

Salesforce Lightning 向け Marketo Sales Connect: インストールガイド

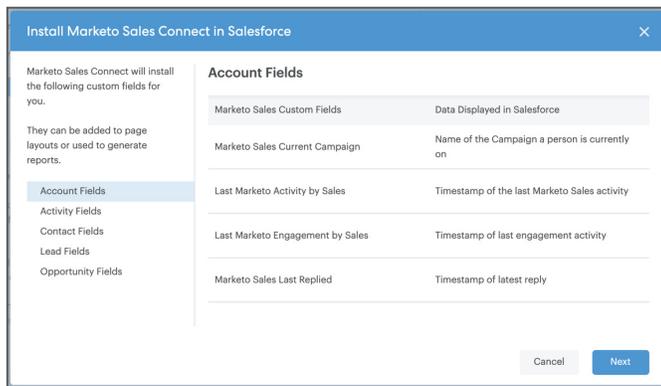
このガイドでは、次の方法を学びます：

- MSC アカウントを Salesforce に接続
- Salesforce に MSC カスタマイズパッケージをインストール
- Salesforce に MSC のロールアップログフィールド、カスタムアクティビティフィールド、ページレイアウトボタン、リストビューボタンを追加
- MSC アカウントを設定して Salesforce アカウントに情報をログ

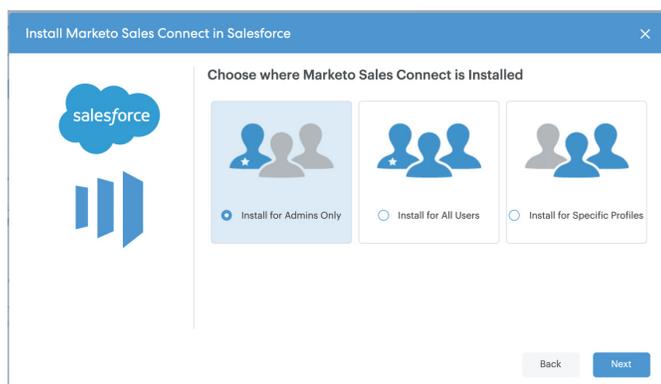
目次

Marketo Sales Connect for Salesforce Lightning: インストールガイド	1
1. Sales Connect を Salesforce に接続する	2
2. Sales Connect カスタマイズのインストール	2
3. Salesforce で Sales Connect カスタマイズを設定する	4
3A. カスタムドメインの作成	4
3B. リードレコードページの作成	5
3C. リードレコードページレイアウトに Sales Connect ボタンを追加する	7
3D. リードレコードページレイアウトに Sales Connect フィールドを追加する	8
3E. アクティビティ履歴に Sales Connect フィールドを追加する	9
3F. リード一覧ビューに Sales Connect ボタンを追加する (バルクアクション)	10
4. Sales Connect パッケージの詳細	11
5A. Sales Connect と Salesforce アカウントの設定	13
5B. Sales Connect アカウント管理者設定	15

ステップ 2: カスタマイズをインストールするためにポップアップの指示に従ってください

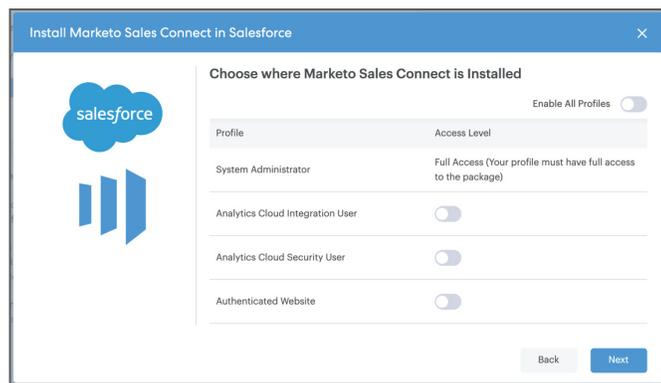


ステップ 3: Sales Connect は管理者のみ、すべてのユーザー、または特定のプロフィールでインストールできます。特定のプロフィールを選択する場合は、次の画面でプロフィールを選択できます。

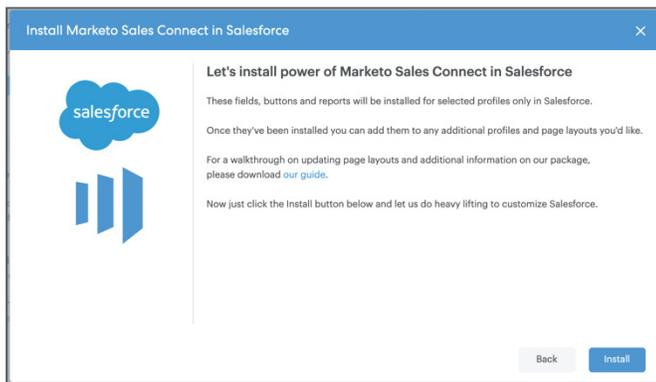


Sales Connect のヒント : Sales Connect ボタンへのアクセスのみを定義するため、すべてのユーザーにアクセスを許可することをお勧めします。特定のプロフィールにカスタマイズをインストールする場合は、次の画面でプロフィールを選択できます。

