

Summer '08 でこの夏大きな躍進を!

“Visualforce では、ユーザインターフェースを思いのままに設計できます”

— Model Metrics 社 代表取締役

●=IdeaExchange に寄せられたご要望にもとづいて実現した新機能

Visualforce が正式リリース

ユーザインターフェースとアプリケーションを自由に構築

Summer '08 では Force.com のユーザインターフェースとアプリケーションを自由に構築できる画期的なテクノロジー Visualforce がすべての Edition で使用できます。Force.com の開発者コミュニティで新しいカスタムコンポーネントを取得し、Visualforce を活用して、カスタムユーザインターフェースを容易に構築できます。

<画像入る>

ユーザインターフェース as a Service

Visualforce ●

- Visualforce ページ
- Visualforce コンポーネント
- Visualforce PDF 生成機能

ユーザエクスペリエンス

- リストビューでのインライン編集 ●
- リストビューでのドラッグアンドドロップ編集
- カスタムランディングページ
- ルックアップ検索の機能強化
- 公開タグ ●

ロジック as a Service

Apex

- ダイナミック Apex ●
- 非同期 Apex コード ●
- Apex による共有管理
- Apex コードのアクセス管理

ワークフロー

- 並列承認ワークフロー

データベース as a Service

- クロスオブジェクト数式項目 ●
- オブジェクトの多対多リレーション ●
- カスタマイズ可能なユーザオブジェクト ●

インテグレーション as a Service

- 電子メール配信の追跡
- 不達アウトバウンドキュー
- SAML のサポート

ディベロプメント as a Service

- メタデータ API の機能強化

グローバルで信頼性のある安全なインフラストラクチャ

- CAPTCHA

アプリケーションの共有

- ライセンス管理アプリケーションの拡張 (LMA 2.0) ●
- Force.com パッケージマネージャ

新しいハンズオントレーニングで成功を支援

このたび、管理者トレーニングのリニューアル、オンライントレーニングのリリースを行いました。これらのトレーニングをご活用いただくことで、Salesforce の導入から定着・活用までに必要な知識を、短期間で効率よく習得することができます。ぜひご利用下さい。

<ロゴ入る>

Salesforce Education

ハンズオントレーニング

- Salesforce 操作概要
- Salesforce システム管理者クイックスタート
- Salesforce システム管理者コース前編 (EE, UE)
- Salesforce システム管理者コース後編 (EE, UE)
- Salesforce 新機能 Workshop
- オンライントレーニング
- Salesforce 基礎

SFA 基礎

- システム管理者基礎 (設定編)
- システム管理者基礎 (カスタマイズ編)
- レポート基礎

コミュニティ全体を成功へ

Summer '08 では、ドキュメント、プレゼンテーション、マルチメディアファイルなどのビジネスコンテンツの共有と管理機能を提供する画期的なオンデマンドアプリケーション、Salesforce Content が利用できるようになります。また、Salesforce for Google Apps をはじめ、Salesforce アプリケーション全体で 50 を超える新機能を導入しており、各機能を活用することで社員間の連携や、顧客、パートナーとのコラボレーションが驚くほど簡単になります。

<画像入る>

Salesforce for Google Apps

- Salesforce と Gmail の連携 ●
- Salesforce と Google Talk の連携 ●
- Salesforce と Google Docs の連携 ●

Salesforce Content

Salesforce Content のリリース

- パートナーポータルで Salesforce Content が利用可能に ●
- カスタマーポータルで Salesforce Content が利用可能に ●
- 世界中のコンテンツが利用可能に ●
- コンテンツ分析

Salesforce Ideas

- 複数コミュニティ ●
- アイデアのカスタマイズ ●
- パートナーポータルで Salesforce Ideas が利用可能に ●

Salesforce SFA

- 分析スナップショット ●
- 商談項目の変更履歴 ●
- 複数日にまたがる行動
- ホームタブでの ToDo フロート表示
- 公開タグ ●
- ルックアップ検索の機能強化

Salesforce Marketing

- 取引開始済みリードの表示 ●

Salesforce Call Center

- 営業時間の複数設定 ●
- ホームタブでの ToDo フロート表示
- 公開タグ ●
- ルックアップ検索の機能強化

Salesforce カスタマーポータル

- カスタマーポータルで Salesforce Content が利用可能に ●
- カスタマーポータルでのレポート公開 ●

Salesforce Partners

- パートナーポータルで Salesforce Content が利用可能に ●
- パートナーポータルで Salesforce Ideas が利用可能に
- パートナーポータルでのレポート公開 ●
- パートナーとしてのログイン
- パートナーのセルフサービスによるユーザ管理 ●
- Salesforce to Salesforce でのセールスデータの共有

Salesforce Mobile

- デバイスとデータの高度な管理 ●
- モバイルデバイスでの最近使ったデータの同期
- クライアントへのインストールが簡単に
- モバイルデバイスでの個人取引先の有効化
- Force.com Connect Offline の機能強化

注意: 本ドキュメント、その他の公開資料で記述しているリリース前のサービスおよび機能は、現時点ではご利用いただけません。また、将来の提供を確約するものでもありません。弊社サービスのご購入を検討中のお客様は、現在利用可能な機能にもとづいてご購入を判断くださいますようお願いいたします。

Visualforce ページ (*Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Developer Edition*)

「ユーザインターフェース as a Service」で自由にデザイン – 正式リリース

- :: Salesforce アプリケーションでユーザインターフェースを自在にカスタマイズ
- :: カスタムアプリケーション用のユーザインターフェースとユーザエクスペリエンスを新規に構築
- :: ウィザードを自由にデザイン

Visualforce は Force.com プラットフォームの画期的なテクノロジーであり、これにより、標準の Salesforce アプリケーションの拡張やカスタムアプリケーションの作成において、強力なユーザインターフェース (UI) を構築することが可能になります。Visualforce は、さまざまなユーザ、アプリケーション、デバイスに対応する多機能のインタラクティブアプリケーションやユーザエクスペリエンスの構築に必要なあらゆるリソースを提供します。

- **ユーザインターフェースを自由にコントロール**
Visualforce は、HTML や AJAX などの標準 Web テクノロジーを活用して、最高のユーザエクスペリエンスを提供します。Visualforce ではアプリケーションの外観と動作をピクセル単位で制御でき、既存の Salesforce ユーザインターフェースを再利用することも、新しいユーザエクスペリエンスを作成することも可能です。
- **Visualforce ページ**
Visualforce ページは、Visualforce アプリケーションの中核となる構成要素です。Visualforce ページの形式と構造は HTML に類似しており、Web ページのデザインを理解しているユーザであれば、容易に作成、管理できます。また、標準コンポーネントやカスタムコンポーネントの豊富なライブラリを活用することで、最小限のコードで高度な対話型 Visualforce ページを作成できます。
- **Apex コントローラ** (*Enterprise Edition, Unlimited Edition, Developer Edition*)
Visualforce は、MVC (Model-View-Controller: モデル-ビュー-コントローラ) フレームワークに完全に準拠しており、情報へのアクセス、情報の整理にとどまらず、ロジックによる高度な制御もサポートします。Visualforce で Apex を使用すると、インターフェースにロジックを追加して条件分岐ウィザードを実行する Apex コントローラを作成したり、多数のオブジェクトのデータを同一の編集ページで結合したり、ユーザによる高度なインタラクションを処理することが可能になります。
- **静的リソースのサポート**
静的リソースのサポート機能を使うことでユーザはインターフェース作成に用いたリソース—画像、スタイルシート、JavaScript ライブラリ、その他ブラウザコンポーネントなどを簡単に作成、参照、管理できます。ファイルを Zip 形式に圧縮して Force.com プラットフォームへアップロードすると、リソースは Visualforce 上でディレクトリ構造を保持した状態で使えるようになります。
- **ページとコントローラのインライン編集**
Visualforce の開発モードでは、すべてのページの実行時ビューから、Visualforce ページや Apex コントローラを直接編集できます。Visualforce のエディタには、構文の強調表示、入力候補の自動表示、修正作業を簡素化するツールなど、生産性向上に役立つ拡張機能を多数用意しており、標準的な開発作業の効率化が図れます。

注意: この機能はデフォルトで表示されます。設定は不要です。

[\[トップに戻る\]](#)

Visualforce コンポーネント (*Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Developer Edition*)

再利用可能なユーザインターフェースコンポーネント

- :: 標準的な UI 要素をコンポーネント化して容易にページに追加
- :: 外部システムのデータやロジックと連携
- :: ユーザの操作に応じたデータ表示、グラフ化機能などアプリケーションのビジュアル訴求力を強化

Visualforce の再利用可能なインターフェースコンポーネントにより、開発期間の短縮やアプリケーションの品質向上を図ります。

- **豊富なコンポーネントライブラリ**
Visualforce では、ビュー、フォーム、関連リストなどを始め、標準の Salesforce ユーザーインターフェースに対応するコンポーネントライブラリを 50 以上用意しています。各要素を選択して組み合わせるだけなので、デザインをゼロから起こす必要はありません。各コンポーネントのスタイルは CSS で各アプリケーションの要件に合わせて拡張可能です。
- **カスタムコンポーネント**
インターフェースのパターンやカスタマイズ内容をコンポーネント化して Visualforce に組み込むことで、Visualforce ページでの再利用が可能になります。ページと同様、カスタムコンポーネントもマークアップベースで作られます。カスタムコンポーネントでは、各種アプリケーション上の情報を統合するために、別のカスタムコンポーネント、標準コンポーネント、Apex を活用でき、Force.com プラットフォーム上にないアプリケーションとの連携も可能です。

注意: この機能はデフォルトで表示されます。設定は不要です。

[\[トップに戻る\]](#)

Visualforce ページ PDF 生成機能 *(Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Developer Edition)*

