

# SPRING '07 システム管理者プレビュー

22 Generations of Success

## ご要望の高かった機能

お客様からご要望の高かった機能が

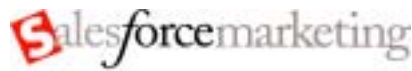
Spring '07 でリリースされます

時間ベースのワークフロー.....	11	標準オブジェクト参照関係.....	10
Outlook 電子メールの添付ファイル.....	10	ケース階層.....	4
検索の機能強化.....	3	電子メール承認.....	13



カスタマイズブル売上予測の機能強化.....	10
検索結果のカスタマイズ.....	3
最近使ったデータのフロート表示.....	4
Apex Connect Outlook 3.0.....	10
時間ベースのワークフロー.....	11
電子メールリレー.....	12
電子メール承認.....	13

ケース階層.....	4
リッチコンテンツソリューション.....	5
検索結果のカスタマイズ.....	3
最近使ったデータのフロート表示.....	4
Apex Connect Outlook 3.0.....	10
時間ベースのワークフロー.....	11
電子メールリレー.....	12
電子メール承認.....	13



PRM パートナーロール階層.....	6
PRM 電子メールの機能拡張.....	6
PRM 共同販売のための機能拡張.....	7
検索結果のカスタマイズ.....	3
最近使ったデータのフロート表示.....	4
Apex Connect Outlook 3.0.....	10
時間ベースのワークフロー.....	11
電子メール承認.....	14

キャンペーンメンバー管理の機能強化.....	7
電子メールリレー.....	12
検索結果のカスタマイズ.....	3
最近使ったデータのフロート表示.....	4



Apex コード.....	9
データモデルのカスタマイズの機能強化.....	10
Apex Connect Outlook 3.0.....	10

時間ベースのワークフロー.....	11
電子メールリレー.....	12
電子メール承認.....	13



Successforce.com.....	14
-----------------------	----

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

# SALESFORCE



## カスタマイズ可能な売上予測の機能強化 (Professional Edition、Enterprise Edition、Unlimited Edition) 生産性が向上するユーザビリティ

- :: 売上予測や商談情報へのワンクリックアクセス
- :: ユーザエクスペリエンスを合理化
- :: 営業ユーザの生産性を向上

Spring '07 では、売上予測タブのアプリケーションフローが合理化され、売上予測や商談に関する主要な情報が簡単に参照できるようになります。売上予測数値の上書きや、特定の売上予測期間に関連する商談一覧へのアクセスが、これまでになく簡単かつ速くなりました。あらゆる売上予測階層レベルの売上予測と関連商談一覧にワンクリックでアクセスできます。

- **売上予測の上書きがワンクリックで実行可能に**  
売上予測数値の横に表示される分かりやすくなったアイコンにより、たとえば特定の売上予測期間における売上予測の収益や数量を確定する前などに、必要に応じてすばやく簡単にその数値を上書きできるようになりました。
- **商談のリストビューをワンクリックで表示**  
売上予測タブからワンクリックするだけで、閲覧中の売上予測情報に直接関連した商談のリストビューを表示できます。新しい商談サブタブを使って、売上予測情報と関連商談の詳細情報の参照において効率的な操作が可能になりました。
- **階層別の商談一覧表示**  
営業マネージャーは、部下や営業担当員の商談一覧に簡単にアクセスできます。たとえば、商談サブタブで特定の売上予測期間の商談一覧を見ながら、マネージャーが各部下の情報を次々参照し、該当する売上予測期間に各部下が担当している進行中の商談一覧を簡単にレビューできます。
- **完了済みとパイプラインの合計値表示**  
完了済みとパイプラインの合計値表示を含めマネージャーの売上予測ビューにあるリスト内のすべての列が集計され、特定の期間の特定の部下に関する実際のパイプラインの数値を一目で参照できるようになりました。
- **完了済みとパイプラインの商談一覧**  
完了済みとパイプラインの集計値表示をドリルダウンして、特定の売上予測期間におけるこれらの数字の元となる売上予測と商談の詳細情報一覧に簡単にアクセスできます。この機能により、たとえば特定の売上予測期間に既に完了済みである商談一覧など、一目で理解できるような価値ある情報が入手できます。

