



## 新機能ご紹介

2007年12月14日

株式会社セールスフォース・ドットコム

このドキュメントやプレスリリースなどでご紹介している未提供のサービスおよび機能は、現時点ではまだご利用いただけません。  
また、将来必ずご提供される保証もございません。  
弊社サービスの購入をご検討中のお客様は、既に提供されている機能をご覧ください、ご購入を決定していただけますよう、お願い申し上げます。



salesforce.com  
Success On Demand™

- **ご注意:** この資料はドラフト版です。Winter'08で提供される機能、ブランド、名称が変更される場合がございます。ご了承ください。

## Winter '08 新機能一覧

 <p>platform as a service</p>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <a href="#">オンライン編集</a></li> <li>▪ <a href="#">タギング</a></li> <li>▪ <a href="#">関連情報に基づいたビジネスルール</a></li> <li>▪ <a href="#">システムログ</a></li> <li>▪ <a href="#">Salesforce-to-Salesforce</a></li> <li>▪ <a href="#">その他の機能強化</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <a href="#">売上予測の代理管理</a></li> <li>▪ <a href="#">取引先と取引先責任者の項目履歴管理</a></li> <li>▪ <a href="#">複数ユーザへのToDo</a></li> <li>▪ <a href="#">その他の機能強化</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <a href="#">カスタマーポータル</a></li> </ul>
		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <a href="#">Salesforce Ideas</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <a href="#">キャンペーンの共有</a></li> <li>▪ <a href="#">キャンペーン階層</a></li> <li>▪ <a href="#">キャンペーンレポートの機能強化</a></li> </ul>	

\* Feature names are as of 10/5 and subject to change.



salesforce.com  
Success On Demand

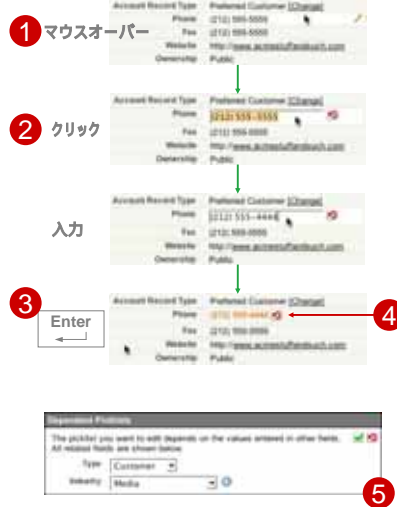
*force.com*<sup>™</sup>  
platform as a service



sales*force.com*<sup>®</sup>  
Success On Demand<sup>™</sup>

## インライン編集 (正式リリース - すべてのEdition)

- 1) **わかりやすいインジケータ** - 編集可能な項目にはマウスオーバー時に色が変わり、鉛筆マークが表示されます。編集不可の項目にはマウスオーバー時に鍵マークが表示されます。
- 2) **ダブルクリックで編集** - 項目の値をダブルクリックして項目を編集モードにします。
- 3) **ショートカットキー** - EnterキーとEscキーのショートカットキーを利用して、確定/キャンセルできます。
- 4) **編集の取り消し** - 取り消しアイコンを使用して簡単に変更を取り消すことができます。
- 5) **連動項目に対応** - 連動項目の制御選択リストおよび連動選択リストでは、データの整合性を保った編集が可能です。



### 【機能概要】

レコード詳細ページでデータを直接編集できます。編集ページへの遷移が不要になり、すばやく簡単にデータのメンテナンスを行うことができます。

### 【ご確認方法】 システム管理者による設定が必要です。

設定 > カスタマイズ > ユーザインターフェース

インライン編集の有効化(Enable Inline Editing)をオンにします。

各レコードの詳細ページで上記1～5の機能をご確認いただけます。

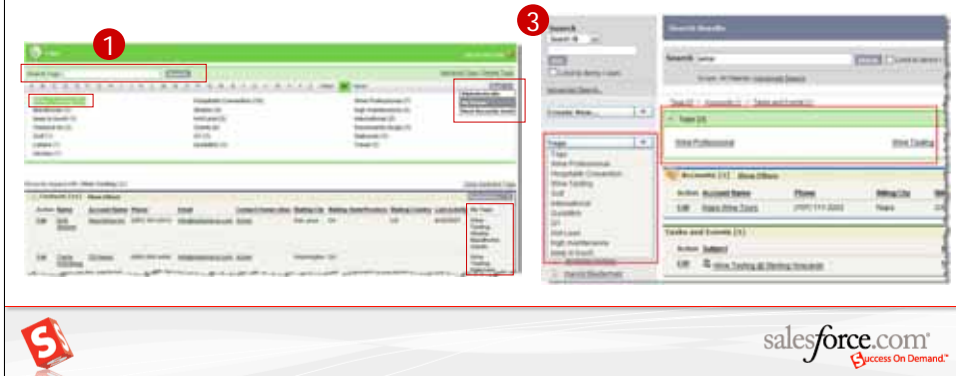
### 【留意事項】

以下の機能は対象外です。

- リストビュー
- 関連リスト
- レポート結果
- 検索結果
- アクセシビリティモード

## タギング (正式リリース - すべてのEdition)

- 1) **ユーザ独自のデータ管理** - エンドユーザがタグ名を作成してレコードに適用し、独自のデータ管理をすることができます。
- 2) **複数オブジェクト間のデータグループ** - リレーション関係のない複数のオブジェクトから、タグを適用したレコードのリストを簡単に表示することができます。
- 3) **スピーディで容易な操作** - サイドバー検索や高度な検索を利用して条件に適合したタグを検索できます。