あらゆる Visualforce ページを PDF に変換

- :: 印刷用に最適化したドキュメントをワンクリックで生成

Visualforce では、複数オブジェクトの情報をひとつの画面に集約することが可能です。たとえば、営業担当者が取引先、取引先責任者、見積もり (カスタムオブジェクト)、見積もり明細 (カスタムオブジェクト)、商品オブジェクトの情報を含んだ見積書を PDF 形式で作成する場合などに活用できます。PDF 生成機能を使うと、各情報をすべて適切な形式で表示する Visualforce ページが作成でき、さらに UI 内の PDF 生成ボタンにページが関連付けられます。このボタンをクリックするとページを PDF ドキュメントに変換したり、Apex を利用して自動的にレコードに添付したり、電子メールに URL を添付したりすることができます。

注意: この機能はデフォルトで表示されます。設定は不要です。

[\[トップに戻る\]](#)

リストビューでのインライン編集 *(すべての Edition)*

複数のレコードをリストビューから直接編集

- :: レコード編集をすばやく実行してユーザの生産性を向上
- :: 大量のデータ更新作業での管理者の負担を軽減

Summer '08 では、リストビューから複数レコードを直接編集できる機能を導入し、レコード編集のためにページを移動する必要がなくなりました。なお、リストビューのインライン編集でも、通常の編集と同様に管理者によるカスタム設定はすべて反映されます。

- **リストビューでのインライン編集**
リストビューでは、最大で 200 件のレコードを同時にインライン編集できます。
- **カスタム設定の適用**
リストビューのインライン編集時には、通常の編集と同様にページレイアウトのプロパティ、ワークフロー、入力規則、

Apexトリガなど、管理者によるカスタム設定はすべて適用されます。

- **一括編集権限の柔軟な制御**

管理者は、プロファイルに新たに追加された権限 [リストから一括編集] を使用して、一括編集の実行を許可するユーザの範囲をきめ細かく制御できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[[トップに戻る](#)]

リストビューでのドラッグアンドドロップ編集 (すべての Edition)

次世代型リスト管理機能

- :: ユーザの生産性向上
- :: 検索時間の短縮

Summer '08 では、リストのカスタマイズが簡単になります。また、リストから必要な情報をよりスピーディに把握できるようになり、ユーザの生産性がさらに向上します。

- **ドラッグアンドドロップによるリストのカスタマイズ**

リスト項目の並べ替えがきわめて簡単になり、列の見出しをドラッグするだけで表示順を変更できます。また列間の境界線をドラッグするだけで列の幅も変更できます。

- **高度なナビゲーション**

Summer '08 のリストビューでは、レコードの合計件数や選択している件数の表示、複数ページにまたがるレコードの選択が可能であるほか、最初と最後のページへのリンクや、特定のページに移動できる機能などを用意しています。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[[トップに戻る](#)]

カスタムランディングページ (すべての Edition)

マウス操作でより便利に Salesforce を活用するためのカスタマイズ

- :: デフォルトのランディングページを設定して生産性とユーザ利用率の向上を実現

Summer '08 では、カスタムアプリケーションでも標準アプリケーションでも、デフォルトのランディングページを設定することで、Salesforce にログインしたユーザは標準の [ホーム] タブ以外のタブに直接アクセスできます。これにより、ユーザの操作を減らすことができます。たとえば、休暇申請 がよく使われる組織では、カスタムランディングページ機能で休暇管理アプリケーションにアクセスしたユーザを直接 [休暇申請] タブに移動させることが可能です。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[[トップに戻る](#)]

ルックアップ検索の機能強化 (すべての Edition)

関連レコードをすばやく簡単に検索

- :: 既存レコードを検索して二重登録を回避し、データ品質を改善
- :: 検索効率を改善し、ユーザ利用率を向上

Summer '08 では、レコードの検索がさらに容易になります。サイドバーやルックアップの機能強化された検索インターフェースを使って、柔軟で正確な検索が実行できます。ルックアップには、絞り込み検索、列やレイアウトのカスタマイズ、並べ替え、検索結果でのページ切り替え機能などのほか、最近使ったデータを入力候補として表示するオートコンプリート機能

を搭載しています。

- **ルックアップでの検索条件の設定**
検索条件を設定して検索結果を絞り込めます。
- **ページ切り替えと並べ替え**
検索実行後、ページ切り替えや並べ替えを実行して結果のリストを整理できます。
- **列のカスタマイズ**
必要に応じて列の順序を並べ替え、取得した情報を最適化できます。
- **オートコンプリート**
検索項目にテキストを入力する際、そのテキストと一致するデータを [最近使ったデータ] から取得して選択肢として表示するオートコンプリート機能を提供します。これにより、ルックアップダイアログボックスを開かずに入力を完了できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

公開タグ (すべての Edition)

コンシューマ Web のメリットを活用して、組織全体でタグの共有を可能に

- :: ユーザ間でタグを共有
- :: ユーザベース全体で重要な情報を共有

タグとは、Flickr や del.icio.us などの人気 Web サイトで使われ、ユーザから高い支持を得ている機能です。Salesforce でも、「個人タグ」という機能を提供して皆様にご利用いただいています。Summer '08 では、新たに公開タグという機能を導入し、組織内のほかのユーザとタグ情報を共有できるようになりました。これにより、たとえば管理者やチームリーダーが、取引先と取引先責任者に対して公開タグを設定し、ユーザ全体でその情報を共有することができます。また、コールセンターでは、各分野の担当者が、ケース、ソリューション、ドキュメントにトラブルシューティング情報を追加して組織で共有することができます。すべてのユーザが、サイドバー検索や高度な検索機能を使って公開タグを検索し、そのタグを含んだレコードを参照できます。ユーザに権限を与えて、公開タグの編集や削除を許可することも可能です。

- **公開タグの追加**
新しい公開タグを作成して追加したり、オートコンプリート機能を使用して登録済みタグから選択、追加したりできます。
- **タグを使用したナビゲーション**
タグ参照エリアではタグを容易に検索できます。ボタン、検索条件、列を使用して、タグ付きレコードのリストをカスタマイズすることもできます。
- **公開タグを使用したデータ共有**
公開タグの追加は、オートコンプリート機能を使って登録済みタグから簡単に行えます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

ロジック as a Service

ダイナミック Apex (Enterprise Edition, Unlimited Edition, Developer Edition)

Apex コードを使用した動的で柔軟なプログラミング

- :: アプリケーションのカスタマイズ内容の取得と評価が可能
- :: ユーザ権限の確認、プログラムによる適用

標準アプリケーションの拡張やカスタムアプリケーションの開発において、エンドユーザによる動的操作をサポートする機能は非常に便利です。たとえば、ユーザのアクセス権限に応じて表示内容を変更し、アプリケーションの使用権限を動的に適用する Visualforce ページを作成することができます。Summer '08 の Apex Describe では、Describe メソッドを使用して実行時の動作を動的に制御し、汎用性の高い柔軟な処理を構築できます。

- **定義情報の取得**
Describe クラスを使って定義情報を読み込み、組織の環境に展開できます。
- **ユーザ権限の制御**
システムレベルのアクセス権限機能を使用して、ユーザ権限を制御できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[[トップに戻る](#)]

非同期 Apex コード (Developer Edition)

Apex コードによる柔軟かつ強力な開発機能

- :: Apex コードにアノテーションを付加して非同期実行
- :: Apex コードの実行ステータスを監視

Summer '08 ではアノテーションを使って Apex コードを非同期実行できます。この機能により、カスタムビジネスロジックの開発段階での柔軟性が増し、実行時のガバナ制限の回避、Apex トリガの実行などが可能となります。

注意: この機能を有効にする場合は、セールスフォース・ドットコムのカスタマーサポートまでお問い合わせください。

[[トップに戻る](#)]

Apex による共有管理 (Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition – 注記参照)

Apex 開発者に共有クラスを提供

- :: Apex で表示権限に応じたデータアクセス制限をプログラムの実行
- :: 必要に応じて再計算を実行し、データアクセスを照合

Apex 開発者向けの新しいタイプの共有機能として、Apex による共有管理を導入しました。これにより、Apex を使用して、権限に一致するようにプログラムのデータアクセスを制御することが可能になります。開発者向け共有機能をエンドユーザ向け共有機能から分離したことで、プログラムの共有機能に新たな水準のセキュリティを実現しました。Apex による共有管理では、Apex 共有理由を定義して、レコード共有の根拠を追跡します。一連の機能により、レコードの共有で必要となるコードの量が削減でき、生産性が向上します。

- **アプリケーションロジックの保護**
共有の管理でユーザが誤ってアプリケーションで設定された共有設定を削除してしまう心配はありません。アプリケーションの動作は常に保護、管理の対象となっています。
- **コードの簡素化**
Apex 共有理由を定義するで、同一ユーザに対し異なる理由で複数の共有設定を行うことが可能になります。この機能により、開発者は共有を設定した理由を把握できるようになり、結果として共有管理で必要となるコード量の削減と生産性向上につながります。
- **AppExchange への対応**
アプリケーションによる固有のデータ共有要件をサポートするためにパートナーのパッケージアプリケーションに Apex による共有管理を含めることができます。
- **Apex による共有管理での再計算 (開発者プレビュー)**
共有管理機能で再計算を実行し、共有に関する問題を評価、修正する Apex コードを作成できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

Apex コードのアクセス管理 (Group Edition、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition、Developer Edition)

カスタム機能と動作範囲を視覚的に把握

- :: パートナー提供コードの検証と評価
- :: コード、連動関係、データに関する変更の確認と管理

セールスフォース・ドットコムでは、組織内で開発された機能とパートナー提供ソリューションの双方で使用できる評価ツールの提供という課題に取り組んできました。その成果として Apex コードのアクセス管理では、グラフィカルなマトリックス表示でカスタム機能の動作範囲を示す機能を提供します。このマトリックスでは、クラスレベルの処理、トリガや Visualforce ページのようなサポートコンポーネント、マルチ通貨やテリトリー管理のような組織レベルの連動関係などを単一のビューで確認できます。