この機能はデフォルトで有効に設定されます。

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

## 検索結果のカスタマイズ (すべての Edition)

必要な情報への迅速なアクセス

- :: 求めている情報をより迅速に検索
- :: 検索結果に対しさらに条件を指定して絞り込み検索
- :: 検索結果のカスタマイズ

Spring '07 では、データ検索や検索結果に対する操作を、シンプルでスムーズかつ効果的に行えるよう、大幅な機能強化を実現しています。インライン改ページおよび並び替え機能により、大量の検索結果を扱う作業が簡単になりました。検索範囲の指定や検索結果に対する絞り込み検索も可能です。またユーザが使う形式に合わせて検索結果のレイアウトをカスタマイズできます。

- **インラインでの検索結果の改ページと並び替え**  
インライン改ページは、検索結果が 25 件を超えるレコードを含む場合に、他のオブジェクトの検索結果に影響を与えることなく、各オブジェクトの結果セットを「次のページ」および「前のページ」リンクを使ってインラインで改ページできます。表示項目のヘッダをクリックすると、サイズに関係なく検索結果を並び替え、目的のレコードを表示します。並び替えに時間がかかる場合、キャンセルボタンをクリックすると操作をキャンセルできます。
- **検索レイアウトのカスタマイズ**  
表示項目の追加、削除、また並び替えにより、検索結果の表示方法を指定します。システム管理者は、検索する表示項目のレイアウトを個人用または組織全体用にカスタマイズできます。**注意:** Spring '07 のリリースでは、この機能は全ユーザを対象に有効に設定されるため、「カスタマイズ」リンクがお客様の組織の全ユーザに対してリリース後ただちに表示されます。システム管理者の方は全ユーザにこの変更を通知してください。(後述の追加注記参照)。
- **検索結果の絞り込み**  
検索結果を絞り込むために、検索結果に対し条件指定をします。検索結果のヘッダ内で「条件の表示」リンクをクリックして条件指定が可能な項目を表示し、条件値を指定します。システム管理者はどのオブジェクトのどの項目を条件指定可能とするか設定できます。**注意:** この機能を有効にすると、「条件の表示」リンクはお客様の組織の全ユーザに対して有効になります。システム管理者の方は全ユーザに対してこの変更を通知してください。(後述の追加注記参照)。
- **ソリューション検索結果の機能強化**  
ソリューション検索結果リストに、ソリューションの属するカテゴリやソリューションの冒頭を表示し、検索結果選択の判断を容易にします。
- **サイドバー検索の機能強化**  
システム管理者が、検索対象となるオブジェクトのドロップダウンリストをサイドバー検索に追加して、特定のオブジェクトに検索対象範囲を制限できます。**注意:** この機能を有効にすると、お客様の組織の全ユーザのサイドバー検索ボックスの上部にドロップダウンリストが追加されます。システム管理者の方は全ユーザに対してこの変更を通知してください。(後述の追加注記参照)。

**注意:** 上記で詳しく述べたように、Spring '07 にはリリース後ただちに全ユーザに影響を与える検索機能が含まれています。検索機能は Salesforce の機能のうちでもたいへんよく使われるものであるため、システム管理者の方はエンドユーザがこれらの変更点に対処できるように準備することをお勧めします。

ご注意: このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

## 最近使ったデータのフロート表示 (すべてのEdition)

最近利用するデータに「クリックなし」ですばやくアクセス

- :: 最近使ったレコードへのすばやいアクセスで効率アップ
- :: ビジネスのニーズに合わせた複数のフロート表示レイアウト

受賞実績のあるユーザインターフェースがさらに強化されます。最近使ったデータをフロート表示し、詳細を参照するためにクリックしてページを遷移する必要がなくなります。サイドバーに表示される最近使ったデータのリンク上にマウスオーバーするだけで、そのレコードの主要なデータがフロート表示されます。

- **すばやいデータアクセス**  
レコード内の最も重要な情報をすばやく表示するには、最近使ったデータ一覧にあるリンク上にマウスオーバーします。
- **複数のフロート表示レイアウト**  
既存のミニページレイアウトをカスタマイズして、お客様のユーザに関連のある項目をいくつでも表示できます。