### 【機能概要】

各ユーザが独自のタグを作成し、参照権限のあるレコードに適用できます。タグによるレコードの表示や検索、またタグの更新、マージ、削除が可能です。

### 【確認方法】 システム管理者による設定が必要です。

有効化

設定 > カスタマイズ > タグ (Tags) で 個人タグの有効化 (Enable Personal Tags) をオンにすると、各詳細ページのヘッダー部分にタグセクションが追加されます。また以下の詳細設定をします。

ロドキュメント、メモ、レポートの詳細ページにタグセクションの表示

タグセクションを表示するページレイアウトの選択

個人タグの追加

[個人タグの追加 (Add Personal Tags)] (すでにタグが設定されている場合は[個人タグの編集 (Edit Personal Tags)]) をクリックして、タグ名を追加します。カンマで区切って複数追加できます。

個人タグの管理

□[個人タグ (Personal Tags)] をクリックすると、すべての個人タグを参照できます。

□タグ名をクリックすると、適用しているレコードが表示されます。

□Ctrlキーを押しながら別のタグ名をクリックすると、タグを複数選択できます。

□タグ名を選択してから [個人タグの名称変更 (Rename Personal Tags)] をクリックすると、タグ名を変更できます。

### 【留意事項】

□Winter 08では、非公開の個人タグのみご利用いただけます。自分が設定したタグおよびレコードの適用のみ参照できます。組織内の他のユーザとの共有は、次期リリースでの提供を予定しております。

□ほぼすべてのオブジェクトでご利用いただけますが、一部例外がございます。詳細はリリースノートをご覧ください。

□ポータルでは利用できません。

はじめに戻る

## 関連情報に基づいたビジネスルール (すべてのEdition)

- 1) **親レコードの値の参照** - アラートやワークフローのトリガ条件で親レコードの項目の値を参照できます。
- 2) **ワークフローの項目自動更新** - 親レコードの項目の値に基づいてワークフローの項目自動更新を実行し、ビジネスポリシーの遵守をサポートします。

Formula Value (Date) =  
CASE(1, IF (ISPICKVAL (Account.Support\_Level\_\_c, "Basic"), 1, 0), Today() + 30,  
IF (ISPICKVAL (Account.Support\_Level\_\_c, "Standard"), 1, 0), Today() + 14,  
IF (ISPICKVAL (Account.Support\_Level\_\_c, "Premium"), 1, 0), Today() + 7, 0)

Additional Information	
Status	New
Case Origin	Phone
Priority	High
Target Resolution	9/21/2007
Date	
Subject	Technical Issue

**Case # 00001005: Technical issues with widget ABC has been created for Account: salesforce.com.**  
Admin User [mrcotton@salesforce.com]  
To: Mary Scotton  
\*\*\* CASE ALERT \*\*\*

The following case has been created for one of your Top Accounts:  
Company: salesforce.com  
Case: 00001005: Technical issues with widget ABC  
Owner:

Click on the link to access the case: <https://na1-blitz02.scm.salesforce.com/500D00000003Z9z5>

### 【機能概要】

主従関係または参照関係の親オブジェクト情報を条件にしたビジネスルールを構築できます。

### 【ご確認方法】 システム管理者がルールを作成する必要があります。

以下の箇所の差し込み項目でご利用いただけます。[項目の挿入 (InsertField)]ボタンをクリックし、ダイアログで「>」のついている項目を選択すると、参照先の情報を選択できます。

□入力規則

□ワークフロールール、項目自動更新の新規項目値の数式

□承認プロセスの開始条件、ステップ条件

□ケースの割り当てルール、ケースのエスカレーションルール、ケースの自動レスポンスルール

□リードの割り当てルール、リードの自動レスポンスルール

### 【留意事項】

□以下の箇所ではご利用いただけません。

○カスタム数式項目(リクエストを多数いただいております、現在開発中です。)

○デフォルト値

○カスタムボタンとカスタムリンク

○カスタム S-コントロール

○Webタブ

○レポートのカスタム計算項目

□2階層以上の項目の参照はできません。たとえば、商談品目に関するルールで取引先の項目を参照することはできません。

□所有者項目は参照できません。たとえば、商談に関するルールで商談所有者のユーザ情報を参照できません。

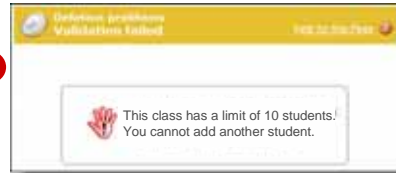
□活動の名前・関連先項目は参照できません。たとえば、ToDoや行動のルールで取引先や取引先責任者の項目を参照できません。