- **カスタムアプリケーションの動作範囲の確認**
オブジェクトと項目の双方を対象に、クラスの動作範囲を確認できます。
- **サポートするカスタム要素の識別**
参照、クラス、トリガ、ページを強調表示します。
- **組織レベルの連動関係の確認**
Apex クラスで使用される機能の連動関係を表示します。

注意: この機能はデフォルトで表示されます。設定は不要です。

[\[トップに戻る\]](#)

並列承認ワークフロー (Enterprise Edition、Unlimited Edition、Developer Edition)

1 つの承認ワークフローで複数承認者の割り当てが可能に

- :: 柔軟で合理化された承認プロセスを作成
- :: 承認メールに情報を追加

並列承認ワークフローを利用すると、承認プロセスの任意のステップで複数の承認者を割り当てることができます。これにより、組織のニーズに応じて承認プロセスを自在に構築することが可能になります。そのほか、電子メールテンプレートに承認履歴情報を挿入したり、項目自動更新によってワークフロールールを再実行したりできます。

- **複数承認者の設定**
並列承認ワークフローでは、1 つの承認ステップで複数承認者を割り当てることができます。設定では承認、却下の判断を最初の返答にもとづいて実行するか、承認者全員の承認にもとづいて実行するかを指定します。
- **電子メールテンプレートへの承認履歴情報の追加**
承認メールのテンプレートに、承認履歴情報を挿入できます。そのほか、ステップの状況、割り当て済みの承認者、承認実行者、承認/却下の日付、前のステップからのコメントなどを追加することもできます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

データベース as a Service

クロスオブジェクト数式項目 (すべての Edition)

マウス操作でビジネスロジックやユーザーエクスペリエンスを容易にカスタマイズ

- :: 画期的な計算機能
- :: ユーザに関連度の高い情報を提供

管理者や開発者は、簡単なマウス操作で、強力かつ高度なビジネスロジックを実装できます。クロスオブジェクト数式項目では、計算、表示のために親レコード項目を参照する計算を実行できます。シンプルな手順で、主従関係や参照関係で関連付けられているオブジェクトの項目を参照する数式を作成できます。「親オブジェクトの親オブジェクト」など、レベルをまたがった参照も可能です。この機能により、リレーショナルデータモデルのメリットを最大限に活用する、きわめて柔軟性に富んだ計算を実行できます。

- **オブジェクトをまたがった数式の作成**

Winter '08 では、入力規則、ワークフローなどの各種ルールでオブジェクトをまたがった数式の設定が可能になりました。Summer '08 では、関連付けられたオブジェクトの項目を参照する複雑な計算を実行する数式項目でも同様の柔軟性を実現しました。たとえば、「商談オブジェクトに設定した値引額の数式で、取引先オブジェクトの [値引率] 項目を参照して計算を実行する」ことなどが可能になります。

- **関連オブジェクトの項目の表示**

レコード参照時に関連オブジェクトの情報を表示するには、これまではコンソールビューか詳細のフロート表示を利用していました。Summer '08 では、詳細ページ、リストビュー、関連リスト、およびレポートで、関連オブジェクトの項目を参照する数式項目を作成できます。これにより 1 つのページで、異なるソースのデータを参照できるようになります。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[[トップに戻る](#)]

オブジェクトの 多対多 リレーション *(Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Developer Edition)*

オブジェクト間でさまざまなリレーションが可能に

- :: 直観的な操作性によりユーザ利用率を向上
- :: **多対多** 関係のレポートが簡単に

標準アプリケーションの機能拡張やカスタムアプリケーションの作成時に、オブジェクト間で 多対多 のリレーションをモデル化できます。このリレーションでは、各オブジェクトのレコードをさまざまなオブジェクトのレコードに関連付けることができ、またその逆も可能です。たとえば、採用管理アプリケーションで、1 人の応募者を複数の募集職種に関連付けることや、1 つの募集職種に複数の応募者を関連付けることができます。Summer '08 では、組織のデータモデルで 多対多 リレーションを容易に作成し、関連するリストやレポートでそのリレーションを使用できます。

- **データ整合性の実装**

いずれかの主レコードを削除すると、接続レコードも自動的に削除します。

- **視認性の向上**

接続オブジェクトの関連リストに主オブジェクトの項目を表示できます。

- **強力なレポート**

主オブジェクトであるか接続オブジェクトであるかを問わず、関連付けられたどちらのオブジェクトからでも情報を参照できます。

- **柔軟な共有設定**

レコードのリレーションを作成、編集できるユーザを管理者が指定できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[[トップに戻る](#)]

カスタマイズ可能なユーザオブジェクト *(Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Developer Edition)*

カスタマイズ機能の強化によりユーザデータの管理性が向上

- :: ユーザオブジェクトで管理できる情報量が増大
- :: ユーザエクスペリエンスをカスタマイズ

管理者と開発者は、標準ユーザオブジェクトに手を加え、新たにカスタマイズしたオブジェクトを作成できます。Summer '08では、項目レベルのセキュリティの割り当て、ページレイアウトの作成が可能になったほか、ユーザオブジェクトに追加可能なカスタム項目の上限が増大しました。これにより、組織のニーズをより柔軟にサポートする環境が構築できます。

- **項目レベルセキュリティの実装、最大500のカスタム項目の追加が可能**
ユーザオブジェクトは、ログインの基本情報として使用するオブジェクトで、これまで 20 のカスタム項目しかサポートしていませんでした。Summer '08 では、最大で 500 のカスタム項目 (エディションにより異なります) をサポートするほか、項目レベルセキュリティや連動選択リストも使用可能になります。
- **レイアウトのカスタマイズ**
管理者はユーザオブジェクトのカスタマイズ可能なページレイアウト上で、カスタム項目、カスタムリンク、カスタム S コントロール、埋め込み型 Visualforce ページなどを配置するカスタムセクションを定義できます。ユーザオブジェクトのプロット表示にカスタム項目を追加するには、ミニレイアウトをカスタマイズして使用します。

注意: Summer '08 リリースでは、標準項目と関連リストはカスタマイズできません。

注意: この機能はデフォルトで表示されます。設定は不要です。

[\[トップに戻る\]](#)

インテグレーション as a Service

電子メール配信の追跡 (すべての Edition)

送信エラー管理

- :: 不達メールに関する通知やレポートを自動実行し、データ品質を改善
- :: 不達メールを一元的に追跡し、ユーザの利用率を向上

Summer '08 では、不達メールを Salesforce が自動的に追跡し、不達メールに関連付けられた取引先責任者やリードのレコードにはフラグを立てます。レポートを実行して、不達メールのリストを確認することもできます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

不達アウトバンドキュー (Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)

外部システムへ送信するメッセージを信頼性の高い方法で柔軟に管理

- :: 配信に失敗したメッセージを最大 7 日間保存
- :: 不達メッセージを監視し処理を実行
- :: 配信の失敗を電子メールで通知

Summer '08 では、アウトバンドメッセージをより柔軟で信頼性の高い優れた方法で運用できるようになります。管理者は不達メッセージキュー機能を利用して配信が 24 時間以内に実行されない場合、メッセージを削除するか保存するかを設定できます。配信に失敗した場合には電子メールで通知を受ける取ることができ、追跡作業が容易になります。

注意: この機能を有効にする場合は、セールスフォース・ドットコムのカスタマーサポートまでお問い合わせください。

[\[トップに戻る\]](#)

SAML のサポート (すべての Edition)

簡単、安全なシングルサインオン

- :: シングルサインオンでユーザの使い勝手を改善
- :: ユーザを単一システムで一元管理

Summer '08 では、OASIS 標準の SAML (Security Assertion Markup Language) を使用したシングルサインオン環境を提供します。これにより、SAML を使用している組織では Salesforce に低コストでシングルサインオンを実装できます。代理認証とは異なり、SAML の使用にあたって Salesforce 用ソフトウェアを導入する必要はありません。また、SAML では Salesforce にパスワードを送信しないのでほかの認証方法と比較しても安全です。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

ディベロプメント as a Service

メタデータ API の機能強化 (Enterprise Edition, Unlimited Edition, Force.com Sandbox, Developer Edition)

Force.com での開発を支援し、高い柔軟性を実現

- :: XML メタデータファイルによりコードや設定情報を活用
- :: 設定の変更内容を複数の Salesforce 環境に移植
- :: メタデータ管理用ツールの作成

Force.com は設定情報やカスタマイズ情報を操作するための新しい手段としてメタデータ API を提供します。これにより、開発工程の効率化、開発チームのコラボレーションの促進、変更管理の改善を実現します。Spring '08 では、メタデータ API を使用して、カスタム項目、カスタムオブジェクト、プロフィール、Apex コード、Visualforce ページ、S コントロールなどのプラットフォーム機能のサブセットにアクセスできるようになりました。Summer '08 ではさらに、データを次のタイプのメタデータを書き込むことができます。

- ページレイアウト
- ホームページコンポーネント
- 入力規則
- カスタムボタンとカスタムリンク

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

グローバルで信頼性のある安全なインフラストラクチャ

CAPTCHA (すべての Edition)

不正なデータエクスポートを防止

- :: ユーザに文字列の入力を求めることにより、コンピュータではなく人間がダウンロードを要求していることを確認
- :: 先進サービス reCAPTCHA を採用