この機能はデフォルトでは無効に設定されていますが、お客様の組織のシステム管理者によって有効にすることができます。



## ケース階層 (すべてのEdition)

関連ケース管理の合理化

- :: ケースを紐付けることにより関連事項の参照効率をアップ
- :: 関連するサブケースを追跡することにより複雑な問題を詳しく検証
- :: 関連するケースを一括更新

ケースの負荷が大きい複雑なサービス組織では、ケースに関連するケースを検証することができれば、サポート担当者の問題解決の生産性が高くなります。Spring '07では関連のあるケースを紐付けてケースの分析を合理化します。ケース間にリレーション階層を作成し、根本要因に変更があった場合にすばやく関連ケースを一括更新することができます。単独の親ケースの下に複数のサブケースを作成し、複雑な問題を正しく追跡し解決することが可能です。

- **親/子関係**  
関連ケースの間で親子関係を設定することにより、複数レベルのケース階層を作成し、ケースをグループ化することができます。
- **階層の表示**  
階層ビューにより相互に関連するすべてのケースを一覧表示できます。
- **一括更新**  
すべての関連ケースに対し、クローズ、所有者の変更、また状況の変更を一括で行うことができます。

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

この機能はデフォルトでは無効に設定されていますが、お客様の組織のシステム管理者によって有効にすることができます。



## リッチコンテンツソリューション (Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition のみ)

### 知識ベース用グラフィックコンテンツ

- :: 写真、図、その他のリッチコンテンツソリューションの作成
- :: テキストのみでは説明しにくいソリューションにグラフィックを追加
- :: 顧客満足度向上とより早い問題の解決

Salesforce Service & Support におけるソリューションの知識ベースは、問題の解決策を求めるサポート担当者や顧客にとって価値のある情報です。Spring '07 では、ソリューションの外観が新しくなります。HTML 形式のソリューションを作成できるようになり、リッチコンテンツソリューションでテキスト以外の情報を管理できます。リッチフォーマット、図、およびグラフィックを含めることで、複雑な情報であってもより一層明確に伝えることができ、顧客の満足度が向上します。

- **HTML コンテンツ**  
写真、図、またマルチメディアコンテンツを含むリッチフォーマットのソリューションを提供することにより、ソリューション知識ベースの価値を高めます。
- **公開知識ベース**  
顧客が公開知識ベース経由で、リッチコンテンツのあるソリューションを検索または閲覧できます。
- **複雑な情報をグラフィックで表現**  
図、グラフィック、およびリッチフォーマットによるリッチコンテンツを提供することにより、顧客が複雑なソリューションをより理解しやすくなり、知識ベースから一層高い価値を引き出せるようになります。セルフサービスで利用できる明確なソリューションがあれば、顧客が新規のケースを登録したりサービスセンターに電話をかけたりする回数が減り、同時に顧客満足度が向上します。

**注意:** この機能は Spring '07 リリース後数週間のうちご利用いただけるようになる予定で、またデフォルトで有効に設定される予定です。

ご注意: このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。



## PRM パートナーロール階層 (Enterprise Edition および Unlimited Edition)

代理店に対する柔軟性と可視性の向上

- :: 代理店企業内でのレポート階層を作成
- :: 代理店の営業マネージャーによる自社の営業担当者へのリードの配布
- :: 代理店とのデータ共有プロセスを簡素化

パートナーロール階層により、代理店企業の営業マネージャーは、自社の営業担当者の扱っているリードや商談について把握できるようになります。さらに、スキルセットや人事状況によって、代理店の営業担当者間でリードの再割り当てができます。代理店は、それぞれの取引を担当するのに誰が最も相応しいかを把握しているので、これらの機能により代理店の業務が強化され、営業効率が改善されます。

- **複数のパートナーロール**  
パートナー取引先内では、それぞれエグゼクティブ、マネジメント、およびユーザといった最大3つまでのロールを管理できます。複数のロールを持つことで、営業マネージャーは自社の全体の商談を参照でき、部下の営業担当者は自分の扱う商談のみを参照できるように設定することが可能になります。**ポータルロールと下位ロール**  
ポータルロールと下位ロールを利用した条件設定で、キューやグループの作成がより簡単になりました。この条件設定によりチャンネルマネージャーがパートナーロールを特定しやすくなるため、代理店とのデータの共有プロセスが簡潔になります。
- **パートナーロールのレポート**  
パートナーロール階層を参照するには、標準管理レポートやユーザのリストビューを使用します。

