



salesforce

フォロー開始に必要な 設定をしましょう

株式会社セールスフォース・ドットコム
カスタマーサクセス統括本部



フォロー開始に必要な設定とは

1) Salesforce画面の整備

2) “見込み客の基準と引き継ぎ方法” の設定

3) “見込み客のフォロー” のための設定

漏れなく確実にフォローして受注へ結びつける

1) Salesforce画面の整備

迅速かつ効果的にフォローできる画面の整備

コンパクト
レイアウトの
整備

スコアをひと目で把握
できるように配置

Pardot項目
の表示

確度や最新アクティビ
ティを確認

取引先責任者
平井 堅

+ フォローする **Pardot に送信** **Pardot メール送信** 編集

電話: 1-358-791-8487x605 メール: justine.monahan@example.com **Pardot Score: 700** **Pardot URL: http://pi.pardot.com/prospect/read?id=1749301**

詳細	Sales	Service	Field Service	Marketing	その他
名前	取引先責任者 所有者				
平井 堅	北川 博士				
取引先名	メール				
Krajcik Ltd	justine.monahan@example.com				
役職	電話				
役員	1-358-791-8487x605				
部署	携帯				
営業					

▼ **Pardot情報**

Pardot Last Activity	Pardot Score
2020/03/26 12:30	700
Pardot URL	Pardot Grade
http://pi.pardot.com/prospect/read?id=1749301	D

▼ 住所

Engagement History (200)

- Tracked Link Cli... 2 hrs 58 mins ago
Email: Monthly Newsletter
Link: http://lenoxsoft.com/#home
- Tracked Link Cli... 2 hrs 58 mins ago
Email: Monthly Newsletter
Link: http://lenoxsoft.com/#home
- Tracked Link Cli... 2 hrs 58 mins ago
Email: Monthly Newsletter
Link: http://lenoxsoft.com/#home
- Tracked Link Cli... 2 hrs 58 mins ago
Email: Monthly Newsletter
Link: http://lenoxsoft.com/#home
- Tracked Link Cli... 3 hrs 15 mins ago
Email: Monthly Newsletter
Link: http://lenoxsoft.com/#home

ボタンの表示

最新情報へ更新
・Pardotメールの利用

Engagement
Historyの表示

プロスペクトアクティビ
ティを活かす

2)“見込み客の基準と引き継ぎ方法”に関する設定

スコアが基準の場合

→オートメーションルール(※1)で設定

(※1)ルールに基づいたアクションを自動化できる機能詳細

例:見込み客のスコア 100点以上になったらユーザーに通知する

ルール

一致項目 すべて一致 いずれか一致
オートメーションルールは過去にさかのぼって適用され、選択した条件を満たすすべてのプロスペクトに影響します。

+ prospectsのスコア > 次の値より大きい > 100

アクション

+ ユーザーに通知 > 亀山 陽子

特定ページへの訪問が基準の場合

→ページアクション(※2)で設定

(※2)特定ページへの訪問を条件にアクションを自動化できる機能詳細

例:見込み客が価格ページに訪問したら SalesforceのTODOを発行する

ページアクションを編集

名前 Pricing Page

ページ URL <http://lenoxsoft.com/pricing>

このアクションをトリガーするサイトのページ URL。

完了アクション

+ Salesforce の ToDo を作成 > ToDo 設定を非表示

件名 価格ページ訪問_要フォロー

割り当て先 亀山 陽子

優先度 High

状況 未着手

期日 7 日 (今日から)

リマインダー 2 日 (今日から)

