Salesforce システム管理者とユーザーのテリトリー権限およびアクセス設定

適切なユーザーがセールステリトリーの適切なテリトリーモデル要素、レコード、およびレコード要素にアクセスできるようにします。

テリトリーの割り当てルールの実行

ルールが定義済みで、計画中または有効状態のテリトリーモデルに属するテリトリーに取引先割り当てルールを実行します。設定からルールを実行すると、テリトリーモデルの状態が有効か計画中の場合は、取引先はルールに従ってテリトリーに割り当てられます。

割り当てルールが適用されるテリトリーの確認

1つの取引先割り当てルールが適用されるテリトリーを特定します。

テリトリーモデルレベルでの割り当てルールの参照および管理

取引先割り当てルールを上位のレベルで参照および管理します。テリトリーモデルレコードから開始して、モデルのテリトリーのルールを作成、編集、または参照します。モデルレベルのルールのリストから、ルール条件を参照するか、ルールレコードを開いて、ルールがどのテリトリーに割り当てられているかを確認します。

割り当てルールの有効化および下位テリトリーへの適用

割り当てルールを下位テリトリーに適用する機能は、テリトリーレベルでのみ使用できます。テリトリーモデルレベルで、割り当てルールを下位テリトリーに割り当てることはできません。個々のテリトリーからルールのレコードにアクセスした場合は、ルールを下位テリトリーに適用するオプションしか表示されません。

関連トピック:

[Trailhead: Increase Sales Efficiency with Territory Management \(テリトリー管理による営業効率の向上\)](#)

テリトリー内のユーザーとロールの管理

ユーザーまたはロールをテリトリーに割り当てるときに、取引先とリードへのアクセスを制御します。また、レポートを使用して、割り当てられたテリトリー内で営業担当が業務を行う日付に基づいて報酬を決定します。

テリトリーへのユーザーの割り当て

会社の商品やサービスを販売するテリトリー内のレコードへのアクセス権をユーザーに付与します。割り当てられたユーザーは、モデルの状況を [計画中] から [有効] に変更した後で、レコードにアクセスできるようになります。

テリトリーユーザーレコードの選択リストの定義

テリトリーユーザーに対してロールを選択できるようにするため、UserTerritoryAssociation オブジェクトの [テリトリーでのロール] 選択リストにテリトリーロールを追加します。定義する [テリトリーでのロール] 選択リストは、「有効」または計画中状態のすべてのテリトリーに使用できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザーへのテリトリーロールの割り当て

テリトリー内でユーザーのロールを特定するため、テリトリーロールを割り当てます。

取引先に割り当てられたテリトリー内のユーザーの識別

取引先の詳細ページで直接、取引先へのアクセス権を持つユーザーを確認します。

テリトリーロール別のテリトリーユーザーの特定

テリトリーロールを作成し、必要に応じてテリトリーユーザーに割り当てて、テリトリー内のユーザーの機能を追跡します。たとえば、テリトリー所有者、営業マネージャー、製品の専門家、営業担当などのロールを作成します。ユーザーは、異なるテリトリーで異なるロールを持つことができます。

リードのテリトリーに割り当てられた他のユーザーを営業担当に表示

営業担当がリードについてチームメイトと連携することで、見込み客とエンゲージできる可能性が高まります。[営業テリトリー]を使用してテリトリーに割り当てられたリードに、そのテリトリーに割り当てられているチームメイトも表示されるようにリードを設定します。

テリトリー内のユーザー割り当ての履歴追跡

設定したカスタムレポートタイプを使用して、テリトリー内のユーザー割り当ての開始日と終了日に基づいて担当者の報酬を決定します。こうした履歴データから、営業マネージャーは販売計画の実施、担当者への適正な報酬の支払い、パフォーマンス分析のレビューを正確に行うための詳しいインサイトを得ることができます。

テリトリーへのユーザーの割り当て

会社の商品やサービスを販売するテリトリー内のレコードへのアクセス権をユーザーに付与します。割り当てられたユーザーは、モデルの状況を [計画中] から [有効] に変更した後で、レコードにアクセスできるようになります。

テリトリーに割り当てられているユーザーの数が、パフォーマンスに影響を及ぼす可能性があります。300人を超えるユーザーをテリトリーに割り当てる場合は、パフォーマンスの問題を徹底的にテストしてください。パフォーマンスを向上させるには、テリトリーあたりのユーザー数を減らします。

1. テリトリーモデル階層から、ユーザーを割り当てるテリトリーを開きます。
2. テリトリーの詳細ページの [割り当てられたユーザー] 関連リストで、[ユーザーの管理] をクリックします。
3. [ユーザーの割り当て] ページで、追加するユーザーを選択または検索します。
4. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

ユーザー権限

ユーザーをテリトリーに割り当てる

- 「テリトリーの管理」

テリトリーユーザーレコードの選択リストの定義

テリトリーユーザーに対してロールを選択できるようにするため、UserTerritoryAssociation オブジェクトの [テリトリーでのロール] 選択リストにテリトリーロールを追加します。定義する [テリトリーでのロール] 選択リストは、「有効」または計画中状態のすべてのテリトリーに使用できます。

1. ユーザーテリトリーの関連付けのオブジェクト管理設定から、項目領域に移動します。
2. [テリトリーでのロール] をクリックして、[新規] をクリックします。
3. 必要な選択リスト値を入力し、[保存] をクリックします。
これで、テリトリーの割り当て済みユーザーの編集ページで、入力した値を [テリトリーでのロール] 選択リストから選択できるようになります。

ユーザーへのテリトリーロールの割り当て

テリトリー内でユーザーのロールを特定するため、テリトリーロールを割り当てます。

1. [テリトリーのロールの選択リスト](#)が作成済みで、ユーザーが選択するロールがいくつか存在することを確認します。
2. テリトリーロールを割り当てるテリトリーのレコードを開きます。
3. [割り当てられたユーザー] リストで、テリトリーロールを割り当てるユーザー名の横にある [編集] をクリックします。
4. [テリトリーでのロール] 選択リストから、ユーザーのテリトリーロールを選択します。
5. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: **Developer** Edition および **Performance** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

選択リストを定義する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

テリトリーロールをユーザーに割り当てる

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

取引先に割り当てられたテリトリー内のユーザーの識別

取引先の詳細ページで直接、取引先へのアクセス権を持つユーザーを確認します。

1. テリトリーが割り当てられた取引先を開きます。
2. [割り当て済みテリトリー内のユーザー] 関連リストからユーザーを識別します。

この関連リストの「更新日」項目には、ユーザーのテリトリー関連付けレコードが最後に変更された日付が示されます。場合によっては、これはユーザーがテリトリーに割り当てられた日付です。

 **例:** 6人の営業担当者が East Coast (東海岸) テリトリーに割り当てられているとします。XYZ Publishing も East Coast (東海岸) テリトリーに割り当てられているため、このテリトリー内の営業担当者は XYZ Publishing 取引先の [割り当て済みテリトリー内のユーザー] 関連リストに表示されます。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

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: **Developer** Edition および **Performance** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

取引先に割り当てられた「有効」、「計画」、「アーカイブ済み」テリトリーモデルからテリトリー内のユーザーを参照する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

取引先に割り当てられた「有効」テリトリーモデルからテリトリー内のユーザーを参照する

- 「設定・定義の参照」

テリトリーロール別のテリトリーユーザーの特定

テリトリーロールを作成し、必要に応じてテリトリーユーザーに割り当てて、テリトリー内のユーザーの機能を追跡します。たとえば、テリトリー所有者、営業マネージャー、製品の専門家、営業担当などのロールを作成します。ユーザーは、異なるテリトリーで異なるロールを持つことができます。

関連トピック:

[テリトリーへの売上予測マネージャーの割り当て](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.updating_picklists.htm

[テリトリーユーザーレコードの選択リストの定義](#)

[ユーザーへのテリトリーロールの割り当て](#)

リードのテリトリーに割り当てられた他のユーザーを営業担当に表示

営業担当がリードについてチームメイトと連携することで、見込み客とエンゲージできる可能性が高まります。[営業テリトリー]を使用してテリトリーに割り当てられたリードに、そのテリトリーに割り当てられているチームメイトも表示されるようにリードを設定します。

1. リードのオブジェクトマネージャー設定から、ページレイアウトを開きます。
2. ページレイアウトに[割り当て済みテリトリーのユーザー]関連リストを追加します。

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

テリトリーを作成する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

The screenshot shows the Salesforce Object Manager for a Lead record. The left sidebar contains navigation options like 'Details', 'Fields & Relationships', 'Page Layouts', 'Lightning Record Pages', 'Buttons, Links, and Actions', 'Compact Layouts', 'Field Sets', 'Object Limits', 'Record Types', 'Related Lookup Filters', and 'Search Layouts'. The main area displays the 'Users in Assigned Territories' related list, which is highlighted with an orange box. Below it, the 'Assigned Territories' table is visible.

Full Name	Email	Role in Territory	Territory	Territory Model
Sarah Sample	sarah.sample@company.com	Sample Text	Sample Text	Sample Text

Territory	Territory Model	Model State	Assignment Date	Method
Sample Text	Sample Text	Sample Text	2/23/2023, 4:28 PM	Sample Text

3. 変更を保存します。

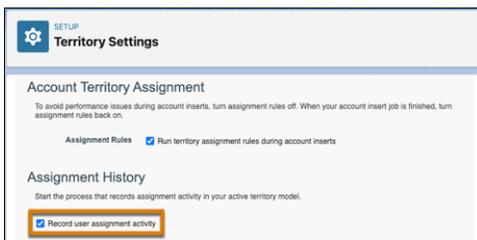
リードと同じテリトリーに割り当てられたユーザーは、リードレコードに直接表示されます。

The screenshot shows a Salesforce Lead record for 'Rusty Biscuits'. The record details include Title (Dough Handler), Company (Biscuits Engravy), Phone ((800) 555-1212), and Email (rbiscuits@biscuitsengravy.com). The lead is in the 'Contacted' stage. The 'Related' section on the right shows the 'Users in Assigned Territories (3)' related list, which is highlighted with an orange box. The list includes three users: Quan Jin, Arnie Nalk, and Patrick Alonso, each with their email, role, and territory information.

テリトリー内のユーザー割り当ての履歴追跡

設定したカスタムレポートタイプを使用して、テリトリー内のユーザー割り当ての開始日と終了日に基づいて担当者の報酬を決定します。こうした履歴データから、営業マネージャーは販売計画の実施、担当者への適正な報酬の支払い、パフォーマンス分析のレビューを正確に行うための詳しいインサイトを得ることができます。

1. [テリトリーの設定] で、有効なモデルでの割り当て活動を記録するプロセスを開始するオプションを選択します。



2. テリトリーモデルを主オブジェクトとして使用したカスタムレポートタイプを作成します。テリトリーとユーザーテリトリーの関連付けログのオブジェクトリレーションを追加します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

ユーザー権限

テリトリーロールをユーザーに割り当てる

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

Custom Report Type: **User Assignments in Territory Models** Help for this Page

Custom Report Type Definition Edit Delete Clone

Report Type Label: User Assignments in Territory Models | Report Type Category: Territory Management
 Report Type Name: Territory_Models_with_User_History | Deployment Status: Deployed
 Description: Shows active assignment dates in each territory
 Created By: Admin User, 11/21/2022, 12:59 PM | Modified By: Admin User, 11/29/2022, 11:05 AM

Object Relationships Edit Object Relationships Help

Territory Models (A)
 with at least one related record from **Territories (B)**
 with at least one related record from **User Territory Association Logs (C)**

Fields Available for Reports Edit Layout

Source: Territory Models, Territories, User Territory Association Logs

Report: User Assignments in Territory Models
User Assignment Dates for Territories

	Label	Territory Label	Full Name	Start Date	End Date
1	Global Model	Africa	Dale Henson	11/21/2022, 10:51 AM	-
2	Global Model	Africa	Hank Scurry	11/21/2022, 10:51 AM	-
3	Global Model	Asia	Alexis Martinson	11/21/2022, 10:51 AM	11/29/2022, 9:03 PM
4	Global Model	Asia	Pia Yamaguchi	11/21/2022, 10:51 AM	11/29/2022, 9:03 PM
5	Global Model	Europe	Rusty Serawat	11/21/2022, 10:51 AM	11/29/2022, 9:04 PM
6	Global Model	North America	Dale Henson	11/21/2022, 10:51 AM	-
7	Global Model	North America	Erica Acire	11/21/2022, 10:51 AM	-
8	Global Model	SouthAmerica	Naomi Ross	11/21/2022, 10:51 AM	11/29/2022, 9:05 PM
9	Global Model	SouthAmerica	Moella Ponce de León	11/21/2022, 10:51 AM	11/29/2022, 9:05 PM

カスタムレポートタイプを使用して、営業マネージャーは [テリトリー表示ラベル]、[氏名]、[開始日]、[終了日] などの列を含むレポートを実行できます。

関連トピック:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.reports_defining_report_types.htm

取引先をテリトリーに割り当てるためのルールの作成

ルールを作成して実行することで、新規の取引先と更新された取引先のテリトリーへの割り当てを自動化します。ルールでは、そのテリトリーを定義するために使用する特性を特定し、それらの特性を持つ取引先をそのテリトリーに割り当てるように営業テリトリーに指示します。取引先は、取引先の作成時または更新時に、ルールに従ってテリトリーに割り当てられます。ただしテリトリーモデルが有効な状態の場合に限ります。

ヒント: ルールがテリトリーに割り当て済みの別のルールの子である場合は、ルールをテリトリーに割り当てないでください。テリトリーに適用されるルールを見つけるには、テリトリーのレコード詳細ページを開き、[このテリトリーに割り当てられた割り当てルール]関連リストを確認します。ルールで [子テリトリーに適用] がオンになっている場合は、ルールを子テリトリーに別個に割り当てないでください。

1. テリトリーモデル階層から、ルールを作成するテリトリーを開きます。
2. 詳細ページの [このテリトリーに定義された割り当てルール] 関連リストで、[新規] をクリックします。
3. ルールの編集ページで、新しいルールの名前を入力し、選択条件を定義します。

組織で州/国選択リストが有効化されている場合、条件として州を使用するテリトリー割り当てルールでは、`equals` 一致の代わりに `contains` 一致を使用する必要があります。

郵便番号は数値項目ではなく英数字項目であるため、比較では、たとえば 9 は 80000 より「大きく」なります。

4. ルールを現在のテリトリーの子孫にも適用する場合は、[下位テリトリーへの適用] をオンにします。
5. ユーザーが取引先を作成または更新するとルールが実行されるようにするには、[有効] チェックボックスをオンにします。

取引先の更新では、テリトリールールを実行するために次の条件が必要です。

- 取引先を Salesforce で更新する場合、[保存時にこの取引先をテリトリールールに照らして評価する] が選択され、ルールは有効なテリトリーモデルのテリトリーに割り当てられます。
- 取引先を API 経由で更新する場合は、`AssignmentRuleHeader` が指定されていること。

取引先の挿入では、[テリトリーの設定] の [取引先の挿入時にテリトリー割り当てルールを実行] を選択します。

6. [保存] をクリックし、ルールを保存してテリトリーの詳細ページに戻ります。

例: ルールは、テリトリーおよび子テリトリー内で連携して動作します。たとえば、「アメリカ合衆国西部」というテリトリー、および「ワシントン」、「オレゴン」、「カリフォルニア」という子テリトリーを作成します。「アメリカ合衆国西部」テリトリーレコードで、ワシントン、オレゴン、カリフォルニアの取引先をこのテリトリーに割り当てるルールを作成します。このルールを子テリトリーに割り当て、

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

割り当てルールを作成または編集する

- 取引先に対する「すべて表示」および「テリトリーの管理」

および

「設定・定義を参照する」または「アプリケーションのカスタマイズ」

次に「カリフォルニア」テリトリーレコードで「カリフォルニア」の取引先を「カリフォルニア」テリトリーに割り当てるルールを作成します。

「カリフォルニア」テリトリーの子テリトリーでは「カリフォルニア」テリトリールールを子テリトリーに継承可能とマークした場合、条件で州を指定する必要はありません。代わりに、郵便番号や業種など、より具体的な条件を使用できます。

関連トピック:

- [テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)
- [テリトリーの割り当てルールの実行](#)
- [取引先割り当てルールのしくみ](#)
- [割り当てルールの有効化および下位テリトリーへの適用](#)

テリトリーレコードへの取引先の直接割り当て

独特な特徴があるためルールで割り当てることのできない取引先のテリトリー割り当てを制御します。

1. テリトリーモデル階層から、1つ以上の取引先を割り当てるテリトリーを開きます。
2. テリトリーの詳細ページの [手動で割り当てた取引先] 関連リストで [取引先の追加] をクリックし、取引先のリストを表示します。リストビューは調整できます。
3. [選択可能] 関連リストで、割り当てる各取引先のチェックボックスをオンにします。レコードをさらに表示するには、リストの下の [さらに表示] をクリックします。
選択した各取引先が、[選択済み] 関連リストに表示されます。
4. [割り当て] をクリックします。

関連トピック:

- [テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

ユーザ権限

テリトリー内で取引先を手動で割り当てる

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

取引先のテリトリー割り当てのプレビュー

計画状態のモデルの割り当てルールを実行する場合に、テリトリーモデルを有効化する前に取引先割り当てを検証します。また、手動割り当ても確認します。

データの質を保護するため、ルールが正常に実行されたことを確認するメールを受信するまではテリトリーを変更できません。ルールが正常に実行されない場合は、メールの説明に従って特定の問題をトラブルシューティングしてください。

1. プレビューする割り当てられた取引先のテリトリーモデルのレコードを開き、[階層の表示] をクリックします。
2. モデルが計画状態であることを確認します。
3. [割り当てルールの実行] をクリックします。
4. すべての取引先を含めるか、取引先のサブセットを含めるかを選択します。すべての取引先に対してルールを実行すると、時間がかかる可能性があります。より少ない取引先に対してルールを実行するには、最終更新日の範囲、他の検索条件 (取引先項目、演算子、値)、またはその両方を選択します。参照項目および選択リスト値は使用できません。ルールの実行が終了したら、メールで通知されます。
5. テリトリーモデル階層から、割り当てルールが影響する各テリトリーと子孫を開きます。また、手動で取引先が割り当てられたテリトリーも開きます。
6. テリトリー詳細ページで、[取引先の参照] をクリックして、テリトリーに割り当てられた取引先を表示します。(テリトリーの子テリトリーに割り当てられた取引先は表示されません)。「メソッド」列は各取引先の割り当て方法 (ルールまたは手動) を示します。

テリトリーのルールを変更した場合は、ルールを再度実行して変更内容を確認してください。この場合、該当するテリトリーにのみルールを実行することを検討してください。これを行うには、テリトリーの詳細ページに移動し、[このテリトリーに定義された割り当てルール] 関連リストまでスクロールして [ルールの実行] をクリックします。

「テリトリーの管理」権限の内容は次のとおりです。

- ユーザーは計画中およびアーカイブ済み状態のテリトリー、および計画中およびアーカイブ済み状態のテリトリーに割り当てられた取引先のリストにアクセスできます。
- 計画およびアーカイブ済み状態のテリトリーに割り当てられた取引先にはアクセスできません。取引先名と ID の項目のみがリストに表示されます。ユーザーがテリトリー計画レポートを実行するには、この権限以外の方法で取引先へのアクセス権を取得する必要があります。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

ルールを実行する

- 「テリトリーの管理」と「設定・定義の参照」

または

「アプリケーションのカスタマイズ」

テリトリーモデルの割り当てをプレビューする

- 「テリトリーの管理」および「設定・定義を参照する」

テリトリーへの取引先とリードの手動割り当て

取引先とリードの詳細ページで直接テリトリーを割り当てることで、取引先とリードのカバー率を確保します。

1. テリトリーを割り当てる取引先またはリードを開きます。
2. [割り当て済みテリトリー] 関連リストで、[テリトリーの割り当て] をクリックします。
3. 関連付けるテリトリーを含むテリトリーモデルを選択します。Lightning Experience では、有効なテリトリーモデルのみを使用できます。
4. 割り当てる各テリトリーを選択します。
5. 作業内容を保存します。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: **Developer** Edition および **Performance** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

取引先およびリード内でテリトリーを手動で割り当てる

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

割り当てられた「有効」、「計画」、「アーカイブ済み」テリトリーモデルからテリトリーを参照する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

割り当てられた「有効」テリトリーモデルから割り当てられたテリトリーを参照する

- 「設定・定義の参照」

テリトリーへの割り当てルールの追加

テリトリーレコードからテリトリーへのレコードの直接割り当てを自動化します。使用可能なルールは、テリトリーが属するテリトリーモデルから取得されます。

1. ルールを割り当てるテリトリーを開きます。
2. テリトリーの詳細ページの[このテリトリーに割り当てられた割り当てルール]関連リストで[ルールの割り当て]をクリックし、モデルで使用できるルールのリストを表示します。
3. [選択可] 関連リストで、使用可能なルールの名前にマウスポインターを置いて、条件の詳細を表示します。テリトリーに割り当てる最大15件のルールのチェックボックスをオンにします。ルールをさらに表示するには、リストの下の[さらに表示]をクリックします。
選択した各ルールが、[選択済み] 関連リストに表示されます。
4. 必要に応じて、選択したルールを子テリトリーに適用します。
5. [割り当て]をクリックします。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

テリトリーへの商談の手動割り当て

商談を Salesforce の特定のテリトリーに割り当て、営業テリトリーを使用するときは、その中の営業担当やマネージャーに最小権限の原則を適用します。

テリトリーに商談を手動で割り当てる場合の要件

[営業テリトリー] を使用して商談をテリトリーに手動で割り当てる場合には期待事項を設定します。割り当てのオプションは、商談の親レコードへのアクセス権や Salesforce のユーザーインターフェースによって異なります。

テリトリーへの商談の手動割り当て

選択したテリトリーに商談を割り振ります。営業テリトリーにより、対象の営業担当が商談を処理できるようにし、テリトリーマネージャーが営業担当の商談にアクセスできるようにします。

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

ユーザ権限

ルールをテリトリーに割り当てる

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

テリトリーに商談を手動で割り当てる場合の要件

[営業テリトリー]を使用して商談をテリトリーに手動で割り当てる場合には期待事項を設定します。割り当てのオプションは、商談の親レコードへのアクセス権や Salesforce のユーザーインターフェースによって異なります。

対象	把握すべき重要事項
割り当てを更新するすべてのユーザー	これらの関係者は、商談のテリトリー項目を編集できます。 <ul style="list-style-type: none"> • 商談の取引先へのアクセス権を持つ商談所有者 • ロール階層で商談所有者より上位のすべてのユーザー • Salesforce システム管理者
Lightning Experience ユーザー	商談を有効なモデルの任意のテリトリーに割り当てるには、取引先へのフルアクセス権が必要です。それ以外の場合、関係者は取引先の割り当て済みテリトリーにのみ商談を割り当てることができます。
Salesforce Classic ユーザー	関係者は、取引先へのフルアクセス権がなくても、商談を有効なモデルの任意のテリトリーに割り当てることができます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

テリトリーへの商談の手動割り当て

選択したテリトリーに商談を割り振ります。営業テリトリーにより、対象の営業担当が商談を処理できるようにし、テリトリーマネージャーが営業担当の商談にアクセスできるようにします。

1. 商談を開くか、作成します。
2. [テリトリー]項目で、割り当てるテリトリーを選択します。
3. 変更内容を保存します。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)
[テリトリーに商談を手動で割り当てる場合の要件](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

Lightning Experience で、有効なモデルの任意のテリトリーに商談を割り当てる

- 商談の親取引先へのフルアクセス権

Salesforce Classic で、有効なモデルの任意のテリトリーに商談を割り当てる

- 商談の親取引先に対する参照アクセス以上の権限

商談テリトリー割り当て検索条件の実行

Apex クラスの検索条件ロジックに基づいてテリトリーを商談に割り当てます。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「テリトリー」と入力し、[テリトリーの設定]を選択します。
2. 次の設定を確認します。
 - 検索条件に基づく商談テリトリー割り当てが有効になっている。
 - Apex クラスが指定されている。

Salesforce システム管理者、商談所有者、およびロール階層内で商談所有者の上位にあるユーザーのみが商談で[テリトリー割り当て検索条件ロジックから除外]をオンまたはオフにして検索条件ロジックの除外を管理できます。

3. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「テリトリーモデル」と入力し、[テリトリーモデル]を選択します。
4. 有効なテリトリーモデルの階層を表示します。
5. [商談検索条件の実行]をクリックしてから、含める商談と日付範囲のオプションを選択します。
6. 商談検索条件を実行します。
ジョブが完了すると、メールで通知されます。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

商談テリトリー割り当て検索条件を実行する

- 「テリトリーの管理」と「設定・定義の参照」

または

「アプリケーションのカスタマイズ」

テリトリーモデルのコピー

計画状態、有効状態、またはアーカイブ済み状態のテリトリーモデルのコピーを使用して、テリトリーの特性をテストします。コピーされたモデルには、元のテリトリー、割り当てルール、ユーザー、手動で割り当てられた取引先が含まれますが、リードは含まれません。コピーが完了すると、新しいモデルは計画状態になります。

割り当てルールを含むテリトリーモデルをコピーする場合、割り当てルールで参照される選択リスト値が有効であることを確認します。割り当てルールで参照されている選択リスト値を削除したり置換したりすると、コピープロセスが失敗する場合があります。

コピーしたモデルにはリードが含まれませんので注意してください。

1. コピーするテリトリーモデルを開きます。
2. [コピー]をクリックします。
3. 表示ラベル項目と説明項目を定義します。
4. [保存]をクリックします。

Salesforce で要求が処理されている間、モデルの状態は [コピー中] に変更されます。モデルの規模および複雑性によっては、コピーにしばらく時間がかかることがあります。

このプロセスの間、Territory2Model、Territory2、UserTerritory2Association オブジェクトに対して定義されたトリガーは実行されません。

プロセス完了時にメールで通知されます。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

[テリトリーの割り当てと考慮事項](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

テリトリーモデルをコピーする

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

テリトリーモデルの有効化

テリトリーモデルの構造とテリトリー取引先の割り当てに満足したら、営業テリトリーを使用してテリトリーを有効化できます。また、さらにモデル化したり、参照したりするために、モデルを計画およびアーカイブ済み状態で保持することもできます。

一度に「有効」状態にできるのは1つのモデルのみです。モデルが「計画」状態でなければ有効化することができます。モデルを有効化した後は、「計画」状態に戻すことはできませんが、「アーカイブ済み」状態に設定することはできます。テリトリー売上予測を使用する場合は、新しく有効化されたテリトリー階層に基づいて商談収益が積み上げ集計されている必要があります。そのためには、商談テリトリー割り当て検索条件を実行するか、または手動で、もしくはAPIを介して商談にテリトリーを割り当てます。

1. モデルを有効化する前に取引先割り当てをプレビューします。
2. 有効化するテリトリーモデルのレコードを開き、「階層の表示」をクリックします。
3. 「有効化」をクリックします。

Salesforce で要求が処理されている間、モデルの状態は「有効化中」に変更されます。モデルの規模および複雑性によっては、有効化にしばらく時間がかかることがあります。プロセスが完了したら、メールで通知されます。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)
[テリトリーモデルの状態](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

テリトリーモデルを有効化する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

Salesforce システム管理者とユーザーのテリトリー権限およびアクセス設定

適切なユーザーがセールステリトリーの適切なテリトリーモデル要素、レコード、およびレコード要素にアクセスできるようにします。

1. 権限が営業テリトリーでのテリトリーモデルおよびレコードアクセスにどのように影響するかを把握します。
2. 必要に応じてユーザー権限を割り当てます。
3. [割り当て済みテリトリー] 関連リストを取引先とリードのページレイアウトに追加します。このリストでは、Salesforce システム管理者は手動で取引先とリードをテリトリーに割り当て、ユーザーは自分の取引先に割り当てられているテリトリーを確認できます。システム管理者およびユーザーにとって必要な標準項目およびカスタム項目 (ある場合) を含めます。
4. [割り当て済みテリトリー内のユーザー] 関連リストを取引先とリードのページレイアウトに追加します。このリストでは、システム管理者およびユーザーが付与された権限に応じて、取引先またはリードに割り当てられたテリトリーに割り当てられているすべてのユーザーを表示できます。システム管理者およびユーザーにとって必要な標準項目およびカスタム項目が関連リストに含まれるようにしてください。
5. 商談ページレイアウトに [テリトリー] 項目を追加します。この項目では、システム管理者および営業マネージャーが、商談の取引先に割り当てられたテリトリーのリストから手動で商談にテリトリーを割り当てることができます。[テリトリー名] 項目と [テリトリーの説明] 項目を [商談] リストビューおよびレポートに追加し、ユーザーが割り当てられたテリトリーをそこで確認できるようにします。
6. 作成したカスタムボタン、リンク、またはアクションをテリトリーページレイアウトに追加します。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_userprofiles.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.perm_sets_overview.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_layoutcustomize_pd_elements.htm

[テリトリーへの売上予測マネージャーの割り当て](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザー権限

ユーザー権限を割り当てる

- 「ユーザーの管理」

ページレイアウトを作成、編集、および削除する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

テリトリーの割り当てルールの実行

ルールが定義済みで、計画中または有効状態のテリトリーモデルに属するテリトリーに取引先割り当てルールを実行します。設定からルールを実行すると、テリトリーモデルの状態が有効か計画中の場合は、取引先はルールに従ってテリトリーに割り当てられます。

1. テリトリーモデルが属するテリトリーモデル階層を開きます。
2. ツリービューまたはリストビューで、ルールを実行するテリトリーを見つけます。
3. [ルールの実行] をクリックします。割り当てられたルールなどテリトリーレコードの詳細を参照する場合は、ルールを実行する前に、レコードを開きます。次に、[このテリトリーに割り当てられた割り当てルール] 関連リストで [ルールの実行] をクリックします。
4. すべての取引先を含めるか、取引先のサブセットを含めるかを選択します。参照項目および選択リスト値は使用できません。