CAPTCHA はチャレンジ - レスポンス型のテストで、レスポンスがコンピュータによって生成されたものではないことを確認します。これにより、ウイルスに感染しているコンピュータ (ボット) からの要求によるデータエクスポートを防止します。データのエクスポートを実行したり、URL を使用して Salesforce データの CSV ファイルを取得する場合、コンピュータではなく人間がダウンロードを試みていることを確認する CAPTCHA テストにパスする必要があります。(Google や Ticketmaster でも同様のテストが使用されています。)

- **ウィルス感染したコンピュータによる企業データへのアクセスを防止**
ボットやトロイの木馬などに感染したコンピュータによって Salesforce データがエクスポートされる事態を回避できません。
- **データエクスポート時のユーザ確認**
データのエクスポートを試行するユーザは、CAPTCHA で要求される文字列を正しく入力する必要があります。
- **業界標準の reCAPTCHA を採用**
reCAPTCHA は、元祖 CAPTCHA 開発者が推奨し、継続的な技術革新が約束されているボット対策手法です。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。Summer '08 リリースでは、ご要望ベースにて提供されます。

[\[トップに戻る\]](#)

アプリケーションの共有

ライセンス管理アプリケーションの拡張 (LMA 2.0) *(Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)* 管理パッケージのライセンス管理

- :: 管理パッケージの試用版提供、試用ライセンスを正式ライセンスへ移行、ライセンスの停止
- :: 管理パッケージにアクセスできる顧客企業内のユーザ数を設定
- :: 顧客が管理パッケージにアクセスできる期間を設定

AppExchange で管理パッケージを提供しているパートナーに対し、パートナーにも管理パッケージ利用顧客にも役立つ新たなパッケージ管理オプションを提供します。LMA 1.0 では、管理パッケージの特定バージョンをインストールした顧客を記録することが可能でした。LMA 2.0 では、さらにパッケージのステータス設定、顧客企業内でパッケージにアクセスできるユーザ数の設定、ユーザがアクセスできる期間を設定できます。

- **パッケージステータスの設定**
管理者は、パッケージのステータスを [Trial (試用)], [Active (有効)], [Suspended (停止)] に指定することで、それぞれ試用ライセンス、正式ライセンス、一定期間のライセンス停止を設定できます。
- **開発者、顧客のライセンス管理**
顧客企業のユーザの何人がパッケージをダウンロードしたかを追跡し、顧客別にライセンスを管理できます。
- **有効期限の設定**
LMA 2.0 では、管理パッケージの有効期限を設定し、期限を追跡することができます。
- **パッケージのダウンロードを記録**
試用版をダウンロードしたユーザ数や顧客企業別のダウンロード件数を記録し、顧客企業の利用状況を把握、管理します。
- **顧客が気軽に試用できる環境を提供**
AppExchange からパッケージをダウンロードせずに、顧客環境でアプリケーションを試用できます。

注意: LMA 2.0 は *管理*パッケージでのみサポートします。LMA 2.0 は、AppExchange 経由でダウンロードする必要があります。

[\[トップに戻る\]](#)

Force.com パッケージマネージャ *(すべての Edition)* 柔軟で使いやすい管理パッケージを実現

- :: 旧バージョンのパッケージのインストールを防止
- :: プライベート Apex クラスやトリガを削除

Summer '08 の管理パッケージのバージョン管理機能を使用すると、パッケージのリリースのタイミングで自動的にアップグレードを実行できます。ソリューションコンポーネントや関連アプリケーションを管理パッケージにバンドルすることで、旧バージョンのパッケージのインストールを防止します。

- **バージョン管理のサポート**

サポートを終了する管理パッケージのバージョンを無効化して、ユーザがそのパッケージをインストールしないように設定できます。既存のインストールへの影響はありません。

- **柔軟性の向上**

リリースされた管理パッケージ内で、プライベート Apex クラスとトリガを削除し、コードをリファクタリングして新機能に対応させることができます。

注意: この機能はデフォルトで表示されます。設定は不要です。

[\[トップに戻る\]](#)



Salesforce for Google Apps

Salesforce と Gmail の連携 (すべての Edition)

Salesforce と電子メール機能の統合

- ∴ 電子メールのやり取りをすべて追跡、管理
- ∴ Salesforce レコードに Gmail メッセージを追加
- ∴ Salesforce 内のレコードやリンクから Gmail を起動して新規メールを作成

Salesforce に電子メールが統合され、より業務が進めやすくなります。Salesforce と Gmail が統合された環境では、Salesforce から Gmail を起動して取引先責任者にメッセージを送信したり、Gmail メッセージを Salesforce にコピーしたりできます。2 つのアプリケーションの間を往復して、手動で情報をコピーする作業に時間をかける必要はありません。

- **Salesforce に Gmail を追加**

Salesforce のリードや取引先責任者のレコードに、電子メールのコピーを活動の履歴として自動的に追加可能です。取引先責任者とのこれまでのやり取りを 1 箇所から参照できるため、電子メールの山から必要な情報を探し回る手間が省けます。さらにこの情報はユーザ自身のみでなく、そのレコードの参照権限を持つすべての Salesforce ユーザが確認できます。

- **Salesforce から Gmail メッセージを作成**

Salesforce でリードや取引先責任者のレコードを表示している状態で、Gmail の業務用アカウントからメッセージを送信できます。画面をその都度 Gmail に切り替える必要はなく、Salesforce の [Gmail を作成] ボタンをクリックするだけです。メッセージの送信先となる Salesforce のリードや取引先責任者の活動履歴に電子メールのコピーが自動追加されます。

- **電子メールアドレスの Gmail リンク**

Salesforce に電子メールアドレスが表示されていれば、いつでもワンクリックで Gmail メッセージを送信できます。電子メールアドレス項目の横にある Gmail リンクをクリックすると、[宛先] 行に適切な受信者アドレスが入力された状態で新しい Gmail メッセージが開きます。電子メールのコピーは、メッセージの送信先となる Salesforce のリードや取引先責任者の活動履歴に自動追加されます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce と Google トークの連携 (すべての Edition)

Salesforce 内からインスタントメッセージを送信

- :: Salesforce データを確認しながらインスタントメッセージを交換
- :: アプリケーションの切り替えが不要に

Google トークは、社内の営業チームや顧客対応を行うサポートチームに役立つリアルタイムコミュニケーション機能を Salesforce 上で提供します。これにより、商談の電話、サポートの対応、パートナーとの調整などを、Salesforce 上で同僚や上司と意見交換しながら遂行することが可能になります。Google トークのサイドバーコンポーネントは、他のユーザとコミュニケーションを図りながら Salesforce の CRM データを作成する場合にも非常に役立ちます。ユーザは互いにメッセージを送り合って取引先責任者や商談のデータを検討し、変更や取るべき対応をすばやく調整できます。

- **サイドバーの Google トークコンポーネント**

Salesforce のサイドバーから同僚や顧客とチャットができます。Salesforce データを確認するために Google トークと Salesforce をいちいち切り替える必要はありません。チャットの保存などの Google トークの機能もそのまま使用可能です。チャットの記録をチャット相手のリードや取引先責任者のレコードに関連付けることもできます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce と Google ドキュメントの連携 (すべての Edition)

リアルタイムでドキュメントを活用

- :: リアルタイムでドキュメントを作成して活用
- :: Web ベースのドキュメントを Salesforce のレコードに添付可能

すべてのビジネスパーソンに役立つコラボレーション機能です。Web ベースのドキュメント、スプレッドシート、プレゼンテーションを同僚、パートナー、顧客と協働しながら作成できます。関係者がドキュメントに同時にアクセスしてリアルタイムで編集できるため、メール添付でファイルを送ったり、異なるバージョンのドキュメントが出回ったりすることはありません。Salesforce と Google ドキュメントの連携により、チーム間の連携も深まります。

- **[Google ドキュメント] タブ**

2 つのユーザインターフェースを手動で切り替える手間はもう必要ありません。Salesforce アプリケーションのほかの機能と同様、Google ドキュメントには、タブをクリックするだけで簡単にアクセスできます。

- **Google ドキュメントをレコードに追加**

ドキュメントは Salesforce の取引先責任者レコードやリードレコードに関連付けて管理できます。Google ドキュメント、Google スプレッドシート、Google プレゼンテーションは Salesforce レコードから直接作成できます。作成したドキュメントには、メモや添付ファイルのリストからアクセスできるため、デスクトップで必要なドキュメントを探し回る必要はもうありません。また、Google ドキュメントにログイン中なら作成したドキュメントを Salesforce レコードに追加することもできます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce Content

Salesforce Content (Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition の有料オプション)

先進の Web 2.0 サービスを使用してあらゆるコンテンツを公開、共有、検索

- :: 必要なコンテンツにすばやくアクセス
- :: コミュニティのフィードバックにもとづいて評価の高いドキュメントを有効活用

∴ コンテンツ共有でコラボレーションを促進

Salesforce Content は、ドキュメント、プレゼンテーション、マルチメディアファイルなどのビジネスコンテンツの共有と管理機能を提供する画期的なオンデマンドアプリケーションです。Salesforce Content は、全文検索、タグ作成、コンテンツ登録、コンテンツ評価など、標準的な Web 2.0 機能を搭載しており、これによりユーザは必要な情報を簡単に見つけることができます。操作が煩雑な従来のドキュメント管理システムと異なり、Salesforce Content は優れた操作性を実現しています。Salesforce Content では、ユーザは使い慣れた Salesforce アプリケーションから必要なマーケティング資料、営業用プレゼンテーション、トレーニング資料などにいつでもアクセスでき、営業活動の効率が向上します。Salesforce Content では、製品資料、契約書、定型書類、証書などを組織全体で共有でき、人事、調達、法務部門から専門性の高い部門にいたるまで、あらゆる組織で活用できる理想的なソリューションです。

