

Sales Cloudマーケティングダッシュボード

ROIを実証するダッシュボードでマーケティングに弾みをつける

マーケターの多くがデータにもとづいて判断したいと試行錯誤していますが、そこには障害があります。その原因には、深く分析するためのトレーニング受けていなかったり、重大なKPIの知識や、すでにSalesforceにある有意義なデータをとらえるノウハウがなかったりすることがあります。マーケティングレポートおよびダッシュボードのアクセラレータでは、組織で最重視しているKPIの特定と追跡のほか、データを重視したダッシュボード設計についてサポートします。これは、営業が求めている質の高いリードの獲得に役立ちます。

期待できる効果

- ・パイプライン (ROI) に対するリードの影響を評価
- ・当月や当該四半期の上位案件をリードソース別に分析
- ・リソースを効果的にリードソースに振り分け、パイプラインにプラスの影響をもたらす
- ・追加リソースを投入すべき商談を特定し、リードサイクルを最小化

サービスの仕組み

認定スペシャリストが、所定の期間（通常3～4週間）で次のプロセスの実施を支援します。

ディスカバリ

- ・チームが求める重要なデータとKPIの洗い出しを支援
- ・現在の実装および利用状況を確認
- ・測定可能な成功基準の確認と確定

分析/開発

- ・ダッシュボードの構築
- ・具体的なニーズに合わせたレポートの設定

成果

- ・1つのダッシュボードで最大20のコンポーネントまたは基本となるレポートを管理
- ・明らかになった事項と推奨事項の確認

追加情報

目標

収益の拡大

対象ユーザー

大きな効果があるキャンペーン、リードソース、その他の重要指標のデータを分かりやすい表示で確認したいマーケティングマネージャーの方

前提条件

- ・マーケティング部門のエグゼクティブが、Sales Cloudにある関連データを使ってリードから販売へのプロセスを定義できる
- ・直販販売モデルを採用している企業で、マーケティングプロセスが定義されている
- ・ダッシュボードを構築するSalesforce組織とデータにアクセスできる

弊社営業担当またはサクセスチームに、お気軽にお問い合わせください。CRMを速やかに成功させる方法をご説明いたします。

株式会社セールスフォース・ドットコム
東京都千代田区丸の内2-7-2
JPタワー12階
TEL: 0120-733-257 | 03-4222-1000
www.salesforce.com/jp/services-training/add-ons/accelerators/

グローバルオフィス
米国本社 +1-800-667-6389
南米 +1-415-536-4606
アジア太平洋 +65-6302-5700
欧州/中東/アフリカ +4121-6953700