ルールの実行の対象...	考慮事項...
すべての取引先	ルールの実行に長い時間がかかる可能性があります。
取引先のサブセット	最終更新日の範囲、他の検索条件(取引先項目、演算子、値)、またはその両方を選択することをお勧めします。 カスタムチェックボックスと時間項目を使用して条件を選択する場合、必ず次の点を確認してください。 <ul style="list-style-type: none"> • オンの場合はチェックボックスを 1 に設定し、オフの場合は 0 に設定する • 時刻形式は HH:mm:ss.SSS に設定する

ルールの実行が終了したら、メールで通知されます。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

テリトリー内でルールを実行する

- 「テリトリーの管理」
および
「設定・定義を参照する」または「アプリケーションのカスタマイズ」

割り当てルールが適用されるテリトリーの確認

1つの取引先割り当てルールが適用されるテリトリーを特定します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「テリトリーモデル」と入力し、[テリトリーモデル] を選択して、組織のテリトリーモデルの一覧を参照します。
2. ルールを処理するモデルを見つけたら、[ルールの表示] をクリックして、モデルおよびそのテリトリーに関連付けられているすべてのルールの一覧を表示します。
3. ルール名をクリックして、[割り当て済みテリトリー] 関連リストで適用されるテリトリーを確認します。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance** Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

割り当てルールの詳細を参照する

- 「設定・定義の参照」
および
「テリトリーの管理」

テリトリーモデルレベルでの割り当てルールの参照および管理

取引先割り当てルールを上位のレベルで参照および管理します。テリトリーモデルレコードから開始して、モデルのテリトリーのルールを作成、編集、または参照します。モデルレベルのルールのリストから、ルール条件を参照するか、ルールレコードを開いて、ルールがどのテリトリーに割り当てられているかを確認します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「テリトリーモデル」と入力し、[テリトリーモデル] を選択します。
2. 管理するルールのテリトリーモデルの横にある [ルールの表示] をクリックします。
3. [割り当てルール] リストビューで、ルールを作成したり、ルールレコードを開いて詳細を表示したり、ルール名にマウスポインターを置いてその条件を参照したりできます。

Action	Rule Name ↑	Object	Active	Created Date
Edit Del	Northern California	Southern California Details	✓	6/18/2014 11:51 AM
Edit Del	Southern California	Rule Criteria Account: Billing City equals Los Angeles	✓	7/16/2014 11:56 AM

関連トピック:

- テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響
- 割り当てルールが適用されるテリトリーの確認

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

テリトリー割り当てルールを作成および実行する

- 「テリトリーの管理」と「設定・定義の参照」
- または
- 「アプリケーションのカスタマイズ」

割り当てルールの有効化および下位テリトリーへの適用

割り当てルールを下位テリトリーに適用する機能は、テリトリーレベルでのみ使用できます。テリトリーモデルレベルで、割り当てルールを下位テリトリーに割り当てすることはできません。個々のテリトリーからルールのレコードにアクセスした場合は、ルールを下位テリトリーに適用するオプションしか表示されません。

この制限を念頭に置き、適切な場所からルールレコードを作成または編集してください。テリトリーレコードから開始すると、最も多くのオプションを使用できます。使用する割り当てルールをすべて有効にしてください。無効なルールは、関連テリトリーまたは割り当てルールが適用された下位テリトリーには影響しません。

 **例:** 「アメリカ合衆国」というテリトリーモデルがあり、その階層に「合衆国東部」および「合衆国西部」という2つのテリトリーがあるとします。「合衆国東部」テリトリーには、「合衆国東部取引先」というルールが割り当てられています。テリトリーモデル「アメリカ合衆国」のレコードを開き、「ルールの表示」をクリックし、そこで「編集」をクリックして「合衆国東部取引先」ルールレコードを編集すると、最後のステップでルールを有効にすることができます。

「合衆国東部」テリトリーレコードから開始する場合は「合衆国東部取引先」ルールレコードの横にある「編集」をクリックすると、ルールを有効または無効にするステップに加えて、ルールを「合衆国東部」テリトリーの下位テリトリーに適用できる追加のステップが表示されます。

テリトリーのレポートの実行

ユーザー、取引先、リード、商談のテリトリー割り当てについて、営業管理と関係者に最新情報を提供します。セールステリトリー用に作成したカスタムレポートタイプを使用して、レポートを実行します。

テリトリーレポート用のセールス管理の準備

[営業テリトリー]のカスタムレポートタイプを作成するときに、テリトリー、取引先、商談、リード、ユーザーの割り当てに関する詳細を参照できるようにします。さらに、マネージャーやその他の関係者が、割り当てや割り当てルールなしに、テリトリーを特定できるようにします。

テリトリーに割り当てられた取引先の識別

テリトリー割り当てを含む取引先に関するレポートを作成する場合は、営業テリトリーへの取引先の割り当てを管理します。どの取引先がどのテリトリーに割り当てられているかを確認します。

取引先が割り当てられていないテリトリーの識別

割り当てられた取引先が含まれていないテリトリーモデルのテリトリーのレポートを作成することで、営業テリトリーへの取引先の割り当てを管理します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

テリトリーに割り当てられていないユーザーの識別

テリトリーに割り当てられていないユーザーのレポートを作成することで、営業テリトリーへのユーザーの割り当てを管理します。

ユーザーが割り当てられたテリトリーの識別

割り当てられたユーザーを含むテリトリーモデルのテリトリーを示すレポートを実行する場合、営業テリトリーへのユーザーの割り当てを管理します。割り当て済みのどのユーザーがどのテリトリーに属しているかを確認します。

テリトリーで集計可能な取引先のレポート

年間売上や従業員数など、集計可能な取引先データのレポートを作成することで、テリトリーのサイズを判断します。

テリトリーレポート用のセールス管理の準備

[営業テリトリー]のカスタムレポートタイプを作成するときに、テリトリー、取引先、商談、リード、ユーザーの割り当てに関する詳細を参照できるようにします。さらに、マネージャーやその他の関係者が、割り当てや割り当てルールなしに、テリトリーを特定できるようにします。

営業チームがテリトリーのパフォーマンスを把握するのに役立つカスタムレポートタイプを特定します。次に [設定] で、カスタムレポートタイプを作成します。

テリトリーの場合

レポートタイプ	A (主オブジェクト)	B (関連オブジェクト)	C (関連オブジェクト) と詳細
取引先が割り当てられたテリトリー	テリトリーモデル	テリトリー	テリトリーが割り当てられたレコード
取引先が割り当てられていないテリトリー	テリトリーモデル	テリトリー	テリトリーが割り当てられたレコード [「B」レコードには関連する「C」レコードの有無は問いません]を選択します。
ユーザーが割り当てられたテリトリー	テリトリーモデル	テリトリー	ユーザー
ユーザーが割り当てられていないテリトリー	テリトリーモデル	テリトリー	ユーザー [「B」レコードには関連する「C」レコードの有無は問いません]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 (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

テリトリー割り当てルールの場合

レポートタイプ	A (主オブジェクト)	B (関連オブジェクト)	C (関連オブジェクト)	D (関連オブジェクト) と詳細
割り当てルールがあるテリトリー	テリトリーモデル	テリトリー	オブジェクトのテリトリー割り当てルール	オブジェクトのテリトリー割り当てルール項目
割り当てルールがないテリトリー	テリトリーモデル	テリトリー	オブジェクトのテリトリー割り当てルール	オブジェクトのテリトリー割り当てルール項目 [「B」レコードには関連する「C」レコードの有無は問いません]を選択します。

取引先の場合

レポートタイプ	A (主オブジェクト)	B (関連オブジェクト) と詳細
テリトリーの取引先の活動	取引先	Activities [「A」レコードには関連する「B」レコードの有無は問いません]を選択します。 [私のテリトリーの商談]または[私のテリトリーチームの商談]に基づいて、レポートを絞り込みます。
テリトリーに割り当てられた取引先	取引先	テリトリー
テリトリーに割り当てられていない取引先	取引先	テリトリー [「A」レコードには関連する「B」レコードの有無は問いません]を選択します。

商談およびリードの場合

レポートタイプ	A (主オブジェクト) と詳細	B (関連オブジェクト)
テリトリーに割り当てられた商談	商談 テリトリー名によるレポートの絞り込みが null でない。	なし

レポートタイプ	A (主オブジェクト) と 詳細	B (関連オブジェクト)
---------	---------------------	--------------

テリトリーに割り当てられていない商談	商談 テリトリー名によるレポートの絞り込みが null。	なし
--------------------	---------------------------------	----

テリトリーに割り当てられたリード	リード	テリトリー
------------------	-----	-------

ユーザーの場合

レポートタイプ	A (主オブジェクト)	B (関連オブジェクト) と詳細
---------	-------------	------------------

テリトリーに割り当てられたユーザー	ユーザー	テリトリー
-------------------	------	-------

テリトリーに割り当てられていないユーザー	ユーザー	テリトリー [「A」レコードには関連する「B」レコードの有無は問いません]を選択します。
----------------------	------	---

関連トピック:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.reports_defining_report_types.htm

[コラボレーション売上予測レポートの使用に関するガイドライン](#)

テリトリーに割り当てられた取引先の識別

テリトリー割り当てを含む取引先に関するレポートを作成する場合は、営業テリトリーへの取引先の割り当てを管理します。どの取引先がどのテリトリーに割り当てられているかを確認します。

1. 取引先オブジェクトとテリトリーオブジェクトをリンクするカスタムレポートタイプが存在することを確認します。関連するテリトリーレコードが取引先オブジェクトに存在する必要があることを指定し、これらのオブジェクトのすべての項目をレポートに使用できるようにします。
2. [レポート] タブをクリックし、[新規レポート] をクリックします。
3. [テリトリー管理] カテゴリで、このレポート用に作成されているカスタムレポートタイプを選択し、[続行] (Lightning Experience) または [作成] (Salesforce Classic) をクリックします。
4. [取引先] 項目の [取引先名] と [テリトリー] 項目の [表示ラベル] がレポートに表示されることを確認します。表示されない場合は、追加します。
5. (省略可能) レポートの結果を絞り込みます。有効状態のテリトリーモデルからのみデータを表示する場合は、「テリトリーモデル: 表示ラベルは <有効なテリトリーモデルの名前>」が表示されるように検索条件オプションを設定します。[表示] 項目から取引先の所有権で絞り込むには、[私の取引先]、[私のチームの取引先]、または [私のテリトリーチームの取引先] を選択します。ユーザーテリトリー割り当てで絞り込むには、[私のテリトリーの取引先] を選択します。

重要: 異なるテリトリーモデルを後で有効化する場合は、このレポートのテリトリーモデル名の変数を必ず更新してください。
6. このレポートに便利な他の項目を追加します。
7. レポートを保存して、実行します。

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

レポートを実行する

- 「レポート実行」

レポートをスケジュールする

- 「レポートのスケジュール」

レポートを作成、編集、および削除する

- 「レポートの作成とカスタマイズ」

および

- 「レポートビルダー」

取引先が割り当てられていないテリトリーの識別

割り当てられた取引先が含まれていないテリトリーモデルのテリトリーのレポートを作成することで、営業テリトリーへの取引先の割り当てを管理します。

1. Lightning Experience を使用している場合は、[新規レポート (Salesforce Classic)] をクリックするか、Salesforce Classic に切り替えます。
2. テリトリーモデルオブジェクト、テリトリーオブジェクト、テリトリーに割り当てられたレコードオブジェクトをリンクするカスタムレポートタイプが存在することを確認します。関連するテリトリーに割り当てられたレコードがテリトリーオブジェクトに存在するかしないかを指定し、これらのオブジェクトのすべての項目をレポートに使用できるようにします。
3. [レポート] タブをクリックし、[新規レポート] をクリックします。
4. [テリトリー管理] カテゴリで、このレポート用に作成されているカスタムレポートタイプを選択します。
5. [作成] をクリックします。
6. [テリトリー] 項目の [表示ラベル] と [テリトリーモデル: 表示ラベル] がレポートに表示されることを確認します。表示されない場合は、追加します。
7. [条件] ドロップダウンリストから、[クロス条件] を選択します。「テリトリーが割り当てられたレコードが関連しないテリトリー」が表示されるように検索条件オプションを設定し、[OK] をクリックします。「オブジェクト 次の文字列に一致する 取引先」が表示されるように検索条件オプションを設定します。
8. 有効状態のテリトリーモデルからのみデータを表示する場合は、[絞り込み条件] ドロップダウンリストから [項目の絞り込み] を選択します。「状態が有効」が表示されるように検索条件オプションを設定し、[OK] をクリックします。
9. このレポートに便利な他の項目を追加します。
10. レポートを保存して、実行します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

使用可能なエディション: Developer Edition および Performance Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

レポートを実行する

- 「レポート実行」

レポートをスケジュールする

- 「レポートのスケジュール」

レポートを作成、編集、および削除する

- 「レポートの作成とカスタマイズ」
- および
- 「レポートビルダー」

テリトリーに割り当てられていないユーザーの識別

テリトリーに割り当てられていないユーザーのレポートを作成することで、営業テリトリーへのユーザーの割り当てを管理します。

1. ユーザーオブジェクトとテリトリーオブジェクトをリンクするカスタムレポートタイプが存在することを確認します。関連するテリトリーレコードがユーザーオブジェクトに存在するかしないかを指定し、これらのオブジェクトのすべての項目をレポートに使用できるようにします。
2. [レポート] タブをクリックし、[新規レポート] をクリックします。
3. [テリトリー管理] カテゴリで、このレポート用に作成されているカスタムレポートタイプを選択し、[続行](Lightning Experience) または [作成](Salesforce Classic) をクリックします。
4. [ユーザー] 項目の [氏名] と [テリトリー] 項目の [表示ラベル] がレポートに表示されることを確認します。表示されない場合は、追加します。
5. クロス条件を設定して、[ユーザー] [関連しない] [テリトリー] を表示します。
6. 有効状態のテリトリーモデルからのみデータを表示する場合は、「テリトリーモデル: 表示ラベルは <有効なテリトリーモデルの名前>」が表示されるように検索条件オプションを設定します。

! **重要:** 異なるテリトリーモデルを後で有効化する場合は、このレポートのテリトリーモデル名の変数を必ず更新してください。
7. このレポートに便利な他の項目を追加します。
8. レポートを保存して、実行します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

レポートを実行する

- 「レポート実行」

レポートをスケジュールする

- 「レポートのスケジュール」

レポートを作成、編集、および削除する

- 「レポートの作成とカスタマイズ」
- および
- 「レポートビルダー」

ユーザーが割り当てられたテリトリーの識別

割り当てられたユーザーを含むテリトリーモデルのテリトリーを示すレポートを実行する場合、営業テリトリーへのユーザーの割り当てを管理します。割り当て済みのどのユーザーがどのテリトリーに属しているかを確認します。

1. テリトリーモデルオブジェクト、テリトリーオブジェクト、ユーザーオブジェクトをリンクするカスタムレポートタイプが存在することを確認します。関連するユーザーレコードがテリトリーオブジェクトに存在する必要があることを指定し、これらのオブジェクトのすべての項目をレポートに使用できるようにします。
2. [レポート] タブをクリックし、[新規レポート] をクリックします。
3. [テリトリー管理] カテゴリで、このレポート用に作成されているカスタムレポートタイプを選択し、[続行] (Lightning Experience) または [作成] (Salesforce Classic) をクリックします。
4. [テリトリー] 項目の [表示ラベル] と [テリトリーモデル: 表示ラベル]、および [ユーザー] 項目の [氏名] がレポートに表示されることを確認します。表示されない場合は、追加します。
5. 有効状態のテリトリーモデルからのみデータを表示する場合は、「状態が有効」が表示されるように検索条件オプションを設定します。
6. このレポートに便利な他の項目を追加します。
7. レポートを保存して、実行します。
8. ユーザーが割り当てられた各テリトリーを表示するには、テリトリーオブジェクト項目 [表示ラベル] で情報を集計します。

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

レポートを実行する

- 「レポート実行」

レポートをスケジュールする

- 「レポートのスケジュール」

レポートを作成、編集、および削除する

- 「レポートの作成とカスタマイズ」

および

- 「レポートビルダー」

テリトリーで集計可能な取引先のレポート

年間売上や従業員数など、集計可能な取引先データのレポートを作成することで、テリトリーのサイズを判断します。

1. 取引先オブジェクトとテリトリーオブジェクトをリンクするカスタムレポートタイプが存在することを確認します。取引先オブジェクトに1つ以上のテリトリーオブジェクトレコードが存在する必要があることを指定し、これらのオブジェクトのすべての項目をレポートに使用できるようにします。
2. [レポート] タブをクリックし、[新規レポート] をクリックします。
3. [テリトリー管理] カテゴリで、このレポート用に作成されているカスタムレポートタイプを選択し、[続行] (Lightning Experience) または [作成] (Salesforce Classic) をクリックします。
4. Salesforce Classic を使用している場合は、レポートの [マトリックス形式] を選択します。
5. [テリトリー] 項目リストの [表示ラベル] 項目を使用して、行のグルーピングを作成します。
6. [取引先] 項目リストの [取引先名] 項目を使用して、行のグルーピングを作成します。
7. [取引先] 項目リストから、[年間売上] や [従業員数] など、集計可能な項目を選択して合計を表示し、[合計] によって集計します。
8. (省略可能) レポートの結果を絞り込みます。[表示] 項目から取引先の所有権で絞り込むには、[私の取引先]、[私のチームの取引先]、または [私のテリトリーチームの取引先] を選択します。ユーザーテリトリー割り当てで絞り込むには、[私のテリトリーの取引先] を選択します。
9. このレポートに便利な他の項目を追加します。
10. レポートを実行し、目的のデータおよび配置が表示されることを確認します。
11. レポートを保存します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

レポートを実行する

- 「レポート実行」

レポートをスケジュールする

- 「レポートのスケジュール」

レポートを作成、編集、および削除する

- 「レポートの作成とカスタマイズ」

および

- 「レポートビルダー」

営業テリトリーの維持

テリトリーモデルをアーカイブまたは削除する。営業チーム全体でファイルを共有する別の手段を確立した場合は、営業テリトリーを無効にできます。

テリトリーモデルのアーカイブ

テリトリーモデルをアーカイブすると無効化されますが、テリトリーモデルリストには残ります。このリストから、モデルの関連付けられた割り当てルールや、ルールで生成された取引先からテリトリーへの割り当てを参照できます。アーカイブできるのは、[有効] 状態のモデルのみです。アーカイブしたモデルを [有効] 状態または [計画] 状態に戻すことはできません。

テリトリーモデルの削除

テリトリー管理および参照用にチームでモデルを積極的に使用しなくなった場合は、テリトリーモデルを削除します。有効なテリトリーを削除できません。モデルは計画中またはアーカイブ済み状態である必要があります。

営業テリトリーの無効化

セールステリトリーを無効にする前に、セールス組織全体でレコードを共有するための他の方法を決定して確立します。

関連トピック:

[テリトリー売上予測の管理に関する考慮事項](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

テリトリーモデルのアーカイブ

テリトリーモデルをアーカイブすると無効化されますが、テリトリーモデルリストには残ります。このリストから、モデルの関連付けられた割り当てルールや、ルールで生成された取引先からテリトリーへの割り当てを参照できます。アーカイブできるのは、[有効]状態のモデルのみです。アーカイブしたモデルを[有効]状態または[計画]状態に戻すことはできません。

警告: テリトリーモデルをアーカイブすると、Salesforce によって、テリトリー売上予測、売上予測種別、目標、および調整が削除されます。別のテリトリーモデルを有効にした後に、そのテリトリーモデルのテリトリー売上予測種別を再作成する必要があります。テリトリーモデルをアーカイブする前に、次のオプションを検討します。

- 商談テリトリー割り当て検索条件を実行し、次に売上予測ページのスクリーンショットを撮る。
- **スナップショット**を作成する。スナップショットはアーカイブプロセスの一環で削除されません。
- 売上予測データ、ファクト、目標、調整を含む売上予測レコードをエクスポートする。

テリトリーモデルをアーカイブすると、Salesforce によって、テリトリー別の共有およびグループ関連付けに関連したデータも削除されます。このデータを保持するには、テリトリーモデルをアーカイブする前に関連レコードをエクスポートします。

必須ではありませんが、モデルをアーカイブして新しいモデルを有効化した後に、商談分割と商談商品分割のテリトリーを更新することをお勧めします。**検索条件に基づく商談テリトリー割り当てツール**を使用してこの更新を実行するか、手動またはデータローダーを使用してテリトリーを再割り当てします。

グループメンバーの適用延期を有効にしている場合は、テリトリーモデルアーカイブ中のグループメンバーのクリーンアップでの問題を避けるために、グループメンバーの適用延期を一時停止することをお勧めします。アーカイブ完了後にグループメンバーの適用延期を再有効化できます。

1. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「テリトリーモデル」と入力し、[テリトリーモデル]を選択します。
2. 有効なテリトリーモデルを開きます。
3. [アーカイブ]をクリックし、[テリトリーモデルをアーカイブ]をクリックして確定します。
Salesforce で要求が処理されている間、モデルの状態は [アーカイブ] に変更されます。処理が完了すると、モデルの状態が [アーカイブ済み] に変更し、確認メールが送信されます。組織の規模および複雑性によっては、このプロセスにしばらく時間がかかることがあります。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: **Performance Edition** および **Developer Edition** と、Sales Cloud が付属した **Enterprise Edition** および **Unlimited Edition**

ユーザ権限

テリトリーモデルをアーカイブする

- 「テリトリーの管理」と「設定・定義の参照」

テリトリーモデルの削除

テリトリー管理および参照用にチームでモデルを積極的に使用しなくなった場合は、テリトリーモデルを削除します。有効なテリトリーを削除できません。モデルは計画中またはアーカイブ済み状態である必要があります。

テリトリーモデルを削除すると、関連付けられているテリトリーと取引先割り当てもすべて削除されます。削除処理をキャンセルしたり、削除したモデルを復元したりすることはできません。処理には数時間かかることがあるため、処理の完了時にメールが送信されます。

テリトリーモデルを削除する前に、商談分割や商談商品分割を有効なテリトリーモデルのテリトリーに再割り当てするか、テリトリーの関連付けを削除します。テリトリーの再割り当てを実行するには、[検索条件に基づく商談テリトリー割り当てツール](#)を使用することをお勧めします。テリトリーを手動で再割り当てしたり、データローダーを使用して再割り当てしたりすることもできます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「テリトリーモデル」と入力し、[テリトリーモデル] を選択します。
2. リストでモデルを見つけます。[状態]列の値から、モデルが計画中またはアーカイブ済み状態であることを確認します。
3. [削除] をクリックします。
4. 最後に、削除処理が完了したことをメールで確認します。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

テリトリーを削除する

- 「テリトリーの管理」と「設定・定義の参照」

営業テリトリーの無効化

セールステリトリーを無効にする前に、セールス組織全体でレコードを共有するための他の方法を決定して確立します。

重要: 営業テリトリーを無効にすると、ユーザーはテリトリー割り当てに基づくレコードへのアクセス権を失い、組織はテリトリー売上予測を含めて、テリトリー管理データへのアクセス権を失います。営業テリトリーを再度有効にすると、以前はこの機能で使用できていたデータが失われる可能性があります。

1. [営業テリトリー]を無効化する前に、[有効なテリトリーモデルをアーカイブ](#)します。
2. [設定]から、[クイック検索]ボックスに「テリトリー」と入力し、[テリトリーの設定]を選択します。
3. [営業テリトリーの無効化]をクリックします。

営業テリトリーを使用したテリトリーの管理

営業テリトリーを管理するか、それに属している場合は、テリトリーモデルを探索して、チームの営業活動の組織構造を把握します。

会社のテリトリーモデルの探索

テリトリーモデルには、上位テリトリーと下位テリトリーの階層およびリストビューが含まれています。ドリルダウンし、割り当てられた取引先など、個々のテリトリーの重要な詳細を取得します。

取引先の営業テリトリーの識別

取引先が属している営業テリトリーを確認します。

テリトリーの取引先または商談のリストの参照

リストビューの作成時に、担当するテリトリーに割り当てる取引先または商談を特定します。

テリトリー内の取引先および商談に関するレポート

担当するテリトリーに割り当てられている取引先および商談を表示するレポートを作成して実行します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

営業テリトリーを無効化する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

会社のテリトリーモデルの探索

テリトリーモデルには、上位テリトリーと下位テリトリーの階層およびリストビューが含まれています。ドリルダウンし、割り当てられた取引先など、個々のテリトリーの重要な詳細を取得します。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「テリトリーモデル」と入力し、[テリトリーモデル] を選択します。組織の有効なテリトリーモデルがリストビューに表示されます。モデルの表示ラベルをクリックすると、その詳細ページが表示されます。詳細ページには、テリトリーを再配置するために取引先割り当てルールを最後に実行した日時が他の詳細と共に表示されます。
2. リストビューで、モデルの [階層の表示] リンクをクリックします。
3. [ツリービュー] をクリックし、階層ツリーを展開して探索します。
4. 階層内でテリトリーの表示ラベルをクリックして、その詳細ページを表示します。詳細ページでは、テリトリー種別、割り当てられたユーザーおよびそのアクセス権、割り当てルール、売上予測マネージャーを識別できます。
5. ページ上部からモデルのテリトリー階層に戻り、他のテリトリーを確認します。

関連トピック:

[テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響](#)
[テリトリー階層](#)

取引先の営業テリトリーの識別

取引先が属している営業テリトリーを確認します。

1. 取引先レコードを開きます。
2. [割り当てられたテリトリー] 関連リストで取引先のテリトリーを表示します。

関連トピック:

[テリトリーの取引先または商談のリストの参照](#)

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

テリトリーを参照およびアーカイブする

- 「設定・定義の参照」

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合) および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション:

Performance Edition および **Developer** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

取引先の営業テリトリーを識別する

- 取引先に対する「参照」

テリトリーの取引先または商談のリストの参照

リストビューの作成時に、担当するテリトリーに割り当てる取引先または商談を特定します。

[私のテリトリー]条件では、自分が割り当てられているテリトリーに属する取引先および商談が表示されます。[私のテリトリーチーム]条件では、自分が割り当てられているテリトリーの取引先および商談とその下位テリトリーが表示されます。

1. [取引先] タブまたは [商談] タブで、リストビューの作成を開始します。
2. ビューに名前を指定して、検索条件の [私のテリトリー] または [私のテリトリーチーム] を指定します。必要に応じて他の条件を追加します。
3. 絞り込みの基準となる他の項目を選択し、リストビューに表示する他の項目を選択します。
4. 変更内容を保存します。

関連トピック:

テリトリーの権限が機能とデータアクセスに与える影響

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customviews_lex.htm

<https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customviews.htm>

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: **Developer** Edition および **Performance** Edition と、Sales Cloud が付属した **Enterprise** Edition および **Unlimited** Edition

ユーザ権限

組織のすべてのテリトリーモデルのテリトリーを参照する

- 「テリトリーの管理」と「設定・定義の参照」

組織の有効なテリトリーモデルのテリトリーを参照する

- 「設定・定義の参照」

取引先を参照する

- 取引先に対する「参照」

商談を参照する

- 商談に対する「参照」

テリトリー内の取引先および商談に関するレポート

担当するテリトリーに割り当てられている取引先および商談を表示するレポートを作成して実行します。

[私のテリトリー]条件では、自分が割り当てられているテリトリーに属する取引先および商談が表示されます。[私のテリトリーチーム]条件では、自分が割り当てられているテリトリーの取引先および商談とその下位テリトリーが表示されます。

1. [レポート] タブで、[新規レポート] をクリックします。
2. 取引先または商談のレポートタイプを選択して、[続行](Lightning Experience) または [作成](Salesforce Classic) をクリックします。
3. [表示] 項目で、[私のテリトリー] または [私のテリトリーチーム] で始まる検索条件を選択します。取引先および商談のレポートを実行するときにこれらの検索条件を選択することもできます。
4. レポートの作成を完了し、変更を保存します。

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) および Lightning Experience の両方

使用可能なエディション: Developer Edition および Performance Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

ユーザ権限

レポートを実行する

- 「レポート実行」

レポートをスケジュールする

- 「レポートのスケジュール」

レポートを作成、編集、および削除する

- 「レポートの作成とカスタマイズ」
および
「レポートビルダー」

営業テリトリーについて把握すべき事項

割り当てを確認し、取引先割り当てルールのおよびしくみを見つけます。

テリトリーの割り当てと考慮事項

[営業テリトリー]で割り当ておよびルール処理中に、使用可能な割り当てや潜在的なパフォーマンス影響を考慮してテリトリーを計画します。

営業テリトリー:Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

取引先割り当てルールのおよびしくみ

取引先割り当てルールを作成して使用する前に、必ずそのしくみを確認しておいてください。

テリトリーの割り当てと考慮事項

[営業テリトリー]で割り当ておよびルール処理中に、使用可能な割り当てや潜在的なパフォーマンス影響を考慮してテリトリーを計画します。

テリトリーモデルとテリトリーの割り当て

テリトリーモデルごとの割り当てには最大 1,000 テリトリーを含めることができます。ただし、これより多くのものが必要な場合は、Salesforce カスタマーサポートによって Salesforce のエディションに応じて割り当てが増加する可能性があります。

Salesforce エディション	割り当てられたテリトリーモデル数	モデルあたりの最大テリトリー数
Developer	4	1,000
Enterprise	2	
Performance	4	99,999
Unlimited	4	

各テリトリーモデルに 20,000 個を超えるテリトリーを要求する場合は、承認が必要です。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