- **強力な全文検索機能**

Salesforce Content では、脚注を含むドキュメントのすべての語句を検索できます。参照回数によって検索結果を並べ替え、最も多くダウンロードされたドキュメントや最も評価の高いドキュメントを確認できます。また、ファイルタイプや作成者などの主要パラメータで検索を行い、必要なドキュメントをすばやく見つけることもできます。

- **コンテンツの効率的な共有**

コンテンツにキーワードやキーフレーズを使ったタグを追加することができます。ドキュメントをフォルダに保存して整理する必要ありません。タグの入力時には過去に使用したタグを入力候補として表示し、それを選択することで正確にタグを追加でき、ユーザの生産性と効率性が向上します。

- **コンテンツの自動推奨機能**

Salesforce Content では、Salesforce で選択したキーワードにもとづいて最適なコンテンツを推奨します。たとえば、商談レコードから競合や商品などの主要項目を取得し、そのデータとの関連性が最も高いドキュメントを推奨コンテンツとして表示することなどが可能です。

- **ダウンロード前のドキュメント情報の確認**

ダウンロードの前にドキュメントの詳細情報を確認できるため、必要なプレゼンテーションをスムーズに取得できます。

- **コミュニティによるフィードバックと評価**

ユーザは公開中のドキュメントを評価してコメントを入力できます。これにより、公開者は改変が必要なドキュメントを把握でき、他のユーザはどのドキュメントが役立つかを把握できます。ユーザからのフィードバックを活用、反映することで、最適なドキュメントを提供できるようになります。

- **バージョン管理と登録**

Salesforce Content では、コンテンツのバージョンを管理し、ドキュメントの改訂や更新時にユーザに確実に情報を伝えることができます。ユーザは必要に応じてコンテンツの購読を登録し、ドキュメントが改訂された場合や、関心のあるトピック、作成者が新しいコンテンツを作成した場合などに通知を受け取る設定ができます。

- **共有ルールと共有グループの設定**

Salesforce の既存のロール、プロファイル、階層を活用して、特定のコンテンツへのアクセスを許可するユーザグループを指定できます。そのほか、ドキュメントの公開、タグ設定、コメント入力、アーカイブなどに関するアクセス権限をきめ細かく制御することも可能です。

- **検索結果の表示**

主要コンテンツを指定して検索結果の先頭に配置することで、ユーザに重要資料へのスムーズなアクセスを提供します。

- **主要コンテンツの有用性の維持**

ワークスペースごとに主要コンテンツの定義を許可するユーザを指定できます。これにより、主要コンテンツの有用性が保持されます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。Salesforce Content は、Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition のお客様を対象とした有料オプションです。Salesforce Content のライセンスは、Salesforce アプリケーションや Force.com プラットフォームを使用中のお客様のほか、現在 Salesforce ライセンスを保有していない個人ユーザ向けに供与できます。Salesforce Content のご利用について、詳細はセールスフォース・ドットコム の担当者までお問い合わせください。

パートナーポータルで Salesforce Content が利用可能に (Enterprise Edition, Unlimited Edition, パートナーポータル)

パートナーコミュニティとのコラボレーションを促進

- :: パートナーに最適なセールスコンテンツを提供してビジネスの成功を支援
- :: コンテンツの使用状況を追跡し、外部コミュニティからのフィードバックを取得

パートナーとの間に存在するファイアウォールがコラボレーションの障壁になることはありません。Summer '08 から Salesforce Content がパートナーポータルで使えるようになり、パートナーと大容量のコンテンツを簡単に共有できるようになります。パートナーは、さまざまな情報の中から必要なドキュメントにすばやくアクセスできます。組織では、パートナーの評価の高いマテリアルを追跡して、コラボレーションを促進し、コンテンツによって創出される価値を最大化することができます。

- **Salesforce パートナーポータル**
有益な営業資料にスムーズにアクセスできる環境を提供してパートナーの競争力を高め、商談の獲得を支援します。

注意: 新たに Salesforce パートナーポータルにご契約されたお客様の場合、この機能はデフォルトでは有効化されていません。お客様は、Salesforce 組織のユーザの Salesforce Content ライセンスを少なくとも 1 つ保有している必要があります。この機能を使用するには、Spring '08 リリースで提供された Salesforce パートナーポータルが必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

カスタマーポータルで Salesforce Content が利用可能に (Enterprise Edition, Unlimited Edition, カスタマーポータル)

最適なコンテンツを配信して、セルフサービス機能を強化

- :: 重要ドキュメントを強調表示して、検索作業を省力化
- :: コンテンツに関する顧客のフィードバックを直接収集

顧客に自社の製品、サービスのファンになってもらうことは、多くの企業にとって重要な目標の 1 つです。この目標を達成する重要な手段の 1 つとして、Salesforce カスタマーポータルではセルフサービス機能で顧客が問題解決に必要な資料や情報をすばやく入手できる環境を提供しています。Summer '08 では、カスタマーポータルで Salesforce Content の機能が利用可能になりました。顧客はコンテンツに対する意見を簡単に投稿でき、コンテンツ作成者はその意見をすばやく反映してコンテンツの品質と実用性を高められます。

- **主要コンテンツの公開**
顧客のニーズに適合するコンテンツを「主要コンテンツ」として公開し、顧客に訴求することができます。
- **コンテンツのタグ付け、分類、評価**
検索結果に各種ドキュメントの関連性、参照回数、重要性を視覚的に表現した評価を表示することで、顧客は最適なコンテンツを簡単に選べます。

注意: 新たに Salesforce カスタマーポータルにご契約されたお客様の場合、この機能はデフォルトでは有効化されていません。お客様は、Salesforce 組織のユーザの Salesforce Content ライセンスを少なくとも 1 つ保有している必要があります。

[\[トップに戻る\]](#)

世界中のコンテンツが利用可能に

世界中どこからでもベストコンテンツを取得

- :: 最大で 15 言語のコンテンツにアクセス可能

:: ユーザグループごとに表示言語を選択可能

グローバル経済を生き抜くには、小規模企業でも世界各地でビジネス活動を展開する必要があります。Salesforce Content はグローバル展開に対応しており、世界各地の社内ユーザ、パートナー、顧客と各国の言語でコラボレーションできます。

- **ユーザ固有の言語設定**
ユーザごとに言語を設定可能。たとえば、フランスや中国の拠点に勤務する同僚は、同じバージョンの Salesforce Content をそれぞれフランス語と中国語で使用できます。
- **複数言語での全文検索に対応**
PDF ドキュメントや PowerPoint プレゼンテーションに対し、すべての言語バージョンで全文検索を実行する必要性が生じる場合があります。そのような状況に対処するため、Salesforce Content では、オランダ語、タイ語などを含む主要 15 言語でのコンテンツ検索が可能です。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

コンテンツ分析

データを活用して、事業運営と同様にコンテンツを管理

- :: コンテンツへの投資効果が向上
- :: 古い資料や利用率の低いコンテンツを削除し、コンテンツを常時更新
- :: 公開者がコンテンツの利用状況を把握可能

従来は、コンテンツが実際に役立っているかどうかを示す具体的な指標がなかったため、確信の持てない状態で新しい販売ツールやサポート資料の作成を決定しなければなりません。Salesforce Content のコンテンツ分析機能では、利用度に関する評価指標を提供し、営業担当者、パートナー、顧客から最も高い評価を得ているコンテンツを把握することができます。また、ダッシュボードやレポートを使って古いコンテンツやほとんど利用のないコンテンツを特定し、それらを削除できるため、最新の販促プレゼンテーションを探すために不要なコンテンツの山を探し回る手間がなくなります。

- **コンテンツダッシュボード**
コンテンツの利用度、ドキュメントの古さなどの属性を集約して表示するダッシュボードを作成し、コンテンツの有用性や利用動向などを把握できます。
- **標準コンテンツレポート**
標準レポートでは、最も評価の高いコンテンツの特定、所定の期間に公開されたコンテンツの追跡、利用率の低いコンテンツの確認などを実行できます。
- **カスタムコンテンツレポート**
カスタムコンテンツレポートでは、レビュー日、商品ライン、ドキュメントタイプなどのカスタム項目を使用してレポートを実行できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce Ideas

複数コミュニティ (Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)

社内およびポータルサイトで複数コミュニティを開設し、コラボレーションを活性化

- :: 利用者のさまざまな関心に応じて複数コミュニティを開設
- :: さまざまなコミュニティやディスカッションに参加

:: コミュニティ管理を統合された単一ページから実行

複数コミュニティを開設すると、社内外での Salesforce Ideas の活用場面が広がります。ユーザは自身の関心に依じてコミュニティを行き来し、議論に参加することができます。また、コミュニティをうまく管理し、最新のアイデアやコメントが表示する画面を常に賑やかな状態にしておくこともできます。以下はコミュニティの活用例です。

- **部門別コミュニティ**
部門ごとにコミュニティサイトを構築し、社員間でベストプラクティスやアイデアを共有します。
- **社員コミュニティ**
社内の全スタッフが利用できるオンラインコミュニティを開設します。これにより、縦割り組織の弊害が解消され、チーム間のコラボレーションが進み、社員がイノベーションを推進する企業文化が醸成されます。
- **顧客/パートナーのコミュニティ**
Salesforce カスタマーポータル/Salesforce パートナーポータルを使用して Salesforce Ideas を顧客およびパートナーにも公開できます。これにより、ポータルの利用が促進され、商品に関するフィードバックを収集できるほか、顧客からのサポートリクエスト件数の軽減を図れます。

レポートやダッシュボードでは、コミュニティ内の情報をアイデア、寄稿者といった観点から整理し、データをさまざまな方法で分析、活用できます。

[Ideas in Actions (実行中のアイデア)] タブ

Salesforce Ideas アプリケーションに、たとえばカスタムオブジェクトとして [Ideas in Actions (実行中のアイデア)] タブを組み込み、プロジェクトのベースコンセプトとなるアイデアを割り当てることが可能です。オブジェクトに所有者、マイルストーンなどの属性を適用し、プロジェクト開始から完了までを管理できます。