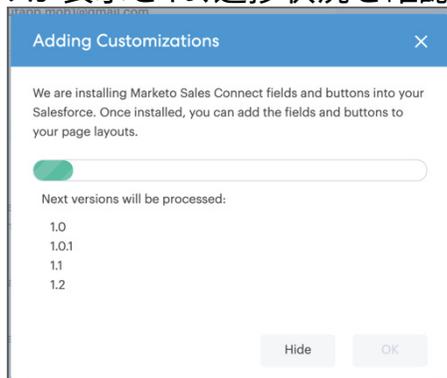
Sales Connect のヒント : トグルを使って、すべてのプロファイルを有効にするか、無効にするかを選ぶことができます。



ステップ 4: インストールボタンをクリックして、インストールを開始してください。



「カスタマイズの追加」 モーダルが表示され、進捗状況を確認できます。



おめでとうございます。Sales Connect Salesforce パッケージの更新が完了しました。

3. Salesforce での Sales Connect カスタマイズの設定

Sales Connect Salesforce カスタマイズをインストールしたので、ページレイアウトにボタンとフィールドを追加する時です。

3A. カスタムドメインの作成

組織にカスタムドメインが既に設定されている場合、このセクションをスキップして次のセクションに進んでください。

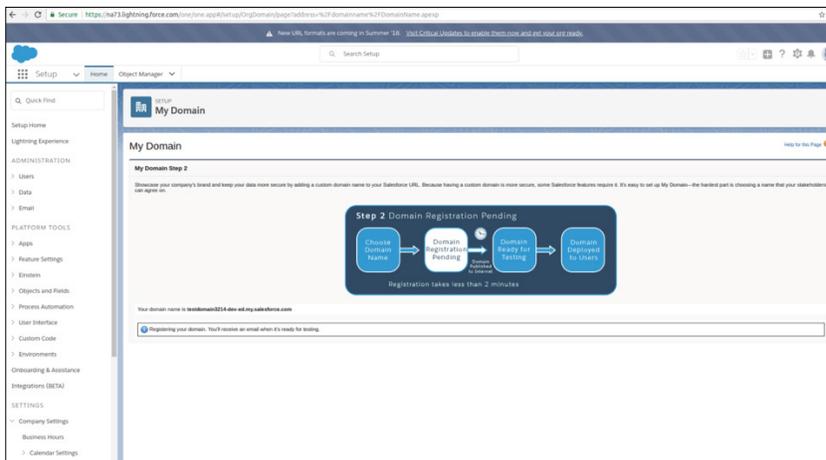
ステップ 1: 右上隅にある「セットアップ」をクリックしてください。

ステップ 2: サイドパネルの検索フィールドで「マイドメイン」を検索し、それをクリックしてください。

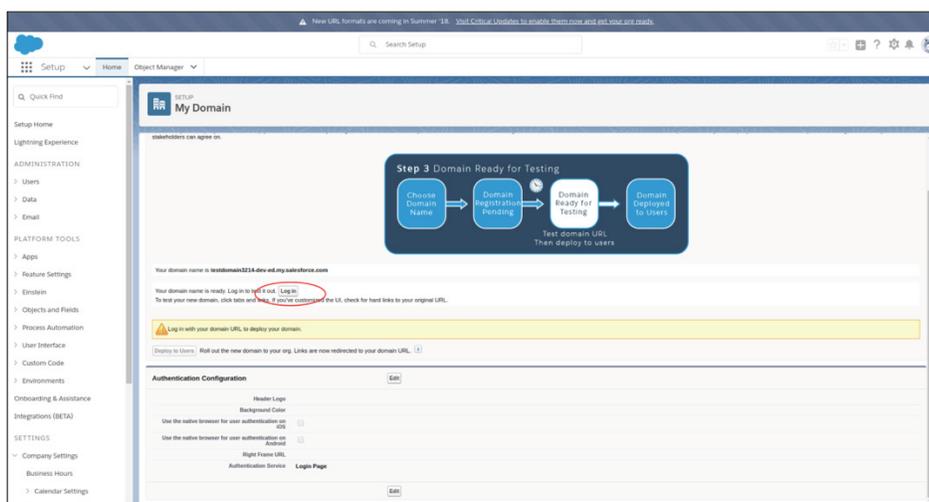