割り当てルールとユーザー割り当ての割り当て

テリトリーコンポーネント	割り当て
各テリトリーの割り当てルール	15
各テリトリーの割り当てられたユーザー	1,950

パフォーマンス上の考慮事項

パフォーマンスの問題を回避するために、次の条件の管理を検討します。

条件	パフォーマンスを最適化する方法
大量のテリトリーに割り当てられている個々のチームメンバー	<p>大量のテリトリーに割り当てられた営業担当が営業チームに含まれている場合、割り当ておよびルール処理中にパフォーマンスが低下することがわかります。問題が発生した場合は、次のオプションを考慮してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> チームメンバーのテリトリー割り当てを減らす。または、テリトリー階層の上位レベルにチームメンバーを割り当てる。これにより、割り当てられているテリトリーの量を減らすことができます。 割り当ておよびルール処理中にグループメンバーの適用を延期します。
テリトリーへの大規模ユーザーの割り当て	<p>最大 1,950 人のユーザーを 1 つのテリトリーに割り当てることができますが、この大量の割り当てによりパフォーマンスが低下する可能性があります。テリトリーごとに 300 件までのユーザー割り当てを制限することを検討してください。</p>

関連トピック:

[グループメンバーの適用の延期](#)

営業テリトリー: Salesforce モバイルアプリケーションで使用できない機能とその新機能

一部の Lightning Experience 機能は Salesforce モバイルアプリケーションに含まれません。相違点を次に示します。

- 取引先とリードの [割り当てられたテリトリー] 関連リストは、「テリトリーの管理」権限のあるユーザーであっても参照のみです。

取引先割り当てルールのしくみ

取引先割り当てルールを作成して使用する前に、必ずそのしくみを確認しておいてください。

- テリトリーには、継承された取引先割り当てルールを適用できます。このルールは、テリトリー階層の上位階層で作成されているため、このテリトリーにも影響があります。
- テリトリーには、ローカルで定義済みの取引先割り当てルールを適用できます。つまり、このルールはこのテリトリーで関連付けられたものです。
- 継承された取引先割り当てルールまたはローカルで定義済みの取引先割り当てルールのどちらも適用されないテリトリーには、手動で関連付けられた取引先のみが含まれます。
- 階層の同じ分岐上にある複数のテリトリーで継承された取引先割り当てルールとローカルで定義済みの取引先割り当てルールの両方に一致する取引先は、そのテリトリーの最下位テリトリーに割り当てられます。
- テリトリーにローカルで定義された取引先割り当てルールが複数ある場合、取引先はそのテリトリーのローカルで定義されたすべての取引先割り当てルールに一致する場合のみテリトリーに割り当てられます。
- 取引先割り当てルールで選択リスト値を参照する場合、対応する値の代わりにAPI参照名を指定します。これにより、選択リスト値の更新が取引先割り当てルールに反映されます。たとえば、選択リストのAPI参照名「Agriculture_Sales」を参照しているとします。対応する値を「AgricultureSales」から「Agriculture」に変更します。取引先割り当てルールに「Agriculture」が反映されます。

例:

- テリトリーAには「子テリトリーに適用」とマークされたルールが4つあり、テリトリーBの親です。
 - テリトリーBには「子テリトリーに適用」とマークされていないルールが3つあり、テリトリーCの親です。
 - テリトリーCには2つのルールがあります。

テリトリーAとテリトリーCのすべてのルールに一致する取引先を割り当てたが、テリトリーBのルールを1つだけ割り当てた場合、その取引先はテリトリーCに割り当てられます。ただし、テリトリーBのルールが「子テリトリーに適用」とマークされている場合、取引先はテリトリーAにのみ割り当てられます。

商談チームと商談の分割

コラボレーションと商談の進行状況の追跡を容易にするために商談チームを作成します。商談分割および商談商品分割を使用して、成立した商談の収益をチームメンバー間で分配します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic (一部の機能の場合)および Lightning Experience (すべての機能の場合)

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

商談チームでの案件に関するコラボレーション

商談に関して同僚とコラボレーションする場合、商談チームを使用して進行状況を追跡し、成功率を高めます。たとえば、担当役員、専任サポートエージェント、およびプロジェクトマネージャーでチームの役割を構成できます。チームメンバーには内部ユーザーまたはパートナーユーザーがなることができます。Salesforce システム管理者が商談分割を有効にしている場合は、商談または商談商品のクレジットを商談チームのメンバー間で分割できます。

商談分割と商談商品分割を使用した収益の分配

商談からの収益を分配し、商談の成立に貢献したチームメンバーにクレジットを付与します。これにより、チームメンバーが個々の営業クレジットを目標に組み込み、チーム全体にレポートを提供できます。

商談チームの管理

商談チームを有効にしてチームレイアウトをカスタマイズすることで、営業チームのコラボレーションと商談成立の増加を支援します。

商談分割と商談商品分割の管理

商談分割や商談商品分割を有効にしてビジネスプロセスに合わせてカスタマイズすることで、営業担当が簡単にコラボレーションして、商談収益を共有できるようにします。

商談分割と商談商品分割のテリトリー

営業チームが商談についてコラボレーションしているため、商談の成立に役立つ他のチームメンバーやテリトリーにクレジットを付与する作業が容易になります。テリトリーが全体的な売上に与える影響を参照するには、営業チームが商談分割や商談商品分割をテリトリーに割り当てられるようにします。

分割および商談チームの監査履歴の設定

監査履歴を有効化して、営業チームが商談分割、商談商品分割、および商談チームへの変更を追跡できるようにします。

商談チームでの案件に関するコラボレーション

商談に関して同僚とコラボレーションする場合、商談チームを使用して進行状況を追跡し、成功率を高めます。たとえば、担当役員、専任サポートエージェント、およびプロジェクトマネージャーでチームの役割を構成できます。チームメンバーには内部ユーザーまたはパートナーユーザーがなることができます。Salesforce システム管理者が商談分割を有効にしている場合は、商談または商談商品のクレジットを商談チームのメンバー間で分割できます。

商談へのチームの追加

Salesforce システム管理者が商談チームを有効にしている場合は、各商談に [商談チーム] 関連リストが表示されます。チームメンバーを追加、編集、または削除できます。

デフォルトの商談チームの設定

各メンバーの役割と商談への特別なアクセス権を指定して、通常商談を一緒に担当する同僚で構成されるデフォルトの商談チームを設定します。[商談チーム] 関連リストが表示されない場合は、商談チームを有効にするように Salesforce システム管理者に依頼してください。

レポートを使用した商談チームの追跡と管理

レポートを作成し、検索条件を使用して、商談チームの進行状況を追跡します。レポートデータをエクスポートし、データローダーを使用して、チームメンバー情報を更新します。

商談チームの使用に関する考慮事項とガイドライン

商談チームリストビューの使用、商談チームを介した非公開レコードへのアクセスの管理、およびチームへのポータルユーザーの追加に関する考慮事項とガイドラインを確認します。

商談へのチームの追加

Salesforce システム管理者が商談チームを有効にしている場合は、各商談に [商談チーム] 関連リストが表示されます。チームメンバーを追加、編集、または削除できます。

[商談チーム] 関連リストが表示されない場合は、商談チームを有効にするように Salesforce システム管理者に依頼してください。

1. 商談チームを編集します。

a. チームメンバーの追加、編集、または削除

Salesforce Classic では、関連リストの [すべてを削除] ボタンを使用します。削除するチームメンバーにゼロよりも大きい分割率が割り当てられている場合は、最初に分割を再割り当てします。

分割の計算から商談の所有者を除外するには、割り当てる分割率を0にするか、商談を別のユーザーに移行します。

b. チームメンバーへの商談のアクセス権の付与

各チームメンバーのアクセス権を表示するには、[チームメンバーのアクセス権] アクションをクリックします。メンバーのアクセスレベルは「参照・更新」または「参照のみ」ですが、少なくともデフォルトの商談共有アクセス権と同等になります。Salesforce モバイルアプリケーションでは、[チームメンバーのアクセス権] アクションを使用できません。たとえば、メンバーを取引先マネージャーまたは担当役員にすることができます。

チームメンバーに関する情報を編集するには、ユーザーの詳細ページに移動します。ユーザーが無効の場合は、分割関連の項目を編集できます。

c. 商談でのメンバーの役割を指定します。

商談チームを変更しても、デフォルトの商談チームや他の商談のチームには影響ありません。

2. デフォルトの商談チーム (通常、商談を一緒に担当しているユーザー) を追加します。

デフォルトのチームをすべての商談に自動的に追加するか、一度に1つの商談に追加します。

3. 商談チームの代わりに、関連取引先の取引先チームを追加します。

取引先チームおよび商談チームは、使用可能なチームメンバー役割を共有します。

関連トピック:

[デフォルトの商談チームの設定](#)

[商談分割と商談商品分割を使用した収益の分配](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience、Salesforce Classic (**使用できない組織もあります**)、および新しい Salesforce モバイルアプリケーション

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

ユーザ権限

商談チームメンバーを追加、編集または削除する

- ユーザーに対する「参照」

および

商談に対する「編集」

および

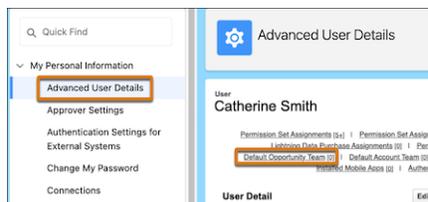
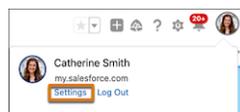
商談所有者またはロール階層で所有者より上位のユーザー

デフォルトの商談チームの設定

各メンバーの役割と商談への特別なアクセス権を指定して、通常商談と一緒に担当する同僚で構成されるデフォルトの商談チームを設定します。[商談チーム] 関連リストが表示されない場合は、商談チームを有効にするように Salesforce システム管理者に依頼してください。

 **メモ:** [高度なユーザーの詳細] ページに [デフォルトの商談チーム] オプションが表示されない場合は、商談チームを有効にするように Salesforce システム管理者に依頼してください。

1. 個人設定で、[高度なユーザーの詳細] に移動して [デフォルトの商談チーム] を見つけます。[デフォルトの商談チーム] をクリックして、[追加] をクリックします。



2. 同僚を追加し、各ユーザーの商談のアクセス権とチーム内の役割を選択します。
3. 必要に応じて、進行中の商談に自動的にチームを追加するオプションを選択します。

今後デフォルトのチームを商談に追加するには、[新規商談、または移行された進行中商談に対して私のデフォルトの商談チームを自動的に追加する] 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: Lightning Experience および 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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

デフォルトの商談チームを設定または編集する

- 商談所有者またはロール階層で所有者より上位のユーザー

商談に商談所有者のデフォルトの商談チームを追加する

- 商談所有者またはロール階層で所有者より上位のユーザー

デフォルトのチームをすべての進行中の商談にすぐに追加するには、[進行中商談チームをこれらのメンバーで更新する]を選択します。

デフォルトのチームを自動的に商談に追加しない場合は、[商談チーム] 関連リストで [デフォルトチームの追加] をクリックして、チームを個別に追加できます。[デフォルトチームの追加] をクリックすると、ボタンをクリックしたユーザーのデフォルトチームではなく、商談所有者のデフォルトチームが追加されます。

4. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[商談チームの管理](#)

[商談へのチームの追加](#)

レポートを使用した商談チームの追跡と管理

レポートを作成し、検索条件を使用して、商談チームの進行状況を追跡します。レポートデータをエクスポートし、データローダーを使用して、チームメンバー情報を更新します。

1. 商談チームを使用して商談種別のレポートを作成します。
2. レポートプレビューには [商談所有者] 項目が含まれます。レポートを使用して他のチームメンバーの情報を参照または更新するには、[UserId] 項目を追加します。
レポートには、商談チームメンバーオブジェクトの UserId 値を持つすべてのユーザーが含まれます。各ユーザーは、各チームの UserId 値を持っています。
3. レポートを保存して実行します。
4. レポートを絞り込みます。
 - a. チームの進行状況を追跡するには、レポートを自分が所属する商談チームで絞り込みます。
 - b. 商談チーム全体でチームメンバーの情報を更新するには、検索条件とデータローダーを使用します。たとえば、Jessica Adams が退職したため、すべての商談チームから彼女を削除する必要があるとします。レポートを Jessica Adams で絞り込み、彼女が属しているチームのすべての UserId 値を検索します。レポートデータをエクスポートして必要に応じて更新してから、それらの UserId 値でレコードを更新するようにデータローダーを設定します。

関連トピック:

[分割および商談チームの監査履歴の設定](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および Salesforce Classic

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

ユーザ権限

非公開フォルダーでレポートを作成、編集、および削除する

- 「レポートの作成とカスタマイズ」

公開フォルダーと非公開フォルダーでレポートを作成、編集、および削除する

- レポートビルダー
または
「レポートビルダー (Lightning Experience)」

商談チームの使用に関する考慮事項とガイドライン

商談チームリストビューの使用、商談チームを介した非公開レコードへのアクセスの管理、およびチームへのポータルユーザーの追加に関する考慮事項とガイドラインを確認します。

リストビューの商談チーム

商談のカスタムリストビューを作成または編集する場合、使用可能な検索条件は次のとおりです。

- 私の商談チーム - この検索条件では、自分が所属する (自分または他のユーザーが所有する) 商談チームを表示します。
- 私のチームの商談 - この検索条件では、ロール階層に基づいて、自分の直属部下または間接的な部下が所有する商談を表示します。

非公開取引先と商談

- Salesforce システム管理者は、取引先と商談の組織のアクセス権の共有設定を [非公開] に設定できます。この場合、チームメンバーに個別の商談へのアクセス権を付与すると、それらユーザーは商談の取引先への参照のみアクセス権を取得します。反対に、個別の取引先へのユーザーのアクセス権を削除すると、ユーザーは、取引先に関連する商談チームから削除されます。
- [非公開] 項目が選択されている商談に対して、商談チームを作成することはできません。

所有権の変更

商談が成立して商談の親取引先の所有者が変更されると、商談分割が有効になっていない限り、商談チームの共有が削除されます。

ポータルユーザー

大規模ポータルユーザーはチームに追加できません。

関連トピック:

[商談チームの管理](#)

[商談へのチームの追加](#)

商談分割と商談商品分割を使用した収益の分配

商談からの収益を分配し、商談の成立に貢献したチームメンバーにクレジットを付与します。これにより、チームメンバーが個々の営業クレジットを目標に組み込み、チーム全体にレポートを提供できます。

商談の分割が使用可能なインターフェース: Lightning Experience および Salesforce Classic ([使用できない組織もあります](#))

商談商品分割は Lightning Experience で使用可能

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience、Salesforce Classic ([使用できない組織もあります](#))、および新しい Salesforce モバイルアプリケーション

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

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

商談チームメンバーに対する分割を作成または編集する
 商談に対する「編集」
 および
 商談レコードの所有者、またはロール階層で所有者より上位のユーザー

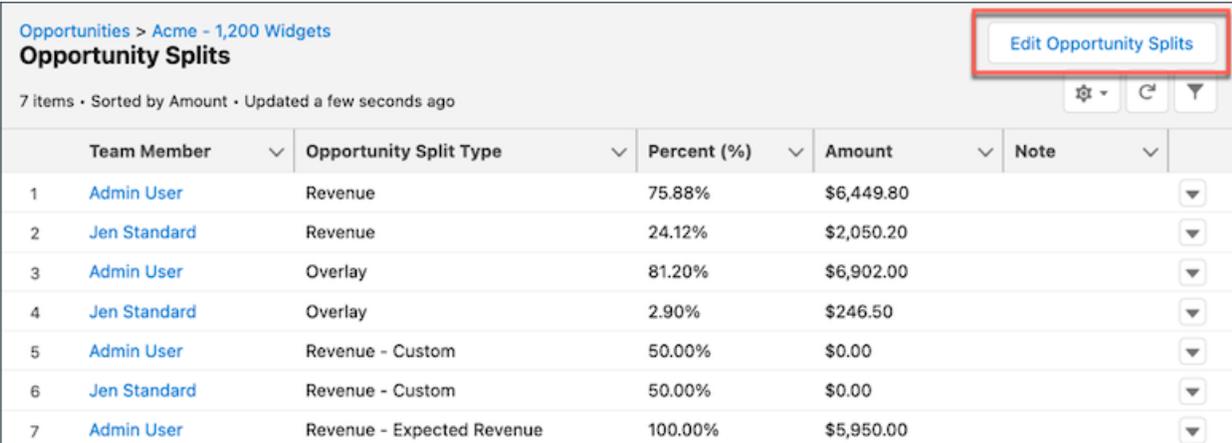
[商談分割] 関連リストで商談分割を追加できます。または、商談レコードの [商談分割] タブで商談分割と商品分割の両方を追加できます。

重要: [商談分割] 関連リストが表示されない場合は、商談分割を有効にするように Salesforce システム管理者に依頼してください。商談レコードに [商談分割] タブが表示されない場合は、商談レコードページに [商談分割] コンポーネントを追加するようにシステム管理者に依頼してください。

[商談分割] 関連リストでの商談分割の追加

商談分割を使用して、商談収益を直接担当したチームメンバーにクレジットを付与します。システム管理者が作成する収益分割やその他の分割種別は、合計 100% の商談金額になります。所有者はデフォルトで 100% が割り当てられます。

1. 商談の [商談の分割] 関連リストで、[商談の分割を編集] をクリックします。
2. 項目を入力します。
3. 変更内容を保存します。



Opportunities > Acme - 1,200 Widgets
Opportunity Splits
 7 items • Sorted by Amount • Updated a few seconds ago

	Team Member	Opportunity Split Type	Percent (%)	Amount	Note
1	Admin User	Revenue	75.88%	\$6,449.80	
2	Jen Standard	Revenue	24.12%	\$2,050.20	
3	Admin User	Overlay	81.20%	\$6,902.00	
4	Jen Standard	Overlay	2.90%	\$246.50	
5	Admin User	Revenue - Custom	50.00%	\$0.00	
6	Jen Standard	Revenue - Custom	50.00%	\$0.00	
7	Admin User	Revenue - Expected Revenue	100.00%	\$5,950.00	

[商談の分割] タブでの商談分割と商談商品分割の追加

商談商品分割を使用して、サポートチームメンバーにクレジットを付与します。商品分割が、Salesforce システム管理者によって定義される場合、商品の金額について任意のパーセント値を合計できます。100% を超えるパーセント値も可能です。

1. 商談の [商談分割] タブで、[商談分割を編集] または [商品分割を編集] をクリックします。
2. 項目に入力します。
3. 変更内容を保存します。

Product Name	Total Price	Team Member	Percent (%)	Amount	Note
Beach Cooler (Pallet)	USD 4,000,000.00	Sally Rodriguez	50%	USD 2,000,000.00	
		Kenny Campos	50%	USD 2,000,000.00	
Beach Umbrellas (Shipping C	USD 1,000,000.00	Sally Rodriguez	100%	USD 1,000,000.00	

重要: 分割の編集中にチームメンバーを追加できない場合は、商談にある [商談チーム] 関連リストでメンバーを追加します。分割の編集中にメンバーを追加するオプションを要求するには、システム管理者にお問い合わせください。

商談分割と商談商品分割の使用に関するガイドラインと考慮事項

商談商品分割を使用することで、商談レコードから移動することなく、商談への複数の商品およびチームメンバーの貢献を調整できます。分割を使用するときの主要なガイドラインと考慮事項について説明します。

商談分割と商談商品分割の使用に関するガイドラインと考慮事項

商談商品分割を使用することで、商談レコードから移動することなく、商談への複数の商品およびチームメンバーの貢献を調整できます。分割を使用するときの主要なガイドラインと考慮事項について説明します。

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

商談商品分割は Lightning Experience で使用可能

使用可能なエディション: Performance および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

<p>商談チームメンバーの商談分割および商談商品分割を作成または編集する</p>	<p>商談に対する「編集」 および 商談レコードの所有者、またはロール階層で所有者より上位のユーザー</p>
--	--

商談分割

- システム管理者は、商談分割のカスタム項目を作成して、チームメンバー用に作成する分割を追跡できます。
- [商談金額]項目の分割には、収益分割種別とオーバーレイ分割種別が1つずつあります。他の分割種別が必要な場合は、システム管理者にお問い合わせください。システム管理者が、各分割種別の合計を常に100%にするかどうかを指定します。分割の説明で「合計 100%」を検索します。
- 特定の項目に分割が表示されない場合は、項目レベルセキュリティの制限についてシステム管理者に確認してください。
- 分割からチームメンバーを削除するには、チームメンバーの名前の横にある [削除] をクリックします。
- リッチテキスト項目または複数選択リストを編集するには、各チームメンバーの商談分割の詳細ページに移動します。システム管理者は、[すべての商談の分割を編集] ウィンドウでこのような項目を含めることはできません。
- 小数点以下2桁以上の分割率が必要となる金額を入力すると、その金額は自動的に小数点以下2桁に丸められます。
- 商談にオーバーレイ分割がある場合、商談チームをそのまま使用せずに商談所有者を変更すると、新しい所有者に、以前の所有者の分割率の合計が与えられます。また、新しい所有者に、以前の所有者のオーバーレイ分割に対する分割率も割り当てられます。
- 商品分割レコードが特定の商談分割種別の商談で設定されている場合、その分割種別で特定の項目を挿入したり編集することはできません。また、商談分割が、商談に組み込まれた商品分割を持つ分割種別に属している場合、削除できません。
- 商談分割は営業テリトリーに積み上げ集計できません。
- Salesforce モバイルアプリケーションでは、[分割金額]項目は使用できません。また、他の商談分割項目は参照のみです。

商談商品分割

- 商談が新しい所有者に移行された場合、商談チームを関連する商品分割と共に移行できます。
- 商談のすべての商品を削除し、金額が0になると、商談分割に変更が積み上げ集計されます。所有者に100%の分割が割り当てられ、チームメンバーに0%の分割が割り当てられます。
- 商談のすべての商品分割を削除すると、商談分割に変更が積み上げ集計されます。所有者に100%の分割が割り当てられ、チームメンバーに0%の分割が割り当てられます。商談分割のみがある商談では、商談金額値が0に変更された場合には、状況が異なります。商談分割で、元のパーセント値が維持されます。
- 関連する商談分割レコードの[パーセント]項目の積み上げ集計値が0%～100%の許容範囲から外れる場合、商談でプラスとマイナスの両方の金額がある商品の商品分割を定義することはできません。たとえば、Sallyには2つの商品を含む商談があります。チームメンバーのBobの商品2に対して商品分割を追加する必要があります。Bobにはマイナスの金額を含む商品2の50%が渡されます。Sallyの同じ商品に対する分割が50%に更新されます。この分割シナリオは2人の営業担当の商談分割が許容範囲の0～100%ではないため、有効ではありません。

	Split Percent	Unit Price/Quantity	Amount
Opportunity			\$ 60.00
Opportunity Split by Rep			
Sally	133%		\$ 80.00
Bob	-33%		\$ -20.00
Opportunity Product 1		\$ 100.00	
Sally's Product Split	100%		\$ 100.00
Opportunity Product 2		\$ -40.00	
Sally's Product Split	50%		\$ -20.00
Bob's Product Split	50%		\$ -20.00

- 商品分割が商談分割レベルで積み上げ集計される場合、金額は小数点以下2桁に制限されます。小数点以下の桁数が増えるほど合計が正確になりますが、値の合計が合わなくなることがあります。たとえば、2つの商品がある商談の場合、商品分割率に基づいた金額が若干異なる金額になります。

	Percent	Unit Price/Quantity	Amount	
Opportunity			\$ 1011.10	
Opportunity Split Owner	99.27%		\$ 1003.72	
Opportunity Team Member 1	0.73%		\$ 7.38	<i>Shown in Opportunity Splits</i>
Opportunity Product 1		Unit Price = \$10.00 Qty = 100	\$ 1000.00	
Opportunity Product Split Owner	100.00%		\$ 1000.00	
Opportunity Product 2		Unit Price = \$10.00 Qty = 1.11	\$ 11.10	
Opportunity Product Split Owner	33.33%		\$ 3.70	
Opportunity Team Member 1	66.67%		\$ 7.40	<i>Shown in Product Splits</i>

- 収益分割種別の商品分割を使用する場合、商談に 200 個を超える商品を含めることはできません。

商談分割と商談商品分割のテリトリー

- テリトリーへの分割の割り当てでは、商談所有者またはテリトリーは変更されません。現在の所有者とテリトリーは引き続き商談を所有します。
- チームメンバー (商談所有者を含む) の 1 つの分割種別のすべての分割には、一意のテリトリーが必要です。
- [分割アーカイブ済みテリトリー名] 項目、[分割テリトリー ID] 項目、[分割テリトリー名] 項目、[分割テリトリー説明] 項目は、商談分割レポートと商品分割スケジュールレポートおよび商談レポートで使用できます。
- レポートで分割テリトリーと商談テリトリーを区別するために、これらのレポートでは [テリトリー] 項目と [テリトリーの説明] 項目に「商談テリトリー」と「商談テリトリーの説明」という名前を付けます。
 - 商談分割と商品分割
 - 商談および商品分割スケジュール
 - Lead Lifetime (リードライフサイクル)
 - パートナーが関連する商談
 - 競合が関連する商談
 - 取引先責任者のロールが関連する商談
 - 商談チームが関連する商談
 - 商談履歴
- 分割がアーカイブ済みテリトリーモデルに関連付けられているかどうかを確認するには、[アーカイブ済みテリトリー名] 項目を商談分割と商品分割のレポートと商談分割および商品分割スケジュールのレポートに追加します。

商談チームの管理

商談チームを有効にしてチームレイアウトをカスタマイズすることで、営業チームのコラボレーションと商談成立の増加を支援します。

商談チームを有効にしてチームセリングを促進

商談チームを有効にして、営業担当者が商談についてコラボレーションできるようにします。

商談チーム内の役割のカスタマイズ

商談チームの各メンバーには、取引先マネージャーや営業担当者など、その商談での役割があります。社内のチームメンバーの役割を追跡するには、商談チームの役割をカスタマイズします。

ユーザーの商談チームの管理

一度に複数の商談チームメンバーの追加、削除、または置換を行います。メンバーの役割とアクセス権を更新します。

商談チームの無効化

チームセリングを使用していなくて、商談チームデータを保持する必要がない場合は、商談チームを無効にできます。

商談チームのカスタマイズに関する考慮事項

商談チームをカスタマイズする場合は、カスタム項目、チームメンバー情報、入力規則、Apex トリガーのサポートに関連する考慮事項を確認します。

商談チームの項目

商談チームのデータは、次の標準項目に保存されます。ユーザーのページレイアウトにより表示される項目が決まり、ユーザーの取引先へのアクセス権により編集可能な項目が決まります。

関連トピック:

[商談へのチームの追加](#)

[デフォルトの商談チームの設定](#)

商談チームを有効にしてチームセリングを促進

商談チームを有効にして、営業担当者が商談についてコラボレーションできるようにします。

1. [設定] の [クイック検索] ボックスで [商談チームの設定] を検索します。
2. [チームセリング設定の有効化] を選択します。
3. [商談チームメンバー] 関連リストを含める商談ページレイアウトを選択します。ユーザーがパーソナライズしたページレイアウトに関連リストを含めることもできます。
4. 設定を保存します。

関連トピック:

[ユーザーの商談チームの管理](#)

[商談分割と商談商品分割の管理](#)

[分割および商談チームの監査履歴の設定](#)

商談チーム内の役割のカスタマイズ

商談チームの各メンバーには、取引先マネージャーや営業担当者など、その商談での役割があります。社内のチームメンバーの役割を追跡するには、商談チームの役割をカスタマイズします。

 **警告:**

- 商談所有者の役割は変更せずにそのままにします。商談所有者は商談の分割に必要です。
- 商談チームは、取引先チームと役割を共有します。商談チーム内の役割を削除すると、その役割は、取引先チーム内の役割として表示されなくなります。

チームの役割を編集するには、まず商談チームを有効にします。

1. [設定] の [クイック検索] ボックスで [チーム内の役割] を検索します。
2. ビジネスプロセスに従ってチームの役割の選択リスト値を編集します。
3. 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: Lightning Experience、Salesforce Classic ([使用できない組織もあります](#))、および新しい Salesforce モバイルアプリケーション

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

ユーザ権限

チームセリング(商談チーム)を有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

ユーザ権限

チーム内の役割を設定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

4. 変更された選択リスト値をグローバルに更新するには、[設定]で[クイック検索]ボックスを使用して、[チーム内の役割の置き換え]を選択します。

関連トピック:

[商談チームを有効にしてチームセリングを促進](#)

[ユーザーの商談チームの管理](#)

ユーザーの商談チームの管理

一度に複数の商談チームメンバーの追加、削除、または置換を行います。メンバーの役割とアクセス権を更新します。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: **Enterprise** Edition、**Performance** Edition、**Unlimited** Edition、および **Developer** Edition

必要なユーザー権限

1つの操作で複数の商談チームメンバー、ロール、および「チーム再割り当てウィザードの使用」およびアクセス権を更新する

削除するチームメンバーに0%よりも大きい分割が割り当てられている場合は、最初に分割を再割り当てします。

1. [設定]の[クイック検索]ボックスで[商談チームの一括再割り当て]を検索します。
2. 次の手順に従って変更を指定します。
 - a. 新規または変更されたチームメンバーに適切な取引先のアクセス権を選択します。次に、商談チームページレイアウトに含まれるカスタム項目に入力します。
 - b. 分割の計算から商談の所有者を除外するには、0%の分割を割り当てるか、その商談を別のユーザーに移行します。

合計が100%になる必要がある収益分割や他の商談分割に割り当てられたチームメンバーを削除するとします。そのメンバーの割合は商談所有者に移行されます。

3. 変更されたレコードの数を確認したら、[完了]をクリックします。

関連トピック:

[商談へのチームの追加](#)

商談チームの無効化

チームセリングを使用していなくて、商談チームデータを保持する必要がない場合は、商談チームを無効にできます。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

必要なユーザー権限

商談チームを無効にする

「アプリケーションのカスタマイズ」

商談チームを無効にする前に、次を実行します。

- 商談分割を無効にします。
- 商談チームに追加したすべてのカスタム項目、カスタムボタン、カスタムリンク、ページレイアウト、入力規則、Apex トリガー、ワークフロールールを削除します。
- 商談チーム情報を含むすべてのカスタムレポートを削除します。
- 商談チームを使用する Apex パッケージをアンインストールします。
- Apex コードで参照されるチームメンバーを削除します。

