

Salesforce活用術

モニタリングすべき指標と

Salesforceの設定方法を**徹底解説**



Agenda

01 登壇者と当社の紹介

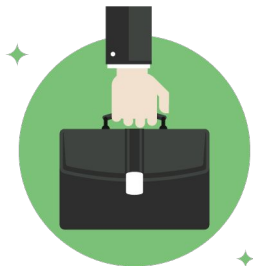
02 モニタリングすべき5つの指標

03 ダッシュボードの設定方法

04 質疑応答

01. 当社の紹介

セールスリクエスト **ができること**



**見込み商談数
の最大化**



**Salesforce
の設計**



**Marketing Cloud
Account
Engagement
の運用**

02.モニタリングすべき5つの指標

SDRマネージャーの役割

SDRマネージャーは
売上目標を達成するためにインサイドセールスチームをマネジメントする役割

営業戦略の設計

営業プロセス
の改善

メンバー
パフォーマンスの
モニタリング

モニタリングすべき5つの指標

SDRマネージャーは適切にリードを采配し
メンバーの対応漏れが発生しないように管理していく必要があります。

1

リード数と
対応完了数

2

対応完了数から
の商談設定数

3

Todoの完了
状況

4

商談見込み
リード数

5

担当者別の
保有リード数

上記5つのポイントは全業種共通して押さえるべきポイントです。
ここに自社で管理したいポイントを追加していくことをおすすめします。

03.ダッシュボードの設定方法

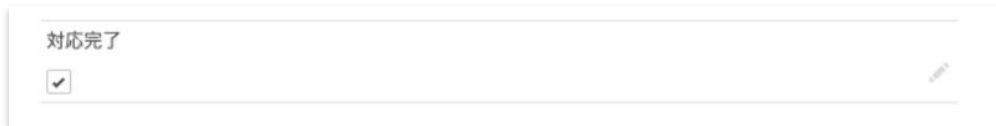
完成イメージ



事前に設定が必要なこと

Point.1

リードオブジェクトに「対応完了」のチェックボックスが作成されている



A screenshot of a lead object form. At the top, the text '対応完了' (Completed) is displayed. Below it, there is a checked checkbox. To the right of the checkbox, there is a small pencil icon for editing.