ステップ 3: カスタムドメイン名を入力し、利用可能かどうかを確認した後、「ドメイン登録」をクリックしてください。

登録には約 2~3 分かかります。完了すると、Salesforce から確認メールが届きます。



ステップ 4: 完了後、カスタムドメイン名でログインできます。



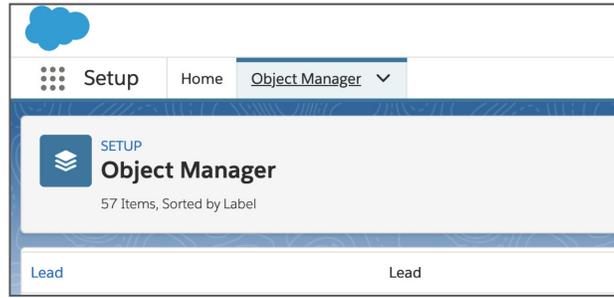
ステップ 5: ブラウザがこのページを開くことを許可するプロンプトが表示されます。

ステップ 6: アカウントのすべてのユーザーにカスタムドメインを展開するかどうかを選択できます。

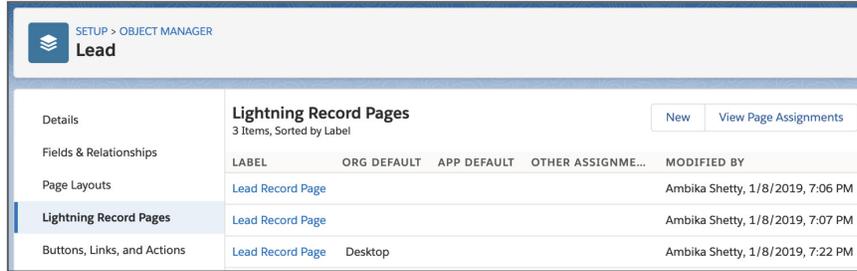
3B. リードレコードページの作成

すでにリードレコードページをお持ちの場合は次のセクションに進んでください。まだお持ちでない場合は、このセクションの手順に従ってリードレコードページを作成できます。

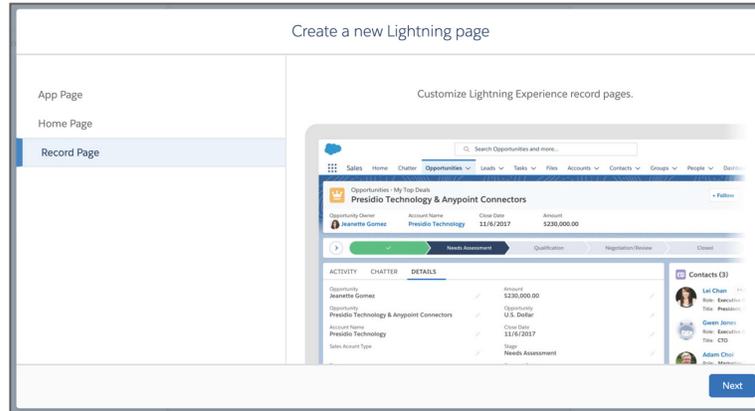
ステップ 1: オブジェクトマネージャをクリックし、スクロールダウンしてリードをクリックします。



ステップ 3: 左側のパネルで Lightning Record ページをクリックし、右側で「新規」をクリックします



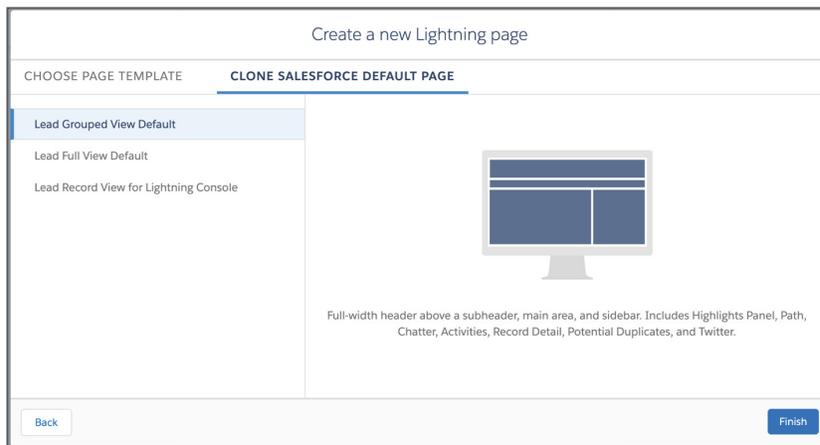
ステップ 4: ライトニングレコードページをクリックし、次に「次へ」をクリックします