Salesforce PRM のお客様については、この機能はデフォルトで有効に設定されます。



## PRM 電子メールの機能拡張 (Enterprise Edition および Unlimited Edition)

代理店宛ての電子メールのブランディング

- :: 企業ブランドをすべての代理店とのコミュニケーションで適用
- :: リンク付きの電子メールで代理店の利用率を改善

Winter '07 リリースでは、Salesforce PRM は代理店に対して、新規ユーザ、パスワードのリセット、またパスワード忘れの電子メールによるやりとりをブランド化できるようになりました。Spring '07 では、さらにレコードの所有者の変更や、ユーザが初めてリード、活動、商談、およびカスタムオブジェクトに割り当てられるときに Salesforce が自動的に送信する電子メールでもブランド化が可能です。パートナーポータル内の適切なレコードへのリンクを記載したブランド化されたメールにより、代理店が定期的にログインするよう促し、代理店との意思の共有、利用率の向上、またポータルトラフィックの増加につなげます。

この機能はデフォルトでは無効に設定されていますが、お客様の組織のシステム管理者によって有効にすることができます。

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。



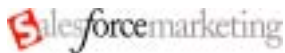
## PRM 共同販売のための機能拡張 (Enterprise Edition および Unlimited Edition) 代理店との協業がさらに容易に

- :: 代理店の商談に関する詳細情報を入手
- :: 代理店専用の価格表で協業を強化

Spring '07 では、代理店が商談商品を参照または更新できるようになりました。これにより、より正確で詳細な商談情報が入手でき、お客様と代理店との連携が強化されます。

- **商談商品**  
商談ごとに製品や価格の情報を取得することにより、代理店と正確な取引情報を共有できます。商談商品に関するポータルユーザインターフェースは簡単で、代理店はトレーニングをほとんどまたは全く受けずに簡単に使うことができます。
- **代理店専用の価格表**  
お客様のビジネスパートナールールに基づいた価格表の範囲内で代理店がビジネスを遂行できるようにします。

Salesforce PRM のお客様については、この機能はデフォルトで有効に設定されます。



## キャンペーンメンバー管理の機能強化 (Professional Edition、Enterprise Edition、および Unlimited Edition) マーケティングキャンペーンにおける可視性の向上

- :: キャンペーンターゲットおよびメンバーに関する管理項目の追加
- :: より詳しいキャンペーンメンバーの情報を閲覧

Spring '07 では、キャンペーンレポートおよびキャンペーン履歴関連リストで使える 2 つの新しいキャンペーン項目、「メンバー追加日」および「初回レスポンス日」を提供します。キャンペーンメンバーのプロファイルをより詳しく参照するために、これらの項目をカスタムキャンペーンレポートや、標準レポート（キャンペーンメンバーレポート、キャンペーンメンバー分析レポート、キャンペーンリード、およびキャンペーン取引先責任者レポート）に追加します。

- **メンバー追加日**  
メンバーが特定のマーケティングキャンペーンに追加された日付が格納されます。
- **初回レスポンス日**  
キャンペーンメンバーがキャンペーンに対し初めてレスポンスを返した日付が格納されます。
- **レポートでの利用**  
これら 2 つの新しい項目をカスタムキャンペーンレポートに追加すると、キャンペーンメンバーのプロファイルをより把握できます。また、以下の標準レポートにもこれらの項目を追加することができます。

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

- キャンペーンメンバーレポート
- キャンペーンメンバー分析レポート
- キャンペーンリードレポート
- キャンペーン取引先責任者レポート

この機能はデフォルトで有効に設定されます。

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

# APEX



## APEX コード (プレビュー—Developer Edition)

すべてのオンデマンドのカスタマイズと開発

- :: セールスフォース・ドットコム独自のプログラミング言語を使用したアプリケーションの構築とカスタマイズ
- :: 当社のサーバー上で動作する強力なビジネスロジックの作成
- :: すべてのメソッドを標準の Web サービスとしてパブリッシュ