注意: Salesforce Ideas は、Salesforce もしくは Force.com Edition を使用中のお客様から構成されるコミュニティの開設に利用できます。また、Salesforce パートナーポータルおよび Salesforce カスタマーポータルを介してパートナー、顧客コミュニティも開設可能です。Salesforce Ideas を表示するには、組織で有効化を行う必要があります。

[\[トップに戻る\]](#)

アイデアのカスタマイズ (Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)

カスタマイズされた項目やトリガを作成してアイデアを効率的に管理

- :: 新しいカスタム項目を作成してアイデアの状況や関連プロジェクトを管理
- :: ワークフローとトリガを作成して Salesforce Ideas をカスタマイズ
- :: 新しいコメントやアイデアをタイムリーに通知

Summer '08 で提供する Salesforce Ideas のカスタム項目機能によりアイデアの管理が容易になります。幅広いオプションを活用して、アイデアに関する項目を必要に応じて作成し、絞り込み検索の条件として使用したり、項目の現在の状況(「レビュー中」「展開済み」など)を表示したりできます。

Salesforce Ideas と Force.com プラットフォームは入力規則、ワークフロー、Apex トリガなどにおいて連携を取っているため、ルールにもとづいた通知を設定し、Salesforce Ideas をカスタマイズすることが可能です。通知を設定することで、コミュニティに関する最新情報を入手できます。具体的には、任意のコメントやキーワードをトリガに電子メールワークフローを設定したり、言語に関するガイドラインを設定したりできます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

パートナーポータルで Salesforce Ideas が利用可能に (Enterprise Edition, Unlimited Edition, シルバーおよびゴールドのパートナーポータルライセンス)

Salesforce Ideas を活用してチャネルビジネスを成功に導く

- :: コミュニティ機能でパートナープログラムを差別化
- :: パートナーコミュニティのアイデアを発展させ、チャネルビジネスを拡大

パートナーは、チャネルビジネスを拡大させるためのさまざまなアイデアを持っています。しかし、そのようなアイデアを吸い上げ、公平かつ効果的に評価するにはどうすればよいのでしょうか。Summer '08 ではパートナーは Salesforce パートナーポータルから Salesforce Ideas アプリケーションにアクセスし、チャネルビジネス拡大に必要な提案を行えるようになりました。Salesforce Ideas では、パートナーによるアイデアの投稿、ほかのパートナーの投稿への投票などを受け付けます。組織はパートナープログラムや製品に関する重要なフィードバックをリアルタイムで収集することで、積極的な対応が可能となり、パートナーロイヤリティの強化につながります。

注意: 新規に Salesforce PRM にご契約されたお客様の場合、この機能はデフォルトでは有効化されていません。お客様は、Salesforce 組織のユーザの Salesforce Ideas ライセンスを少なくとも 1 つ保有している必要があります。この機能を使用するには、Spring '08 リリースで提供された Salesforce パートナーポータルが必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce SFA

分析スナップショット (Developer Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)

任意のオブジェクトに対しレポートを実行し、動向や特定の時点での状況を把握できるスナップショットデータを作成

- :: 表形式レポートから任意のオブジェクトに関するデータをコピーしてスナップショットを作成
- :: 時間経過に伴う変化を示すレポート、ダッシュボードを作成

過去のデータ分析が手軽に実行できるようになりました。Summer '08 では、任意の表形式レポートのデータをコピーして、日付情報を含んだスナップショットを作成できます。また、ほかのオブジェクト同様、スナップショットに関するレポートもでき、複数のスナップショットを対象にすることも、特定のスナップショットだけを対象にすることもできます。

- **商談のフェーズ、動向に関する分析機能を拡張**
標準もしくはカスタムの商談項目に対し、定期的に商談履歴を取得する設定が可能です。
- **スナップショットのスケジュール設定**
日次、週次、月次でスナップショットを自動実行できます。
- **レコードの所有者情報をコピーして履歴データのビュー設定を複製**
スナップショットとしてデータをコピーする際、所有者情報をコピーすることでロール階層、スナップショット、ソースデータの構成を維持します。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

商談項目の変更履歴 (すべての Edition)

商談に関するあらゆる項目を容易に追跡

- :: 商談項目に対する変更を追跡して表示
- :: 担当者間の連携を促進する環境を提供し、セールスデータの品質を向上

Salesforce の商談レコードは、組織のパイプラインを把握する上で中核となるデータです。取引先、取引先責任者、各種オブジェクトですでに提供されている履歴追跡機能と同様に、Summer '08 では、標準およびカスタムの商談項目に対して加

えられたすべての変更記録を取得できるようになりました。この情報を利用して担当者間で連携を図りながら、セールスデータの品質を高めていくことが可能になります。

- **標準およびカスタム項目の変更履歴を記録**
商談ごとに追跡する項目を最大で 20 件指定できます。標準項目とカスタム項目を必要に応じて組み合わせ、組織のニーズに応じた履歴管理を実行できます。
- **変更内容の表示**
追跡対象項目に変更が加えられると、変更日付、変更時刻、変更内容、変更者などの情報を記録します。ユーザはそれらの情報を一目で把握できます。
- **変更状況の分析**
ユーザおよび管理者は商談項目履歴レポートを実行することで、複数の商談の時間経過に伴うステータス変化を分析できます。

注意: この機能はデフォルトでは無効に設定されているため、システム管理者が Salesforce の設定ページで有効にする必要があります。

[\[トップに戻る\]](#)

複数日にまたがる行動 (すべての Edition)

行動の設定で柔軟性が向上

- :: 特定の開始時刻と終了時刻を持つ日付をまたがる行動を設定
- :: 複数日にまたがる終日の行動を設定

Summer '08 では、複数日にまたがる特定の開始時刻と終了時刻を持つ行動を設定できます。これにより、外出予定時刻または帰社予定時刻が営業時間中になる、日付をまたがる行動が登録できるようになりました。これに対し、終日の行動は一日がすべてブロックされます。また複数日にまたがる終日の行動も設定できるようになりました。

- **レポートとリストビューに項目の追加**
レポートとリストビューに行動の開始日時、終了日時の項目を新たに追加しました。
- **行動の所要時間の設定が柔軟に**
行動の開始時刻と終了時刻の指定が可能になります。行動の所要時間の設定を選択リストの値に制限されないため、正確に指定することができます。

注意: この機能はデフォルトで表示されます。設定は不要です。

[\[トップに戻る\]](#)

ホームタブでの ToDo フロート表示 (すべての Edition)

ToDo の詳細をすばやく確認して生産性向上を実現

- :: ホームタブとカレンダーの日表示ビューで、ToDo のフロート表示が可能に
- :: ToDo のミニページレイアウトでフロート表示を設定

ToDo は顧客対応など基本的なタスクを管理する重要な機能です。Summer '08 では、ホームタブとカレンダーの日表示ビューで ToDo のフロート表示が可能になりました。これにより、クリックすることなく ToDo の詳細を確認できます。

- **組織の要件に合わせたフロート表示の設定が可能**
状況、期日、コメントなど、任意の標準項目を選択してフロート表示できます。カスタム項目を定義して必要な情報をフロート表示することもできます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

公開タグ (すべての Edition)

コンシューマ Web のメリットを活用して、組織全体でのタグの共有を可能に

- :: ユーザ間でタグを共有
- :: ユーザベース全体で重要な情報を共有

タグとは、Flickr や del.ici.ous などの人気 Web サイトで使われ、ユーザから高い指示を得ている機能です。Salesforce でも、「個人タグ」という機能を提供して皆様にご利用いただいています。Summer '08 では、新たに公開タグという機能を導入し、組織内のほかのユーザとタグ情報を共有できるようになりました。これにより、たとえば管理者やチームリーダーが、取引先と取引先責任者に対して公開タグを設定し、ユーザ全体でその情報を共有することが可能になります。また、コールセンターでは、各分野の担当者が、ケース、ソリューション、ドキュメントにトラブルシューティング情報を追加し、組織で共有することができます。すべてのユーザが、サイドバー検索や高度な検索機能を使って公開タグを検索し、そのタグを含んだレコードを参照できます。ユーザに権限を与えて、公開タグの編集や削除を許可することも可能です。

● 公開タグの追加

新しい公開タグを作成して追加したり、オートコンプリート機能を使用して登録済みタグから選択、追加したりできます。

● タグを使用したナビゲーション

タグ参照エリアではタグを容易に検索できます。ボタン、検索条件、列を使用してタグ付きレコードのリストをカスタマイズすることもできます。

● 公開タグを使用したデータ共有

公開タグの追加は、オートコンプリート機能を使って登録済みタグから簡単に行えます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

ルックアップ検索の機能強化 (すべての Edition)

関連レコードをすばやく簡単に検索

- :: 既存レコードを検索して二重登録を回避し、データ品質を改善
- :: 検索効率を改善し、ユーザ利用率を向上

Summer '08 では、レコードの検索がさらに容易になります。サイドバーやルックアップの機能強化された検索インターフェースを利用して、柔軟で正確な検索が実行できます。ルックアップには、絞り込み検索、列やレイアウトのカスタマイズ、並べ替え、検索結果でのページ切り替え機能などのほか、最近使ったデータを入力候補として表示するオートコンプリート機能を搭載しています。

● ルックアップでの検索条件の設定

検索条件を設定して検索結果を絞り込めます。

● ページ切り替えと並べ替え

検索実行後、ページ切り替えや並べ替えを実行して結果のリストを整理できます。

● 列のカスタマイズ

必要に応じて列の順序を並べ替え、取得した情報を最適化できます。

● オートコンプリート

検索項目にテキストを入力する際、そのテキストと一致するデータを [最近使ったデータ] から取得して選択肢として表示するオートコンプリート機能を提供します。これにより、ルックアップダイアログボックスを開かずに入力を完了できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce Marketing