ステップ 5: ラベル名を入力し、ドロップダウンから「リード」を選択します



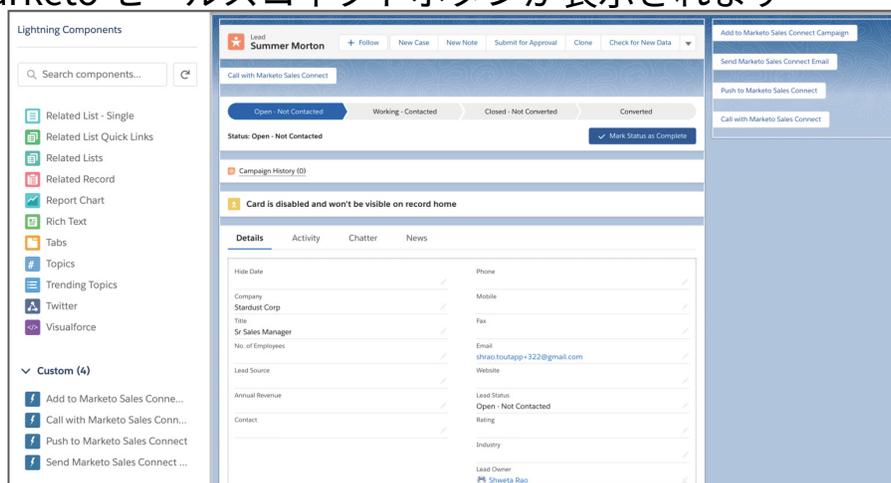
ステップ 6: 「次へ」をクリックします。「新しいライトニングページを作成」で「Salesforce デフォルトページをクローン」タブをクリックし、チームに最適なビューを選びます。「終了」をクリックします



リードレコードページを正常に追加しました。

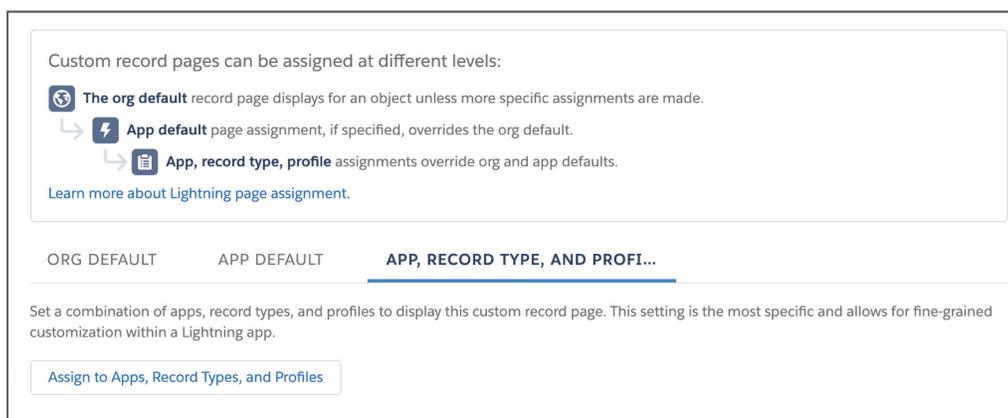
3C. リードレコードページレイアウトにセールスコネクトボタンを追加する

ステップ 1: リードレコードページを作成したら、左側のパネルの「カスタム」セクションに Marketo セールスコネクトボタンが表示されます



ステップ 2: 保存をクリックすると、このページをすべてのユーザーに対して有効化するかどうかが求められます。希望する場合は「有効化」をクリックしてください。

ステップ 3: アプリ、レコードタイプ、プロフィールタブを選択し、アプリ、レコードタイプ、プロフィールに割り当てをクリックします。



ステップ 4: アプリモーダルからセールスを選択します

ステップ 5: カスタマイズを有効にしたいプロファイルを選ぶことができます

ステップ 6: レビューアサインメントタブでプロファイルを確認し、保存をクリックします

ステップ 7: リードレコードページにボタンを追加しました

同じ手順で、コンタクト、アカウント、オポチュニティページにもボタンを追加できます。

3D. ADD SALES CONNECT FIELDS TO LEAD RECORD PAGE LAYOUTS

Sales Connect のエンゲージメントデータを正確に報告するために、タイプフィールドを含むすべてのカスタム Sales Connect フィールドをタスクページレイアウトに追加してください。これをチームの Salesforce アカウントに設定する手順に従ってください。

ステップ 1: Salesforce セットアップページに移動します。オブジェクトマネージャをクリックします。スクロールして「リード」をクリックします。

ステップ 2: 左側のパネルでページレイアウトをクリックします。リードレイアウトをクリックします。

SETUP > OBJECT MANAGER
Lead

Details
Fields & Relationships
Page Layouts
Lightning Record Pages
Buttons, Links, and Actions
Compact Layouts
Field Sets
Object Limits

Page Layouts
4 Items, Sorted by Page Layout Name
Quick Find New Page Layout Assignment

PAGE LAYOUT NAME	CREATED BY	MODIFIED BY
Lead (Marketing) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Sales) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead (Support) Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 6/6/2019, 12:33 PM
Lead Layout	Shweta Rao, 11/9/2017, 2:01 PM	Ambika Shetty, 7/24/2019, 9:13 PM