Apex Builder では、Salesforce のカスタム項目、オブジェクト、ユーザインターフェース、およびワークフローのカスタマイズを簡単なクリック操作で行うことができます。新しい Apex コードは、世界初のオンデマンドプログラミング言語でより高度なオンデマンドカスタマイズを実現し、開発者はビジネスロジックを追加することで新しいアプリケーションを開発することができます。Apex コードは、salesforce.com の定評あるマルチテナントアーキテクチャおよび Apex Web Services API と共に、組織がオンデマンドのスピード、能力、柔軟性を享受してその独自のビジネスプロセスを完全にモデル化するために必要なすべてのツールを提供します。

- **簡単なプログラミング**

Apex コードの Java に似た構文は開発者にとってすぐに修得できるもので、Apex コードの Eclipse プラグインにより開発者は業界標準の開発環境で作業できます。さらに、レポートやダッシュボード、セキュリティやアクセスコントロール、複数言語および複数通貨のサポートなど、Apex プラットフォームに組み込まれている多くのサービスにより、開発者が記述するコードが大幅に削減されます。

- **サーバーサイドの完全制御**

salesforce.com のサーバー上でアプリケーションの作成、コンパイル、リリースができます。Apex コードで開発したアプリケーションは Apex プラットフォーム上でネイティブに動作するため、開発者は、たとえばサーバーのハードウェアやシステムソフトウェアの導入、アプリケーションサーバーとデータベースのバージョンの互換性への対応、またソフトウェアのアップグレードの実行といったクライアント側のアプリケーションに関連した問題に煩わされることはありません。

- **トランザクションの統合性**

完全なトランザクションモデルを実装し、データモデルのカスタマイズおよび拡張ができます。

- **アプリケーションロジック**

データの作成、更新、削除、および更新/挿入の前後のトリガでアプリケーションにビジネスロジックを追加できます。たとえば、あるオブジェクトの保存ボタンにレコードの重複を防止するルールを追加する、レポートの改善のためにデータの関連性を拡張する、データの可視性の向上、関連するオブジェクト内でのレコードの作成、割り当てルールの導入、など多数あります。

- **高度なテストフレームワークおよびデバッグコンソール**

豊富な実行結果を返す自動化した機能テストを作成および実行することができます。Salesforce のユーザインターフェースで、デバッグの結果とプロファイリングの詳細を表示します。

**注意:** Apex コードは、Spring '07 リリースにおいて、Developer Edition のアカウントのみでご利用いただける限定された開発者プレビュープログラムの一部として提供されるため、一般提供の

ご注意: このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

前に内容が変更される可能性があります。価格やパッケージングの詳細は現時点では未定です。[Apex コード開発者プレビュープログラム](#)にサインアップすると、このコードプレビューにアクセスできます。



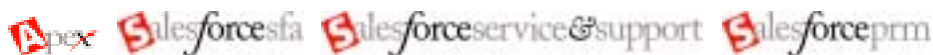
## データモデルのカスタマイズの機能強化 (すべての Edition、例外は注記参照) さまざまなデータ管理に対応する究極の柔軟性

- :: Salesforce の標準オブジェクト間でカスタム参照関係を定義
- :: 数百万件のレコードを持つカスタムアプリケーションを効率的に操作
- :: 記述テキストを扱うための柔軟性を向上

ApexBuilder を使って Salesforce のデータモデルを簡単にカスタマイズできます。Spring '07 リリースでは、データモデルをお客様の組織固有のニーズに合わせてカスタマイズする機能がさらに強化されます。

- **標準オブジェクト間の参照関係**  
取引先、取引先責任者、商談、およびケースなどの標準のオブジェクト間で、独自の参照関係を作成して、企業が実際に行うビジネス固有の方式をモデル化します。
- **標準オブジェクトの自己参照**  
同一のオブジェクトの 2 つのレコード間の関係をモデル化する「自己」参照関係を作成し、例えばある商談とその関連する複数の商談の関係などをモデル化します。
- **カスタムオブジェクトのディビジョン設定 (Enterprise Edition および Unlimited Edition のみ)**  
莫大なデータ容量を扱う場合、必要なときに必要な情報を見つけ出すことが困難になります。Spring '07 では、カスタムオブジェクトにディビジョンを設定し、データを扱いやすい分量に分け、可用性と生産性を向上できます。
- **各オブジェクトに対するロングテキストエリア項目の作成数増加 (Enterprise Edition および Unlimited Edition のみ)**  
ロングテキストエリア項目は、記述的なテキスト(最長で 32,000 文字まで)を格納できます。Spring '07 では、1 つのオブジェクトにつきロングテキストエリア項目が今までの 5 倍の 25 個まで作成できるようになります。