 **警告:** 商談チームを無効にすると、商談からすべてのチーム、すべてのデフォルトの商談チーム、すべてのページレイアウトから [商談チーム] 関連リストが完全に削除され、このプロセスは元に戻せません。

1. [設定] の [クイック検索] ボックスで [商談チームの設定] を検索します。
2. [チームセリング設定の無効化] を選択します。

関連トピック:

[商談分割の無効化](#)

商談チームのカスタマイズに関する考慮事項

商談チームをカスタマイズする場合は、カスタム項目、チームメンバー情報、入力規則、Apex トリガーのサポートに関連する考慮事項を確認します。

カスタム項目と選択リスト

最大カスタム項目数

商談チームあたり最大 50 個のカスタム項目を作成できます。

カスタム項目の表示

チームメンバーを編集するとき、[商談チームメンバーの追加] 複数行ページレイアウトに項目を追加しない場合でも、ユーザーにはカスタム項目が表示されます。

カスタム項目の削除

カスタム項目を削除すると、その項目に基づく検索条件も削除されます。カスタム項目のデータが使用されている割り当てルールやエスカレーションルールの結果が変化する場合があります。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

カスタム項目のデフォルト値

カスタム項目にデフォルト値を含めると、Lightning Experience ユーザーが商談チームメンバーを追加しているときはその項目が空白で表示されます。ユーザーが値を入力しないと、保存後にレコードにデフォルト値が表示されます。

カスタム選択リスト

商談チームの一括再割り当てでは、カスタム選択リストはサポートされていません。

チームメンバー情報の表示

親ページでのチームメンバー情報の表示

親ページに商談チームメンバーの情報を表示するには、チームメンバーと親とのリンクを作成します。たとえば、関連する取引先詳細ページにチームメンバーの情報を表示するには、カスタム参照項目を複数行エディターに追加します。これに「Account to the Opportunity Team」（取引先から商談チーム）という表示ラベルを付けます。次に、この項目を各商談チームメンバーの親取引先に設定します。

チームメンバーの参照はサポート対象外

取引先などのオブジェクトから商談チームメンバーへの参照を作成できません。

関連リストでの並び替え

[商談チームメンバー] ページレイアウトで、関連リストの並び替え順をカスタマイズできます。ただし、ユーザーが関連リストを別の列で並び替えた場合、ページを更新してもリストではその並び替え順が保持されます。

入力規則と Apex トリガーのサポート

Lightning Experience のサポート

入力規則と Apex トリガーは、Lightning Experience ユーザーが関連リストで [追加] アクションを使用してデフォルトチームを商談に追加する場合に適用されます。ただし、Lightning Experience ユーザーが、デフォルトチームを商談に自動で追加するための個人設定オプションを選択した場合、入力規則と Apex トリガーは適用されません。

Salesforce Classic のサポート

Salesforce Classic ユーザーがデフォルトの商談チームを任意の方法で追加する場合、入力規則と Apex トリガーは適用されません。

所有権の変更

商談所有権の変更中に商談チームメンバーが削除されると、Apex トリガーはスキップされます。

関連トピック:

[商談チーム内の役割のカスタマイズ](#)

[ユーザーの商談チームの管理](#)

商談チームの項目

商談チームのデータは、次の標準項目に保存されます。ユーザーのページレイアウトにより表示される項目が決まり、ユーザーの取引先へのアクセス権により編集可能な項目が決まります。

項目	説明
商談のアクセス権	商談に対するチームメンバーのアクセスレベル。アクセスレベルは、「参照・更新」または「参照のみ」ですが、デフォルトの商談共有アクセス権より低くすることはできません。
チーム内の役割	チームメンバーが商談に対して果たす役割（「取引先マネージャー」など）。
ユーザー	チームの一員としてリストされるユーザー。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience、Salesforce Classic (**使用できない組織もあります**)、および新しいSalesforceモバイルアプリケーション

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

関連トピック:

[商談チームの管理](#)

商談分割と商談商品分割の管理

商談分割や商談商品分割を有効にしてビジネスプロセスに合わせてカスタマイズすることで、営業担当が簡単にコラボレーションして、商談収益を共有できるようにします。

商談分割と商談商品分割の設定

前提条件を満たし、商談分割を有効にするための準備をします。分割を有効にした後、カスタム分割種別を作成して、セールスプロセスの分割を最適化できます。商談分割種別に対して商談商品の分割を設定することもできます。

商談商品分割の追加

商談成立時、チームメンバーに、サポートしている商品に対するクレジットを付与するには、商談分割種別に商談商品分割を追加します。

商談分割種別を無効化または削除

分割種別を無効化すると、Salesforce インターフェースから分割種別が削除されますが、後で再有効化できるように、基になるデータは保存されます。分割種別は8個まで有効化できます。ユーザーが他の分割種別を必要とする場合、特定の分割種別を無効にして、他の分割種別を割り当てます。分割種別を削除すると、すべての関連データが完全に削除され、ストレージびニーズが削減されます。

商談分割の無効化

商談分割を使用していなくて、データを保持する必要がない場合は、この機能を無効にできます。

商談分割と商談商品分割の設定

前提条件を満たし、商談分割を有効にするための準備をします。分割を有効にした後、カスタム分割種別を作成して、セールスプロセスの分割を最適化できます。商談分割種別に対して商談商品の分割を設定することもできます。

1. 商談分割を有効にする準備

商談分割を有効にする前に、処理中の一括操作、無効な通貨、および商談に関連する自動プロセスユーザーを確認します。

2. 商談分割の有効化

前提条件を満たした後、[設定] で商談分割を有効にします。

3. 分割レイアウトの編集

商談分割や商談商品分割を管理するときに営業担当が使用する項目を選択します。

4. 商談分割種別のカスタマイズ

収益分割とオーバーレイ分割は、デフォルトで、通貨項目と、商談の通貨項目に積み上げ集計される集計項目でサポートされます。営業担当の目標を反映し、営業業務のサポートを最適化するために、最大 6 個のカスタム商談分割を作成できます。各カスタム種別の合計が常に 100% になる必要があるかどうかを指定します。

関連トピック:

[商談商品分割の追加](#)

[分割および商談チームの監査履歴の設定](#)

[商談分割種別を無効化または削除](#)

[商談分割の無効化](#)

商談分割を有効にする準備

商談分割を有効にする前に、処理中の一括操作、無効な通貨、および商談に関連する自動プロセスユーザーを確認します。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

商談分割を有効にする

「すべてのデータの編集」

1. 処理中の一括操作を確認し、すべての一括処理が完了していることを確認します。分割が有効化されている間、スクリプトによって、商談チームレコードの入力規則、Apex トリガー、ワークフローや、商談チームメンバーの一括再割り当て、取引先と商談の一括移行が一時的に無効になります。

一括移行やチームメンバーの一括割り当てなどの一括操作を実行中に、商談分割を有効にすると、分割の有効化に失敗することがあります。

- 無効な通貨を解決します。無効な通貨が過去に有効だった場合、一部の商談レコードでそれらの通貨がまだ使用されている可能性があります。無効な通貨が商談で使用されている場合、分割の有効化プロセスは失敗します。失敗を防ぐには、次のいずれかの操作を実行します。
分割の有効化が進行している間は、無効な通貨を一時的に有効にします。無効な通貨を含む商談を削除する。無効な通貨を使用している商談がわずかしかなく、レポートや履歴に不要な場合は、この方法が最適です。
- 商談に関連する自動化プロセスユーザーを処理します。Apex トリガー、ワークフロー、Marketing Cloud Account Engagement インテグレーションなどの自動プロセス中に作成されたユーザーが所有する商談では、商談分割の有効化がブロックされます。
プロセスが失敗しないように、商談の所有権を有効なユーザーに移行します。また、プロセスユーザーが少なく、これらのユーザーの商談をレポートや履歴に含める必要がない場合は、それらの商談をすべて削除します。
- プロセスが夜間に実行されるように、終業後に商談分割を有効にすることを検討してください。
このプロセスでは各商談に分割が設定され、商談レコード数によっては数時間かかることがあります。プロセスの進行中も Salesforce で作業を行うことはできます。

関連トピック:

[商談チームを有効にしてチームセリングを促進](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_ui_settings.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_userprofiles.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.perm_sets_overview.htm

商談分割の有効化

前提条件を満たした後、[設定] で商談分割を有効にします。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

商談分割を有効にする

「すべてのデータの編集」

商談分割を有効にする前に、「[商談分割を有効にする準備](#)」の手順に従ってください。

- [設定] で、[商談チームの設定] に移動し、チームセリングを有効にします。
- 次に、[クイック検索] ボックスを使用して [商談分割設定] を検索します。
- ビジネスプロセスに合わせて商談分割をカスタマイズするには、次のカスタマイズを行います。

- [商談金額] 項目に基づくデフォルトの収益分割およびオーバーレイ分割の名前を変更するか、無効化します。
- 分割に別の通貨項目を定義し、その項目の分割の合計を100%にする必要があるかどうかを指定します。これを行うには、[+ 新しい分割種別を追加] をクリックします。

4. [保存] をクリックします。
5. [分割の編集中にユーザーが商談チームにメンバーを追加できるようにします] を選択して、ユーザーが分割をすばやく作成できるようにします。これを選択しない場合は、分割に追加する前に、所有者が商談チームに同僚を追加する必要があります。
6. [商談の分割] 関連リストを含める商談ページレイアウトを選択します。ユーザーがパーソナライズしたページレイアウトに関連リストを含めることもできます。
7. 分割の有効化を開始するには、[保存] をクリックします。
プロセス全体の状況に関するメールが送信され、さらに分割が有効化されると通知されます。
8. 分割を有効にしたら、営業チームが商談分割と商談商品分割を表示および操作できるように、商談レコードページで商談分割コンポーネントを設定します。Salesforce ヘルプの「[Lightning Experience レコードページの作成および設定](#)」を参照してください。

分割の有効化時に追加された商談所有者レコードは、より多くのデータストレージを使用します。

商談所有者が商談チームに含まれていない場合は、分割の有効化時に商談所有者がチームに追加されます。所有者には、分割金額の100%が割り当てられます。ユーザーは、自分が作成した分割の金額を調整できます。

関連トピック:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_monitorresources.htm

[商談商品分割の追加](#)

[分割および商談チームの監査履歴の設定](#)

分割レイアウトの編集

商談分割や商談商品分割を管理するときに営業担当が使用する項目を選択します。

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

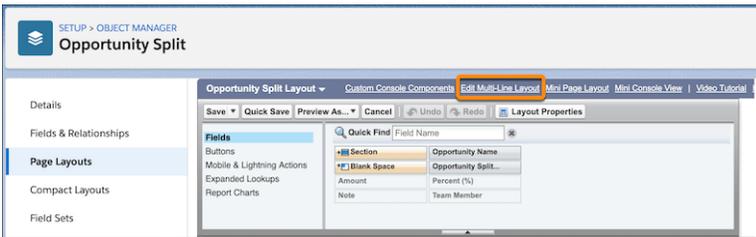
使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

複数行レイアウトとページレイアウトを編集する 「アプリケーションのカスタマイズ」

1. オブジェクトマネージャーで[クイック検索] ボックスを使用して、[商談分割] または [商談商品分割] を検索します。各オブジェクトに対してこれらの手順を実行します。
2. [ページレイアウト] をクリックし、編集するレイアウトを選択します。

3. 複数行レイアウトエディターを開きます。



4. エディターで、分割を管理するときに営業担当が使用する項目を選択します。

重要: 商談分割と商談商品分割の複数行レイアウトでは、リッチテキスト項目、複数選択リスト、時間項目、数式項目はサポートされていません。ユーザーは、各チームメンバーの [分割] ページでこれらの項目を編集できます。

Lightning Experience では、リストビューのインライン編集に関する考慮事項が、複数行ビューでの分割の編集にも適用されます。

5. 作業内容を保存します。

関連トピック:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customviews_edit_inline_listview_lex_considerations.htm

商談分割種別のカスタマイズ

収益分割とオーバーレイ分割は、デフォルトで、通貨項目と、商談の通貨項目に積み上げ集計される集計項目でサポートされます。営業担当の目標を反映し、営業業務のサポートを最適化するために、最大6個のカスタム商談分割を作成できます。各カスタム種別の合計が常に 100% になる必要があるかどうかを指定します。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

商談のカスタム分割種別を作成する

「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」

[商談金額] の分割がデフォルトの通貨項目です。数式通貨項目を除く、他の標準通貨項目、積み上げ集計項目、またはカスタム通貨項目に対して商談分割を作成できます。

1. [設定] の [クイック検索] ボックスで [商談分割設定] を検索します。

2. [分割種別を編集] をクリックします。
3. [+ 新しい分割種別を追加] をクリックして設定を定義します。
4. 変更内容を保存します。

カスタム商談分割種別は、バックグラウンドプロセスで有効化されます。プロセスが完了すると、メールで通知されます。その間、商談分割を編集しないようにユーザーに伝えることをお勧めします。

関連トピック:

[商談分割と商談商品分割の管理](#)

[商談商品分割の追加](#)

商談商品分割の追加

商談成立時、チームメンバーに、サポートしている商品に対するクレジットを付与するには、商談分割種別に商談商品分割を追加します。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

商談チームメンバーに対する分割を作成または編集する	商談に対する「編集」 および 商談レコードの所有者、またはロール階層で所有者より上位のユーザー
---------------------------	---

商談商品分割を追加する前に、必ず [商談分割を有効化](#) (ページ 650) してください。

1. [設定] の [商談分割] ページの [分割種別の設定] で、[分割種別を編集] をクリックします。
2. 商品分割を有効にする商談分割種別で、[商品分割を含める] を選択して [保存] を選択します。
 - ❗ **重要:** 商談商品分割は、次のいずれかの項目の組み合わせを基に設定する必要があります。選択した項目で項目レベルセキュリティがオフになっていることを確認します。
 - [商談金額] 項目に積み上げ集計する [商談品目] の [合計金額]。
 - 商談のカスタム積み上げ集計項目に積み上げ集計する [商談品目] のカスタム通貨項目。
3. 確認メッセージが表示されたら、[保存] をクリックします。
4. 商談レコードページに商品分割を表示して、営業担当が参照および操作できるようにします。商談レコードページに商談分割コンポーネントを追加するには、[「Lightning Experience のレコードページの作成および設定」](#) を参照してください。

- ☑ **メモ:** [商品分割の編集] ページを起動すると、100%の分割が検証されたすべての分割種別で商談の商品ごとに 100% の分割が作成されます。

関連トピック:

[商談分割を有効にする準備](#)

[商談分割と商談商品分割の管理](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.lightning_app_builder_customize_lex_pages.htm

[分割および商談チームの監査履歴の設定](#)

商談分割種別を無効化または削除

分割種別を無効化すると、Salesforce インターフェースから分割種別が削除されますが、後で再有効化できるように、基になるデータは保存されます。分割種別は8個まで有効化できます。ユーザーが他の分割種別を必要とする場合、特定の分割種別を無効にして、他の分割種別を割り当てます。分割種別を削除すると、すべての関連データが完全に削除され、ストレージびニーズが削減されます。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

分割種別を無効化または削除する

「アプリケーションのカスタマイズ」

- [設定] の [クイック検索] ボックスで [商談分割設定] を検索します。[分割種別を編集] をクリックします。
- 分割種別を無効にするには、無効にする分割種別を選択解除して保存します。
- 分割種別を削除するには、 をクリックして保存します。
デフォルトの分割種別は削除できません。
Salesforce 組織に多数の商談がある場合、分割種別の削除に数時間かかることがあります。

関連トピック:

[商談分割の無効化](#)

商談分割の無効化

商談分割を使用していないくて、データを保持する必要がない場合は、この機能を無効にできます。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience および 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: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

商談分割を無効にする

「アプリケーションのカスタマイズ」

**警告:** 商談分割を無効にすると次の変更が行われ、このプロセスは元に戻せません。

- すべての商談の商談分割および商談商品分割が完全に削除される。
- 商談分割および商品分割レポートが完全に削除される。
- 商談分割および商談商品分割レポートテンプレートを使用して作成されたカスタムレポートは[レポート]タブに引き続き表示されるが、これらのレポートへのアクセスはできなくなる。
- 商談分割および商談商品分割の売上予測種別と関連する売上予測データが削除される。

1. [設定]の[クイック検索]ボックスで[商談分割設定]を検索します。
2. 商談分割を無効にし、すべての分割データを削除することを確認します。

関連トピック:

[商談分割種別を無効化または削除](#)

商談分割と商談商品分割のテリトリー

営業チームが商談についてコラボレーションしているため、商談の成立に役立つ他のチームメンバーやテリトリーにクレジットを付与する作業が容易になります。テリトリーが全体的な売上に与える影響を参照するには、営業チームが商談分割や商談商品分割をテリトリーに割り当てられるようにします。

分割のテリトリー割り当て管理に関する考慮事項

営業チームが商談分割や商談商品分割をテリトリーに割り当てる機能を設定する前に、重要な考慮事項を確認します。

商談分割と商談商品分割のテリトリー割り当ての設定

商談分割や商談商品分割をテリトリーに割り当てることで、営業チームがテリトリーの全体的な売上への貢献度を確認できるように準備します。

分割のテリトリー割り当て管理に関する考慮事項

営業チームが商談分割や商談商品分割をテリトリーに割り当てる機能を設定する前に、重要な考慮事項を確認します。

商談の分割が使用可能なインターフェース: Lightning Experience および Salesforce Classic ([使用できない組織もあります](#))

商談商品分割は Lightning Experience で使用可能

使用可能なエディション: Performance および Developer エディション、Enterprise および Unlimited Edition (Sales Cloud 付属)

設定

- 「[テリトリーの子テリトリーに関連付けられたすべての商談を表示](#)」を有効にすると、商談の所有者に関係なく、商談分割または商談商品分割でテリトリーが指定されている場合、親テリトリーのユーザーはその商談にアクセスできます。
- [デフォルトの収益種別分割が商談所有者に対して作成されている場合、<indexterm>商談のテリトリーをデフォルトの分割テリトリーとして使用する]を有効にすると、収益種別に対してデフォルトの商談所有者分割が作成されるたびに、その分割が親商談のテリトリーを継承します。

Apex スクリプトを使用して、商談のチームメンバーの分割を自動作成する場合は、スクリプトをチェックして、この設定を有効にする前に更新する必要があるかどうかを判断します。たとえば、Apex コードがゼロ以外のパーセントを含むチームメンバーの収益種別分割を挿入するように記述されている場合、テリトリーが割り当てられた商談についてコードが失敗することがあります。理由は、チームメンバーの収益種別分割がゼロ以外のパーセントで挿入された場合、同じテリトリー内の商談所有者分割からそのパーセントが取得されるというものです。商談所有者の同じテリトリーに分割が存在しない場合、チームメンバーの分割の挿入は失敗します。

デフォルトの商談所有者分割に関連付けられたテリトリーと同じテリトリーでチームメンバー分割を挿入し、この新しい動作を考慮して Apex ロジックを更新します。最初に、チームメンバーの分割を 0% に挿入します。次に、その分割と商談所有者の分割を一括更新して、すべての分割を必要なパーセントに更新します。

テリトリーモデルとテリトリー

- テリトリーモデルをアーカイブすると、「[ManageTerritories](#)」権限のないユーザーはそのモデルのテリトリーにアクセスできません。
- 分割レコードには、アーカイブされたテリトリーモデルのテリトリーとの関連付けが保持されます。この関連付けによってエラーが発生することはありませんが、有効なテリトリーモデルのテリトリーにレコードを再割り当てすることをお勧めします。
- 商談分割または商談商品分割に関連付けられたテリトリーを持つテリトリーモデルは削除できません。テリトリーモデルを削除する前にテリトリーの関連付けを削除するか、分割を他の有効なテリトリーに再割り当てします。
- アーカイブ済みテリトリーモデルを削除するには、テリトリーの関連付けを削除するか、有効なテリトリーモデルのテリトリーに分割を再割り当てします。
- 分割レコードを異なるテリトリーに再割り当てする方法はいくつかあります。
 - [設定] の [テリトリー設定] で使用可能な [\[検索条件ベースの商談テリトリー割り当てツール\]](#) を使用します (推奨)。
 - ユーザーはテリトリーを手動で再割り当てできます。
 - データローダーを使用して、更新済みのレコードをインポートします。

項目とレポート

- 商談分割および商談商品分割オブジェクトの複数行レイアウトのデフォルトの項目表示ラベルは [テリトリー] です。

- テリトリー別の分割のレポートを表示するには、商談分割および商品分割レポートと商談分割および商品分割スケジュールレポートで [分割アーカイブされたテリトリー名] 項目、[分割テリトリー ID] 項目、[分割テリトリー名] 項目、[分割テリトリー説明] 項目を使用します。
- 分割がアーカイブ済みテリトリーモデルに関連付けられているかどうかを確認するには、[アーカイブ済みテリトリー名] 項目を商談分割と商品分割のレポートと商談分割と商品分割スケジュールレポートに追加します。

商談分割と商談商品分割のテリトリー割り当ての設定

商談分割や商談商品分割をテリトリーに割り当てることで、営業チームがテリトリーの全体的な売上への貢献度を確認できるように準備します。

テリトリー割り当てを含めるように分割を設定するには、次の設定手順を実行します。

1. 営業テリトリーと関連機能を有効にします。
2. テリトリー種別を設定し、テリトリーモデルを設定し、テリトリーを設定します。
3. [商談の分割] を有効にします。
4. 商談商品分割を設定します。
5. 最後に、ユーザーがテリトリーを分割に割り当てることができるように、商談分割と商談商品分割の複数行ページレイアウトに [分割テリトリー] 項目を追加します。

 **メモ:** テリトリーを分割に割り当てるには、テリトリーが関連する有効なテリトリーモデルが必要です。

分割および商談チームの監査履歴の設定

監査履歴を有効化して、営業チームが商談分割、商談商品分割、および商談チームへの変更を追跡できるようにします。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

必要なユーザー権限

監査履歴を有効にする 「すべてのデータの編集」

エディション

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

ユーザー権限

営業テリトリーを有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

テリトリー種別、テリトリーモデル、テリトリーを設定する

- 「設定・定義の参照」

および

「テリトリーの管理」

商談分割と商談商品分割を有効にする

- 「すべてのデータの編集」

[商談分割] および [商談商品分割] ページレイアウトに項目を追加する

- 「すべてのデータの編集」

監査履歴を設定する前に、商談分割と商談チームが有効になっていることを確認します。項目履歴管理はデフォルトで有効になっており、作成および削除されたレコードのログが提供されます。

1. 分割とチームメンバーへの更新を含めるには、[項目履歴管理] で追跡する項目を選択します。オブジェクトマネージャーで、[商談チーム]、[商談分割]、[商談商品分割] の [項目とリレーション] に移動し、[項目履歴管理の設定] を選択します。項目を選択して保存します。
2. 営業チームが変更を確認できるように商談レコードページに監査履歴を表示するには、Lightning アプリケーションビルダーで [監査履歴] タブを作成します。
3. 次に、監査履歴コンポーネントを [監査履歴] タブに追加します。

監査履歴の管理に関する考慮事項

商談分割、商談商品分割、商談チームメンバーに対する変更を記録して監査履歴に表示する方法について説明します。

関連トピック:

[Lightning アプリケーションビルダーを使用した Lightning ページのタブの追加とカスタマイズ](#)

[Lightning Experience レコードページの作成および設定](#)

[商談分割の有効化](#)

[商談チームを有効にしてチームセリングを促進](#)

監査履歴の管理に関する考慮事項

商談分割、商談商品分割、商談チームメンバーに対する変更を記録して監査履歴に表示する方法について説明します。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Performance Edition および Developer Edition と、Sales Cloud が付属した Enterprise Edition および Unlimited Edition

- 商談分割、商談商品分割、商談チームメンバーレコードを直接削除すると、レコードは OpportunityRelatedDeleteLog オブジェクトに記録されます。
- 分割レコードまたは商談チームメンバーレコードを削除すると、オブジェクト履歴のレコードも削除されます。
- 分割種別を削除すると、関連する分割レコードが削除され、削除されたレコードは記録されません。
- 無効化した分割種別には引き続き履歴データが表示されます。

関連トピック:

[分割および商談チームの監査履歴の設定](#)

[開発者ガイド: OpportunityRelatedDeleteLog オブジェクトリファレンス](#)

[開発者ガイド: EntityHistory オブジェクトリファレンス](#)

マルチ通貨の管理

商談、売上予測、見積、レポート、およびその他のデータでマルチ通貨を使用するように組織を設定できます。

1. 組織で使用するマルチ通貨の有効化 **マルチ通貨を有効化します**。
2. マスター通貨を指定するには、[設定] から、[クイック検索] ボックスに「**通貨の管理**」と入力し、[通貨の管理] を選択して、[マスター通貨の設定] をクリックします。
3. 組織で使用する他の通貨を有効にするには、[有効な通貨] 関連リストの [新規] をクリックします。
4. 期間指定換算レートを使用するには、高度な通貨管理を有効にします。
5. 新しい通貨の変換レートを設定します。高度な通貨管理を有効にしてある場合は、「**期間指定換算レートの編集**」(ページ 666)を参照してください。

国際的な企業では、商談、売上予測、レポート、見積、およびその他の通貨項目でマルチ通貨を使用できます。システム管理者は、本社が使用する通貨である「マスター通貨」を設定します。システム管理者はまた、有効な通貨とマスター通貨に対する相対換算レートのリストも管理します。有効な通貨は、組織が事業を行っている国を表します。通貨金額項目に使用できるのは有効な通貨のみです。

各ユーザーには個人設定の通貨があり、目標、商談、見積、レポートのデフォルト通貨として使用されます。ユーザーは、商談を作成し、他の有効な通貨を使用して金額を入力することもできます。

通貨項目を含む標準およびカスタムオブジェクトレコードのすべてに、そのレコードのすべての金額項目で使用する通貨を指定する項目があります。([編集] をクリックすると、レコードのこの編集可能な [通貨] 項目が表示されます)。たとえば、[取引先通貨] を「USD」(アメリカドル)に設定し、アメリカの取引先のいずれかで [年間売上] がドルで表示されるようにすることができます。すべての通貨金額は、レコードのデフォルト通貨で表示されます。ユーザーの個人設定の通貨がレコードの通貨と異なる場合、システム管理者は括弧内に個人設定の通貨による金額も表示するかどうかを指定できます。レコードのデフォルト通貨を変更した場合、通貨金額は換算されません。新しい通貨コードが表示されます。

 **メモ:** 組織で **高度な通貨管理** を使用している場合、商談完了日によって、通貨金額を表示するときに使用される換算レートが決まります。

レポートの金額はそれぞれのオリジナルの通貨で表示されますが、有効な通貨であれば表示することができます。[表示]>[通貨]から通貨を選択して、レポートの合計に使用する通貨を変更できます。デフォルト値はユーザーの個人設定の通貨です。すべての収益に対して、[変換済み]列を表示するように選択できます([変換された年間売上] など)。[変換済み]列には、選択した通貨で金額が表示されます。

カスタム数式項目は、特定の通貨に関連付けられていません。数式項目の結果が通貨金額の場合、関連付けられたレコードの通貨で表示されます。このルールは、さまざまな通貨の項目を使用する差し込み項目を参照するクロスオブジェクト数式や、ワークフロールールおよび承認プロセスの数式にも適用されます。ただし、数式ではなく検索条件を使用するワークフロールールおよび承認プロセスでは、すべての通貨値はマスター通貨に換算されます。

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 の両方

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

ユーザ権限

通貨を表示する

- 「設定・定義の参照」

通貨を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

Apexで通貨項目が参照される場合、組織のマルチ通貨は無効にできません。たとえば、Apexコードで「取引先通貨」項目(コードでは CurrencyIsoCode として表される)が参照される場合、マルチ通貨は無効にできません。

マルチ通貨の有効化

組織でマルチ通貨を使用できるようにするには、その機能を有効にする必要があります。

マルチ通貨の有効化に関する考慮事項

マルチ通貨を有効化すると、組織で永続的な変更が実行されます。組織の移行を円滑に行うため、有効化する前にこれらの影響に留意してください。

通貨の有効化と無効化

マルチ通貨を使用する組織では、通貨を有効化または無効化してサポートする通貨を指定します。

高度な通貨管理について

高度な通貨管理では、Salesforceを使用する商談において、期間指定換算レートを管理することができます。期間指定換算レートによって、特定の日付範囲に換算レートを割り当てることができます。

期間指定換算レートの編集

期間指定換算レートの追加、表示、変更、削除を行います。

関連トピック:

[マルチ通貨の有効化](#)

マルチ通貨の有効化

組織でマルチ通貨を使用できるようにするには、その機能を有効にする必要があります。

組織でマルチ通貨を有効化する手順は、次のとおりです。

1. [マルチ通貨の有効化による影響](#)についてよく理解します。
2. 「設定」から、「クイック検索」ボックスに「**組織情報**」と入力し、「**組織情報**」を選択して、「**編集**」をクリックします。選択した通貨のロケールが、現在および将来のレコードに使用するデフォルトの通貨になることを確認します。「**マルチ通貨の有効化**」を有効化して、変更を保存します。

関連トピック:

[マルチ通貨の有効化に関する考慮事項](#)

[マルチ通貨の管理](#)

[高度な通貨管理について](#)

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: **Group Edition**、**Starter Edition**、**Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、**Developer Edition**、および **Database.com Edition**