ステップ 3: マルケトセールスコネクットのフィールドを別のセクションとして追加するか、既存のセクションに追加することができます

ステップ 4: クイック検索フィールドで「MSC」を検索すると、すべての MSC フィールドが表示されます。それらを新しく作成したセクションまたは既存のセクションにドラッグ&ドロップできます

ステップ 5: 「クイックセーブ」をクリックしてください

ステップ 6: 新しく追加したフィールドを確認できます。既存のセクションに追加した場合、ここで確認できます

Sales Home Opportunities Leads Tasks Files Accounts Contacts Campaigns Dashboard

Address

▼ MSE Fields

MSC - Current Sales Campaign	MSC - Last Marketing Engagement Desc
MSC - Last Marketing Engagement Date	MSC - Last Marketing Engagement Source
MSC - Last Marketing Engagement	MSC - Last Marketing Engagement Type
MSC - Last Activity by Sales	MSC - Last Replied
MSC - Last Sales Engagement	MSC - Opt Out

同じ手順で、連絡先、アカウント、および機会に対しても行うことができます。

3E. 営業コネクットフィールドを活動履歴に追加する

ステップ 1: 設定アイコンをクリックし、「ページオブジェクト編集」を選択します

オブジェクトマネージャーをクリックします。下にスクロールして「リード」をクリックします。

左側のパネルでページレイアウトをクリックし、リードレイアウトをクリックします。

ステップ 2: ページの下までスクロールして活動履歴関連リストセクションに移動し、レンチアイコンをクリックします。

ステップ 3: スパナーアイコンをクリックすると、「関連リストプロパティ - 活動履歴」が表示されます。MSC フィールドを選択し、「追加」をクリックします。「OK」をクリックします。

セールスコネクットのヒント: Salesforce では、活動履歴の関連リストビューに 10 列のみ表示できます。すべてのセールスコネクットフィールドを単一ビューで表示することはできませんが、すべてのセールスコネクットフィールドを報告することができます。

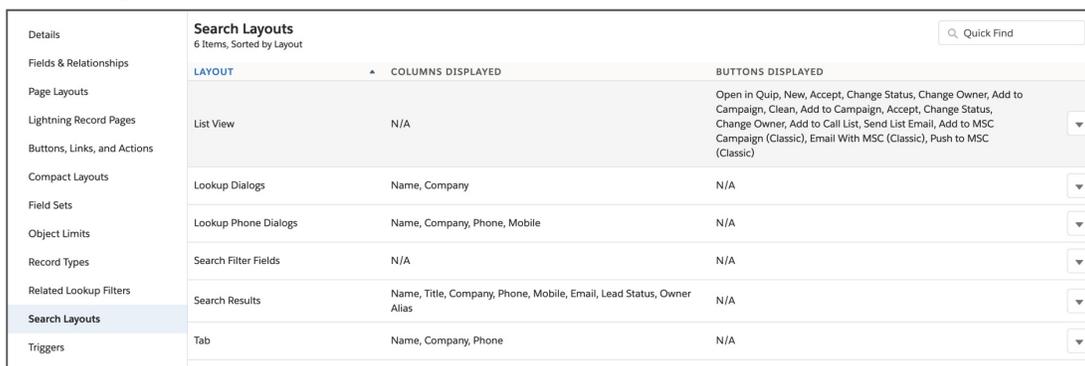
アクティビティ履歴には、以下の Sales Connect フィールドを含めることをお勧めします：
タイプ、Sales Connect クリック済み、Sales Connect 閲覧済み、Sales Connect 返信済み。

ステップ 4: リードページの操作が終わったら「保存」をクリックしてください。

ステップ 5: コンタクト、アカウント、オポチュニティページレイアウトに対してステップ 1 から 4 を繰り返してください。

3F. セールスコネクトボタンをリードリストビューに追加する (バルク操作)

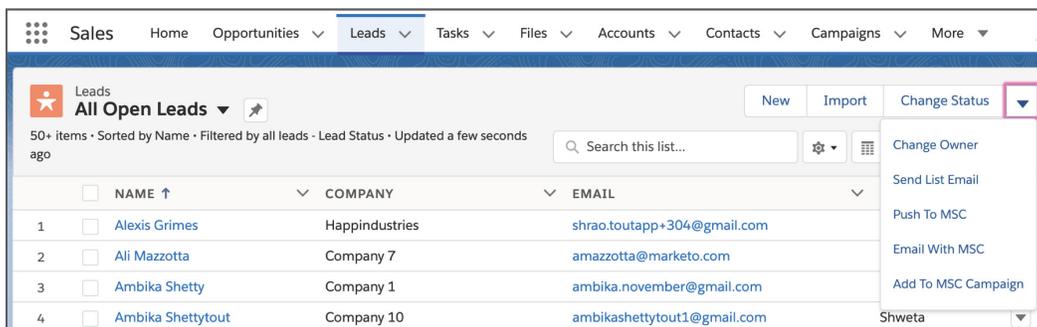
ステップ 1: Salesforce のセットアップページに移動します。オブジェクトマネージャーをクリックし、「リード」をスクロールして選択します。検索レイアウトを選んでください。