これらの機能はデフォルトでは無効に設定されていますが、お客様の組織のシステム管理者によって有効にすることができます。



## APEX CONNECT OUTLOOK 3.0 (パイロットリリース—すべての Edition) Outlook との両立で生産性を向上

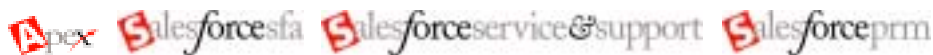
- :: Outlook と Salesforce のデータの同期
- :: 取引先責任者、カレンダー行動、および ToDo を同期化
- :: Outlook 内のレコードと Salesforce 内の重要なデータとを容易に関連付け

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

Outlook のユーザは Apex Connect Outlook を使用して高い生産性を享受できます。これは以前 Outlook Edition と呼ばれていたもので、Outlook と Salesforce 間の重要な顧客データの同期を容易に取ることができます。Spring '07 における Connect Outlook 3.0 では、いくつかの機能拡張により Outlook ユーザの生産性が飛躍的に向上しました。添付ファイル付きの電子メールのアップロード、取引先責任者やリードを Outlook から作成、カレンダー行動と取引先や商談などのオブジェクトとの関連付けが可能です。

- **電子メールの添付ファイル**  
Connect Outlook に対するお客様からの最も高いご要望により、ユーザが簡単なステップで添付ファイルのある電子メールをアップロードできるようになりました。
- **カスタムオブジェクトのサポート**  
Spring '07 では、Outlook 内から Salesforce のカスタムオブジェクトにアクセスできるようになりました。
- **活動とオブジェクトとの関連付け**  
Outlook 内の活動と Salesforce 内のオブジェクトとの間に関連付けを設定します。たとえば、ある Outlook のミーティングを Salesforce の取引先や商談に関連付けることができます。
- **簡易作成**  
電子メールやケースを追加すると同時に、直接 Outlook から Salesforce に新規の取引先責任者、リード、および取引先を追加することにより、作業時間を短縮できます。

**注意:** Connect Outlook は Spring '07 のパイロットリリースでのご利用になります。詳細については、お客様のセールスフォース・ドットコム営業担当者にお問い合わせください。



## 時間ベースのワークフロー (Enterprise Edition および Unlimited Edition)

ビジネスプロセスのタイミングに応じたアクション

- :: ビジネスプロセスを合理化
- :: 時間ベースのトリガで生産性を向上

Spring '07 では、新しいワークフロー機能により、お客様のビジネスプロセスをたいへん効率よく自動化し、管理できるようになりました。Apex プラットフォームが、すでに経過した時間またはこれから訪れる時間に基づくワークフローをトリガできます。時間ベースのアクションは、レコード上のどのような日付または日付 / 時間項目にも設定することができます。さらに、Winter '07 リリースの項目自動更新機能と併せて時間ベースのワークフロー機能を使うことにより、かつてないほどの効率性で、ビジネスプロセスの自動化と管理を行うことができます。

- **重要なリマインダー**  
大口の商談の完了予定日や、顧客のサービスレベル合意書(SLA)の内容に基づく期限日時などの重要な日時が近づいている場合に、リマインダーを送るというワークフロールールを定義します。
- **時間ベースの項目自動更新**  
ワークフローの項目自動更新を時間ベースのワークフロールールと組み合わせて、レコード所有者の自動変更、項目の自動更新、また規定の期間を過ぎてもレコードが更新されない場合や重要な期日が近づいている場合に新しい所有者への通知を行います。
- **ワークフローキューの監視**