□ご利用いただける箇所はエディションで提供されている機能により異なります。7

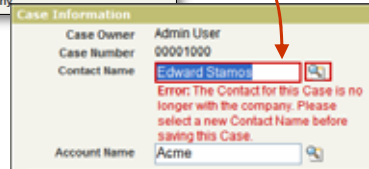
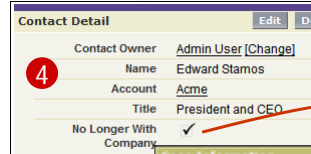
## 関連情報に基づいたビジネスルール (すべてのEdition)

- 3) **積み上げ集計項目の条件** - たとえば、[講座-参加者]のオブジェクトリレーションで参加人数を積み上げ項目で管理している場合、定員以上の参加者を登録しないよう入力規則で制御できます。
- 4) **入力規則での利用** - 親レコードの値(状況、フェーズなど)に基づいて子レコードの更新を制御することができます。

3



4



# システムログ (正式リリース)

- 1) **サイト上で自動化プロセスのログを確認** - 割り当てルール、自動レスポンスルール、エスカレーションルール、ワークフロールール、承認プロセス、Apexコードで自動化したプロセスのリアルタイムログをサイト上で確認できます。(PE、EE、UE、DE)
- 2) **特定ユーザのログ管理** - 特定のユーザのビジネスプロセスのログを管理してログファイルを作成できます。(PE、EE、UE、DE)



## 【機能概要】

ワークフローや承認プロセスなどで自動化したビジネスプロセスの詳細ログを提供します。

**【ご確認方法】** 設定 > 監視でのログ管理はシステム管理者による設定が必要です。

デバッグログのリアルタイム参照

1. 'すべてのデータの参照' 権限があるユーザとしてログイン
2. ページ右上の 'Apexログ' をクリック
3. 任意のレコードを保存

ユーザに対する有効化

1. 設定 > 監視 > Apexログの監視
2. [新規] をクリックして有効化するユーザを選択

ユーザのログの参照

1. 設定 > 監視 > Apexログの監視
2. [Apexコードログ] セクションで [参照] をクリック

# Salesforce-to-Salesforce (S2S)

接続の受入: GE, PE, EE, UE  
 接続の招待: EE, UE (有料オプション)

1) 簡単に他のSalesforce組織に接続 – Salesforce内の情報とリンクして接続情報の設定をし、自社ブランドの電子メールテンプレートを利用して他組織に接続の招待を送信できます。

2) 接続内容のカスタマイズ – レコードを共有オブジェクトと項目を指定します。

3) 更新データの同期 – 両組織における更新データの同期をほぼリアルタイムで行います。



salesforce.com  
 Success On Demand™

## 【機能概要】

他のSalesforce組織と、リード・商談・カスタムオブジェクトを共有し、共有している情報の更新をほぼリアルタイムで取得できます。

**【ご確認方法】** 接続を招待する組織でConnection ライセンスをご購入いただく必要があり、またシステム管理者による設定が必要です。

接続を招待する組織で、

設定 > カスタマイズ > ネットワーク > 設定で有効化します。

電子メールテンプレートをカスタマイズします。

アプリケーションで「接続」タブを利用できるように設定します。

[接続] > [新規]より名前と接続先の取引先責任者および接続の担当者を指定して新規作成します。

[公開オブジェクト(Published Objects)]で公開するオブジェクトと項目を選択します。

招待を受信した取引先責任者は、

記載されているURLリンクをクリックし、自分の組織にログインして接続タブで接続状況を確認します。

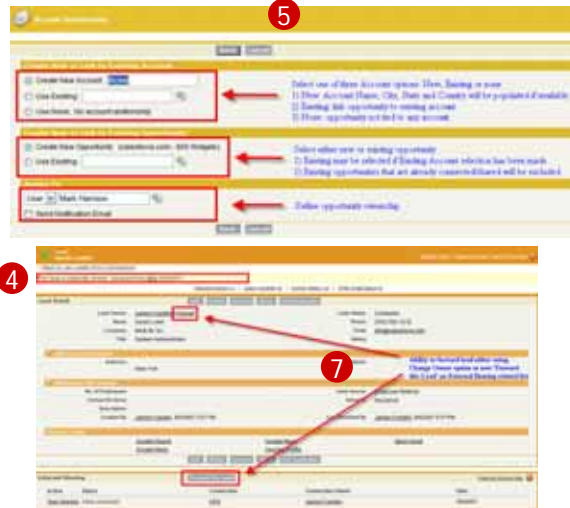
[登録オブジェクト(Subscribed Objects)]で公開アイテムから受け入れるアイテムを登録します。

招待した組織に自分の組織の情報を公開する場合は、[公開オブジェクト(Published Objects)]で公開するオブジェクトと項目を選択します。(これにより招待した組織も登録オブジェクトの設定が可能になります。)

## Salesforce-to-Salesforce (S2S)

接続の受入: GE, PE, EE, UE  
 接続の招待: EE, UE (有料オプション)

- 4) **リードの共有** - リードレコードを共有し、両接続組織での更新情報を共有できます。
- 5) **商談の共有** - 商談レコードを共有し、フェーズの履歴関連リストで接続による金額・確度・完了予定日・フェーズの更新を確認できます。
- 6) **カスタムオブジェクトの共有** - カスタムオブジェクトを共有し、両接続組織での更新情報を共有できます。
- 7) **レコードの送信** - 複数の接続組織にレコードを送信(共有公開)できます。そのうち1組織のみ引き受けることができます。