マルチ通貨の有効化に関する考慮事項

マルチ通貨を有効化すると、組織で永続的な変更が実行されます。組織の移行を円滑に行うため、有効化する前にこれらの影響に留意してください。

- 組織でマルチ通貨を有効化すると、無効化できません。
- 複数の通貨が有効化されている場合、レポートの項目間の絞り込みでは通貨項目 (金額など) はサポートされません。
- 有効化を行うと、有効化要求で指定したデフォルトの通貨コードを使用して、既存のレコードにスタンプが付けられます。たとえば、USD および EUR を使用するレコードが組織に含まれている場合、有効化を行う前にそれらのレコードをすべて同じデフォルト通貨に切り替えます。Salesforce の有料実装サービスでは、このような変換のサポートもご利用いただけます。
- 取引先、リード、ケース、商談、商談商品、商談商品スケジュール、キャンペーン商談などの標準オブジェクトとカスタムオブジェクトには、マルチ通貨がサポートされる通貨項目があります。これらのオブジェクトと項目に関連するレポートでもマルチ通貨がサポートされます。デフォルトでは、これらのオブジェクトのページレイアウトにマルチ通貨と互換性のある項目があります。この項目により、レコードの通貨を指定できます。通常、これらの項目は、レコードの作成時または既存レコードの編集時にのみ使用できます。選択した通貨は、主金額項目に使用されます。
- パッケージを作成してテストする場合、一時的なビルド組織では USD のみが設定されています。テストで USD 以外の通貨コードを使用すると、エラーが発生します。
- 有効化の後、カスタム通貨項目で定義された小数部の桁数は無視されます。代わりに [設定] の [通貨の管理] を使用して、小数点の位置を通貨ごとに設定します。
- 有効化の後、主通貨は通常どおり表示され、必要に応じてその後に第2通貨金額が括弧内に表示されます。通常、レコードレベルで上書きしない限り、主通貨がデフォルトのマスター通貨になります。括弧内に表示される金額は、ユーザーの個人設定のデフォルト通貨であり、組織で定義された換算レート設定に基づいて計算されます。換算した通貨金額を表示するかどうかを制御するには、[通貨の管理] ページから括弧内の通貨換算を有効化または無効化します。
- レポートでは、デフォルトのマスター通貨またはレコード用に選択された通貨のどちらかが主通貨に反映されます。第2通貨には、レポートを実行しているユーザーの個人設定のデフォルト通貨またはレポート条件で使用された通貨が反映されます。
- ユーザーは [個人情報] ページで個人設定のデフォルト通貨を指定できます。括弧内の通貨換算が有効な場合、個人設定のデフォルト通貨は第2通貨金額 (換算後の金額) として表示されます。個人設定のデフォルト通貨を変更すると、換算後の金額がリアルタイムで更新されます。
- 組織でサポートする通貨リストに通貨を追加した後は、その通貨が無効になっていてもシステム管理者の通貨リストから削除できません。システム管理者のリストに無効な通貨が表示されても、外見上の問題であり、エンドユーザーに影響はありません。無効にされた通貨は、エンドユーザーには表示されませんが、システム管理者には引き続き表示されます。テスト時にはこの点に注意し、最終的に組織で使用する通貨のみを使用することをお勧めします。
- 有効化の後、すべての通貨項目には、通貨の ISO コードが金額の前に表示されます。たとえば、\$100 は USD 100 と表示されます。

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: Group Edition、Starter Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition、および Database.com Edition

 **メモ:** マルチ通貨組織が1つの通貨のみを使用する場合は、ISO コードではなく通貨記号を表示するように設定できます。通貨記号を表示するには、[設定]でユーザーインターフェースを検索し、[ユーザーインターフェース設定] ページの [通貨表示設定] セクションで [ISO コードではなく通貨記号を表示する] を選択します。組織で後から他の通貨も有効にすると、ISO コードが表示され、この設定が使用できなくなります。この設定は、標準の Salesforce ユーザーインターフェースにのみ適用されます。

- デフォルトでは、組織内の換算後の金額はすべて、組織で定義された現在の換算レートに依存します。換算レートの設定および更新は、手動で行う必要があります。換算レートを変更すると、完了した商談を含む、すべてのレコードの換算金額が自動的に更新されます。

高度な通貨管理を使用して換算レートの履歴を追跡し、期間指定換算レートを使用することを選択できます。高度な通貨管理では、日付範囲別換算レートのリストを管理できます。商談の換算後の通貨金額は、商談のフェーズに関係なく、指定された完了予定日に基づいて表示されます。完了予定日が別の換算レート期間に変更された場合、換算後の金額に影響が及びます。

 **メモ:** 期間指定換算レートは、売上予測、他のオブジェクト内の通貨項目、または他の種別のレポートの通貨項目では使用されません。

関連トピック:

[マルチ通貨の有効化](#)

[マルチ通貨の管理](#)

[高度な通貨管理について](#)

通貨の有効化と無効化

マルチ通貨を使用する組織では、通貨を有効化または無効化してサポートする通貨を指定します。

- 有効な通貨は、組織が業務を行っている国を表します。商談、売上予測などの項目には、有効な通貨のみ入力できます。通貨を有効にすると、完全に削除することはできません。
- 無効な通貨は、組織で使用されなくなった通貨です。無効な通貨を使用している既存のレコードがあっても、無効な通貨で新規に金額を入力することはできません。

新しい通貨を有効にする手順は、次のとおりです。

- [設定]から [クイック検索] ボックスに「通貨の管理」と入力し、[通貨の管理] を選択します。
- [有効な通貨] 関連リストの [新規] をクリックします。
- 通貨を選択します。通貨は、ISO 通貨コード順に並んでいます。
- マスター通貨に対する通貨の換算レートを入力します。
- この通貨を使用して金額を表示するときの小数点以下の桁数を指定します。
- [保存] をクリックします。

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 の両方。

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

ユーザ権限

通貨を表示する

- 「設定・定義の参照」

通貨を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

無効な通貨のリストにある通貨を有効にするには、通貨の横にある [有効化] をクリックします。

通貨を無効にするには、通貨の横にある [無効化] をクリックします。マスター通貨は無効化できません。通貨を無効にしても、その通貨を使用している品目の金額は変更されません。ただし、無効にした通貨を使用して新しい金額を入力することはできなくなります。

 **メモ:** ユーザーの個人設定の通貨に設定された通貨を無効化すると、ユーザーの通貨は自動的にマスター通貨に再設定されます。

関連トピック:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_currency.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.editing_conversion_rates.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.administration_about_advanced_currency_management.htm

高度な通貨管理について

高度な通貨管理では、Salesforce を使用する商談において、期間指定換算レートを管理することができます。期間指定換算レートによって、特定の日付範囲に換算レートを割り当てることができます。

たとえば、1月1日の換算レートが1 USD に対し 1.39 AUD だったものが、2月1日には1 USD が 1.42 AUD に変わったとします。1月1日から2月1日までの間に完了した商談は、最初の換算レート (1 = 1.39) を使用しますが、2月1日以降に完了した商談は、次の換算レート (1 = 1.42) を使用します。

期間指定換算レートは、開始日と換算レートを使用して定義します。それぞれのレートは、終了時刻またはその通貨の次の開始日の前日のどちらかになるまでは有効です。開始日から次の開始日までの期間を、換算レートの日付の範囲と呼びます。こうした範囲は、短期では1日、長期では常時となります。

高度な通貨管理の有効化または無効化についての詳細は、「[高度な通貨管理の有効化または無効化](#)」(ページ 665)を参照してください。

高度な通貨管理が初めて有効になると、既存の換算レートは自動的に期間指定換算レートの最初のセットになります。こうしたレートは、別の換算レートのセットを定義するまで有効です。

高度な通貨管理を無効化すると、すべての通貨換算で静的な換算レートが使用されます。「[換算レートの編集](#)」を参照してください。

高度な通貨管理の考慮事項

- 期間指定換算レートは、商談、商談商品、商談商品スケジュール、キャンペーン商談項目、商談分割、およびこれらのオブジェクトと項目に関連するレポートに使用されます。期間指定換算レートは、売上予測、他のオブジェクト内の通貨項目、または他の種別のレポートの通貨項目では使用されません。期間指定換算レートは、数式の戻り値のデータ型が「通貨」の数式項目を計算する場合にも使用されません。

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: Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

高度な通貨管理を有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

通貨を表示する

- 「設定・定義の参照」

通貨を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

- 高度な通貨管理を使用する組織では、2つの高度な通貨管理オブジェクトの間での積み上げ集計項目の使用をサポートしています。たとえば、商談品目オブジェクトと商談オブジェクトでは高度な通貨管理が有効になっているため、商談品目オブジェクトからその商談オブジェクトへの積み上げ集計項目がサポートされます。ただし、高度な通貨管理を有効化すると、取引先オブジェクトに合算される商談オブジェクト上の通貨を計算する積み上げ集計項目を作成できません。また、取引先オブジェクトの商談通貨項目を検索条件にはできません。期間指定換算レートをサポートしないオブジェクトを集計する、商談オブジェクト上の既存の通貨関連の積み上げ集計項目はすべて無効になり、その値は計算されなくなります。組織で高度な通貨管理を有効化する場合は、商談と取引先、または商談とカスタムオブジェクトを使用する通貨積み上げ集計項目をすべて削除します。
- キャンペーン商談項目では、キャンペーン通貨の金額を計算するときに期間指定換算レートが使用されます。ただし、こうした金額をユーザー通貨に変換するときは、期間指定換算レートは使用されません。
- クロスオブジェクト数式では、常に静的換算レートを使用して通貨換算を行います。
- 高度な通貨管理が有効である場合、`<apex:inputField>` コンポーネントまたは `<apex:outputField>` コンポーネントを使用する Visualforce ページを、高度な通貨管理をサポートする通貨項目にバインドすることはできません。

高度な通貨管理の有効化または無効化

高度な通貨管理を有効にする

関連トピック:

[マルチ通貨の管理](#)

[通貨の有効化と無効化](#)

高度な通貨管理の有効化または無効化

高度な通貨管理を有効にする

組織で使用するマルチ通貨を有効にします。詳細は、「[マルチ通貨の管理](#)」を参照してください。

1. [設定]から[クイック検索]ボックスに「[通貨の管理](#)」と入力し、[通貨の管理]を選択します。
2. [有効化]をクリックします。
3. 確認メッセージが表示されたら、「はい。高度な通貨管理を有効にします。」を選択し、[有効化]をクリックします。

高度な通貨管理が初めて有効になると、既存の換算レートは自動的に期間指定換算レートの最初のセットになります。こうしたレートは、別の換算レートのセットを定義するまで有効です。

高度な通貨管理を無効にするには、[通貨の管理]ページに移動して、[無効化]をクリックします。確認メッセージが表示されたら、「はい。高度な通貨管理を無効にします。」を選択し、[無効化]をクリックします。

高度な通貨管理を無効化すると、すべての通貨換算で静的な換算レートが使用されます。「[換算レートの編集](#)」を参照してください。

高度な通貨管理が有効になっている場合は、Visualforce の `<apex:inputField>` および `<apex:outputField>` コンポーネントで通貨項目を表示することはできません。

関連トピック:

[高度な通貨管理について](#)

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: Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

高度な通貨管理を有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

期間指定換算レートの編集

期間指定換算レートの追加、表示、変更、削除を行います。

新しい期間指定換算レートを追加する手順は、次のとおりです。

1. [設定]から[クイック検索]ボックスに「通貨の管理」と入力し、[通貨の管理]を選択します。
2. [期間指定換算レートの管理]をクリックします。
3. [新規換算レート]をクリックします。
4. 換算レートが有効になる日付を入力します。
5. 換算レートを入力します。換算レートのデフォルトは、現在の換算レートです。通貨の新しい換算レートを設定したくなければ、換算レートを削除します(項目を空白にしておきます)。
6. 新しい期間指定換算レートを保存するには、[保存]をクリックします。

既存の期間指定換算レートを表示するには、日付を入力してGo!をクリックするか、[前の期間]または[次の期間]を選択して、表示する日付範囲を選択します。

特定の通貨の期間別変換レートを削除するには、編集する通貨の名前をクリックし、削除する日付範囲の[削除]をクリックします。希望する日付の範囲が表示されない場合は、[開始日の定義が次の範囲内にあるすべての換算レートを表示:]項目に日付を入力し、[Go!]をクリックします。

特定の通貨の期間別変換レートを編集するには、編集する日付の範囲の[編集]をクリックします。希望する日付の範囲が表示されない場合は、[開始日の定義が次の範囲内にあるすべての換算レートを表示:]項目に日付を入力し、[Go!]をクリックします。換算レートを編集して、日付の範囲の新しい値に設定し、[保存]をクリックします。

関連トピック:

- [高度な通貨管理について](#)
- [マルチ通貨の管理](#)
- [通貨の有効化と無効化](#)

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: Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

通貨を表示する

- 「設定・定義の参照」

通貨を変更する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

パスによるユーザーのガイド

生産性を高め、営業担当が完全なデータを収集できるようにします。ビジネスプロセスのステップを介してユーザーを誘導するパスを作成します。たとえば、ユーザーはパスに従って新規リードの対応から商談の成立まで商談に関する作業を行うことができます。パスの各ステップで、重要な項目を強調表示し、カスタマイズされた成功へのガイダンスを含めることができます。

パスは、次のオブジェクトで使用できます。

- 取引先 (法人取引先および個人取引先)
- 納入商品
- キャンペーン
- ケース
- 取引先責任者
- 契約
- 履行注文
- リード
- 商談
- 注文
- 商品サービスキャンペーン
- 商品サービスキャンペーン項目
- 見積
- サービス予定
- サービス契約
- 作業指示
- 作業指示品目
- カスタムオブジェクト

パスは、新しい Salesforce モバイルアプリケーションの Lightning レコードページでサポートされます。

1. パスの有効化

パスの作成を開始するには、最初に [設定] でパスを有効にします。

2. パスの作成

サポート対象のオブジェクトで使用できるオブジェクト、選択リスト、レコードタイプの組み合わせごとに1つのパスを作成します。そして、営業担当者が指定されたパスのステップに達したら、紙吹雪のイメージを送ることで、チームはその成功を祝うことができます。

3. パスの最後のステップの設定

パスのステップの表示順序は、パスの基準となっている選択リストの値の順序に基づきます。ほとんどのオブジェクトで、最後のステップは完了したフェーズまたは状況を表します。特定のオブジェクトと項目では、最後のステップに移動したときにレコードに適用される選択リスト値または値を変更できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

ユーザ権限

パスを管理する

- 「すべてのデータの編集」
- または
- 「アプリケーションのカスタマイズ」

4. パスの作成に関する考慮事項とガイドライン

ユーザーのパスを作成する前に、さまざまなオブジェクトや機能と組み合わせたパスに関する考慮事項とガイドラインを確認します。

関連トピック:

[パスの有効化](#)

パスの有効化

パスの作成を開始するには、最初に [設定] でパスを有効にします。

1. [設定] で、[クイック検索] ボックスを使用して [パス設定] を検索します。
2. [有効化] をクリックします。
3. パスに以前の状態を記憶させるかどうかをユーザーが決められるようにするには、[ユーザーのパス設定を記憶する] を選択します。このオプションを選択しない場合、パスを表示するページが読み込まれたときにパスの詳細は常に非表示になります。

関連トピック:

[パスの作成](#)

エディション

使用可能なインター
フェース: Lightning
Experience

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

ユーザ権限

パスを有効にする

- 「すべてのデータの編集」
または
「アプリケーションのカスタマイズ」

パスの作成

サポート対象のオブジェクトで使用できるオブジェクト、選択リスト、レコードタイプの組み合わせごとに1つのパスを作成します。そして、営業担当者が指定されたパスのステップに達したら、紙吹雪のイメージを送ることで、チームはその成功を祝うことができます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

ユーザ権限

パスを作成する

- 「すべてのデータの編集」

または

「アプリケーションのカスタマイズ」

Opportunity: Dickenson Mobile Generators

Account Name: Dickenson PLC | Close Date: 1/18/2020 | Amount: \$130,000.00 | Opportunity Owner: Robin Singh

Stages: Qualification (selected), Needs Analysis, Proposal, Negotiation, Closed

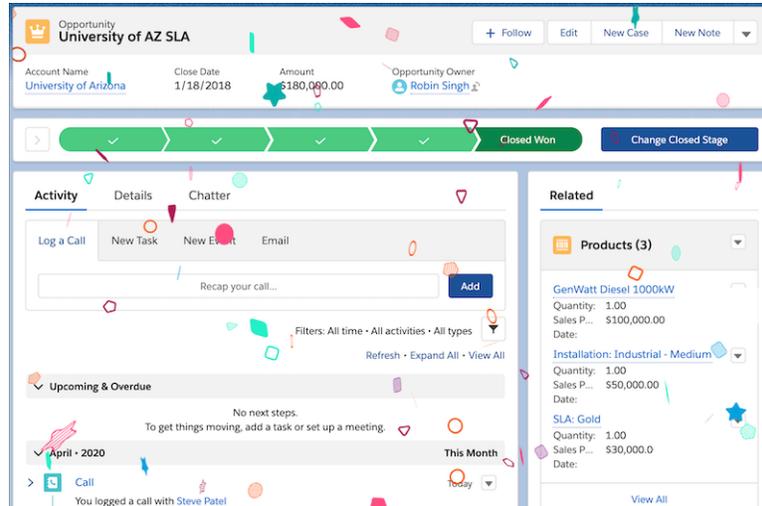
Key Fields:

- Account Name: Dickenson PLC
- Amount: \$130,000.00
- Close Date: 1/18/2020
- Forecast Category: Pipeline
- Next Step: Send quote by the end of the week

Guidance for Success: Qualify the service and confirm budget

- What's their service need?
- What problem are they trying to solve?
- How does solving these problems help them?
- Why is the timing good for them?
- What's their budget?
- What other solutions are they considering?

各パスの手順(1)は、パスの作成時に選択した選択リスト値に基づきます。各ステップで、重要な項目を最大5個表示し、重要度の高い情報にユーザーを注目させます(2)。ガイダンス(ヒント、リンク、会社のポリシーに関する情報など)を提供して、ユーザーの操作をサポートします(3)。



営業担当者がパスのステップ（「商談成立」など）に達したら、紙吹雪のイメージを送ることで、ユーザーはその成功を祝うことができます。

1. [設定] で、[クイック検索] ボックスを使用して [パス設定] を検索します。
2. パスの作成のステップ 1 で、パスに関する基本情報（一意のパス名、パスの基準となるオブジェクト、レコードタイプ、パスの基準となる選択リスト）を入力します。

 **メモ:** パスは、多くの標準選択リストとカスタム選択リストでサポートされています。

オブジェクトで使用可能なすべてのレコードタイプのパスが存在する場合、別のレコードタイプを作成してから、[パス設定] に戻ってパスを作成します。

3. [次へ] をクリックします。
4. パスの設定のステップ 2 で、重要な項目を選択し、成功へのガイダンスを入力して [次へ] をクリックします。
 - a. パスのステップごとに、最大 5 個の重要な項目を選択します。
 - b. パスのステップごとに、最大 1,000 文字のガイダンスを入力します。
5. パスの作成のステップ 3 で、パスを有効にし、紙吹雪のお祝いアニメーションを有効にします。
 - a. パスをすぐに有効化するかどうかを決定します。パスを後で有効化するには、[パス設定] に戻ります。
 - b. 選択リスト値と、お祝いアニメーションをトリガーする頻度を選択します。
頻度については、平均的なユーザーがお祝いの値に頻繁に到達する場合は、お祝いの発生頻度を低く設定します。たとえば、商談の成立が困難な新規のビジネスパスの場合、頻度として [常に] を選択します。または、営業担当者が毎日多くの商談を成立させることができる更新のビジネスパスがあるとしたします。その場合、[頻繁] または [ときどき] を選択して、成立した商談に対してランダムにアニメーションをトリガーします。
 - a. [完了] をクリックします。

ほとんどのオブジェクトで、パスのステップの表示順序は、パスの基準となっている選択リストの値の順序に基づきます。最後のステップは、完了したフェーズまたは状況を表します。たとえば、[フェーズ] 項目に基づく商談パスの最後のステップでは、デフォルトでユーザーは [商談成立] または [不成立] を選択します。

または、一部のオブジェクトと項目では、パスの最後のステップで表される項目値をカスタマイズできます。

関連トピック:

[パスの最後のステップの設定](#)

パスの最後のステップの設定

パスのステップの表示順序は、パスの基準となっている選択リストの値の順序に基づきます。ほとんどのオブジェクトで、最後のステップは完了したフェーズまたは状況を表します。特定のオブジェクトと項目では、最後のステップに移動したときにレコードに適用される選択リスト値または値を変更できます。

1. オブジェクトマネージャーで、パスの基準となるオブジェクトを見つけます。[項目とリレーション]をクリックします。パスの基準となる項目の横にある [編集] をクリックします。
2. 項目の選択リスト値のリストを見つけます。パスの完了を表す各選択リスト値で、クローズまたは完了状況を示す項目属性を確認します。
クローズまたは完了状況を示す項目属性は、オブジェクトと項目によって異なります。次に、いくつか例を示します。

商談パス:[フェーズ] 項目

[成立] または [不成立] の種別を選択します。

ケースパス:[状況] 項目

[クローズ] オプションを選択します。

作業指示、作業指示品目、またはサービス予定パス:[状況] 項目

[状況のカテゴリ] で [キャンセル]、[完了できません]、[完了]、または [クローズ] を選択します。

3. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[パスの作成に関する考慮事項とガイドライン](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

ユーザ権限

パスの最後のステップをカスタマイズする

- 「すべてのデータの編集」
または
「アプリケーションのカスタマイズ」

パスの作成に関する考慮事項とガイドライン

ユーザーのパスを作成する前に、さまざまなオブジェクトや機能と組み合わせたパスに関する考慮事項とガイドラインを確認します。

すべてのオブジェクト

重要な項目と成功へのガイダンス

パス内の重要な項目と成功ガイダンスを設定すると、同じオブジェクト、レコードタイプ、および選択リストで設定された Kanban ビューにもその情報が表示されます。

お祝い (紙吹雪アニメーション)

- パス内でお祝いを設定すると、同じオブジェクト、レコードタイプ、および選択リストで設定された Kanban ビューでも紙吹雪アニメーションがトリガーされます。
- お祝いは、[取引開始済み] のリード状況では機能しません。
- お祝いでは、API 参照名にカンマが含まれる項目値がサポートされません。API 参照名からカンマを削除するか、値を再作成します。項目値の [表示ラベル] ではカンマを使用できます。

編集と検証

- [重要な項目] パネルでは、レコードタイプと所有者項目を編集できません。ユーザーが所有権を移行するには、[詳細] タブを使用する必要があります。レコードタイプを変更するには、[レコードタイプを変更] アクションを使用する必要があります。
- 削除するレコードタイプにパスが存在する場合、そのパスも削除されます。
- ページレイアウトを使用して、異なるステップで異なる項目を要求することはできません。ただし、パスのステップに基づく入力規則を設定することは可能です。
- 入力規則メッセージは、項目の近くに表示されるように設定しても、ページレベルのメッセージとして表示されます。
- 項目の連動関係で [商談フェーズ] 項目が使用されている場合、最後のフェーズ [完了] を選択したときに [成立] オプションと [不成立] オプションのみが表示されるのではなく、すべてのフェーズ値が表示されます。

多数のオブジェクト、レコードタイプ、選択リストがある組織での設定

組織に、オブジェクト、レコードタイプ、および選択リストの大きな組み合わせがある場合、パスの作成には数分かかる可能性があります。

トランスレーション

[成功へのガイダンス] のコンテンツを翻訳するには、トランスレーションワークベンチで [パスステップのリッチテキスト] コンポーネントを使用します。

パッケージ

- パスのパッケージに画像を含めることはできません。
- パスの標準選択リスト項目のカスタム値はパッケージ化できません。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

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

リード、商談、取引先

リードのパス

リードのパスを作成する場合は、[未評価] 状況を最初のステップにすることをお勧めします。

パスとレポートの商談フェーズ期間

- 商談フェーズ期間の表示方法は、パスとレポートでは異なります。パスの場合、期間は最も近い日に切り上げられます。つまり 1 分の期間でも 1 日と表示されます。レポートの場合、期間は切り上げられません。24 時間未満の期間は 0 日と表示されます。
- 商談フェーズ期間を合計する方法は、パスとレポートでは異なります。レポートでは、フェーズ期間は商談が現在のフェーズに移動してから次のフェーズに移動するまでの合計日数です。たとえば、商談が [提案] フェーズに移動し、2 日間留まった後、[交渉] に移動したとします。その後、[提案] に戻り、3 日間留まります。商談は [提案] フェーズに戻りますが、レポートのフェーズ期間には最初の 2 つのフェーズ間のフェーズ期間 (2 日) のみが表示されます。パスでは、フェーズ期間は商談がフェーズで費やした合計日数です。たとえば、同じシナリオでは、商談が [提案] フェーズに入っていた両方の時間が合計され、フェーズ期間は 5 日になります。
- 商談フェーズ期間は、Experience Cloud サイトのパスには表示されません。

法人取引先と個人取引先

個人取引先が有効になっている場合は、選択した取引先レコードタイプによって、パスが法人取引先と個人取引先のどちらであるかが決定されます。

関連トピック:

パスの作成

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.kanban_considerations.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.kanban_considerations_admin.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.translatable_customizations.htm

WDC を使用したレコグニションの文化の創出

WDC は、営業担当、マネージャー、およびチームがスキルを入力して支持し、感謝できるツールのスイートです。これらの活動により、レコグニションの文化が創出されます。

- ❗ **重要:** Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。
- 📌 **メモ:** 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

WDC の設定

WDC とその機能を設定します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

WDC の設定

ビジネスのニーズを満たすように WDC を設定します。

WDC の管理

同僚に対する感謝を表すには、次の WDC 機能を使用します。

WDC の設定

WDC とその機能を設定します。

! **重要:** Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

WDC には、営業チームやサービスチームに役立つさまざまな機能が用意されています。これらの機能には、スキルの認識や感謝が含まれます。

WDC ライセンスを受け取ったら、WDC を設定します。

1. WDC の設定に関する考慮事項

組織で WDC を有効にする前に、実装計画を立てます。

2. WDC 管理者の指定

組織で WDC を有効にする前に、WDC ユーザー機能ライセンスを、システム管理者として組織の WDC の設定を担当するユーザーに割り当てる必要があります。

3. WDC 機能の有効化

システム管理者は [WDC 設定] ページで、WDC の機能の設定を有効化できます。

4. WDC ライセンスの割り当て

権限セットまたはプロファイルを使用して WDC 機能へのアクセスを許可した後、ユーザーに WDC ライセンスを割り当てます。

5. WDC 機能の設定

レコグニションとスキル機能を設定します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

WDC の設定に関する考慮事項

組織で WDC を有効にする前に、実装計画を立てます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

実装プロセスを開始する前に、Salesforce で、WDC 権限を有効にして、WDC ライセンスを組織にプロビジョニングします。Salesforce に連絡して、この調整を依頼します。お待ちいただく間、組織に使用可能な WDC ライセンスがあるかどうかをチェックします。[設定]から、[クイック検索]ボックスに「組織情報」と入力し、[組織情報]を選択して、[機能ライセンス]にある WDC ユーザーを確認します。

メモ: 組織で使用しているエディションに関係なく、Chatter を有効にすることをお勧めします。WDC の多くの機能は、Chatter フィードを使用してユーザーへの通知ややりとりを行います。Chatter が有効であることを確認するには、[設定]から [クイック検索]ボックスに「Chatter 設定」と入力し、[Chatter 設定]を選択して、Chatter 設定が有効になっていることを確認します。

モバイルアプリケーションで WDC の機能を使用する場合、カスタムバッジを作成することはできません。

関連トピック:

[WDC 管理者の指定](#)

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザ権限

WDC 機能を有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

権限セットを割り当てる

- 「権限セットの割り当て」

プロフィールを割り当てる

- 「ユーザーの管理」

項目レベルセキュリティを設定する

- 「プロフィー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」

WDC 管理者の指定

組織で WDC を有効にする前に、WDC ユーザー機能ライセンスを、システム管理者として組織の WDC の設定を担当するユーザーに割り当てる必要があります。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

自分自身が WDC を設定する管理者である場合は、自分にライセンスを割り当てます。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「ユーザー」と入力し、[ユーザー] を選択します。
2. システム管理者になるユーザーの名前を検索して、名前の横にある [編集] をクリックします。
3. 右側の列で、[WDC ユーザー] チェックボックスをオンにします。
4. [保存] をクリックします。

通常の Salesforce システム管理者プロファイルは権限が極めて高いため、アクセス権が制限された WDC 管理者プロファイルを別途作成することを強くお勧めします。

関連トピック:

[WDC 機能の有効化](#)

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザー権限

WDC 管理者を指定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

WDC 機能の有効化

システム管理者は [WDC 設定] ページで、WDC の機能の設定を有効化できます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

- [設定] から、[クイック検索] ボックスに「WDC 設定」と入力し、[WDC 設定] を選択します。
- 有効にする WDC 機能を選択します。

機能	セクション	説明
感謝の有効化	感謝設定	<p>感謝を有効にし、Chatter フィードで感謝バッジによって他のユーザーを表彰できるようにします。</p> <p>この設定を無効にすると、ユーザーには Chatter パブリッシャーの [感謝] アクションが表示されなくなります。ただし、それより前に作成された感謝投稿は引き続き表示されます。</p>
スキルの有効化	スキル設定	<p>スキルを有効にして、ユーザーが自分のプロフィールにスキルを追加したり、他のユーザーのスキルを支持したりできるようにします。この設定を有効化すると、Chatter プロファイルの [知識のある分野] ウィジェットが置き換えられます。</p>
レコード詳細ページでのスキルと支持の編集の制限	スキル設定	<p>Chatter プロファイルのスキルと支持のインライン編集を無効にし、レコード詳細ページの編集を制限します。カスタム必須項目でこれらのオブジェクトをカスタマイズした場合にお勧めします。</p> <p>メモ: Chatter プロファイルのスキルを使用する場合は、この設定を有効化しないでください。</p>