ご注意: このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

ワークフローキューにより、時間ベースのアクションの監視と管理ができます。待機中のアクションの一覧を表示し、参照およびキャンセルができます。

この機能はデフォルトで有効に設定されます。



### 電子メールリレー (Enterprise Edition および Unlimited Edition)

自社の電子メールサーバーを経由した Salesforce 電子メールのルーティング

- :: 電子メールの監視強化とコンプライアンスの確保
- :: Salesforce とお客様のメールサーバーとの間の安全な電子メール配信を提供
- :: コンテンツフィルタリングの有効化とアウトバウンド電子メールのプロッキングの低減

Spring '07 では、Salesforce アプリケーションから送信される電子メールに対して、企業がより強力にコントロールできる機能を提供しています。Spring '07 では、電子メールのアーカイブ、免責条項の追加、および規定に関するコンプライアンス要件を満たすためのコンテンツフィルタリングが可能です。電子メールリレーを有効化すると、Salesforce が生成した電子メールは Salesforce ではなくお客様の企業のメールサーバーを経由して配信されます。

- **メールの保存**  
Salesforce の電子メールのコピーを格納するために、通常お客様が使用しているメールサーバ上のアーカイブシステムが利用できます。
- **コンテンツフィルタリング**  
アウトバウンドの電子メールメッセージに対してコンテンツフィルタをかけることにより、内部の電子メール方針および外部規定の遵守を確認します。
- **ドメインの限定**  
特定のドメインの電子メールにのみリレーしたい場合（例えば、お客様の企業内のユーザにのみ電子メールを配信したい場合）は、電子メールをリレーしたい対象ドメインを特定し、他のドメインへの電子メールは Salesforce に配信させることができます。
- **トランスポート層のセキュリティ**  
お客様のメールサーバーと salesforce.com のメールサーバーとの間の通信を自動的に認証して暗号化します。

**注意:** この機能を有効にするためには、お客様の企業の電子メール管理者がまずドメインに対する電子メールのリレーを有効に設定する必要があります。また、電子メールリレーを有効にするには、セールスフォース・ドットコムサポートデスクまでご連絡ください。



### 電子メール承認 (Enterprise Edition および Unlimited Edition)

受信トレイから直接申請を承認

- :: 受信トレイに届いた電子メールを返信して承認または却下

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

## :: コメントを追加してコミュニケーションを向上

前回のリリース(Winter '07)では、ワークフローや承認申請の新機能により、オンデマンド環境におけるビジネスプロセス有効化の範囲を広げました。Spring '07では、電子メールを返信してコメントの追加とともに申請の承認や却下処理ができる機能を新たに提供します。これは携帯電子メールデバイスを頻繁に使うユーザにとって特に便利です。

- **承認/却下の返信**

承認者は Salesforce からの電子メールによる承認申請通知に対して、「承認」「はい」のいずれかで返信して承認するか、または「却下」「いいえ」のいずれかで返信して却下することができます。コメントを追加することも可能です。

- **エラーメッセージ**

Salesforce において検証された電子メールアドレス(アプリケーションで Salesforce ユーザと関連づけられているもの)のみが承認申請を承認または却下できます。応答が検証されていないアドレスから返信されている場合(例えば、誰かが別の電子メールアドレスか Salesforce ユーザ以外のアドレスにメッセージを転送した場合)には、承認者にエラーの電子メールが送信されます。

この機能はデフォルトでは無効に設定されていますが、お客様の組織のシステム管理者によって有効にすることができます。

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。

# SUCCESSFORCE



セールスフォース・ドットコムは、これまでに世界中の多くのお客様のCRM導入を支援してまいりました。

この度、お客様のさらなる成功を支援するため、導入支援サービス、トレーニング及びサポートなどのプログラムをSuccessforce（サクセスフォース）として刷新し、拡充しました。

Salesforceをより確実・スムーズに導入し、継続してご利用頂き、導入効果を出して頂くために弊社では、お客様の幅広いニーズに合わせて、様々なサービスをご用意させて頂いております。

詳細は以下のURLまでアクセスしてください。

<http://www.salesforce.com/jp/services-training/>

ご注意：このドキュメントやその他の公式発表に記載されているリリース予定のサービスや機能は、現在はまだご利用いただけません。また、予定通りに提供されない場合や全く提供されない場合がございます。当社のサービスのご購入をお考えのお客様は、現在利用可能な機能を基にご購入を決定してください。