Details	Search Layouts		Quick Find
	6 Items, Sorted by Layout		
Fields & Relationships	LAYOUT	COLUMNS DISPLAYED	BUTTONS DISPLAYED
Page Layouts			Open in Quip, New, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Campaign, Clean, Add to Campaign, Accept, Change Status, Change Owner, Add to Call List, Send List Email, Add to MSC Campaign (Classic), Email With MSC (Classic), Push to MSC (Classic)
Lightning Record Pages	List View	N/A	
Buttons, Links, and Actions			
Compact Layouts	Lookup Dialogs	Name, Company	N/A
Field Sets			
Object Limits	Lookup Phone Dialogs	Name, Company, Phone, Mobile	N/A
Record Types	Search Filter Fields	N/A	N/A
Related Lookup Filters	Search Results	Name, Title, Company, Phone, Mobile, Email, Lead Status, Owner Alias	N/A
Search Layouts	Tab	Name, Company, Phone	N/A
Triggers			

ステップ 2: リストビューの右側にある編集をクリックしてください。

ステップ 3: 次に、MSC キャンペーンへの追加、MSC キャンペーンでのメール送信、MSC へのプッシュオプションを選択し、追加をクリックします。完了したら保存をクリックしてください。



NAME ↑	COMPANY	EMAIL
<input type="checkbox"/> Alexis Grimes	Happindustries	shrao.toutapp+304@gmail.com
<input type="checkbox"/> Ali Mazzotta	Company 7	amazotta@marketo.com
<input type="checkbox"/> Ambika Shetty	Company 1	ambika.november@gmail.com
<input type="checkbox"/> Ambika Shettytout	Company 10	ambikashettytout1@gmail.com

👍 おめでとうございます。チームのリードビュー Salesforce アカウントで Sales Connect 機能の構築が完了しました。Contact View でも同様のプロセスを行うことができます。ガイドの次のセクションでは、チーム向けの標準レポートとダッシュボードについて説明します。

注意: 「最近表示した」リストビューでは、Salesforce Lightning でボタンをカスタマイズすることはできません。

https://help.salesforce.com/articleView?id=000331581&language=en_US&type=1&mode=1

4. 売上接続パッケージ詳細

カスタム活動フィールド	説明	タイプ	データタイプ
MSC コールローカル プレゼンス ID	ユーザーとして、MSC フォンから発信する際にローカルプレゼンスを選択できます。受信者にはローカル番号が表示されます	活動	テキスト
MSC コール録音 URL	通話は録音可能で、その録音リンクがここに記録されます	活動	テキスト
MSC キャンペーン	コンタクト / リードが参加している MSC キャンペーンの名前を記録します	活動	テキスト
MSC キャンペーン URL	MSC で作成されたキャンペーンの URL を記録します。これをクリックすると MSC のウェブアプリでキャンペーンが開きます	活動	テキスト
MSC キャンペーン現状 ステップ	コンタクト / リードがキャンペーンにいる場合、現在のステップ名を記録します	活動	テキスト
MSC メール添付ファイル 閲覧済み	メールが添付ファイル付きで送信され、その添付ファイルが受信者によって閲覧されたことを記録します	活動	チェックボックス
MSC メールクリック済み	受信者がメール内のリンクをクリックした際にチェックマークを記録します	活動	チェックボックス
MSC メール返信済み	受信者がメールに返信した際にチェックマークを記録します	活動	チェックボックス
MSC メールステータス	メールが送信済み、進行中、またはバウンスしたかを表示します (バウンスメールの追跡は使用する配信チャネルによります)	活動	テキスト
MSC メールテンプレート	リード / コンタクトに送信されたメールで使用された MSC テンプレートの名前を記録します	活動	テキスト
MSC メールテンプレート URL	MSC で作成されたテンプレートの URL を記録します。これをクリックすると MSC のウェブアプリでテンプレートが開きます	活動	テキスト
MSC メール URL	この URL をクリックすると、MSC のコマンドセンターが開き、送信済みのメールを確認できる人物詳細ビューの履歴タブが表示されます。	活動	テキスト
MSC メール閲覧履歴	受信者がメールを閲覧した際にチェックマークが記録されます。	活動	チェックボックス