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザ権限

WDC 機能を有効にする

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

機能	セクション	説明
スキルの自動フィード投稿の有効化	スキル設定	ユーザーが新しいスキルを追加したときに、Chatter フィード投稿を自動的に作成できるようにします。
推奨スキルの有効化	スキル設定	推奨スキルを有効にして、スキルウィジェットが Chatter でのトピック活動に基づいてユーザーが追加するスキルを提案するようにします。

3. [保存] をクリックします。

WDC 権限セットの割り当て

[設定] で WDC アクセス権のある権限セットをユーザーに割り当てます。

WDC プロファイルの割り当て

[設定] で WDC アクセス権のあるプロファイルをユーザーに割り当てます。

関連トピック:

WDC 権限セットの割り当て

WDC 権限セットの割り当て

[設定] で WDC アクセス権のある権限セットをユーザーに割り当てます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

権限セットをユーザーに割り当てる前に、WDC アクセス権のある権限セットを作成する必要があります。詳細は、「[推奨される WDC 権限セット](#)」を参照してください。

- [Setup (設定)] から、[Quick Find (クイック検索)] ボックスに「Users (ユーザー)」と入力し、[User (ユーザー)] を選択します。
- ユーザーを選択します。
- [権限セットの割り当て] 関連リストで、[割り当ての編集] をクリックします。
- 権限セットを割り当てるには、[選択可能な権限セット] ボックスから権限セットを選択して [追加] をクリックします。権限セットの割り当てを削除するには、[有効な権限セット] ボックスから権限セットを選択して [削除] をクリックします。

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

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」

- 📌 **メモ:** 権限の中には、権限を付与する前に、ユーザーが権限セットライセンスを所有していることが要求されるものがあります。たとえば、「Identity Connect を使用」ユーザー権限を Identity 権限セットに追加する場合は、Identity Connect 権限セットライセンスを持つユーザーのみを権限セットに割り当てることができます。

5. [保存] をクリックします。

推奨される WDC 権限セット

WDC ユーザーの種別ごとに異なる権限セットを作成します。

関連トピック:

[推奨される WDC 権限セット](#)

[推奨される WDC プロファイル](#)

[WDC プロファイルの割り当て](#)

[WDC ライセンスの割り当て](#)

推奨される WDC 権限セット

WDC ユーザーの種別ごとに異なる権限セットを作成します。

- ❗ **重要:** Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

- 📌 **メモ:** 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

WDC ユーザーの種別ごとに新しい権限セットを作成します。

次の表を参考にして、各権限セットに適切なオブジェクト設定およびシステム権限を割り当てます。

標準ユーザー

標準ユーザーの権限セットは、ユーザーに WDC の基本的な全機能の使用を許可します。

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

表 1: 標準ユーザーのオブジェクト設定

オブジェクト名	タブ設定	参照	作成	編集	削除	すべてのデータの参照 (VAD)	すべてのデータの編集 (MAD)
バッジ (タブ)	使用可能 <input checked="" type="checkbox"/> 参照可能 <input checked="" type="checkbox"/>						
ドキュメント		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
支持		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
レコグニション (タブ)	使用可能 <input checked="" type="checkbox"/> 参照可能 <input checked="" type="checkbox"/>						
スキル	使用可能 <input checked="" type="checkbox"/> 参照可能 <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				
スキルユーザー		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		

表 2: 標準ユーザーのシステム権限

システム権限	有効
API の有効化	<input checked="" type="checkbox"/>
行動の編集	<input checked="" type="checkbox"/>
ToDo の編集	<input checked="" type="checkbox"/>

WDC 管理者

WDC 管理者の権限セットは、ユーザーに WDC のすべてのオブジェクトおよび機能への完全な管理者アクセス権を付与します。この権限セットは、標準ユーザーの権限セットがないユーザーに割り当てます。

表 3: 標準ユーザーのオブジェクト設定

オブジェクト名	タブ設定	参照	作成	編集	削除	すべてのデータの参照 (VAD)	すべてのデータの編集 (MAD)
バッジ (タブ)	使用可能 <input checked="" type="checkbox"/> 参照可能 <input checked="" type="checkbox"/>						

オブジェクト名	タブ設定	参照	作成	編集	削除	すべてのデータの参照 (VAD)	すべてのデータの編集 (MAD)
ドキュメント		✓	✓	✓	✓	✓	✓
支持		✓	✓	✓	✓	✓	✓
スキル	使用可能 ✓ 参照可能 ✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
スキルユーザー		✓	✓	✓	✓	✓	✓

表 4: WDC 管理者のシステム権限

システム権限	有効
API の有効化	✓
行動の編集	✓
ToDo の編集	✓
Chatter のモデレート	✓
設定・定義を参照する	✓

関連トピック:

[WDC 権限セットの割り当て](#)

WDC プロファイルの割り当て

[設定] で WDC アクセス権のあるプロファイルをユーザーに割り当てます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

プロファイルをユーザーに割り当てる前に、WDC アクセス権のあるプロファイルを作成する必要があります。詳細は、「[推奨される WDC プロファイル](#)」を参照してください。

1. [Setup(設定)] から、[Quick Find (クイック検索)] ボックスに「Users (ユーザー)」と入力し、[User (ユーザー)] を選択します。
2. ユーザーの横にある [編集] をクリックします。
3. [プロファイル] ドロップダウンリストから、割り当てるプロファイルを選択します。
4. [保存] をクリックします。

推奨される WDC プロファイル

WDC ユーザーの種別ごとに異なるプロファイルを作成します。

推奨される WDC プロファイル

WDC ユーザーの種別ごとに異なるプロファイルを作成します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

WDC ユーザーの種別ごとに新しいプロファイルを作成します。

メモ: Professional Edition 組織では、既存のプロファイルを使用してアクセス権を付与する必要があります。WDC 限定ユーザー、Chatter 限定ユーザー、標準ユーザーのプロファイルは、WDC オブジェクトへの基本的なアクセス権を付与します。システム管理者のプロファイルは、ユーザーに WDC の全機能への完全な管理者アクセス権を付与します。

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザ権限

プロファイルを割り当てる

- 「ユーザーの管理」

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

次の表を参考にして、各プロファイルの適切なオブジェクト設定およびシステム権限を割り当てます。

標準ユーザー

標準ユーザーのプロファイルは、ユーザーに WDC の基本的な全機能の使用を許可します。

表 5: 標準ユーザーのオブジェクト設定

オブジェクト名	タブ設定	参照	作成	編集	削除	すべてのデータの参照 (VAD)	すべてのデータの編集 (MAD)
バッジ (タブ)	デフォルトで表示						
ドキュメント		✓	✓	✓			
支持		✓	✓	✓	✓		
レコグニション (タブ)	デフォルトで表示						
スキル	デフォルトで表示	✓	✓				
スキルユーザー		✓	✓	✓	✓		

表 6: 標準ユーザーのシステム権限

システム権限	有効
API の有効化	✓
行動の編集	✓
ToDo の編集	✓

WDC 管理者

WDC 管理者のプロファイルは、ユーザーに WDC のすべてのオブジェクトおよび機能への完全な管理者アクセス権を付与します。

表 7: WDC 管理者のオブジェクト設定

オブジェクト名	タブ設定	参照	作成	編集	削除	すべてのデータの参照 (VAD)	すべてのデータの編集 (MAD)
バッジ (タブ)	デフォルトで表示						
ドキュメント		✓	✓	✓	✓	✓	✓

オブジェクト名	タブ設定	参照	作成	編集	削除	すべてのデータの参照 (VAD)	すべてのデータの編集 (MAD)
支持		✓	✓	✓	✓	✓	✓
レコグニション (タブ)	デフォルトで表示						
スキル	デフォルトで表示	✓	✓	✓	✓	✓	✓
スキルユーザー		✓	✓	✓	✓	✓	✓

表 8: WDC 管理者のシステム権限

システム権限	有効
API の有効化	✓
行動の編集	✓
ToDo の編集	✓
Chatter のモデルート	✓
設定・定義を参照する	✓

関連トピック:

[WDC プロファイルの割り当て](#)[WDC 権限セットの割り当て](#)

WDC ライセンスの割り当て

権限セットまたはプロファイルを使用して WDC 機能へのアクセスを許可した後、ユーザーに WDC ライセンスを割り当てます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

WDC には 2 種類のライセンスがあります。

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

- WDC 限定ユーザーライセンスは、Salesforce ライセンスがなく、組織で WDC 機能のみを使用するユーザーを対象とします。

 **メモ:** WDC 限定ユーザーライセンスは、システム管理者の機能が制限されています。パフォーマンス サマリーサイクルまたは他の WDC 機能を管理するユーザーには、代わりに WDC ユーザー機能ライセンスを割り当てます。

- WDC ユーザー機能ライセンスは、Salesforce ライセンスも所有するユーザーを対象とします。

ライセンスをすべてのユーザーに割り当てる前に、WDC 機能の設定が必要になることがあります。たとえば、最初はライセンスを WDC 管理者に制限して、特定の機能がリリース日前に公開されるのを避ける場合があります。

WDC 限定ユーザーライセンスの割り当て

WDC 限定ユーザーライセンスを、Salesforce ライセンスがなく、WDC のみを使用するユーザーに割り当てます。

WDC ユーザー機能ライセンスの割り当て

WDC ユーザー機能ライセンスを、Salesforce ライセンスも所有するユーザーに割り当てます。

関連トピック:

[WDC 機能の設定](#)

WDC 限定ユーザーライセンスの割り当て

WDC 限定ユーザーライセンスを、Salesforce ライセンスがなく、WDC のみを使用するユーザーに割り当てます。

-  **重要:** Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

 **メモ:** 2020 年 5 月 1 日に、このサイトのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

WDC 限定ユーザーライセンスは、システム管理者の機能が制限されています。WDC 機能を管理するユーザーには、代わりに WDC ユーザー機能ライセンスを割り当てます。

1. [Setup(設定)]から、[Quick Find (クイック検索)]ボックスに「Users (ユーザー)」と入力し、[User(ユーザー)]を選択します。
2. ユーザーの横にある [編集] をクリックします。
3. [ユーザーライセンス] ドロップダウンから、[WDC 限定] 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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザー権限

ユーザーライセンスを割り当てる

- 「ユーザーの管理」

4. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[WDC ライセンスの割り当て](#)

[WDC ユーザー機能ライセンスの割り当て](#)

WDC ユーザー機能ライセンスの割り当て

WDC ユーザー機能ライセンスを、Salesforce ライセンスも所有するユーザーに割り当てます。

- !** **重要:** Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。
- 📌** **メモ:** 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。
 1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「ユーザー」と入力し、[ユーザー] を選択します。
 2. ユーザーの横にある [編集] をクリックします。
 3. 右側の列で、[WDC ユーザー] チェックボックスをオンにします。
 4. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[WDC ライセンスの割り当て](#)

[WDC 限定ユーザーライセンスの割り当て](#)

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザー権限

ユーザー機能ライセンスを割り当てる

- 「ユーザーの管理」

WDC 機能の設定

レコグニションとスキル機能を設定します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

次の機能を設定します。

- レコグニション: 感謝バッジの作成および付与
- スキル: スキルの共有および支持

メモ: 組織で使用しているエディションに関係なく、Chatter を有効にすることをお勧めします。WDC の多くの機能は、Chatter フィードを使用してユーザーへの通知ややりとりを行います。Chatter が有効であることを確認するには、[設定] から [クイック検索] ボックスに「Chatter 設定」と入力し、[Chatter 設定] を選択して、Chatter 設定が有効になっていることを確認します。

感謝およびスキル機能

感謝およびスキル機能を設定するには、Chatter パブリッシャーで感謝を設定し、パブリッシャーレイアウトをプロファイルに割り当てます。

関連トピック:

[WDC の設定](#)

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

感謝およびスキル機能

感謝およびスキル機能を設定するには、Chatterパブリッシャーで感謝を設定し、パブリッシャーレイアウトをプロフィールに割り当てます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

感謝やレコグニションを設定する前に、目的の機能が有効になっていることを確認します。[設定] から、[クイック検索] ボックスに「WDC 設定」と入力し、[WDC 設定] を選択して、関連する設定を有効にします。

Chatter パブリッシャーと Salesforce モバイルアプリケーションアクションバーの感謝の設定

Chatter パブリッシャーと Salesforce モバイルアプリケーションアクションバー内の [感謝] アクションの位置を変更したり、特定のプロフィールで非表示にしたりできます。

プロフィールへのパブリッシャーレイアウトの割り当て

感謝が設定されたパブリッシャーレイアウトをユーザープロフィールに割り当てます。これらのプロフィールを使用するユーザーは、パブリッシャーから直接同僚に感謝することができます。

関連トピック:

[WDC 機能の設定](#)

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

Chatter パブリッシャーと Salesforce モバイルアプリケーションアクションバーの感謝の設定

Chatter パブリッシャーと Salesforce モバイルアプリケーションアクションバー内の [感謝] アクションの位置を変更したり、特定のプロファイルで非表示にしたりできます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

Chatter パブリッシャーを変更するには、パブリッシャーのアクションを有効にする必要があります。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「Chatter 設定」と入力し、[Chatter 設定] を選択します。
2. [パブリッシャーのアクション] セクションで [パブリッシャーのアクションを有効化] が選択されていることを確認します。有効ではない場合は、[編集] をクリックして [パブリッシャーのアクションを有効化] を選択し、[保存] をクリックします。
3. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「パブリッシャーレイアウト」と入力し、[パブリッシャーレイアウト] を選択します。
4. グローバルパブリッシャーレイアウトの横にある [編集] をクリックします。
5. [感謝] アクションを Chatter パブリッシャーまたは Salesforce モバイルアプリケーションアクションバーで表示する場所にドラッグします。
6. [保存] をクリックします。

プロファイルの表示設定を変更して、特定のユーザーに対して感謝を非表示にすることもできます。

関連トピック:

[感謝およびスキル機能](#)

[プロファイルへのパブリッシャーレイアウトの割り当て](#)

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザ権限

アクションを設定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

プロフィールへのパブリッシャーレイアウトの割り当て

感謝が設定されたパブリッシャーレイアウトをユーザープロフィールに割り当てます。これらのプロフィールを使用するユーザーは、パブリッシャーから直接同僚に感謝することができます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

組織でこの機能を使用するユーザーを限定する場合は、感謝が設定されていない別のレイアウトを作成してプロフィールに割り当てます。このプロフィールを使用するユーザーは、各自のパブリッシャーに感謝が表示されません。

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「パブリッシャーレイアウト」と入力し、[パブリッシャーレイアウト] を選択します。
2. [パブリッシャーレイアウトの割り当て] をクリックします。
3. [割り当ての編集] をクリックします。
4. テーブルで該当する行の任意の場所をクリックし、ユーザープロフィールを選択します。
5. [パブリッシャーレイアウト] から、強調表示したプロフィールに割り当てるグローバルパブリッシャーレイアウトを選択します。
6. レイアウトを保存します。

関連トピック:

[感謝およびスキル機能](#)

[Chatter パブリッシャーと Salesforce モバイルアプリケーションアクションバーの感謝の設定](#)

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)

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザー権限

クイックアクションを設定する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

WDC の設定

ビジネスのニーズを満たすように WDC を設定します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

WDC のエディションおよび権限

スキルおよび感謝機能は、Sales Cloud ユーザーが無料で使用できます。各タスクに必要な権限と設定は、機能エリア別に分けられています。

WDC の設定の有効化または無効化

WDC の [設定] ページでは、感謝やスキルなど、組織の機能を有効化および無効化することができます。

スキルのカスタマイズ

組織のニーズに合わせてスキルオブジェクトおよび支持オブジェクトのオブジェクト権限を変更できます。

スキルの制限事項

スキルおよび支持の動作は特殊であり、制限があります。

WDC のエディションおよび権限

スキルおよび感謝機能は、Sales Cloud ユーザーが無料で使用できます。各タスクに必要な権限と設定は、機能エリア別に分けられています。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

一般的な WDC 管理者タスク

これには、WDC の管理と実装に関するタスクが含まれます。

管理者タスク	必要な設定とユーザー権限
WDC 機能を有効にする	「アプリケーションのカスタマイズ」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、または Developer Edition のアドオンライセンスとして取得できます。また、Performance Edition には含まれていません。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、または Developer Edition のアドオンライセンスとして取得できます。また、Performance Edition には含まれていません。

管理者タスク	必要な設定とユーザー権限
WDC 管理者を割り当てる	「アプリケーションのカスタマイズ」
権限セットを割り当てる	「権限セットの割り当て」
プロフィールを割り当てる	「ユーザーの管理」
ユーザーライセンスを割り当てる	「ユーザーの管理」
ユーザー機能ライセンスを割り当てる	「ユーザーの管理」
アクションを設定する	「アプリケーションのカスタマイズ」
フィードの項目追跡をカスタマイズする	「アプリケーションのカスタマイズ」
項目レベルセキュリティを設定する	「プロフィールと権限セットの管理」 「アプリケーションのカスタマイズ」

感謝タスク

これには、感謝バッジの参照や作成など、WDC エンドユーザーのタスクが含まれます。

エンドユーザータスク	必要な設定とユーザー権限
[バッジ] タブを参照する	追加のユーザー権限は必要ありません
バッジを作成する	ドキュメントに対する「作成」

スキルタスク

これには、スキルを使用する WDC エンドユーザーのタスクが含まれます。

エンドユーザータスク	必要な設定とユーザー権限
スキルを追加する	スキルおよびスキルユーザーに対する「作成」
スキルを削除する	スキルユーザーに対する「削除」
スキルへの支持を追加する	支持に対する「作成」

関連トピック:

[WDC の設定の有効化または無効化](#)

[WDC の設定](#)

WDC の設定の有効化または無効化

WDC の [設定] ページでは、感謝やスキルなど、組織の機能を有効化および無効化することができます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

- [設定] から、[クイック検索] ボックスに「WDC 設定」と入力し、[WDC 設定] を選択します。
- 有効にする WDC 機能を選択するか、無効にする機能を選択解除します。

機能	セクション	説明
感謝の有効化	感謝設定	<p>感謝を有効にし、Chatter フィードで感謝バッジによって他のユーザーを表彰できるようにします。</p> <p>この設定を無効にすると、ユーザーには Chatter パブリッシャーの [感謝] アクションが表示されなくなります。ただし、それより前に作成された感謝投稿は引き続き表示されます。</p>
スキルの有効化	スキル設定	<p>スキルを有効にして、ユーザーが自分のプロフィールにスキルを追加したり、他のユーザーのスキルを支持したりできるようにします。この設定を有効化すると、Chatter プロファイルの [知識のある分野] ウィジェットが置き換えられます。</p>
レコード詳細ページでのスキルと支持の編集の制限	スキル設定	<p>Chatter プロファイルのスキルと支持のインライン編集を無効にし、レコード詳細ページの編集を制限します。カスタム必須項目でこれらのオブジェクトをカスタマイズした場合にお勧めします。</p> <p>メモ: Chatter プロファイルのスキルを使用する場合は、この設定を有効化しないでください。</p>

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

WDC の設定を編集する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」

機能	セクション	説明
スキルの自動フィード投稿の有効化	スキル設定	ユーザーが新しいスキルを追加したときに、Chatter フィード投稿を自動的に作成できるようにします。
推奨スキルの有効化	スキル設定	推奨スキルを有効にして、スキルウィジェットが Chatter でのトピック活動に基づいてユーザーが追加するスキルを提案するようにします。

3. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[WDC の設定](#)

[WDC のエディションおよび権限](#)

[スキルのカスタマイズ](#)

スキルのカスタマイズ

組織のニーズに合わせてスキルオブジェクトおよび支持オブジェクトのオブジェクト権限を変更できます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

スキルオブジェクトと支持オブジェクトを、他のオブジェクトと同じ方法でカスタマイズします。これには、カスタム項目の追加、ページレイアウトの変更、トリガー、ワークフローおよび入力規則の追加が含まれます。また、スキルでのプロット表示をカスタマイズして、特定の標準項目およびカスタム項目を表示することもできます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。



システム管理者は、組織のニーズに合わせてスキルオブジェクトおよび支持オブジェクトのオブジェクト権限を変更できます。たとえば、ユーザーがスキルを作成できないようにオブジェクト設定を定義して、システム管理者が作成したスキルのみを他のユーザーに割り当てられるように指定できます。デフォルトで、サポートされているユーザープロフィールではスキルの参照、作成、編集、削除が可能で、システム管理者には「すべてのデータの編集」権限と「すべてのデータの参照」権限が割り当てられています。

さらに、システム管理者は、WDCの[設定]ページで一部のスキルの設定を変更できます。[設定]から、[クイック検索]ボックスに「WDC 設定」と入力し、[WDC 設定]を選択します。

WDC の設定	実行する内容
レコードの詳細ページを使用したスキルと支持の編集	Chatterプロフィールのスキルと支持のインライン編集を無効にします。カスタム必須項目でこれらのオブジェクトをカスタマイズした場合にお勧めします。Chatterプロフィールのスキルを使用する場合は、この設定を有効化しないでください。
新規スキル追加時のフィード投稿の生成	ユーザーが新しいスキルをプロフィールに追加すると、Chatter フィード投稿が自動的に作成されます。
推奨スキルの有効化	ユーザーの Chatter トピックに基づいてスキルが自動的に推奨されます。

感謝機能とスキル機能の追加レポートおよびダッシュボードを含むパッケージをインストールすることもできます。

- [感謝とスキルのレポートおよびダッシュボード \(本番パッケージ\)](#)

- [感謝とスキルのレポートおよびダッシュボード \(Sandbox パッケージ\)](#)

関連トピック:

[スキルの概要](#)

[スキルの制限事項](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.users_profiles_object_perms.htm

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.perm_sets_object_perms_edit.htm

スキルの制限事項

スキルおよび支持の動作は特殊であり、制限があります。

- ❗ **重要:** Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。
- 📝 **メモ:** 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。
- 📝 **メモ:** Spring '21 リリースで、Community Cloud は Experience Cloud という名前に変更されました。このブランド変更の取り組みの一環として、ツールと用語の両方の変更が予想されます。詳細は、「[デジタルエクスペリエンスの有効化](#)」を参照してください。

次の制限に注意してください。

- スキル機能はコミュニティではサポートされていません。
- スキルユーザーレコードと支持レコードを削除できるのは、所有者および「すべてのデータの編集」権限を持つユーザーのみです。
- 削除したスキルに関連付けられているユーザーおよび支持を復元するには、スキルをごみ箱から取得します。同じ名前で作成すると、以前の関連付けが復元されません。
- ユーザーは、ユーザー自身ではなく他のユーザーのみを支持できます。同じ人が同じスキルについてユーザーを複数回支持することはできません。
システム管理者は、API を介して他のユーザーに代わってユーザーを支持することができます。
- Chatter が有効でなければ、Chatter プロファイルページにスキルウィジェットを表示できません。

関連トピック:

[スキルの概要](#)

[スキルのカスタマイズ](#)

[WDC の設定の有効化または無効化](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

WDC の管理

同僚に対する感謝を表すには、次の WDC 機能を使用します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

同僚に対する感謝

バッジを同僚の Chatter フィードに投稿して、感謝の気持ちを表します。

スキルの概要

スキルにより、ユーザーは専門知識に関する情報を共有できます。スキルを使用すると、ユーザーは他のユーザーをその知識に基づいて検出、コラボレーション、および支持できます。

同僚に対する感謝

バッジを同僚の Chatter フィードに投稿して、感謝の気持ちを表します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

WDC レコグニションには、無制限のカスタムバッジがある感謝が含まれています。マネージャーは、レコグニションリーダーに関するデータを表示するためのレポートとダッシュボードを作成できます。必要なユーザー権限の他に、システム管理者は組織で [感謝] を有効にする必要があります。システム管理者による WDC の設定に応じて、[レコグニション] タブと [バッジ] タブは最上位のタブとして表示されることがあります。また、[レコグニション] タブは、Chatter プロファイルでサブタブとして表示されることもあります。

メモ: ユーザーは、WDC ライセンスがなくても、感謝バッジを作成、編集、共有、および付与できます。WDC の取得についての詳細は、Salesforce にお問い合わせください。

エディション

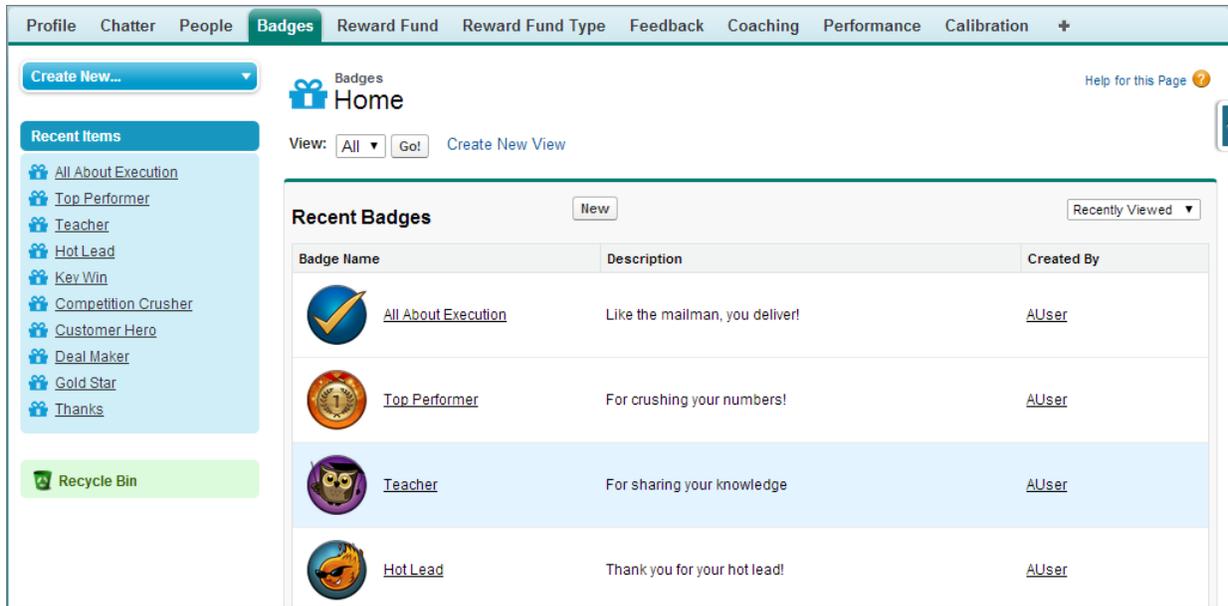
使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

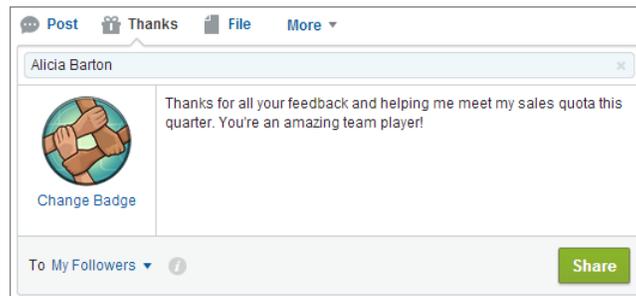
エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。



使用可能なバッジのライブラリには、[バッジ] タブからアクセスします。[新規] をクリックしてバッジを作成するか、バッジをクリックしてバッジの詳細を表示または編集します。表示できるのは付与権限があるバッジのみで、機能の設定方法によっては、バッジを作成または編集する機能が制限される場合があります。



感謝バッジは、Chatter パブリッシャーから付与します。現在は、一度に1人のユーザーにしかバッジを付与できません。詳細は、「[同僚への感謝](#)」を参照してください。

ユーザーが受け取ったバッジは、ユーザーの Chatter プロファイルの [レコグニション] タブに表示されます。

バッジの作成

同僚を表彰して謝意を表すには、カスタムバッジを作成します。

感謝バッジへのアクセスの設定

[アクセス] 関連リストを使用して感謝バッジへのアクセスを設定します。

関連トピック:

[バッジの作成](#)

[感謝バッジへのアクセスの設定](#)

[WDC の設定の有効化または無効化](#)

バッジの作成

同僚を表彰して謝意を表すには、カスタムバッジを作成します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

1. [バッジ] タブをクリックします。

[バッジ] タブが表示されない場合は、現在のタブの右にある  をクリックし、[すべてのタブ] ページから選択します。

2. [新規] をクリックします。

3. バッジの名前と説明を入力し、バッジの画像を追加します。必要に応じて、バッジ制限を割り当てます。

メモ:

- バッジは Sandbox 組織から本番組織に転送できます。
- [アクセス] 関連リストによるバッジレコードへのアクセスを制限できますが、バッジ画像は外部参照可能です。

バッジ項目	説明
バッジ名	バッジの名前。
有効	バッジが有効で付与可能であることを示します。この設定は、デフォルトで有効になっています。
所有者氏名	バッジ所有者の名前。
会社のバッジ	このバッジを会社のバッジにする場合に選択します。会社のバッジを作成および編集できるのは、Chatter モデレーター権限を持つユーザーのみです。会社のバッジにより、すべてのユーザーがバッジを付与できます。
説明	バッジの意味の説明。
画像の URL	バッジのビジュアル表現。画像項目をクリックして、コンピューターのディレクトリから画像を選択します。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザ権限

[バッジ] タブを参照する

- 追加のユーザー権限は不要

バッジを作成する

- ドキュメントに対する「作成」
- [カスタムバッジの作成者の制限] 設定はデフォルトで無効になっています。この設定が有効になっている場合は、ユーザーに「カスタムバッジ定義の作成」権限が必要です。

バッジ項目	説明
	バッジ画像は、128x128 ピクセルで保存され、外部から使用できます。
数の制限	付与できるバッジの数。ユーザーあたりまたは全ユーザーの値を指定できます。デフォルト値では、バッジ数に制限はありません。
開始日の制限	使用されたバッジ数の計数が開始される日を示します。デフォルト値は、バッジの作成日です。
制限種別	ユーザーごとに数の制限を適用する場合は、[ユーザー]を選択します。組織全体に数の制限を適用する場合は、[会社ごと]を選択します。