取引開始済みリードの表示 (Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)

取引開始済みリードレコードの概要を一目で把握

- :: 取引開始済みリードの詳細を確認
- :: 関連レコードにすばやくアクセス

Summer '08 では、リードの取引開始時、リードが変換された取引先、取引先責任者、商談の関連レコードをリンク情報と共に表示します。従来は変換後にレコードを検索する必要がありましたが、これによりユーザは必要な情報をすぐに確認できるようになります。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce Call Center

営業時間の複数設定 (Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)

世界各地の拠点で同一水準のサービスが可能に

- :: 各拠点に応じて営業時間を管理

Summer '08 では、1 つの組織に複数の営業時間を設定できるようになります。これにより、タイムゾーンが異なる拠点でのサービスの提供状況をより効率的に管理できます。営業時間をタイムゾーンごとに設定することで、サービスの提供状況をより容易に把握できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

ホームタブでの ToDo フロート表示 (すべての Edition)

ToDo の詳細をすばやく確認して生産性向上を実現

- :: ホームタブとカレンダーの日表示ビューで、ToDo のフロート表示が可能に
- :: ToDo のミニページレイアウトでフロート表示を設定

ToDo は顧客対応など基本的なタスクを管理する重要な機能です。Summer '08 では、ホームタブとカレンダーの日表示ビューで ToDo のフロート表示が可能になりました。これにより、クリックすることなく ToDo の詳細を確認できます。

- **組織の要件に合わせたフロート表示の設定が可能**
状況、期日、コメントなど、任意の標準項目を選択してフロート表示できます。カスタム項目を定義して必要な情報をフロート表示することもできます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

公開タグ (すべての Edition)

コンシューマ Web のメリットを活用して、組織全体でのタグの共有を可能に

- :: ユーザ間でタグを共有
- :: ユーザーベース全体で重要な情報を共有

タグとは、Flickr や del.ici.ous などの人気 Web サイトで使われ、ユーザから高い指示を得ている機能です。Salesforce でも、「個人タグ」という機能を提供して皆様にご利用いただいています。Summer '08 では、新たに公開タグという機能を導入し、組織内のほかのユーザとタグ情報を共有できるようになりました。これにより、たとえば管理者やチームリーダーが、取引先と取引先責任者に対して公開タグを設定し、ユーザ全体でその情報を共有することが可能になります。また、コールセンターでは、各分野の担当者が、ケース、ソリューション、ドキュメントにトラブルシューティング情報を追加し、組織で共有することができます。すべてのユーザが、サイドバー検索や高度な検索機能を使って公開タグを検索し、そのタグを含んだレコードを参照できます。ユーザに権限を与えて、公開タグの編集や削除を許可することも可能です。

- **公開タグの追加**

新しい公開タグを作成して追加したり、オートコンプリート機能を使用して登録済みタグから選択、追加したりできます。

- **タグを使用したナビゲーション**

タグ参照エリアではタグを容易に検索できます。ボタン、検索条件、列を使用してタグ付きレコードのリストをカスタマイズすることもできます。

- **公開タグを使用したデータ共有**

公開タグの追加は、オートコンプリート機能を使って登録済みタグから簡単に行えます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

ルックアップ検索の機能強化 (すべての Edition)

関連レコードをすばやく簡単に検索

- :: 既存レコードを検索して二重登録を回避し、データ品質を改善
- :: 検索効率を改善し、ユーザ利用率を向上

Summer '08 では、レコードの検索がさらに容易になります。サイドバーやルックアップの機能強化された検索インターフェースを利用して、柔軟で正確な検索が実行できます。ルックアップには、絞り込み検索、列やレイアウトのカスタマイズ、並べ替え、検索結果でのページ切り替え機能などのほか、最近使ったデータを入力候補として表示するオートコンプリート機能を搭載しています。

- **ルックアップでの検索条件の設定**

検索条件を設定して検索結果を絞り込めます。

- **ページ切り替えと並べ替え**

検索実行後、ページ切り替えや並べ替えを実行して結果のリストを整理できます。

- **列のカスタマイズ**

必要に応じて列の順序を並べ替え、取得した情報を最適化できます。

- **オートコンプリート**

検索項目にテキストを入力する際、そのテキストと一致するデータを [最近使ったデータ] から取得して選択肢として表示するオートコンプリート機能を提供します。これにより、ルックアップダイアログボックスを開かずに入力を完了できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

カスタマーポータルで Salesforce Content が利用可能に (Enterprise Edition、Unlimited Edition、カスタマーポータル)

最適なコンテンツを配信して、セルフサービス機能を強化

- :: 重要ドキュメントを強調表示して、検索作業を省力化
- :: コンテンツに関する顧客のフィードバックを直接収集

顧客に自社の製品、サービスのファンになってもらうことは、多くの企業にとって重要な目標の 1 つです。この目標を達成する重要な手段の 1 つとして、Salesforce カスタマーポータルではセルフサービス機能で顧客が問題解決に必要な資料や情報をすばやく入手できる環境を提供しています。Summer '08 では、カスタマーポータルで Salesforce Content の機能が利用可能になりました。顧客はコンテンツに対する意見を簡単に投稿でき、コンテンツ作成者はその意見をすばやく反映してコンテンツの品質と実用性を高められます。

- **主要コンテンツの公開**
顧客のニーズに適合するコンテンツを「主要コンテンツ」として公開し、顧客に訴求することができます。
- **コンテンツのタグ付け、分類、評価**
検索結果に各種ドキュメントの関連性、参照回数、重要性を視覚的に表現した評価を表示することで、顧客は最適なコンテンツを簡単に選べます。

注意: 新たに Salesforce カスタマーポータルにご契約されたお客様の場合、この機能はデフォルトでは有効化されていません。お客様は、Salesforce 組織のユーザの Salesforce Content ライセンスを少なくとも 1 つ保有している必要があります。

[\[トップに戻る\]](#)

カスタマーポータルでのレポート公開 (Enterprise Edition、Unlimited Edition、カスタマーポータル)

有益な情報を共有してビジネスを成功に導く

- :: Salesforce カスタマーポータルでのレポート実行が可能に

Summer '08 ではカスタマーポータルで Salesforce のレポート機能を使用したレポートの実行、参照が可能になります。レポートで重要な情報を提供することで、お客様がセルフサービスで情報を入手する度合いが高まります。カスタマーポータルのレポート機能を活用することでお客様のビジネスを成功に導くことができます。

注意: Salesforce カスタマーポータルのお客様に対しては、この機能はデフォルトでは有効化されていません。管理者がユーザプロファイルを設定し、ポータルユーザにレポートの実行に必要な権限を割り当てる必要があります。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce Partners

パートナーポータルで Salesforce Content が利用可能に (Enterprise Edition、Unlimited Edition、シルバーおよびゴールドのパートナーポータルライセンス)

パートナーに最適なセールスコンテンツを提供してビジネスの成功を支援

- :: 重要なドキュメントをパートナーのワークスペースに公開
- :: Salesforce Content の多彩な機能を使ってパートナーのフィードバックを直接収集
- :: パートナーは重要コンテンツへの登録が可能

パートナーのエクストラネットでは、通常、複雑なフォルダ構造内に大量のコンテンツを格納しており、必要なコンテンツを見つけるのが困難です。そのような場合、パートナーのコミュニティに適したセールスツールを提供することでパートナーの生

産性向上を支援することができます。ただし、パートナーがよく使用するコンテンツを理解しておく必要があります。さらに、パートナーが必要としていたり、改善を求めているりするコンテンツを把握することも重要です。Summer '08 では、パートナーポータルで Salesforce Content を活用して、こういった課題に対処します。

- **主要コンテンツの公開**
パートナーのニーズに適合したコンテンツを「主要コンテンツ」としてパートナーのワークスペースに公開することができます。
- **コンテンツのタグ付け、分類、評価**
検索結果に各種ドキュメントの関連性、参照回数、重要性を視覚的に表現した評価を表示することで、パートナーは最適なコンテンツを簡単に選べます。
- **パートナーによるコンテンツの登録、コメント、評価**
パートナーはコンテンツの購読を登録することで、常に最新版のコンテンツを参照できます。Summer '08 リリースでは、新たにパートナーによる評価とコメントの追加が可能になりました。これにより、パートナーのフィードバックにもとづいて柔軟な更新を行うことができます。

注意: 新規に Salesforce Partners (PRM) をご契約されたお客様の場合、この機能はデフォルトでは有効化されていません。お客様は、Salesforce 組織のユーザの Salesforce Content ライセンスを少なくとも 1 つ保有している必要があります。この機能を使用するには、Spring '08 リリースで提供された Salesforce パートナーポータルが必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

パートナーポータルで Salesforce Ideas が利用可能に (Enterprise Edition, Unlimited Edition, シルバーおよびゴールドのパートナーポータルライセンス)

Salesforce Ideas を活用してチャネルビジネスを成功に導く

- :: コミュニティ機能でパートナープログラムを差別化
- :: パートナーコミュニティのアイデアを発展させ、チャネルビジネスを拡大

パートナーは、チャネルビジネスを拡大させるためのさまざまなアイデアを持っています。しかし、そのようなアイデアを吸い上げ、公平かつ効果的に評価するにはどうすればよいのでしょうか。Summer '08 ではパートナーは Salesforce パートナーポータルから Salesforce Ideas アプリケーションにアクセスし、チャネルビジネス拡大に必要な提案を行えるようになりました。Salesforce Ideas では、パートナーによるアイデアの投稿、ほかのパートナーの投稿への投票などを受け付けます。組織はパートナープログラムや製品に関する重要なフィードバックをリアルタイムで収集することで、積極的な対応が可能となり、パートナーロイヤリティの強化につながります。