MSC 集計ログフィールド	説明	タイプ	データタイプ
MSC -最後のマーケティングエンゲージメント	マーケティングからの最後の受信エンゲージメント	アカウント 連絡先	データ と時間
MSC -最後のマーケティングエンゲージメント 日付	マーケティングからのエンゲージメントのタイムスタンプ	リード機会 アカウント 連絡先 リード機会	データ と時間
MSC -最後のマーケティングエンゲージメント 概要	エンゲージメントの説明	アカウント 連絡先 リード機会	テキスト
MSC -最後のマーケティングエンゲージメント ソース	マーケティングエンゲージメントのソース	アカウント 連絡先 リード機会	テキスト

MSC - 最終マーケティング活動タイプ	活動の種類。例：ウェブ活動	アカウントリード 機会の連絡先 アカウント	テキスト
MSC - 販売による最終活動	営業チームによる最終のアウトゴーイング活動	コンタクト リード オポチュニティ アカウント	データと時間
MSC - 最終返信	営業メールへの最後の返信	コンタクト リード オポチュニティ アカウント	データと時間
MSC - 現在の営業キャンペーン	コンタクト/リードが参加しているMSC キャンペーンの名前を記録	コンタクト リード オポチュニティ アカウント	テキスト
MSC - 最後の営業接続	営業からの最後の受信エンゲージメント	コンタクト リード オポチュニティ アカウント	データと時間
MSC - オプトアウト	オプトアウトフィールド	コンタクト リード オポチュニティ アカウント	チェックボックス

MSC ボタン	説明	種別 アカ
MSC メールを送信	Salesforce から営業のメールを送信	アカウント コンタクト リード 機会 コンタクト
MSC キャンペーンに追加	Salesforce から MSC キャンペーンに追加	リード コンタクト
MSC にプッシュ	Salesforce から MSC にコンタクトをプッシュ	リード コンタクト
MSC と通話	Salesforce から営業電話をかける	コンタクト リード リード

MSC 一括アクションボタン	説明	種別 コンタクト リード アカ
MSC キャンペーンに追加	Salesforce から MSC キャンペーンに追加	アカウント* 機会* コンタクト リード アカウント*
MSC にプッシュ	Salesforce から MSC にコンタクトをプッシュ	機会*

MSC とのメール	Salesforce から MSC へのメール	リードアカ ウント * オポ チュニティ *
-----------	-------------------------	------------------------------

* アカウント / オポチュニティから最初のリードまたはコンタクトのみが対象になります

5A. SALES CONNECT と SALESFORCE アカウント設定

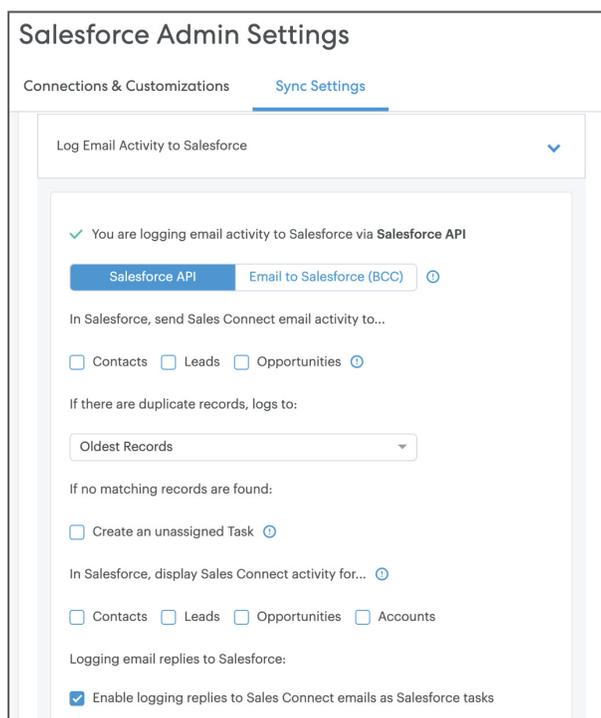
Salesforce で Sales Connect の体験を設定したので、Sales Connect アカウントにアクセスしましょう。

すべての Sales Connect ユーザーは、自分の Salesforce アカウントに接続する必要があります。アカウント設定に関して、各ユーザーは自分自身で設定を行うことができますし、管理者が設定をオーバーライドしてサブスクリプション全体の設定を行うことも可能です。(次のセクション)

Sales Connect のヒント : デフォルト設定は推奨されています。
ユーザーが利用できる各設定を見ていきましょう。

API を通じたメール活動のログ記録

API を通じて Salesforce にメール活動をログすることをお勧めします。API を用いてメール活動を Salesforce にログするためには、Salesforce の Enterprise Edition または Professional Edition (Web Services API を通じてインテグレーションを購入した場合) が必要です。