### 【ご確認方法】

レコードの公開 - 2通りの方法があります。

所有者を接続キューに変更 事前に接続を格納したキューを新規作成し、所有者にそのキューを割り当てると接続先の組織に公開されます。

外部共有関連リストからレコードの送信ボタンをクリックし、公開先の接続を選択します。

レコードの受け入れ

各オブジェクトのタブにある公開レコードのビューを参照して受け入れます。

## Salesforce-to-Salesforce (S2S)

接続の受入: GE, PE, EE, UE  
 接続の招待: EE, UE (有料オプション)

8) 選択リスト値の対応付け – 時組織と他組織の選択リスト値の対応付けができます。

9) 関連リストとレポートでの確認 – 履歴の関連リストとレポートに [接続] 項目が追加されます。

10) ワークフローの利用 – 接続名をApexルールのトリガ条件に利用できます。

8



9



### 【留意事項】

- リード、商談以外の標準オブジェクトは共有できません。
- 数式項目、参照項目、APIで更新できない項目は公開/できません。
- 商談商品は公開/更新できません。
- 各レコード1接続のみ共有を受け入れることができます。
- 接続の一括招待はできません。
- 公開した項目や接続の詳細は、APIで編集できません。またAPIで接続の開始/終了をすることはできません。
- 自動受入機能はありません。レコードの受け入れ操作が必要です。
- 外部共有データのビューと一般のタブのビューは統合できません。
- カスタムオブジェクトは、取引先と主従関係でない限り、受入時に取引先を関連付けられません。

## その他の Force.com 機能拡張

(正式リリース - 注記以外はすべてのEdition)

### 詳細

1. [商談 - 商談品目] の標準リレーションにおける商談の積み上げ集計項目をご利用いただけます。
2. カスタム項目の新しいデータ型として「**暗号化型**」が追加されます。データベースに暗号化をして格納し、ユーザインターフェース上でマスク表示します。  
\* EE, UE, DE のみ  
\* リクエストにより機能をご提供いたします。サポートデスクまでお問い合わせください。
3. データのフォーマットをするUPPER、LOWER、LPAD、RPAD関数が追加されます。



### 1. 商談の積み上げ項目について

商談品目の金額の値を商談レコードに集計します。

### 2. 暗号化項目について

カード番号などにご利用いただけます。

### 3. 新規関数について

□UPPER: 指定の文字を大文字に変換します。

□LOWER: 指定の文字を小文字に変換します。

□LPAD: “Left Pad” - テキストの左側に特定の文字またはブランクを挿入します。

□RPAD: “Right Pad” --テキストの右側に特定の文字またはブランクを挿入します。

#### 【ご確認方法】 システム管理者による設定が必要です。

1. 設定 > カスタマイズ > 商談 > 項目 > 新規カスタム項目 > 積み上げ集計

「商談商品」オブジェクトを選択できます。

2. 設定 > カスタマイズ > 商談 > 項目 > 新規カスタム項目 > 暗号化

3. 設定 > カスタマイズ > 商談 > 項目 > 新規カスタム項目 > 数式 > 高度な数式 など  
各数式ビルダの関数をご確認ください。

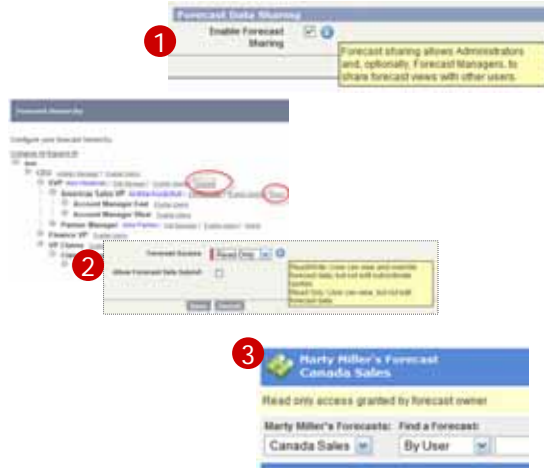


salesforce.com  
Success On Demand™

# 売上予測の代理管理

(正式リリース - PE, EE, UE, DE)

- 1) **売上予測データの共有** - 売上予測データをシステム管理者または売上予測マネージャが共有設定できます。
- 2) **売上予測マネージャによる共有** - 各売上予測マネージャが自分の売上予測情報の共有設定をすることができます。
- 3) **売上予測の代理管理** - 共有先のユーザは、代理売上予測マネージャとして売上予測データにアクセスできます。



salesforce.com  
Success On Demand™

## 【機能概要】

各売上予測階層で売上予測データの共有先を指定できます。  
ユーザ別の共有設定も可能です。

## 【ご確認方法】 システム管理者による設定が必要です。

有効化

設定 > カスタマイズ > 売上予測 > 設定

で売上予測を有効にし、共有の設定者としてシステム管理者のみか、あるいはシステム管理者と売上予測マネージャかを選択します。

売上階層別共有設定

設定 > カスタマイズ > 売上予測 > 売上予測階層

[共有 (Shared)]リンクより共有先を選択

ユーザ別共有設定

売上予測タブから「共有」ボタンで設定

代理マネージャとしてアクセス

売上予測タブからアクセス

## 【留意事項】

□共有ルール設定はできません。

□共有元の売上予測マネージャのロールやテリトリーが変更されても、共有先の代理マネージャの権限は自動移行されません。

□ブラウザのUIでは一度にひとつの売上予測階層しか共有設定できません。複数の売上予測階層に共有設定をする場合は、APIを利用してください。

□代理売上予測マネージャは、売上予測タブ上でアクセス権のない商談情報と売上予測を参照することができますが、売上予測タブのリンクからその商談レコードにアクセスすることはできません。