注意: 新規に Salesforce PRM にご契約されたお客様の場合、この機能はデフォルトでは有効化されていません。お客様は、Salesforce 組織のユーザの Salesforce Ideas ライセンスを少なくとも 1 つ保有している必要があります。この機能を使用するには、Spring '08 リリースで提供された Salesforce パートナーポータルが必要です。

[\[トップに戻る\]](#)

パートナーポータルでのレポート公開 (Enterprise Edition, Unlimited Edition, ゴールドのパートナーポータルライセンス)

パートナーにビジネス分析のための有益な情報を提供

- :: パートナーユーザとレポートを共有
- :: チャネル別にカスタムレポートを作成
- :: パートナーがレポートの実行条件を設定可能

Salesforce PRM では Salesforce のレポートとダッシュボードをカスタマイズして、チャネルビジネスを分析し、管理することが可能です。Summer '08 ではこの機能をパートナーに対しても提供し、パートナー自身がビジネスの状況を詳細に把握できるようになります。組織ではパートナーに対して実行を許可するレポートタイプを指定でき、さらにパートナーはビジネスニーズにもとづいてそのレポートに手を加え、必要な情報を入手します。これによりパートナーは、リードの獲得状況、リードの

取引開始率、商談成約率、取引登録などの各種指標からビジネスのステータスを判断できるようになります。レポートの設定および実行のほか、図やグラフの表示、レポートデータをエクスポートしてオフライン環境で活用することも可能です。

注意: Salesforce PRM のお客様に対しては、この機能はデフォルトでは有効化されていません。管理者がユーザプロファイルを設定し、パートナーユーザにレポートの実行に必要な権限を割り当てる必要があります。

[\[トップに戻る\]](#)

パートナーとしてのログイン (Enterprise Edition, Unlimited Edition, ブロンズ、シルバー、ゴールドのパートナーポータルライセンス)

パートナーと同じ視点でページを参照

- :: チャネルマネージャと管理者は Salesforce パートナーポータルユーザとしてログインが可能
- :: パートナーと同じ視点で課題を確認し、対応時間を節約

チャネルマネージャや管理者は、パートナーの成功を支援する立場にあります。このような場合、パートナーと同じ情報を共有できれば、パートナーが抱える課題をよりスムーズに把握でき、対処のための時間を節約できます。Salesforce パートナーポータルにチャネルマネージャや管理者は、パートナーとしてログインできます。パートナー環境を直接見ることで効率的に問題に対処でき、行き違いも回避されます。この機能は 2005 年から Salesforce PRM で提供していますが、Summer '08 では Salesforce パートナーポータル (Spring '08 リリース) でも使えるようになりました。

注意: Salesforce PRM のお客様に対しては、この機能はデフォルトでは有効化されていません。管理者は、ユーザプロファイルを設定して、ユーザに「パートナーポータルユーザとしてログイン」機能を使用する権限を割り当てる必要があります。

[\[トップに戻る\]](#)

パートナーのセルフサービスによるユーザ管理 (Enterprise Edition, Unlimited Edition, ゴールドのパートナーポータルライセンス)

ユーザ管理をパートナーに委任して管理業務の負荷を軽減

- :: パートナーによるユーザ管理を許可
- :: パートナーポータルのユーザデータを常に最新の状態に

パートナーの営業担当の入れ替わりが激しく、担当者の確認に手間取ることがあります。こうした状況ではビジネスの効率低下が避けられません。チャネルユーザに関する正確な情報がなければ、チャネルプログラムの最適化や収益予想を立てることもままなりません。パートナーにユーザ管理を委任すると、担当者が必要に応じて営業担当者の追加、有効化、無効化を実行できるようになります。その結果、ユーザデータが常に最新の状態に維持され、組織では収益拡大のためのチャネルプログラムの策定に注力しながら、パートナーとの良好な関係を構築することが可能になります。

注意: Salesforce PRM のお客様に対しては、この機能はデフォルトでは有効化されていません。管理者は、ユーザプロファイルを設定して、パートナーユーザにユーザ管理権限を割り当てる必要があります。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce to Salesforce でのセールスデータの共有 (すべての Edition)

Salesforce を使用して企業間でデータを共有

- :: Salesforce を介してパートナー、サプライヤ、顧客と即座に接続
- :: データ共有機能のオン、オフを簡単に切り替え可能
- :: リード、商談、取引先、取引先責任者、ToDo、カスタムオブジェクトを共有可能

Salesforce to Salesforce は、Salesforce を導入している企業間で安全かつ簡単な方法によりデータを共有したい、あるいは、収益や顧客に関する主要なビジネスプロセスについて他社と連携を図りたいとお考えのお客様にとって、最適なソリューションです。Salesforce to Salesforce では、安全かつカスタマイズ可能なデータ共有機能を簡単なマウス操作で利用できます。パートナー環境との連携およびパートナーとのデータ共有、コラボレーションが驚くほど簡単になります。

注意: この機能は、Salesforce のお客様に対してデフォルトでは有効ではありません。接続を招待する側の企業では 1 接続ごとに年間費用が発生します。データの共有機能は、Salesforce のすべての Edition で使用できます。Group Edition ライセンスでは招待の受け入れのみ、その他の Edition では、招待の受け入れと送信の両方が可能です。

[\[トップに戻る\]](#)

Salesforce Mobile

デバイスとデータの高度な管理 (Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)

Salesforce でエンドユーザのモバイルデバイスとデータセットを管理

- :: Salesforce からモバイルデバイスを管理
- :: データ同期関連の問題をチェック
- :: 強化されたデータ取得機能でユーザに応じたデータセットを構築

Summer '08 では管理者はデバイスの削除、同期状況の確認、データ量の監視などを行って、モバイルユーザをより柔軟に管理できます。デバイスのデータ同期に関する問題の確認、データやユーザに関連付けられたデバイスの削除など、あらゆるタスクを Salesforce で実行できます。また、データ取得機能を強化し、ユーザのチームメンバーの自動ロードや、ユーザトークンを使った各ユーザに最適なデータセットの構築が可能となりました。さらに、管理者はユーザのオブジェクトをデータ取得設定に追加することで、デバイスにダウンロードするユーザセットを指定できます。これにより、タスクと所有権の割り当てが簡単になります。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。この機能は Salesforce Mobile 向けのものです。

[\[トップに戻る\]](#)

モバイルデバイスでの最近使ったデータの同期 (Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)

Salesforce で最近実行した処理をユーザのモバイルデバイスに同期化して、迅速なアクセスを実現

- :: 最近アクセスしたレコードをモバイルデバイスに表示
- :: レコードの表示方法を設定

Summer '08 では、Salesforce で最近アクセスしたレコードをモバイルデバイスに同期させることができます。この機能は標準オブジェクトとカスタムオブジェクトの両方で有効です。ユーザは最近使ったデータの表示の有効化・無効化、データの最大表示件数を設定できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。この機能は Salesforce Mobile 向けのものです。

[\[トップに戻る\]](#)

クライアントへのインストールが簡単に (Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition)

Salesforce Mobile をユーザのモバイルデバイスに簡単にインストール

- :: 初期インストール手順を簡素化
- :: ユーザ管理型のクライアントパッケージ

Summer '08 では初期インストール手順が簡素化されました。これにより、ユーザはモバイルデバイスのバッテリーを取り外すことなく、Salesforce Mobile クライアントのインストールやアップグレードを実行できます。さらに、ユーザ管理型のクライアントパッケージのためクライアントインストールファイルをファイアウォール内の社内サーバに保存することが可能です。ユーザは外部サイトにアクセスすることなく Salesforce Mobile クライアントをデバイスにインストール、アップグレードをできます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。この機能は Salesforce Mobile 向けのものです。

[\[トップに戻る\]](#)

モバイルデバイスでの個人取引先の有効化 (*Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition*) モバイルデバイスで個人取引先をサポートし、B2C ビジネスでの Salesforce 活用を促進

- :: 個人取引先機能をモバイルデバイスに導入
- :: モバイルデバイス上で個人取引先の作成と編集が可能
- :: 個人取引先に関する活動を記録
- :: 個人取引先のローカル/リモート検索が可能

Summer '08 では、モバイルデバイスにおいて、取引先責任者と商談のすべての機能が個人取引先でも利用できるようになります。これにより、モバイル環境で企業顧客と個人顧客の双方をシームレスに処理できるようになります。ミーティングのスケジュール設定や管理、電子メールの送信、営業チームへの ToDo の割り当て、商談の作成や管理、訪問記録の更新など、さまざまなタスクを Salesforce Mobile から直接実行できます。

注意: この機能はデフォルトでは表示されません。機能は有効ですが、設定が必要です。この機能は Salesforce Mobile 向けのものです。

[\[トップに戻る\]](#)

Force.com Connect Offline の機能強化 (*Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition*) オフラインでも重要なデータへのアクセスが可能

- :: オフラインでの連動選択リストの作成
- :: オフラインでの入力規則の適用
- :: オフラインでのカスタムオブジェクトの表示 (限定リリース)

Force.com Connect Offline を使用すると、インターネットに接続されていない環境でも重要データにアクセスすることが可能になります。Summer '08 ではこの機能をさらに拡張し、連動選択リスト、入力規則、カスタムオブジェクトなど、頻繁に使用する Salesforce の主要カスタマイズ設定へアクセスできるようになりました。

注意: これらの機能を使用するには、最新の Force.com Connect Offline デスクトップクライアントをインストールする必要があります。カスタムオブジェクトとカスタムタブへのオフライン接続機能を備えた限定リリースをご希望の場合は、セールスフォース・ドットコムのカスタマーサポートまでお問い合わせください。

[\[トップに戻る\]](#)