4. [保存]をクリックします。

カスタムバッジへのアクセス権は、デフォルトですべての内部ユーザーに設定されます。カスタムバッジへのアクセス権を変更するには、バッジの詳細ページに移動し、[アクセス]関連リストの[リストを編集]をクリックします。

関連トピック:

[同僚に対する感謝](#)

[感謝バッジへのアクセスの設定](#)

感謝バッジへのアクセスの設定

[アクセス] 関連リストを使用して感謝バッジへのアクセスを設定します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

- [バッジ] タブで、変更するバッジをクリックします。
[バッジ] タブが表示されない場合、現在のタブの右にある  をクリックし、[すべてのタブ] ページから選択します。
- [アクセス] 関連リストの下で、[リストを編集] をクリックします。
- アクセス権を付与する公開グループまたはユーザーを入力します。
アクセス権は、サポートされるライセンスを持つユーザーにのみ付与できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

4. [保存] をクリックします。

関連トピック:

[同僚に対する感謝](#)[バッジの作成](#)

スキルの概要

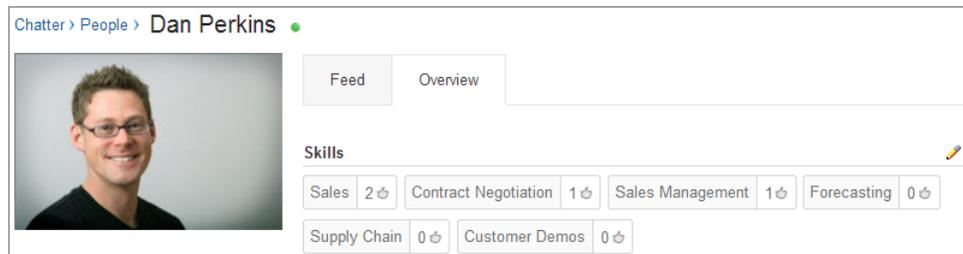
スキルにより、ユーザーは専門知識に関する情報を共有できます。スキルを使用すると、ユーザーは他のユーザーをその知識に基づいて検出、コラボレーション、および支持できます。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

スキル機能により、さまざまな領域のエキスパートを特定しやすくなります。

ユーザーは自分の Chatter プロファイルページまたはレコード詳細ページにスキルを追加または削除でき、他のユーザーはこれらのスキルを支持できます。特定のスキルを持つエキスパートを検索するには、グローバル検索バーを使用します。



[レコードの詳細ページを使用したスキルの追加](#)
スキルを追加して、専門知識を共有します。

[レコードの詳細ページを使用したスキルの削除](#)
適用されなくなったスキルを削除します。

エディション

使用可能なインター
フェース: Salesforce Classic

WDC は、**Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition** で既存の WDC ユーザーが使用できます。

レコードの詳細ページを使用したスキルの支持

ユーザーのスキルを支持して、特定分野の専門知識を奨励します。

関連トピック:

[WDC の設定の有効化または無効化](#)

[スキルのカスタマイズ](#)

[スキルの制限事項](#)

レコードの詳細ページを使用したスキルの追加

スキルを追加して、専門知識を共有します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

スキルがすでに存在する場合は、グローバル検索バーを使用してスキルを見つけ、スキルレコードで [私のプロフィールに追加] をクリックします。

1. [個人設定] から、[クイック検索] ボックスに「高度なユーザーの詳細」と入力し、[高度なユーザーの詳細] を選択します。結果がありませんか?[クイック検索] ボックスに「個人情報」と入力し、[個人情報] を選択します。
2. [ユーザーのスキル] 関連リストで、[新規スキル] をクリックします。
3. スキルの名前と説明 (省略可能) を入力します。
4. [保存] をクリックします。
スキルが作成されます。
5. [私のプロフィールに追加] をクリックします。
6. [保存] をクリックします。
スキルが関連付けられます。

Chatter プロファイルページでスキルを追加することもできます。

関連トピック:

[スキルの概要](#)

[レコードの詳細ページを使用したスキルの削除](#)

[レコードの詳細ページを使用したスキルの支持](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.user_overview.htm

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザー権限

スキルを追加する

- スキルおよびスキルユーザーに対する「作成」

レコードの詳細ページを使用したスキルの削除

適用されなくなったスキルを削除します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

1. [個人設定] から、[クイック検索] ボックスに「高度なユーザーの詳細」と入力し、[高度なユーザーの詳細] を選択します。結果がありませんか?[クイック検索] ボックスに「個人情報」と入力し、[個人情報] を選択します。
2. [ユーザーのスキル] セクションで、削除するスキルの横にある [削除] をクリックします。
3. [OK] をクリックします。

スキルと自分との関連付けはなくなりますが、スキルは削除されません。スキルを削除できるのは、適切な権限を持つスキル所有者と「すべてのデータの編集」権限を持つユーザーのみです。

Chatter プロファイルページでスキルを削除することもできます。

関連トピック:

[スキルの概要](#)

[レコードの詳細ページを使用したスキルの追加](#)

[レコードの詳細ページを使用したスキルの支持](#)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.user_overview.xml

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザ権限

スキルを削除する

- スキルに対する「参照」およびスキルユーザーに対する「削除」

レコードの詳細ページを使用したスキルの支持

ユーザーのスキルを支持して、特定分野の専門知識を奨励します。

重要: Spring '22 以降、新しい Salesforce ユーザーは WDC を使用できません。既存のユーザーの場合、バッジ、スキル、および「感謝」の WDC 機能とレコードは影響を受けず、Spring '22 以降もアプリケーションを引き続き使用できます。WDC の目標、コーチング、フィードバック、パフォーマンス、および報奨機能がアプリケーションに表示されなくなり、以前に作成されたレコードにアクセスできなくなります。

メモ: 2020 年 5 月 1 日に、このスイートのブランドが変更されました。「WDC」と呼ばれるようになりました。

1. 支持するユーザーのプロファイルページに移動します。
2. 右上隅にあるドロップダウンボタンをクリックし、[UserDetail(ユーザーの詳細)]を選択します。
3. [ユーザーのスキル]セクションで、支持するスキルの横にある[スキルユーザー名]または[支持]リンクをクリックします。
4. [承認を追加]をクリックします。
5. [保存]をクリックします。

Chatter プロファイルページでスキルを支持することもできます。

関連トピック:

[スキルの概要](#)

[レコードの詳細ページを使用したスキルの追加](#)

[レコードの詳細ページを使用したスキルの削除](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

WDC は、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、Developer Edition で既存の WDC ユーザーが使用できます。

ユーザ権限

スキルへの支持を追加する

- 支持に対する「作成」およびスキルおよびスキルユーザーに対する「参照」

人工知能および Sales Cloud

AI は、セールスプロセスをすべてのステップでスマートにします。Salesforce の AI 技術である Einstein では、データエントリと予測分析が自動化されるため、販売に関するすべての瞬間を有意義なものにできます。

Sales Cloud の Einstein 機能

Sales Cloud 機能の多くでは、AI と機械学習が使用されています。自分に最も適した機能と各機能のライセンス要件を確認します。

Sales Cloud での Einstein とデータ使用

Einstein は、データに基づいています。Sales Cloud を使用する場合、次の表を参照して Einstein 機能で 사용되는データの種類を理解してください。

Sales Cloud ユーザーの Einstein 商談スコアリングの設定

対象のユーザーは、Sales Cloud Einstein 製品スイートの一部である Einstein 商談スコアリングを追加費用なしで使用できます。Einstein を有効にすると、残りは自動で処理されます。

Einstein 機能への Sales Cloud ユーザーのアクセス権の管理

対象のユーザーは、Sales Cloud Einstein 製品スイートの一部である Einstein 商談スコアリングを追加費用なしで使用できます。アクセス権は、「すべてのユーザーの Sales Cloud Einstein」権限セットを介して入手できます。この権限セットにアクセスできるユーザー、含まれる内容、およびユーザー割り当てを管理する方法を確認します。

Einstein Copilot の販売概要の設定

Copilot の Einstein セールス概要では、セールスユーザーに取引先、取引先責任者、リード、商談の AI で生成された概要が提供されます。ユーザーが取引先、取引先責任者、リード、または商談レコードを集計するように Einstein に要求すると、[レコードを集計] Copilot 標準アクションが [セールス概要] プロンプトテンプレートを使用して集計が生成されます。

Einstein Copilot での商談成立プランの作成の設定

Einstein Copilot の「Einstein の商談成立プランを作成」では、商談を成立させるためのアドバイスとステップを含む AI が生成されたプランが提供されるため、営業担当は目標を達成できるようになります。完了プランには特定の商談に関連するレコードのデータが含まれているため、顧客や営業担当のセールスプロセスに合わせてステップがパーソナライズされます。

Einstein Copilot でのミーティングのフォローアップメールの設定

Einstein Copilot の Einstein ミーティングのフォローアップメールを使用すると、顧客のコールに基づいて AI が生成するメールを生成することで、営業担当の時間を節約できます。[ミーティングのフォローアップメール]には、ミーティングの重要な詳細をパーソナライズされたメールと、営業担当が通話後に顧客を再度エンゲージするのに役立つその他のコミュニケーションを組み込みます。この機能は、[ドラフト]または[セールスメールを改訂]標準 Copilot アクションを介して Einstein Copilot で使用できます。ユーザーが Einstein にミーティングのフォローアップメールのドラフトを送信するように要求し、Einstein Copilot のミーティングのフォローアップメールへのアクセス権を持っている場合、[ドラフト]または[セールスメールを改訂]アクションでは、社内のみミーティングのフォローアップセールスメールプロンプトテンプレートを使用してメールを作成します。

Einstein Copilot の「ミーティング要請を送信」の設定

Einstein Copilot の [ミーティング要請を送信] アクションによって、営業ミーティング要請のドラフトが生成されます。ドラフトには、ミーティングに対する 3 つの可能な時間枠と送信者のカレンダーへのリンクを含めることができます。

Sales Cloud の Einstein 機能

Sales Cloud 機能の多くでは、AI と機械学習が使用されています。自分に最も適した機能と各機能のライセンス要件を確認します。

機能	表示される場所	機能が含まれているライセンス
Einstein リードスコアリング	<ul style="list-style-type: none"> Lightning Experience Salesforce Classic Salesforce アプリケーション(リストビューのみ) 	<ul style="list-style-type: none"> Sales Cloud Einstein Sales Engagement Account Engagement Advanced Edition
Einstein 商談スコアリング	<ul style="list-style-type: none"> Lightning Experience 	<ul style="list-style-type: none"> Sales Cloud Einstein

機能	表示される場所	機能が含まれているライセンス
	<ul style="list-style-type: none"> • Salesforce Classic • Salesforce アプリケーション(リストビューのみ) 	<ul style="list-style-type: none"> • Salesforce ユーザーライセンス
Einstein 自動取引先責任者	Lightning Experience	Sales Cloud Einstein
Einstein 売上予測	<ul style="list-style-type: none"> • Lightning Experience • Salesforce Classic • Salesforce アプリケーション 	Sales Cloud Einstein  メモ: コラボレーション売上予測と売上予測階層を有効にする必要があります。
Einstein Coach (Einstein コーチ)	Lightning Experience	イネーブルメントアドオンが付属する Einstein for Sales
Einstein 会話インサイト	Lightning Experience	Performance Edition および Unlimited Edition に含まれ、Enterprise Edition ではアドオンとして利用可能
Einstein 活動キャプチャ	<ul style="list-style-type: none"> • Lightning Experience • Inbox モバイル 	<ul style="list-style-type: none"> • Sales Cloud Einstein • Sales Engagement • Revenue Intelligence  メモ: 標準 Einstein 活動キャプチャは、Salesforce ユーザーライセンスのみを持つ最大 100 人のユーザーが使用できません。
Einstein メールインサイト	<ul style="list-style-type: none"> • Lightning Experience • Inbox モバイル 	Einstein 活動キャプチャに含まれる
Einstein 推奨コネクション	<ul style="list-style-type: none"> • Lightning Experience • Inbox モバイル 	Einstein 活動キャプチャに含まれる
Einstein キャンペーンインサイト	Lightning Experience	Account Engagement Advanced Edition および Premium Edition
Einstein 行動スコアリング	Lightning Experience	Account Engagement Advanced Edition および Premium Edition
Einstein 属性	Lightning Experience	Account Engagement Advanced Edition および Premium Edition
Einstein 送信時間最適化	Lightning Experience	Account Engagement Advanced Edition および Premium Edition

機能	表示される場所	機能が含まれているライセンス
Einstein for Sales: セールスおよびメール	Lightning Experience、Outlook および Gmail の Salesforce メールインテグレーション	Einstein for Sales アドオン
Einstein for Sales: 通話の概要	Lightning Experience、Einstein 会話インサイト	Einstein 会話インサイト (Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition に含まれており、Enterprise Edition で 10 人を超えるユーザー向けのアドオンとして使用可能) (Einstein for Sales アドオン付属)
Einstein for Sales: 通話エクスプローラー	Lightning Experience、Einstein 会話インサイト	Einstein 会話インサイト (Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition に含まれており、Enterprise Edition で 10 人を超えるユーザー向けのアドオンとして使用可能) (Einstein for Sales アドオン付属)
Einstein for Sales: セールスシグナル	Lightning Experience、Einstein 会話インサイト	Einstein 会話インサイト (Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition に含まれており、Enterprise Edition で 10 人を超えるユーザー向けのアドオンとして使用可能) と Data Cloud および Einstein for Sales アドオン
Einstein for Sales: 生成会話インサイト	Lightning Experience、Einstein 会話インサイト	Einstein 会話インサイト (Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition に含まれており、Enterprise Edition で 10 人を超えるユーザー向けのアドオンとして使用可能) (Einstein for Sales アドオン付属)
Einstein for Sales: セールス概要	<ul style="list-style-type: none"> Lightning Experience Salesforce アプリケーション 	Einstein for Sales アドオン
Einstein for Sales: 商談成立プランの作成	<ul style="list-style-type: none"> Lightning Experience 携帯 	Einstein for Sales アドオン
Einstein for Sales: 類似商談の検索	<ul style="list-style-type: none"> Lightning Experience Salesforce アプリケーション 	Einstein for Sales アドオン
Einstein for Sales: ミーティング要請の送信	<ul style="list-style-type: none"> Lightning Experience Salesforce アプリケーション 	Einstein for Sales アドオン

機能	表示される場所	機能が含まれているライセンス
	<ul style="list-style-type: none"> Outlook および Gmail の Salesforce メールインテグレーション 	

Sales Cloud での Einstein とデータ使用

Einstein は、データに基づいています。Sales Cloud を使用する場合、次の表を参照して Einstein 機能で使用されるデータの種類を理解してください。

次の表に、[Main Services Agreement \(MSA\)](#) で定義されるように、顧客が Salesforce サービスに送信する顧客データを示します。次の表では、顧客データでトレーニングされたグローバルモデルを使用する機能も示しています。次のモデルでは、複数の Salesforce 顧客の全体の集計トレンドが参照されます。Einstein 機能でグローバルモデルを使用している場合、顧客はグローバルモデルからオプトアウトして、自分のデータがグローバルモデルに寄与するかどうかを制御できます。

データの使用方法を制御する方法についての詳細は、「[Salesforce Einstein: グローバルモデルからのオプトアウト](#)」を参照してください。

Einstein Copilot に関するデータ使用状況の詳細は、「[Einstein Copilot およびデータ使用状況](#)」を参照してください。

商品	機能	使用される顧客データと Salesforce オブジェクト	使用される利用状況データ	使用されるグローバルモデル	使用される生成 AI モデル
Einstein 会話インサイト	Einstein 会話インサイト	Account、Contact、Opportunity、OpportunityHistory、OpportunityStage、User、VoiceCall、VideoCallRecording、VoiceCallRecording、VideoCallParticipant、ミーティングデータ	なし	はい	不可
Einstein 機能 (Sales Cloud の各バージョンに含まれる Einstein アプリケーション)	Einstein 活動キャプチャ - メールインサイト	ユーザーのメール	なし	はい	不可
	Einstein 活動キャプチャ - 推奨コネクション	ユーザーのメールおよび行動(受信者および参加者のメタデータのみ)	なし	いいえ	不可

商品	機能	使用される顧客データと Salesforce オブジェクト	使用される利用状況データ	使用されるグローバルモデル	使用される生成 AI モデル
	Einstein 案件インサイト (パ イプラインイ ンスペクショ ンでのみ使用 可能)	同じ (システム管理者設定に基づ く): Einstein 活動キャプチャ - メールイ ンサイト、Einstein 会話インサイ ト、Einstein 商談スコアリング、 ケース	なし	いいえ	不可
	Einstein 商談ス コアリング	Account、Contact、CurrencyType、 Event、EventRelation、Lead、 Opportunity、OpportunityContactRole、 OpportunityFieldHistory、 OpportunityHistory、 OpportunityLineltem、 OpportunityScore、 OpptyScoringAIApplicationConfig、 OpportunityStage、 OpportunityTeamMember、 PIAIApplicationConfig、PricebookEntry、 Quote、RecordType、 SalesAIScoreCycle、 SalesAIScoreModelFactor、 TaskOrganization、PermissionSet、 PermissionSetAssignment、 PermissionSetLicense、 PermissionSetLicenseAssign、User、 UserRole、Profile、 OrgWideEmailAddress、MLModel、 AIRecordInsight、AllInsightValue、 AllInsightReason、SalesAIScoreCycle、 SalesAIScoreAIFactor、AIApplication、 MLPredictionDefinition、VoiceCall、 VideoCall、VideoCallParticipant、 OpportunitySplitType、OpportunitySplit オブジェクト、Product2、 Product2History、エンタープライズ テリトリー管理オブジェクト、 OpportunityLineltemSchedule、 QuoteLineltem、Quote、Order、 OrderItem、Contract、	商談スコアの表 示、リストビュー のフロート表示、 レコードのホーム ページなどの商談 スコアのユーザー 操作フィードバッ ク	はい	不可

商品	機能	使用される顧客データと Salesforce オブジェクト	使用される利用状況データ	使用されるグローバルモデル	使用される生成 AI モデル
		ContractLineItem、Invoice、InvoiceLine、Asset、AssetTag、Product2、ProductMedia。 Einstein 活動キャプチャが有効になっている場合: ユーザーメール、メールインサイト、ミーティングデータ (行動)。 Einstein 会話インサイトが有効になっている場合: インサイト。			
	自動取引先責任者作成	取引先責任者、ユーザーメール、行動	なし	いいえ	不可
	営業ホームでの取引先責任者の提案	取引先責任者、ユーザーメール、行動	なし	いいえ	不可
セールス向け Einstein 生成 AI	自動取引先責任者機能強化	取引先責任者、ユーザーメール	なし	いいえ	あり
	セールスメール	取引先、取引先責任者、リード、商品、ユーザー	メール、送信クリック数に基づくエンゲージメントデータ	いいえ	あり
	通話の概要	ビデオ通話、音声通話	処理された集計に基づくエンゲージメントデータ	いいえ	あり
	通話エクスペローラー	ビデオ通話、音声通話	尋ねられた質問に基づくエンゲージメントデータ	いいえ	あり
	セールスシグナル	ビデオ通話、音声通話	処理された会話に基づくエンゲージメントデータ	いいえ	あり
	生成会話インサイト	ビデオ通話、音声通話	インサイトを 処理された通話に基づくエンゲージメントデータ	いいえ	あり

商品	機能	使用される顧客データと Salesforce オブジェクト	使用される利用状況データ	使用されるグローバルモデル	使用される生成 AI モデル
Sales Cloud Einstein	Einstein 自動取引先責任者 (retiring February 2025)	ContactSuggestionInsight、OpportunityContactRoleSuggestionInsight、RecordRecommendation、PredictionDefinition、Contact、Lead、AccountTeamMember、EntitySubscription、Event、EventRelation、Task、Account、Opportunity、OpportunityHistory、OpportunityContactRole、OpportunityTeamMember、Organization、PermissionSet、PermissionSetAssignment、PermissionSetLicense、PermissionSetLicenseAssign、User、UserRole、Profile、OrgWideEmailAddress、RecordType、CurrencyType。Einstein 活動キャプチャが有効になっている場合:ユーザーメールとミーティング。	取引先責任者の提案インサイト、および Lightning プラットフォームとレコードホームでの取引先責任者の提案インサイトの表示、破棄、破棄の取り消し、展開、折りたたみ、ドロップダウンメニューのオープン、提案の確認、提案の拒否などの商談の取引先責任者の役割の提案インサイトのユーザー操作フィードバック	いいえ	不可
	Einstein 売上予測	Einstein 商談スコアリングと同じで、次の追加エンティティを含む: Individual、Period、ForecastingPrediction、ForecastingPredictionElement、ForecastingPredictionReason、ForecastingPredictionTrend、ForecastingType、OpportunitySplit、OpportunitySplitType、FiscalYearSettings、ForecastingSegmentConfig、ForecastingTunerConfig、PeriodType、ForecastingQuota、ForecastingSourceDefinition、ForecastingTypeSource、ForecastingFilter、ForecastingFilterCondition	売上予測の表示、フロート表示、予測セルのクリックなど、売上予測の予測のユーザー操作フィードバック。	いいえ	不可
	Einstein リードスコアリング	Lead、LeadHistory、Task、Event、Account、Contact、RecordType、	リードスコアの表示、リストビュー	はい	不可

商品	機能	使用される顧客データと Salesforce オブジェクト	使用される利用状況データ	使用されるグローバルモデル	使用される生成 AI モデル
		Organization、LeadIQConfiguration、AIApplication、AIModelDefinition、MLPredictionDefinition、MLDataDefinition	のフロート表示、レコードのホームページなどのリードスコアのユーザー操作フィードバック。		
	Einstein 活動キャプチャ - メールインサイト、Einstein 活動キャプチャ - 推奨接続、Einstein 商談スコアリング	「Einstein 機能」を参照	「Einstein 機能」を参照	「Einstein 機能」を参照	「Einstein 機能」を参照
Sales Engagement	Einstein 活動キャプチャ - メールインサイト、Einstein 活動キャプチャ - 推奨接続	「Einstein 機能」を参照	「Einstein 機能」を参照	「Einstein 機能」を参照	「Einstein 機能」を参照
	Einstein 会話インサイト	「Einstein 会話インサイト」を参照	「Einstein 会話インサイト」を参照	「Einstein 会話インサイト」を参照	「Einstein 会話インサイト」を参照
	リードスコアリング	「Sales Cloud Einstein」を参照	「Sales Cloud Einstein」を参照	「Sales Cloud Einstein」を参照	「Sales Cloud Einstein」を参照

Sales Cloud ユーザーの Einstein 商談スコアリングの設定

対象のユーザーは、Sales Cloud Einstein 製品スイートの一部である Einstein 商談スコアリングを追加費用なしで使用できます。Einstein を有効にすると、残りは自動で処理されます。

メモ:

- Sales Cloud Einstein ライセンスがない場合、Einstein 商談スコアリングは Spring '20 リリースからローリング方式で使用できます。タイミングと対象資格についての詳細は、Salesforce のアカウントエグゼクティブにお問い合わせください。
 - 商談スコアは Salesforce Classic と Lightning Experience の両方で使用できますが、Lightning Experience では Einstein を有効化する必要があります。
 - Sales Cloud Einstein ライセンスがない場合、Sandbox または Salesforce Government Cloud ユーザーは Einstein 商談スコアリングを使用できません。
 - Einstein 商談スコアリングを有効にするオプションが表示されていない場合は、Salesforce カスタマーサポートにお問い合わせください。
1. Einstein の使用を開始するには、アプリケーション内応答画面に従います。または、Lightning Experience の [設定] から、[クイック検索] に「支援付き設定」と入力します。次に、[Einstein セールス] の下にある [支援付き設定] を選択します。
 2. Einstein を有効にした場合に何が実行されるかを理解していることを確認します。
 3. [Turn It On (有効にする)] をクリックします。必要に応じて、利用規約を確認して同意します。次に何が実行されるかを以下に示します。
 - チームの過去の商談が分析され、スコアリングモデルが作成されます。モデルの作成には、ユーザーが保有しているデータの量に応じて数時間から数日かかる可能性があります。定期的な間隔で更新されるモデルを使用してスコアが生成されます。
 - [スコア] 項目が標準およびカスタムの商談ページレイアウトに追加されます。デフォルトのレコードビューとしてフルビューを使用する場合、スコアは常にレイアウトの最初のセクションに表示されるとは限りません。
 - [商談スコア] 項目が [最近参照したデータ] リストビューに追加されます。公開商談リストビューに項目を追加し、その項目を独自の商談リストビューに追加するように営業チームに要請してください。
 - Salesforce ユーザーライセンスを持つすべてのユーザーに「すべてのユーザーの Sales Cloud Einstein」権限セットが割り当てられます。スコアが生成されるとユーザーに表示されます。権限セットを使用して、個々のユーザーのアクセス権を削除できます。
 - Sales Insights Integration User が作成され、同じ名前のユーザープロフィールに割り当てられます。組織にリストされているユーザーとプロフィールが表示されますが、それらはバックグラウンドでのみ使用されます。
- ヒント:** Einstein を有効にした数日後にスコアが表示されない場合は、Einstein で商談がどのようにスコアリングされるかについての情報を確認してください。支援が必要な場合は、Salesforce カスタマーサポートにお問い合わせください。

エディション

使用可能なインター

フェース: Salesforce Classic
および Lightning Experience

使用可能なエディション:

Enterprise Edition、
Performance Edition、および
Unlimited Edition

ユーザ権限

すべてのユーザーの

Einstein 商談スコアリング
を有効化する

- 「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集」

4. スコアリングモデルをカスタマイズするには、Einstein 商談スコアリングの設定ページに移動し、[設定を確認] をクリックします。
 - a. 概要を読み、[次へ] をクリックします。
 - b. スコアリングモデルを作成するときに Einstein ですべての商談レコードを考慮するか、サブセットのみを考慮するかを選択します。次に、[次へ] をクリックします。必要に応じて条件を定義し、[次へ] をクリックします。
 - c. スコアリングモデルを作成するときに Einstein ですべての商談カスタム項目を考慮するかどうかを選択します。次に、[次へ] をクリックします。必要に応じて、Einstein で無視する項目を選択解除して、[次へ] をクリックします。
 - d. 設定を確認します。次に、[開始] をクリックして、スコアリングプロセスを開始します。

データの分析、新しいスコアリングモデルの作成、スコアの更新には最大48時間かかります。状況を確認するには、Einstein 商談スコアリングの設定ページに戻ります。

関連トピック:

[Einstein 商談スコアリング](#)

[Einstein 機能への Sales Cloud ユーザーのアクセス権の管理](#)

[Einstein によって商談にスコアが付けられる方法](#)

[実装ガイド: すべてのユーザー向けの Einstein 商談スコアリング](#)

Einstein 機能への Sales Cloud ユーザーのアクセス権の管理

対象のユーザーは、Sales Cloud Einstein 製品スイートの一部である Einstein 商談スコアリングを追加費用なしで使用できます。アクセス権は、「すべてのユーザーの Sales Cloud Einstein」権限セットを介して入手できます。この権限セットにアクセスできるユーザー、含まれる内容、およびユーザー割り当てを管理する方法を確認します。

「すべてのユーザーの Sales Cloud Einstein」権限セットは、Sales Cloud Einstein ライセンスを持たないユーザーを対象とします。この権限セットを使用できるかどうかについての詳細は、Salesforce のアカウントエグゼクティブにお問い合わせください。

「すべてのユーザーの Sales Cloud Einstein」権限セットには、次の権限が含まれません。

権限	説明	デフォルトで有効
Einstein 商談スコアリングの使用	ユーザーは、どの商談が成立する可能性が高いのかを示す商談スコアを確認できます。	はい
商談スコアリングモデル要素を表示	ユーザーは、スコアリングモデルを作成するため	いいえ。「すべてのユーザーの Sales Cloud Einstein」

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic および Lightning Experience

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

権限	説明	デフォルトで有効
	<p>に商談スコアリングで使用されるすべての要素を確認できます。スコアリングモデルは、個々のレコードをスコアリングするために使用されます。モデル要素を表示できるユーザーは、共有設定に関係なく、モデルの構築で使用されたオブジェクトデータおよびオブジェクト関連データを表示できる場合があります。</p>	<p>権限セットをコピーし、権限を有効にして、権限セットをユーザーに割り当てます。</p>

1. [設定] から、[クイック検索] ボックスに「権限セット」と入力します。次に、[権限セット] を選択します。
2. [すべてのユーザーの Sales Cloud Einstein] 権限セットをクリックします。
3. [割り当ての管理] をクリックします。必要に応じて、割り当てを追加および削除します。

関連トピック:

[Einstein 商談スコアリング](#)

[Sales Cloud ユーザーの Einstein 商談スコアリングの設定](#)

[実装ガイド: すべてのユーザー向けの Einstein 商談スコアリング](#)

Einstein Copilot の販売概要の設定

Copilot の Einstein セールス概要では、セールスユーザーに取引先、取引先責任者、リード、商談の AI で生成された概要が提供されます。ユーザーが取引先、取引先責任者、リード、または商談レコードを集計するように Einstein に要求すると、[レコードを集計] Copilot 標準アクションが [セールス概要] プロンプトテンプレートを介して集計が生成されます。

 **メモ:** 取引先、取引先責任者、リード、商談の概要は、「セールス概要ユーザー」権限セットが付与された「レコードの概要」アクションを介して Einstein Copilot で使用できます。

1. [設定] で Einstein 生成 AI を有効にします。
2. Einstein Copilot for Salesforce を設定します。

ユーザーへのセールス概要へのアクセス権の付与

Einstein Copilot で生成 AI セールス概要を作成するための権限をユーザーに割り当てます。

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. [権限セットの割り当て] をクリックします。
3. 「営業概要ユーザー」権限セットを選択します。
4. [割り当ての管理] をクリックして、[割り当てを追加] をクリックします。権限セットをユーザーに割り当てて [割り当て] をクリックします。