# 取引先と取引先責任者の項目履歴管理

(正式リリース - Personal Editionを除くすべてのEdition)

1) **項目の変更履歴を管理** - 取引先と取引先責任者の各オブジェクトにつき最大20項目まで変更履歴を管理できます。個人取引先を有効にしている組織では、個人取引先の項目も管理対象に指定できます。



2) **履歴の分析** - 「取引先履歴レポート」と「取引先責任者履歴レポート」が追加され、項目の変更履歴の分析にご利用いただけます。



## 【機能概要】

取引先と取引先責任者の標準項目またはカスタム項目の変更履歴を管理します。

## 【ご確認方法】 システム管理者による設定が必要です。

設定 > カスタマイズ > 取引先 または 取引先責任者 > 項目

「項目履歴管理」ボタンをクリックして、履歴管理をしたい項目にチェックし、保存します。

設定 > カスタマイズ > 取引先 または 取引先責任者 > ページレイアウト

「XXX履歴」関連リストをレイアウトに追加します。

## 【留意事項】

□各オブジェクト20項目まで設定できます。

□個人取引先機能を有効にしている組織では、

○取引先で設定できる取引先と個人取引先項目を合わせて20項目まで指定できます。

○取引先履歴レポートで分析します。取引先責任者履歴レポートには含まれません。

□数式項目、自動採番項目、積み上げ集計項目は設定できません。

□テリトリー管理機能を有効にしている組織において、取引先のテリトリー項目は設定対象外になります。

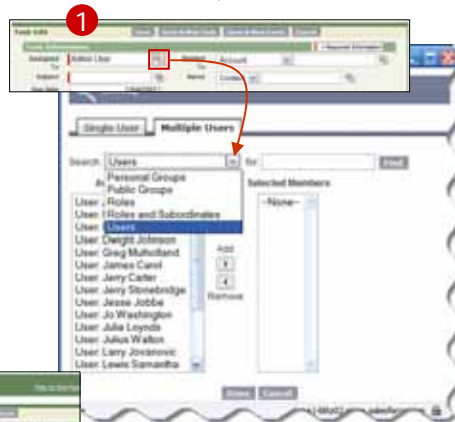
□OfflineEditionとPRMポータルには履歴関連リストが表示されません。

□履歴データは現在ディスク容量に含まれませんが、今後のリリースにて含まれるようになる予定です。

## 複数ユーザへの ToDo (正式リリース - すべての Edition)

1) 任命先ロックアップで単一ユーザまたは複数ユーザを指定 - ToDoを作成して、ユーザあるいは非公開/公開グループ・ロール・ロール&下位ロール・テリトリー & 下位テリトリーのカテゴリから複数指定できます。(単一ユーザの指定方法は変更ありません。)

2) 複数のユーザに一括保存 - 複数のユーザに対して、同じ詳細内容を記載したToDoを一度に保存できます。



### 【機能概要】

複数のユーザに対して同じToDoを一度に任命します。

各ユーザまたはロール・グループ・テリトリーなどのユーザグループを任命先に指定できます。

### 【ご確認方法】 システム管理者による設定が必要です。

有効化

設定 > カスタマイズ > 活動 > 活動設定(Activity Settings)

「複数ユーザへの ToDo を有効化」をチェック

これにより下記該当箇所のToDo作成時の任命先ロックアップで複数ユーザを指定できるようになります。

### 【利用箇所】

以下の箇所から複数ユーザへのToDoを作成できます。

サイドバーの「新規作成」、詳細ページの新規ToDoボタン、ホームページの新規ToDoボタン、新規作成ページの「保存&新規」ボタン、活動の記録、活動の記録のフォローアップToDo

□以下の機能では利用できません。

リードの取引の開始、電子メール-to-ケース、電子メール-to-ケースの自動レスポンス、差し込み印刷の活動履歴、一括差し込み印刷の活動履歴、一括メール送信、一括登録情報更新、ワークフローToDo

### 【留意事項】

□一度ToDoを作成すると、各ToDoは独立した個々のToDoになります。作成したToDoの一括変更はできません。

□「すべてのユーザ」を指定することはできません。

□セールsteamと取引先チームの指定はできません。

□ユーザ、ロール、ロール&下位ロール、テリトリー、公開グループ、非公開グループ(私のグループ)から指定できます。

□一度に作成できるToDoは100個までです。

## その他のSFA機能 (正式リリース - すべてのEdition)

### 概要

1. 設定画面以外のすべてのオブジェクトのリストビューで、「**印刷用に表示**」機能をご利用いただけます。
2. レポート実行結果画面で結果レコードが多い場合に、画面をスクロールしても**項目名ヘッダーを常に表示**します。( **表形式レポートのみ** )
3. **Safari3.0をサポート**: 2007年10月にApple社からリリース予定のSafari3.0 (Windows対応)をサポートします。