価格ページのURLを設定

参考) 営業がフォローしやすい工夫をする

 ToDo
価格ページ訪問_要フォロー

名前 関連先
テスト 太郎

詳細 関連

件名
価格ページ訪問_要フォロー

コメント

- 見込み客の関心度
高：価格ページを閲覧している為、具体的な検討をしている可能性が高い
- フォロー方法
24時間以内に電話(つながらない場合でも必ずメール)
最低5回以上は追客をする。
7日以内にアポイント取得を目指す。
- トーク例
~~~~~

「関心度が高いと判断したのはなぜか??」  
「いつまでにどのようなフォローすれば  
いいのか?」

こういった情報を TODO や  
キャンペーン情報に追加すると  
営業がフォローをしやすくなります

### 3) “見込み客のフォロー” に関する設定 ~項目~

フォロー後のアクションを登録するための**カスタム項目**を作成しましょう



The screenshot shows a Salesforce activity record form for a contact named 'テスト 花子'. The form is in the '活動' (Activity) tab. The '活動の記録' (Activity Record) section is active, showing fields for '件名' (Subject), '期日' (Date), and '名前' (Name). The '名前' field is highlighted with a red box and contains a dropdown menu with the following options: '--なし--', '✓ 未着手', '対応中', '完了', '対応待ち', and 'アーカイブ'. Below the dropdown, the '状況' (Status) field is set to '未着手'.

この項目や値を  
自社の運用ルール  
にあわせて作成

カスタム項目の作成は、PardotではなくSalesforceでの設定になります  
設定方法は[こちらの記事・動画](#)をご参照ください

# “見込み客のフォロー”に関する設定 ~レポート・ダッシュボード~



## 営業/インサイドセールス担当向け



対応すべき  
顧客一覧



レポート: ToDo と行動  
対応漏れのToDo一覧

このレポートには、最大表示数 (最大 2,000 行) を超える結果があります。完全なレポート結果から概要情報が計算されます。

合計レコード数  
2,304

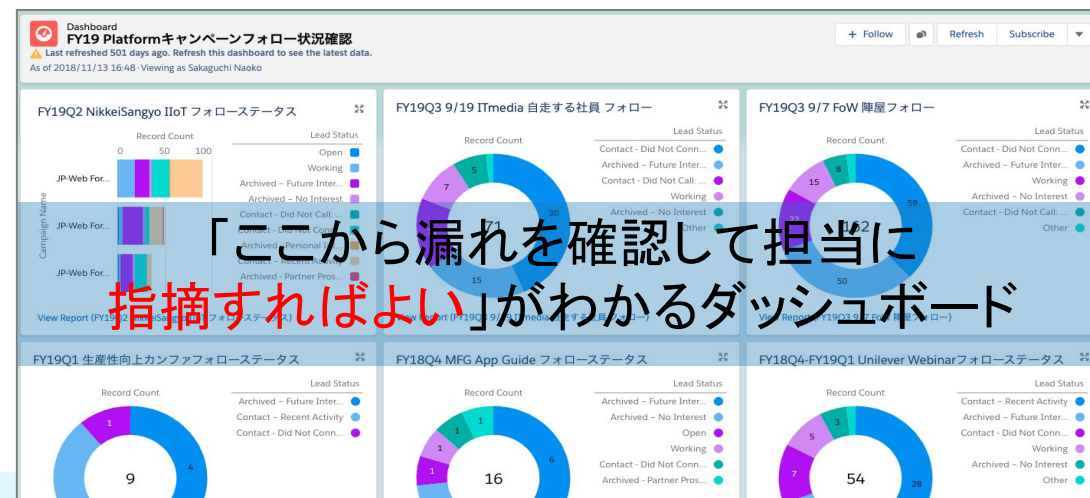
|   | 日付 ↑       | 会社名 / 取引先               | 担当者              | フォロー方法   | 優先度   | 期限 | ステータス      | ToDo |
|---|------------|-------------------------|------------------|----------|-------|----|------------|------|
| 1 | 2015/06/19 | Walker Media            | Sandoval Javier  | フォロー-TEL | 伊藤 深雪 | 高  | 2018/10/20 | 未着手  |
| 2 | 2015/06/22 | Plum Creek Timber Co    | Juarez Raina     | フォロー-TEL | 伊藤 深雪 | 高  | 2018/10/20 | 未着手  |
| 3 | 2015/06/27 | Kenworth Sales-Missoula | Horst Adan       | フォロー-TEL | 伊藤 深雪 | 高  | 2018/10/20 | 未着手  |
| 4 | 2015/07/04 | Company XYZ             | Rogers Chris     | フォロー-TEL | 伊藤 深雪 | 高  | 2018/10/20 | 未着手  |
| 5 | 2015/07/08 | 株式会社CBU                 | -                | フォロー-TEL | 伊藤 深雪 | 中  | 2018/10/20 | 未着手  |
| 6 | 2015/07/08 | Allied Technologies     | Gillespie Joseph | フォロー-TEL | 伊藤 深雪 | 高  | 2018/10/20 | 未着手  |

「ここから対応すれば良い」がわかる  
対応すべきToDo一覧

## 営業マネージャ向け



フォロー状況  
確認ダッシュボード





**Thank You**