 **メモ:** 標準の [販売概要] プロンプトテンプレートをカスタマイズするには、[設定] の [プロンプトビルダー] に移動し、テンプレートをコピーして編集します。販売概要フローをカスタマイズするには、[設定] の [フロー] に移動して、更新するフローを選択します。

関連トピック:

[Einstein Copilot の設定](#)

[Copilot アクション: レコードを集計](#)

[標準プロンプトテンプレート](#)

[フロー: 要素の追加および編集](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance**、および **Unlimited Edition** (Einstein for Sales アドオン付属)

ユーザー権限

販売概要を設定する

- 「Salesforce 用 Einstein Copilot の管理」
または
「アプリケーションのカスタマイズ」
または
「メタデータの編集」

Einstein Copilot での商談成立プランの作成の設定

Einstein Copilot の「Einstein の商談成立プランを作成」では、商談を成立させるためのアドバイスとステップを含む AI が生成されたプランが提供されるため、営業担当は目標を達成できるようになります。完了プランには特定の商談に関連するレコードのデータが含まれているため、顧客や営業担当のセールスプロセスに合わせてステップがパーソナライズされます。

[商談成立プランを作成]を有効にする前に、次の機能を有効にする必要があります。

- Einstein 生成 AI: Einstein 生成 AI 設定ページから [設定] でこの機能を有効にします。
 - Einstein Copilot: [Einstein Copilot] ページから [設定] でこの機能を有効にして設定します。
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. [権限セットの割り当て] をクリックします。
 3. 「商談成立プラン」ユーザー権限セットを選択します。
 4. [割り当ての管理] をクリックして、[割り当てを追加] をクリックします。権限セットをユーザーに割り当てて [割り当て] をクリックします。

関連トピック:

[Einstein Copilot の設定](#)

[Einstein 生成 AI の有効化](#)

[Copilot アクション: 商談成立プランを作成](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: **Enterprise Edition**、**Performance**、および **Unlimited Edition** (Einstein for Sales アドオン付属)

ユーザー権限

商談成立プランの作成を設定する

- 「Salesforce 用 Einstein Copilot の管理」
または
「アプリケーションのカスタマイズ」
または
「メタデータの編集」

Einstein Copilot でのミーティングのフォローアップメールの設定

Einstein Copilot の Einstein ミーティングのフォローアップメールを使用すると、顧客のコールに基づいて AI が生成するメールを生成することで、営業担当の時間を節約できます。[ミーティングのフォローアップメール]には、ミーティングの重要な詳細をパーソナライズされたメールと、営業担当が通話後に顧客を再度エンゲージするのに役立つその他のコミュニケーションを組み込みます。この機能は、[ドラフト]または[セールスメールを改訂]標準 Copilot アクションを介して Einstein Copilot で使用できます。ユーザーが Einstein にミーティングのフォローアップメールのドラフトを送信するように要求し、Einstein Copilot のミーティングのフォローアップメールへのアクセス権を持っている場合、[ドラフト]または[セールスメールを改訂]アクションでは、社内のみでのミーティングのフォローアップセールスメールプロンプトテンプレートを使用してメールを作成します。[ミーティングのフォローアップメール]を有効化する前に、次の機能を有効にする必要があります。

- Einstein 生成 AI: Einstein 生成 AI 設定ページから [設定] でこの機能を有効にします。
- Einstein Copilot: [Einstein Copilot] ページから [設定] でこの機能を有効にして設定します。
- Einstein 会話インサイト (ECI): [一般設定] ページの [設定] でこの機能を有効にします。ECI が有効な場合、ミーティングのフォローアップメールアクションでは、最後の音声通話またはビデオ通話に基づいてパーソナライズされたメールが生成されます。ECI 機能が有効になっていない場合、このアクションではテンプレートを使用して、最終通話に関連した情報のないセールスメールが作成されます。

ミーティングのフォローアップメールを生成するには、通話概要と通話の文字起こしが必要です。

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. [権限セットの割り当て] をクリックします。
3. 「ミーティングのフォローアップメール」ユーザー権限セットを選択します。
4. [割り当ての管理] をクリックして、[割り当てを追加] をクリックします。権限セットをユーザーに割り当てて [割り当て] をクリックします。

 **例:** 次の発言がミーティングのフォローアップメール機能をトリガーします。

- 「John Smith とのミーティングのフォローアップメールのドラフトを作成します。」
- 「この朝、パートナーシップに関してミーティングした John Smith 連絡先へのフォローアップメールをドラフト送信します。」
- 「ASCME 1200 の椅子の商談を受けたミーティングに関連するフォローアップ用のメールを作成します。」

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: Einstein for Sales アドオンが付属した **Enterprise Edition**、**Performance Edition**、および **Unlimited Edition**

ユーザ権限

ミーティングのフォローアップメールを設定する

- 「Salesforce 用 Einstein Copilot の管理」
- または
- 「アプリケーションのカスタマイズ」
- または
- 「メタデータの編集」

- 「このアカウントとの通話をフォローアップするためのメールを作成します。」

関連トピック:

[Einstein Copilot の設定](#)

[Einstein 生成 AI の有効化](#)

[Copilot アクション: メールドラフトまたは改訂](#)

Einstein Copilot の「ミーティング要請を送信」の設定

Einstein Copilot の [ミーティング要請を送信] アクションによって、営業ミーティング要請のドラフトが生成されます。ドラフトには、ミーティングに対する 3 つの可能な時間枠と送信者のカレンダーへのリンクを含めることができます。

[ミーティング要請を送信] を有効にする前に、次の機能を有効にする必要があります。

- Einstein 生成 AI: Einstein 生成 AI 設定ページから [設定] でこの機能を有効にします。
 - Inbox の可用性: [設定] で EmailqSetup ページからこの機能を有効にします。
 - Einstein Copilot: [Einstein Copilot] ページから [設定] でこの機能を有効にして設定します。
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. [権限セットの割り当て] をクリックします。
 3. 「ミーティング要請を送信」ユーザー権限セットを選択します。
 4. [割り当ての管理] をクリックして、[割り当てを追加] をクリックします。権限セットをユーザーに割り当てて、[割り当て] をクリックします。

関連トピック:

[Einstein Copilot の設定](#)

[Einstein 生成 AI の有効化](#)

[Copilot アクション: ミーティング要請を送信](#)

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション: <menucascade> Enterprise Edition、<uicontrol> Performance Edition</uicontrol>、および <parname> Unlimited Edition</parname> (Einstein for Sales アドオン付属)

ユーザー権限

[ミーティング要請を送信] を設定する

- 「Salesforce 用 Einstein Copilot の管理」
または
「アプリケーションのカスタマイズ」
または
「メタデータの編集」

Sales Cloud のデジタルエンゲージメント

Lightning セールスコンソールを使用する営業担当は、デジタルチャネルを使用して見込み客と連絡を取ることができます。デジタルチャネルには、複数の種類のメッセージングアプリケーションとチャットが含まれます。また、オムニチャネルでは、営業マネージャーがコミュニケーションを適切な営業チームに転送できます。Sales Engagement ユーザーは、ワークフローキューからデジタルチャネルを使用できます。セールスコンソールで使用可能なデジタルチャネルについて説明します。

メモ:

- Service Cloud に含まれるガイド付き設定フローは、Sales Cloud では使用できません。代わりに、デジタルエンゲージメント実装を手動で設定します。
- デジタルエンゲージメント機能のドキュメントは、特に記載がない限り、Service Cloud および Sales Cloud に適用されます。「営業担当」の代わりに「エージェント」という用語が使用される場合があります。
- デジタルエンゲージメントサブスクリプションに含まれる機能についての詳細は、[価格設定に関するドキュメント](#)を参照してください。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

有料オプションで使用可能なエディション:

Enterprise Edition および **Unlimited Edition**

Service Cloud とチャットまたはメッセージングライセンスが必要です。

デジタルエンゲージメント機能	営業の利点	設定情報
オムニチャネル	<ul style="list-style-type: none"> チャネルを統合し、営業担当の作業負荷を管理します。 作業要求を最も適格で対応可能な営業担当に転送します。 	<p>オムニチャネルのカスタマイズ</p> <ul style="list-style-type: none"> メッセージングが有効になっている必要があります。 ユーザーにすべての必須項目が表示されていることを確認します。
チャネルオブジェクトリンク	<ul style="list-style-type: none"> ルールを作成して、チャネルインタラクションを取引先責任者などのオブジェクトにすばやくリンクします。 ルールを調整して、リンクを自動的に適用するか、営業担当にリンク先の推奨レコードを表示することができます。 	<p>チャネルオブジェクトリンク</p>
Web チャット	<ul style="list-style-type: none"> 見込み客が Web サイトに訪問したときに、タイムリーな情報を提供し、見込み客がサイトに留まるようにします。 	<ul style="list-style-type: none"> チャットの基本的な実装の作成 埋め込みチャットウィンドウの設定

デジタルエンゲージメント機能	営業の利点	設定情報
	<ul style="list-style-type: none"> 営業担当が同時に複数の見込み客とエンゲージできるようにし、営業担当の生産性を高めます。 	<ul style="list-style-type: none">  メモ: ユーザーにすべての必須項目が表示されていることを確認します。
Einstein ボット	<ul style="list-style-type: none"> よくある要求を処理し、今後のチャットに役立つ情報を収集することで、営業担当の時間を節約します。たとえば、Web フォームの代わりにボットの会話を使用して、リード情報を収集します。 リードを評価して適切なチームに転送します。 Sales Engagement を使用している場合は、リードをケイデンスに転送します。 	Einstein ボット
メッセージ通信	<ul style="list-style-type: none"> Web フォームが入力された後に SMS テキストメッセージを送信することで、リードを自動的にフォローアップします。 Sales Engagement ユーザーは、作業キューから直接 SMS を使用して作業を完了し、リードをフォローアップできます。 重要な顧客と 1 対 1 の関係を築いてエンゲージします。 	<ul style="list-style-type: none"> メッセージチャネルの設定 メッセージングのデータ保護と顧客のプライバシー 自動メッセージ通知の設定 顧客とのメッセージ  メモ: ユーザーにすべての必須項目が表示されていることを確認します。

 **メモ:** 未使用の会話とトリガーされたメッセージおよび一括メッセージは、サブスクリプションの終了日に無効になります。追加の会話またはトリガーされたメッセージおよび一括メッセージを購入するには、Salesforce の担当者にお問い合わせください。

関連トピック:

[Lightning セールズコンソール](#)

[Sales Engagement](#)

取引先責任者およびリードのインポート

データをインポートする権限がある場合は、CSV ファイルと簡略化されたインポートフローを使用して、一度に最大 50,000 件の取引先責任者とリードをインポートできます。データインポートウィザードにアクセスできる場合や、取引先責任者を同期できる Einstein 活動キャプチャ設定の一部である場合は、インポート時に使用する方法を選択できます。

Enterprise Edition および Performance Edition で使用できる Salesforce での基本データのインポートを有効にするように Salesforce システム管理者に依頼してください。その後、「設定・定義を参照する」権限と、取引先責任者またはリードをインポートする権限がある場合は、システム設定に基づいて新しい取引先責任者またはリードのインポート方法を選択できます。

重要: インポートの完了時、[ファイルからインポート] オプションでは UTF-8 文字コードのみがサポートされます。別の文字コード形式が必要な場合は、[インポート、更新、またはエクスポート] を選択し、文字コード標準を選択できるデータインポートウィザードを使用してインポートを完了します。

CSV ファイルのインポートでは、データインポートウィザードと同じデータ一致ルールとインポートルールを使用するのに加えて、次の主要な機能が提供されます。

- 簡単に実行できるガイド付き環境。
- データが正しい形式であることを確認するサンプル CSV ファイル。
- 重複レコードを特定するために、すでにシステムに取り込まれているデータの自動照合。
- ファイル内の項目を Salesforce の項目に対応付けるための簡単に選択できるオプション。
- 対応付けられた項目のプレビュー。

[基本データのインポート] は、新しい取引先責任者またはリードのインポートのみを対象とします。

最初は小さなファイルでテストして、ソースデータが正しく準備されていることを確認することをお勧めします。重複するリードは、[名前] の一致でのみ識別されます。

大規模または複雑なインポートジョブの場合、他のオブジェクトのデータをインポートする場合、既存の取引先責任者およびリードの更新をインポートする場合、または他の Salesforce エディションをサポートする場合には、データインポートウィザードか、データローダーのインポートオプションを使用します。

関連トピック:

[データをインポートする方法の選択](#)

[法人取引先と取引先責任者にインポートされる情報は?](#)

[リードにインポートされる情報は?](#)

その他のセールス機能

アップグレードされた機能の以前のバージョンのドキュメントを検索できます。

エディション

使用可能なインターフェース: Lightning Experience

使用可能なエディション:

Professional Edition、
Enterprise Edition、
Performance Edition

パートナーとの連携による売上促進

販売取引を締結させるために連携する会社。作成する商談または取引先の場合、[パートナー] 関連リストを使用して、パートナー、および商談または取引先に対して果たす役割に関する情報を保存できます。パートナーは、Salesforce 内の既存の取引先でなければなりません。

Sales Cloud への LinkedIn Sales Navigator の追加

営業担当は、LinkedIn Sales Navigator のネイティブインテグレーションを使用して、より多くの情報に基づくより多くの方法で顧客とつながることができます。営業担当はリード、取引先責任者、商談、取引先のページで LinkedIn プロフィールを確認できます。また、Lightning アクションを使用して、InMail と接続要求を送信できます。営業マネージャーは、LinkedIn InMail と接続要求のステップを Sales Engagement ケイデンスに追加できます。

パートナーとの連携による売上促進

販売取引を締結させるために連携する会社。作成する商談または取引先の場合、[パートナー] 関連リストを使用して、パートナー、および商談または取引先に対して果たす役割に関する情報を保存できます。パートナーは、Salesforce 内の既存の取引先でなければなりません。

組織でパートナーを有効にしている場合、パートナー取引先を作成できます。パートナー取引先は、チャンネルマネージャーがパートナー組織、パートナーユーザー、および活動を管理するために使用する法人取引先です。パートナー取引先は、取引先の [パートナー] 関連リストに表示される取引先とのパートナー関係から完全に独立しています。パートナーポータル作成および管理についての詳細は、「[パートナーポータルの作成および管理](#)」を参照してください。

ヒント: 組織で個人取引先を使用する場合、パートナーの役割を使用して個人取引先を相互に関連付けることができます。たとえば、世帯または家族のメンバーごとに個々の個人取引先レコードがある場合、パートナーの役割（「配偶者」、「兄弟」など）を使用してそれらのレコードを関連付けることができます。

パートナーとの情報の共有

パートナーとは、販売を直接的に促進し、販売取引の締結をサポートする会社または個人のことです。

パートナー関係の追加

商談および取引先の詳細ページには、パートナー関係を表示および編集できる [パートナー] 関連リストがあります。

パートナー項目

パートナーには次の項目があります。

パートナーの削除

商談または取引先からパートナーを削除すると、商談または取引先とパートナーの関係は削除されますが、取引先は削除されません。

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: Summer '09 よりも前に有効化された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に有効化された組織の **Group Edition**、**Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、および **Developer Edition**

パートナーポータル作成

Summer'13以降、パートナーポータルを現在使用していない組織はパートナーポータルを使用できません。既存の組織は、今後も継続してフルアクセスできます。パートナーポータルを持っておらず、レコードや情報をパートナーと簡単に共有する必要がある場合は、Experience Cloud サイトを試してください。

パートナーとの情報の共有

パートナーとは、販売を直接的に促進し、販売取引の締結をサポートする会社または個人のことです。

Salesforce 組織でパートナーの販売をさまざまな方法で追跡できます。

- 取引先および商談レコードに**パートナー**を追加します。
- 組織でパートナーを有効にして、パートナー取引先とパートナーユーザーを作成し、パートナーコミュニティ (推奨) またはパートナーポータルでチャネルの販売データに関してパートナーとコラボレーションします。
- パートナーが独自の Salesforce 組織を持っている場合、Salesforce to Salesforce を使用します。

パートナー関係の追加

商談および取引先の詳細ページには、パートナー関係を表示および編集できる [パートナー] 関連リストがあります。

使用可能なインターフェース: Lightning Experience、Salesforce Classic、および Salesforce アプリケーションのすべてのバージョン (使用できない組織もあります)

使用可能なエディション: Summer '09 よりも前に作成された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に作成された組織の Essentials Edition、Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

特定のパートナーの取引先情報を表示するには、[パートナー] 関連リストでそのパートナー名をクリックします。パートナーの取引先を表示する権限がない場

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: Summer '09 よりも前に有効化された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に有効化された組織の Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Performance Edition、Unlimited Edition、および Developer Edition

ユーザ権限

取引先にパートナーを追加する

- 取引先に対する「編集」
- および
- 商談に対する「参照」

商談にパートナーを追加する

- 取引先に対する「参照」
- および
- 商談に対する「編集」

合でも、取引先名が取引先または商談の関連リストに表示されます。ただし、その取引先に関する他の情報へのアクセス権はありません。

1. [パートナー] 関連リストで、[新規] をクリックします。
2. 商談時に、[主] を選択すると主パートナーを選択できます。「主」とマークされたパートナーは商談レポートに表示されます。
3. [パートナー] 列に、取引先の名前を入力します。Lightning Experience では、同時に複数のパートナーを追加できます。Salesforce Classic では、ルックアップダイアログを開き、[新規] をクリックすると、取引先を作成することができます。
4. [ロール] 列で、この取引先または商談におけるパートナー取引先の役割を指定します。パートナー関係を削除するには、パートナーの横の [削除] (Lightning Experience) または [削除] (Salesforce Classic) をクリックします。新しい Salesforce モバイルアプリケーションの [パートナー] 関連リストからパートナーレコードを開くことはできません。

 **メモ:** パートナーを持つ商談の取引先を変更すると、[パートナー] 関連リストからすべてのパートナーが削除されます。

取引先や商談で1つのパートナーを選択すると、自動的に逆のパートナー関係も作成され、各取引先がもう一方の取引先をパートナーとして表示します。指定した役割がパートナー取引先に適用され、そのパートナーから見た役割がもう一方の取引先に適用されます。

Salesforce システム管理者が、指定可能なロールと、それを先方から見たロールを設定します。

システム管理者は、関連リストに表示される列をカスタマイズできます。

パートナー項目

パートナーには次の項目があります。

項目	説明
パートナー名	パートナーの名前。既存の取引先を入力するか、ルックアップアイコンをクリックして新規取引先を検索(または必要に応じて作成)できます。
主	商談の主パートナーであることを示すオプション。
役割	特定の商談または取引先のパートナーの役割。この役割は、先方から見た役割と相関し、先方から見たパートナー関係に適用されます。システム管理者が設定した、選択可能な役割のリストから選択します。

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)

使用可能なエディション: Summer '09 よりも前に有効化された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に有効化された組織の **Group Edition**、**Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、および **Developer Edition**

パートナーの削除

商談または取引先からパートナーを削除すると、商談または取引先とパートナーの関係は削除されますが、取引先は削除されません。

 **メモ:** パートナーを持つ商談の取引先を変更すると、[パートナー]関連リストからすべてのパートナーが削除されます。

1. 商談または取引先からパートナー関係を削除するには、パートナー名の横の[削除]をクリックします。

パートナーを削除すると、商談および取引先は次のような影響を受けます。

パートナーを削除する場所	影響
取引先	取引先からパートナーが削除されると共に、パートナーが関連付けられている、その取引先のすべての商談からパートナーが削除されます。
商談	<p>パートナーが取引先の1つの商談にのみ関連付けられている場合、パートナーは商談および取引先の両方から削除されます。</p> <p>パートナーが取引先の複数の商談に関連付けられている場合、パートナーは該当する商談からのみ削除されません。パートナーと他の商談との関連付けおよびパートナーと取引先との関連付けは維持されます。</p>

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: Summer '09 よりも前に有効化された組織のすべてのエディション

使用可能なエディション: Summer '09 以降に有効化された組織の **Group Edition**、**Professional Edition**、**Enterprise Edition**、**Performance Edition**、**Unlimited Edition**、および **Developer Edition**

ユーザ権限

取引先からパートナーを削除する

- 取引先に対する「編集」

商談からパートナーを削除する

- 取引先に対する「編集」
および
商談に対する「編集」

パートナーポータル作成

Summer '13 以降、パートナーポータルを現在使用していない組織はパートナーポータルを使用できません。既存の組織は、今後も継続してフルアクセスできます。パートナーポータルを持っておらず、レコードや情報をパートナーと簡単に共有する必要がある場合は、Experience Cloud サイトを試してください。

メモ: Summer '13 以降、パートナーポータルを現在使用していない組織はパートナーポータルを使用できません。既存の組織は、今後も継続してフルアクセスできます。パートナーポータルを持っておらず、レコードや情報をパートナーと簡単に共有する必要がある場合は、Experience Cloud サイトを試してください。

パートナーポータルを使用している既存の組織は、パートナーポータルを引き続き使用するか、Experience Cloud に移行することができます。詳細は、Salesforce アカウントエグゼクティブにお問い合わせください。

パートナーポータル作成の詳細は、「[パートナーポータル作成および管理](#)」ガイドを参照してください。ユーザー管理、共有、CRM データについての一般的な情報は、Salesforce ヘルプから引き続き参照できます。

Sales Cloud への LinkedIn Sales Navigator の追加

営業担当は、LinkedIn Sales Navigator のネイティブインテグレーションを使用して、より多くの情報に基づくより多くの方法で顧客とつながることができます。営業担当はリード、取引先責任者、商談、取引先のページで LinkedIn プロフィールを確認できます。また、Lightning アクションを使用して、InMail と接続要求を送信できます。営業マネージャーは、LinkedIn InMail と接続要求のステップを Sales Engagement ケイデンスに追加できます。

この機能は、LinkedIn の Sales Navigator Team または Enterprise ライセンスを持つユーザーが使用できます。

この記事では、Salesforce でのネイティブの LinkedIn Sales Navigator インテグレーションについて説明しています。LinkedIn の AppExchange バージョンの Sales Navigator についての詳細は、[LinkedIn の Sales Navigator ヘルプ](#)を参照してください。

LinkedIn Sales Navigator と AppExchange パッケージのネイティブインテグレーションにより、さまざまな機能の組み合わせが利用できます。

機能	ネイティブインテグレーション	AppExchange パッケージ
InMail と接続要求の Lightning アクション	はい	あり
リード、取引先責任者、商談、取引先ページの LinkedIn プロファイルコンポーネント	はい	あり

エディション

使用可能なインターフェース: Salesforce Classic

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

エディション

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

機能	ネイティブインテグレーション	AppExchange パッケージ
Sales Engagement ケイデンスの InMail および接続要求のステップ	はい	なし
データ検証 ([会社]にいないフラグ)	いいえ	あり
Salesforce Classic のサポート	いいえ	あり

-  **メモ:** リード、取引先責任者、商談、および取引先レコードページで、営業ユーザーは LinkedIn Sales Navigator コンポーネントを使用してレコードとその LinkedIn プロファイルを照合します。レコードを別のプロフィールに関連付ける方法以外で、レコードとプロフィールの照合を解除することはできません。

LinkedIn Sales Navigator の設定

LinkedIn Sales Navigator を設定するには、LinkedIn Sales Navigator ネイティブインテグレーションを有効にして、ネイティブの Sales Navigator コンポーネントをリード、取引先責任者、商談、個人取引先、法人取引先の各ページレイアウトに追加します。リード、取引先責任者、商談、または取引先のページレイアウトをカスタマイズしている場合、InMail および接続要求アクションをこれらのレイアウトに追加します。

Salesforce からの LinkedIn InMail および接続要求の送信

LinkedIn 営業ナビゲーターが有効になっている場合、営業ユーザーは InMail および接続要求をリード、取引先責任者、商談、個人取引先、法人取引先の各レコードから直接送信できます。

LinkedIn Sales Navigator の設定

LinkedIn Sales Navigator を設定するには、LinkedIn Sales Navigator ネイティブインテグレーションを有効にして、ネイティブの Sales Navigator コンポーネントをリード、取引先責任者、商談、個人取引先、法人取引先の各ページレイアウトに追加します。リード、取引先責任者、商談、または取引先のページレイアウトをカスタマイズしている場合、InMail および接続要求アクションをこれらのレイアウトに追加します。

この機能は、LinkedIn の Sales Navigator Team または Enterprise ライセンスを持つユーザーが使用できます。

この記事では、Salesforce でのネイティブの LinkedIn Sales Navigator インテグレーションについて説明しています。LinkedIn の AppExchange バージョンの Sales Navigator についての詳細は、[LinkedIn の Sales Navigator ヘルプ](#)を参照してください。

LinkedIn Sales Navigator ネイティブインテグレーションを有効化する手順は、次のとおりです。

1. [設定]で、検索ボックスに「*LinkedIn Sales Navigator*」と入力します。次に、[LinkedIn Sales Navigator] をクリックします。
2. [LinkedIn Sales Navigator インテグレーション] タブで、Sales Navigator インテグレーションを有効にします。
LinkedIn Sales Navigator ネイティブインテグレーションを有効にすると、デフォルトのページレイアウトの [アクション] メニューに InMail および接続要求のアクションが自動的に表示されます。

エディション

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

- 必要に応じて、LinkedIn の CRM 同期機能を有効にして、Salesforce と LinkedIn で特定のリードおよび取引先責任者のデータを同期し、LinkedIn の活動を Salesforce の ToDo として保存できるようにします。LinkedIn の CRM 同期を有効にするには、[LinkedIn 設定に移動] をクリックします。

次に、Sales Navigator コンポーネントとアクションをページレイアウトに追加します。

リード、取引先責任者、および取引先の各ページレイアウトへの LinkedIn Sales Navigator コンポーネントの追加

営業ユーザーがリード、取引先責任者、商談、および取引先のページで LinkedIn プロファイルを参照できるようにするには、LinkedIn Sales Navigator コンポーネントを Lightning ページに追加します。

リード、取引先責任者、および取引先の各ページレイアウトへの LinkedIn Sales Navigator Lightning アクションの追加

LinkedIn Sales Navigator のネイティブインテグレーションを有効にすると、Salesforce によってデフォルトのページレイアウトに InMail および接続要求アクションが追加されます。ページレイアウトをカスタマイズしている場合、InMail および接続要求アクションをこれらのレイアウトに手動で追加します。

リード、取引先責任者、および取引先の各ページレイアウトへの LinkedIn Sales Navigator コンポーネントの追加

営業ユーザーがリード、取引先責任者、商談、および取引先のページで LinkedIn プロファイルを参照できるようにするには、LinkedIn Sales Navigator コンポーネントを Lightning ページに追加します。

この機能は、LinkedIn の Sales Navigator Team または Enterprise ライセンスを持つユーザーが使用できます。

この記事では、Salesforce でのネイティブの LinkedIn Sales Navigator インテグレーションについて説明しています。LinkedIn の AppExchange バージョンの Sales Navigator についての詳細は、LinkedIn の Sales Navigator ヘルプを参照してください。

- [設定] で、検索ボックスに「Lightning アプリケーションビルダー」と入力し、[Lightning アプリケーションビルダー] をクリックします。
- 更新する Lightning ページを見つけ、[編集] をクリックします。
- 適切な Sales Navigator コンポーネントをページレイアウトにドラッグします。
 - リード、取引先責任者、商談、個人取引先のページでは、[Sales Navigator: メンバープロファイル (ネイティブ)] コンポーネントをページレイアウトに追加できます。
 - 商談および法人取引先のページでは、[Sales Navigator: 組織プロファイル (ネイティブ)] コンポーネントをページレイアウトに追加できます。
- 変更内容を保存します。カスタマイズする Lightning ページごとに、この手順を繰り返します。

エディション

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

ユーザ権限

Lightning アプリケーションビルダーで Lightning ページを編集および保存する

- 「アプリケーションのカスタマイズ」
-

リード、取引先責任者、および取引先の各ページレイアウトへの LinkedIn Sales Navigator Lightning アクションの追加

LinkedIn Sales Navigator のネイティブインテグレーションを有効にすると、Salesforce によってデフォルトのページレイアウトに InMail および接続要求アクションが追加されます。ページレイアウトをカスタマイズしている場合、InMail および接続要求アクションをこれらのレイアウトに手動で追加します。

この機能は、LinkedIn の Sales Navigator Team または Enterprise ライセンスを持つユーザーが使用できます。

この記事では、Salesforce でのネイティブの LinkedIn Sales Navigator インテグレーションについて説明しています。LinkedIn の AppExchange バージョンの Sales Navigator についての詳細は、[LinkedIn の Sales Navigator ヘルプ](#)を参照してください。

1. [設定] で [オブジェクトマネージャー] をクリックします。
2. [リード] など、編集するオブジェクトの名前をクリックして、[ページレイアウト] をクリックします。
3. 編集するページレイアウトの名前をクリックします。
4. リードの [レイアウト] セクションで、[ボタン] をクリックします。
5. ボタンリストから、[Sales Navigator InMail を送信] ボタンと [Sales Navigator 接続要求を送信] ボタンをリードの [詳細] セクションの [標準ボタン] セクションにドラッグします。
6. 変更内容を保存します。

エディション

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

ユーザ権限

-
-

Salesforce からの LinkedIn InMail および接続要求の送信

LinkedIn 営業ナビゲーターが有効になっている場合、営業ユーザーは InMail および接続要求をリード、取引先責任者、商談、個人取引先、法人取引先の各レコードから直接送信できます。

この機能は、LinkedIn の Sales Navigator Team または Enterprise ライセンスを持つユーザーが使用できます。

この記事では、Salesforce でのネイティブの LinkedIn Sales Navigator インテグレーションについて説明しています。LinkedIn の AppExchange バージョンの Sales Navigator についての詳細は、[LinkedIn の Sales Navigator ヘルプ](#)を参照してください。

レコードページから InMail を送信する手順は、次のとおりです。

- [アクション] メニューから、[Sales Navigator InMail を送信] を選択します。

レコードページから接続要求を送信する手順は、次のとおりです。

- [アクション] メニューから、[Sales Navigator 接続要求を送信] を選択します。

エディション

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