### 【ご確認方法】 システム管理者による設定が必要です。

1. 設定 > カスタマイズ > ユーザーインターフェースで[リストビューの印刷用に表示の有効化(Enable Printable List Views)]をオンにして有効化します。

ビューを表示すると右上に「印刷用に表示」リンクが表示されます。表示画面のドロップダウンリストで表示件数を選択できます(最大1000件)。

2. **デフォルトで有効提供されます**。結果件数の多いレポートを実行し、下にスクロールします。無効にする場合は、設定 > カスタマイズ > ユーザーインターフェースで[レポートヘッダーの固定表示の有効化(Enable Floating Report Headers)]をオフにします。

### 【留意事項】

- ・期間指定の換算レートが有効になっている組織では、通貨項目の積み上げ集計項目が利用できないため、取引先で商談金額の積み上げ項目を作成することはできません。
- ・リストビュー の印刷用表示はレポートのようなExcelへのエクスポートではありません。
- ・印刷用に表示画面では各オブジェクト最大1000レコードまで表示できますが、ページング機能はありません
- ・Safari2.xはサポートしません。
- ・Apple社によりSafari 3.0の正式リリースが10月から変更された場合、Winter 08でのサポートは行いません。
- ・Apple社によりSafari 3.0 のサポートプラットフォーム(MacOS, Windows, and iPhone)に変更があった場合、Apple社がOS対応アーキテクチャを変更しない限り、salesforce.comもそれに準じます。
- ・Safariでご利用いただく場合、一部インターフェースにおいて不具合が生じる可能性があります。(次期リリースにて修正される予定です。)

## その他のSFA機能 (正式リリース - PE以上)

### 概要

1. マルチ通貨有効組織において、**期間指定換算レート**を設定画面上で有効化/無効化できます。(リクエストベースの提供ではありません。)
2. **商談商品の検索レイアウト**設定ができます。表示する項目や表示件数を設定します。  
\* 商品と価格表機能はPEでは有料オプションです。
3. **カスタムレポートタイプ**のコピーができるようになります。カスタムレポートタイプの主オブジェクトにレポート、ダッシュボード、テリトリーを選択できます。



### 【留意事項】

1) マルチ通貨機能のご利用は、セールスフォース・ドットコムをサポートデスクまでお問い合わせください。また、期間指定換算レートの機能拡張はありません。

○商談以外のオブジェクトには期間指定のレートが反映されません。

○期間指定の換算レートを有効化すると、商談の積み上げ集計項目が利用できなくなります。

2) 商談商品の検索レイアウトについて、

○商談商品のカスタム項目は追加できません。(商品のカスタム項目のみ可)

○検索結果が1件以上あった場合、「私の表示項目」設定で自分の表示項目を変更することが可能です。

○この検索レイアウト設定は、商談商品および価格表の商品検索に適用されます。

3) カスタムレポートタイプについて、

○一度テリトリー機能を有効化すると、商談を主オブジェクトにしたカスタムレポートタイプは標準のロール階層ではなくテリトリー階層を参照ようになります。



salesforce.com  
Success On Demand™

# Salesforce Ideas

(12月に限定リリース予定 PE以上有料オプション)

- 1) **アイデアの公表** - タイトル、詳細、カテゴリを設定してアイデアを記録します。人気があり新しいアイデアの順に表示されます。
- 2) **アイデアの投票** - 各ユーザがひとつのアイデアにつき1票投票できます。投票するユーザ数が多ければ多いほどそのアイデアのスコアが高くなります。
- 3) **コメントの追加** - アイデアに対してコメントを追加し、他のユーザとディスカッションすることができます。
- 4) **カスタマーポータルへ公開** - カスタマーポータル上に公開して、ポータルコミュニティとアイデア情報を共有できます。



## 【機能概要】

ビジネスを改革するフィードバックやアイデアなどを、パートナー・顧客・社員から収集します。

【ご確認方法】 リクエストベースで限定提供いたします。システム管理者による設定が必要です。

## 【留意事項】

- ユーザインターフェースのカスタマイズはできません。
- 一般のWebサイト上に公開できません。(組織内およびカスタマーポータルでのみ利用可)
- 組織で複数のサイトを作成できません。1組織1サイトのみ設定できます。
- 投票はポイント追加のみ可能です。ポイント減少の投票はできません。
- シングルサインオンなど、APIインテグレーションはできません。
- 弊社IdeaExchangeサイトにある「私のページ」機能はありません。
- 株式会社セールスフォース・ドットコムによるモデレータ(調整者)のサービスは行いません。お客様の組織にてモデレータユーザ(正規ライセンスのユーザ)をアサインする必要があります。
- 11月に予定しているWinter 08のリリースより遅れてリリースされます。(12月の予定)



salesforce.com  
Success On Demand™

## カスタマーポータル (\* 正式リリース - EE, UE)

\* 有料オプション

- 1) **ポータルユーザのセルフ登録** - 既存の取引先責任者に対してポータルユーザのセルフ登録を許可できます。未登録の顧客にはWeb-to-リードページでの登録を促します。
- 2) **カスタマーポータル別のタブセット** - 各カスタマーポータルで異なるタブセットを定義できます。同じポータルユーザでもログインしたポータルにより異なるタブセットがひょうじされます。