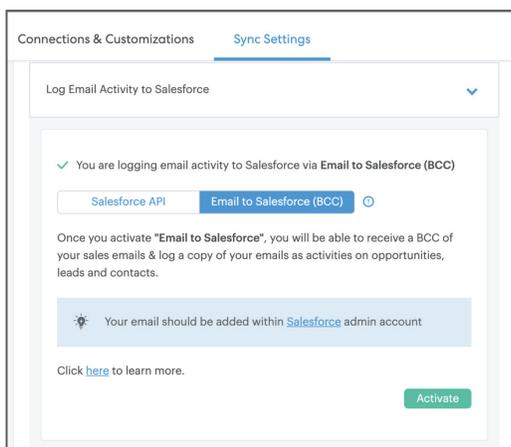
Salesforce へのメール活動を API でログする場合、Sales Connect で調整できる設定がいくつかあります。

1. メールの活動を商談、リード、コンタクトに送信する設定があります。すべてのオプションで Salesforce にメール活動を送信することをお勧めします。
2. 重複するコンタクトやリードの記録がある場合、活動をすべての記録、最古の記録、最も活動がある記録にログすることができます。最も活動がある記録を選ぶことをお勧めします。
3. 一致する記録が見つからない場合、未割り当てのタスクを作成するオプションをオンにすることができます。このタスクは Salesforce のホームページの「マイタスク」セクションに表示されます。担当者のワークフローを通じて、このオプションが適切かどうかを決定してください。
4. Sales Connect メールへの返信を Salesforce タスクとしてログすることができます。チームが同じ活動同期設定を使用したい場合、これらの設定は Sales Connect マスター管理者によって上書きされることがあります。

Sales Connect のヒント : 選択する API 設定が Salesforce のメール関連設定と一致していることを確認してください。

BCC によるメール活動の記録

BCC によってメール活動を記録するには、まず Salesforce のメールアドレスを取得する必要があります。「マイ BCC アドレスを取得」をクリックしてください。もしメールアドレスが取得できない場合は、Salesforce から直接取得できます。(マイ設定 > メール > Salesforce へのマイメールを参照してください。このアドレスをコピーし、Sales Connect アカウントの BCC フィールドに貼り付けてください。



Sales Connect のヒント : Salesforce 管理者として、チームが BCC でメール活動を記録できるようにするために「Salesforce へのマイメール」をすべてのユーザーに対して有効にする必要があります。

Salesforce から Sales Connect への機会の同期

Sales Connect と機会を同期することで、次のことが可能になります :

- 取引が成立した際にセールスゴングを鳴らして祝福し共有しましょう。ゴングを鳴らすことで Sales Connect が機会のステージを更新します。
- 取引を成立させるために必要なメールの数、機会の年齢、取引サイズについてのインサイトがあります。
- 機会が活発になるタイミングを確認するためのヒートマップを持ちましょう。
- Sales Connect と Chrome 拡張機能を使用して、どこからでもパイプラインを更新。
- この設定を有効にすると API の制限に影響がありますのでご注意ください。
- タスクの同期設定 - この設定を有効にすると、Salesforce と Sales Connect の間で双方向の同期が作成されます。Sales Connect で作成、編集、完了、または削除されたものはすべて Salesforce に反映されます。Salesforce で作成、編集、完了、または削除されたものはすべて Sales Connect に反映されます。この同期は約 10 分で表示されます。設定を有効にすると API の制限に影響がありますのでご注意ください。

ステップ 5: すべての設定を調整したら、「保存」をクリックします。

Sales Connect Outbox を追加

Sales Connect Outbox は、チームメンバーが Salesforce から直接 Sales Connect のすべてに迅速にアクセスできるようにします。Sales Connect Outbox を通じて、ユーザーはメールテンプレートを作成およびレビューし、グループメールを送信し、キャンペーンを作成し、Command Center で日々の優先事項を管理できます。これらの手順に従って、Sales Connect Outbox を Salesforce アカウントに追加してください。すべての担当者がこの設定を行っていることを確認してください。

ステップ 1: Salesforce アカウントで、画面上部のプラスタブをクリックします。

ステップ 2: 次に、「タブをカスタマイズ」をクリックして、デフォルト表示に新しいタブを追加します。

ステップ 3: 「タブをカスタマイズ」画面で、左側のペインから「Sales Connect Outbox」を選択します。追加矢印をクリックして右側に移動させます。完了したら「保存」をクリックします。

Sales Connect のヒント: 営業担当者が Salesforce タブに Sales Connect Outbox を追加するオプションが表示されない場合、それは Salesforce の権限に関連している可能性があります。この場合、管理者として最初に Sales Connect Outbox をセットアップすることをお勧めします。そうすれば、チームメンバーが自分のアカウントに Sales Connect Outbox を追加できます。

5B. SALES CONNECT ACCOUNT ADMIN SETTINGS

Sales Connect のマスター管理者は、Sales Connect 内でチームの Salesforce 設定の一部を構成するオプションがあります。<https://Sales Connect.com/next#settings/admin> にアクセスし、Salesforce 設定セクションを確認してください。