### 【機能概要】

ポータルユーザのセルフ登録、個人取引先組織でのご利用、ポータル独自のタブセットの設定が可能になります。

### 【ご確認方法】 システム管理者による設定が必要です。

#### 1. セルフユーザ登録

設定 > カスタマイズ > カスタマーポータル > 設定

セルフ登録の有効化 (Self-Registration Enabled) をオンにし、セルフ登録設定 (Self-Registration Settings) のセクションを設定します。

それによりポータルログイン画面に登録セクションが表示され、「カスタマーポータルのセルフ登録を許可 (Allow Customer Portal Self-Registration)」項目がオンになっている取引先責任者が電子メールを入力して登録できます。

#### 3. 異なるタブセットの表示

設定 > カスタマイズ > カスタマーポータル > 設定

カスタマーポータルタブ (Customer Portal Tabs) ボタンをクリック



salesforce.com  
Success On Demand™

## キャンペーンの共有

(\* 正式リリース - PE, EE, UE, DE)

\* PE は有料オプション

- 1) **キャンペーンの共有モデル** - 他のオブジェクトと同様に柔軟なキャンペーンの共有モデルを作成できます。
- 2) **キャンペーンの共有ルール** - マーケティングマネージャにはすべての権限を与えるなど、特定のユーザやグループに対する共有ルールを設定できます。
- 3) **手動共有設定** - 各キャンペーンレコードに対し個別に手動で共有設定できます。

The screenshot displays the Salesforce Campaign Sharing configuration interface. It is divided into three numbered sections:

- Organization Sharing Edit:** A table of settings for different access types. The 'Default Campaign Access' is set to 'Full Access'.
- Campaign Sharing Rules:** A table with columns for Action, Owned By, and Shared With. It lists rules for 'Role: CEO', 'Role and Subordinates: West Area', and 'Territory and Subordinates: West Area'.
- Campaign Detail:** A view for the 'Dallas City Tour Event Q107' campaign, showing the owner as 'Sally Jee' and the type as 'Event'.



### 【機能概要】

キャンペーンの共有設定ができるようになります。

### 【留意事項】

- キャンペーンの共有モデルはキャンペーン階層とは無関係に構築されます。取引先の階層と同様に、キャンペーンの階層も共有モデルにはまったく影響を与えません。
- 最大100ルールまで作成できます。
- 「マーケティングユーザ」でない場合はアクセス権が与えられていてもキャンペーンを利用できません。

## キャンペーン階層

(\* 正式リリース - PE, EE, UE, DE)  
\* PE は有料オプション

1) **キャンペーンの階層化** - 最大5階層まで構築できます。

2) **キャンペーンメンバーの追加** - 階層内のすべてのレベルのキャンペーンメンバーを紐付けます。

3) **キャンペーンの積み上げ項目** - 下位キャンペーンの数値を積み上げ集計します。

4) **キャンペーンレポートでの分析** - キャンペーンレポートで標準積み上げ集計項目を利用して階層内の情報を分析できます。

1

Campaign Name	Campaign Type	Campaign Status	Active	Campaign Owner
Field Marketing Programs	Initiative	Planned		Admin User
Q1 Breakfast Series	Program	Planned		Admin User
Q1 Breakfast - Q1 Breakfast	Tactic	Planned		Admin User
Breakfast Promo - Q1 Breakfast	Tactic	Planned		Admin User
Toronto Golf Event	Program	Planned		Admin User
Direct Mail - Toronto Golf Event	Tactic	Planned		Admin User
Email Sign - Toronto Golf Event	Tactic	Planned		Admin User
Search Engine Marketing - Toronto Golf Event	Tactic	Planned		Admin User

3

Campaign Name	Responses	Opportunities	Value Opportunities	Win Opportunities	Value Won Opportunities
Toronto Golf Event (Golf Event)	12	0	\$0	0	\$0
Email Sign - Toronto Golf Event	20	1	\$1,000	1	\$1,000
Search Engine Marketing - Toronto Golf Event	30	2	\$2,000	2	\$1,400
Direct Mail - Toronto Golf Event	14	0	\$0	0	\$0
<b>Marketing Total</b>	<b>66</b>	<b>3</b>	<b>\$3,000</b>	<b>3</b>	<b>\$1,400</b>



### 【機能概要】

キャンペーンをグループごとに階層化し、親キャンペーンに数値を集計表示します。

### 【ご確認方法】 システム管理者によるページレイアウトと項目アクセスの変更が必要です。

- 項目アクセス許可で親キャンペーンやその他の新規項目のアクセス権を設定します。
- ページレイアウトで親キャンペーンやその他の新規項目を追加します。
- ページレイアウトで「キャンペーン階層」関連リストを追加します。

### 【留意事項】

- 5階層まで作成できます。
- 階層の共有設定はできません。キャンペーンの共有設定に準じて階層を構築する必要があります。またキャンペーン階層関連リストには機密項目を含めないでください。
- 下記の項目が追加されます。
  - 親キャンペーン、階層内の取引責任者数合計、階層内の取引開始済みのリード数合計、階層内のリード数合計、階層内の商談数合計、
  - 階層内のレスポンス数合計、階層内の商談金額合計、階層内の成立商談金額合計、階層内の成立商談数合計
- すべてのキャンペーンレポートに「親キャンペーン」「親キャンペーン ID」の2項目が追加されます。
- 標準レポートの「キャンペーン詳細レポート」と「キャンペーンROI分析レポート」に下記のレポート項目が追加されます。
  - 階層内のレスポンス数合計、階層内のリード数合計、階層内の取引開始済みのリード数合計、階層内の取引責任者数合計、階層内の商談数合計、
  - 階層内の成立商談数合計、階層内の商談金額合計、階層内の成立商談金額合計
- 下記の日本語項目名が変更されます。

- 取引開始済みのリード      取引開始済みのリード数
- 全商談数      商談数
- 合計商談金額      商談金額

## キャンペーンレポートの機能強化 (\* 正式リリース - PE, EE, UE, DE)

\* PE は有料オプション

- 1) **複数キャンペーンのメンバー** - 新しいキャンペーンメンバーレポートでひとつのレポートに複数のキャンペーンのメンバーを表示できます。
- 2) **メンバーID項目の改善** - [メンバー ID]項目に、リード/取引先責任者のIDではなくメンバーのIDを出力します。エクスポートして一括更新などのアクションに利用できます。
- 3) **商談のキャンペーンソース** - 「キャンペーンソース」項目がレポートの商談情報セクションに追加されます。

1

Campaigns with Campaign Members			
Campaign Name: Direct Mail Spring Promotion			
First Name	Last Name	Member Type	Responded
Sarah	Loehr	Lead	✓
Jeremy	Walker	Contact	✓
Mathew	Whitley	Contact	



### 【機能概要】

キャンペーンのパフォーマンスがわかりやすく、より使い勝手のよい機能をマーケティング管理ユーザに提供します。

### 【ご確認方法】

詳細1・2) 新規カスタムレポート > キャンペーン > キャンペーン with キャンペーンメンバー (リリース時には「キャンペーンメンバーが関連するキャンペーン」になります。)

1) ステップ5の条件の選択 [参照]ドロップダウンリストで複数のキャンペーンを含む条件を選択できます。(無効のキャンペーンも指定できます。)

2) ステップ3の項目の選択 [メンバーID]と[リード/取引先責任者 ID]レポート項目を選択できます。

新しい項目「リード/取引先責任者 ID」に現在の「メンバー ID」の情報を出力します。

詳細3) 新規カスタムレポート > 商談 > 商談

「キャンペーンソース」項目を選択できます。

### 【その他の強化点】

□以下の標準レポートタイプが追加されます。

- キャンペーンメンバーが関連するキャンペーン
- リードと取引開始済みのリード情報が関連するキャンペーン

□以下のレポート項目が追加されます。

- キャンペーンメンバーが関連するキャンペーンレポートに「リード/取引先責任者 ID」
- すべての商談レポートに「キャンペーンソース」
- キャンペーンメンバーレポート、キャンペーンリーダー一覧、キャンペーン取引先責任者一覧に「レスポンスあり」項目
- キャンペーンリーダー一覧、キャンペーン取引先責任者一覧に「リード/取引先責任者 所有者ロール」



## システム管理者の方へ

- 機能の有効化について



## Winter '08 機能の有効化について







 platform as a service	すべてのユーザに対し自動的に有効化されます。設定は不要です。	自動的に有効化されません。システム管理者による設定が必要です。	セールスフォース・ドットコムへの機能提供リクエストが必要です。
インライン編集			
タギング			
関連情報に基づいたビジネスルール			
システムログ			
暗号化項目			
Salesforce-to-Salesforce			* 

\* Salesforce-to-Salesforce はすべてのEditionで正式リリースされますが、有料オプションです。詳細はセールスフォース・ドットコムの担当営業までお問い合わせください。







salesforce.com  
Success On Demand™

## Winter '08 機能の有効化について

	すべてのユーザに対し自動的に有効化されます。設定は不要です。	自動的に有効化されません。システム管理者による設定が必要です。	セールスフォース・ドットコムへの機能提供リクエストが必要です。
売上予測の代理管理			
取引先と取引先責任者の項目履歴管理			
複数ユーザへのToDo			
リストビューの印刷用表示			
レポートヘッダーの固定表示			



## Winter '08 機能の有効化について




	すべてのユーザに対し自動的に有効化されます。設定は不要です。	自動的に有効化されません。システム管理者による設定が必要です。	セールスフォース・ドットコムへの機能提供リクエストが必要です。
			
			

\* Salesforce カスタマーポータルはEEとEのお客様に対して正式リリースされますが、有料オプションです。詳細はセールスフォース・ドットコムの担当営業までお問い合わせください。



salesforce.com<sup>®</sup>  
Success On Demand<sup>™</sup>

## Winter '08 機能の有効化について

	すべてのユーザに対し自動的に有効化されます。設定は不要です。	自動的に有効化されません。システム管理者による設定が必要です。	セールスフォース・ドットコムへの機能提供リクエストが必要です。
キャンペーンの共有			
キャンペーン階層			
キャンペーンレポートの機能強化	