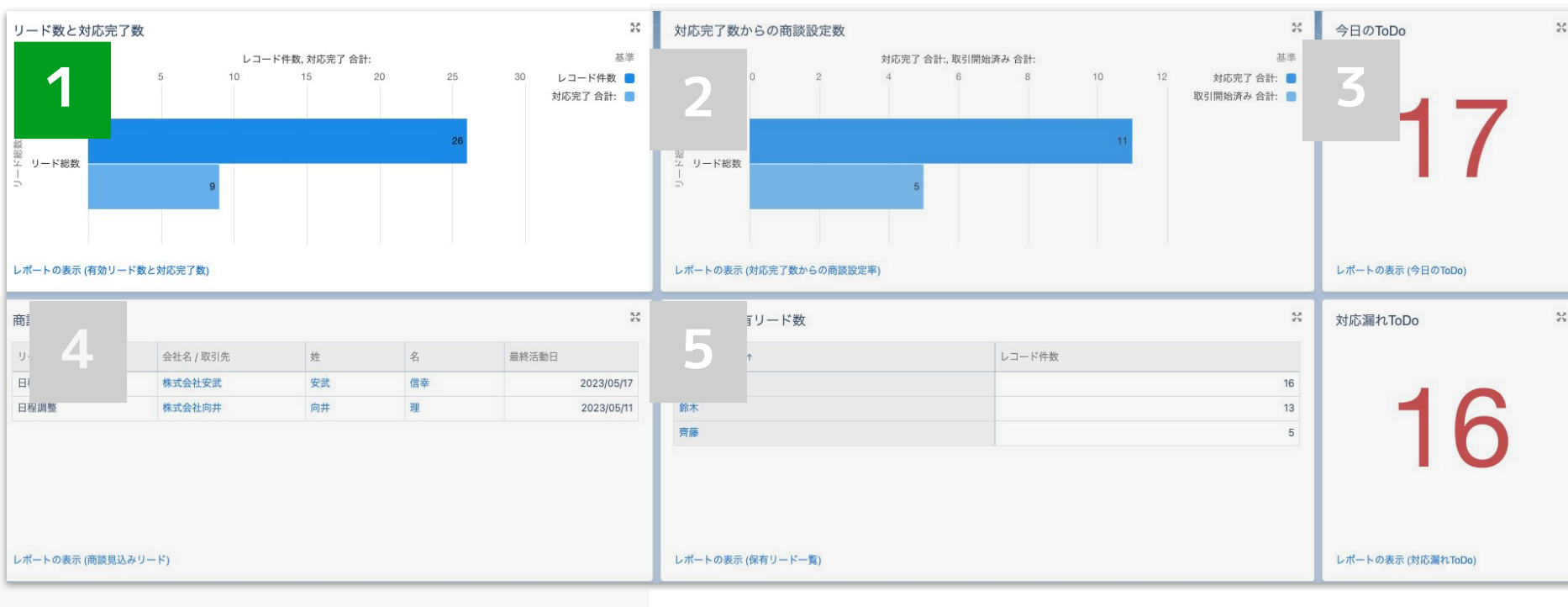
Point.2

リードフェーズ（パス）を使用して日程調整中のステータスが用意されている



A screenshot of a lead phase (pass) showing a progress bar. The progress bar is divided into several segments. The first three segments are green with checkmarks. The fourth segment is blue and labeled '日程調整' (Schedule Adjustment). The fifth segment is grey and labeled '取引開始済み' (Transaction Started). The sixth segment is blue and labeled '状況を変更してマーク' (Mark as Status Changed). There are also small checkmarks in the first three segments.

1 リード数と対応完了数を可視化する



1 リード数と対応完了数を可視化する

STEP.1

レポートタイプ「取引開始済みの
リード情報が関連するリード」

レポートを作成

カテゴリ

最近使用

すべて

取引先と取引先責任者

商談

カスタマーサポートレポート

リード

レポートタイプを選択

レポートタイプを検索...

レポートタイプ名

カテゴリ

| | |
|----------------------|----|
| リード | 標準 |
| 取引開始済みのリード情報が関連するリード | 標準 |
| リード履歴 | 標準 |

STEP.2

検索条件で「対応完了」で
「true」で絞り込み

三 アウトライン

検索条件 2

限定された数のレコードをプレビューしています。すべて

リード総数 ↑

会社名 / 取引先

姓

リード総数 (10)

| | |
|--------|----|
| 株式会社川崎 | 川崎 |
| 株式会社向井 | 向井 |
| 株式会社中井 | 中井 |
| 株式会社佐藤 | 佐藤 |

条件

検索条件を追加...

表示

すべてのリード

最終活動日

常時

対応完了

次の文字列と一致する True

対応完了別に絞り込み

対応完了

True

ロック済み

キャンセル

適用

1 リード数と対応完了数を可視化する

STEP.3

「バケット列を追加」を選択



STEP.4

バケット項目を設定

リード状況 バケット名：任意で設定



1 リード数と対応完了数を可視化する

STEP.4

ダッシュボードの作成



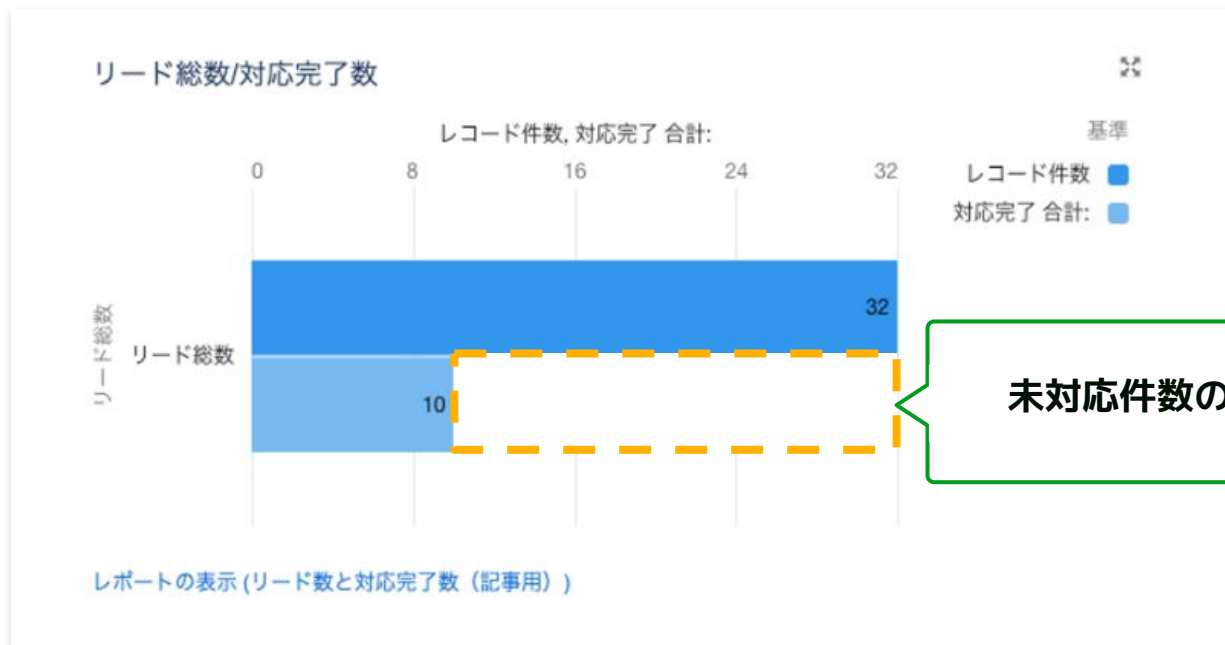
Y軸：リード総数

X軸：レコード件数

基準：対応完了：合計

1 リード数と対応完了数を可視化する

完成！



未対応件数の量が視覚的にわかりやすい

2 対応完了数からの商談設定数を可視化する



2 対応完了数からの商談設定数/率を可視化する

STEP.1

ダッシュボードの作成

表示グラフ



Y 軸

リード総数

X 軸

対応完了 合計:

取引開始済み 合計:



Y軸：リード総数

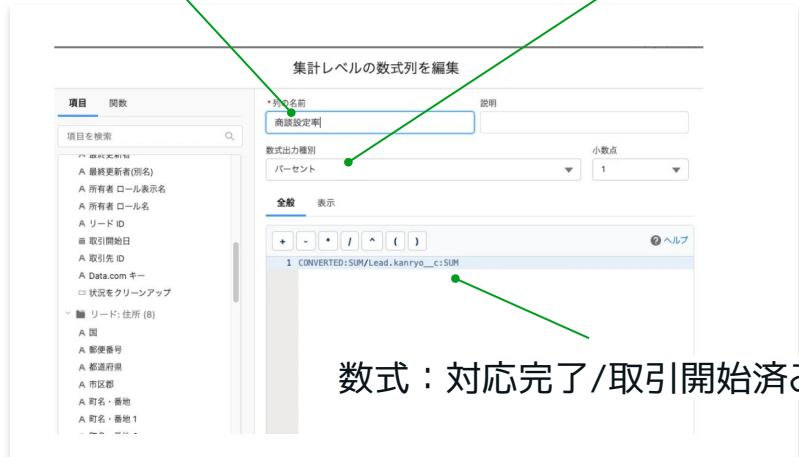
X軸：対応完了 合計

基準：取引開始済み 合計

STEP.2

集計項目の設定

列の名前：任意 数式出力種別：パーセント



数式：対応完了/取引開始済み

2 対応完了数からの商談設定数/率を可視化する

STEP.3

レポート上で商談設定率の表示

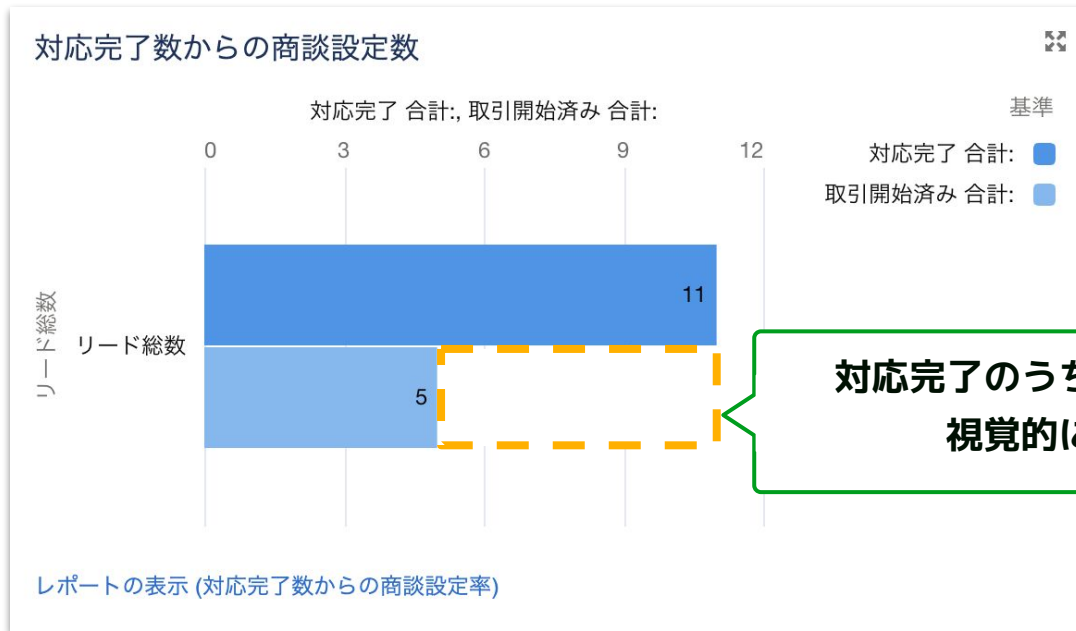
| <input type="checkbox"/> リード総数 ↑ | 対応完了 | 取引開始済み | 会社名 / 取引先 | 姓 | 名 | 取引開始日 | f _x 商談設定率 |
|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|---------|----------|------------|----------------------|
| <input type="checkbox"/> リード総数 (11) | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Farmers Coop. of Florida | Boxer | Bertha | - | - |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Abbott Insurance | Cotton | Phyllis | 2023/03/05 | - |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | International Shipping Co. | Feager | Patricia | - | - |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Emerson Transport | Macleod | Violet | 2023/03/05 | - |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Blues Entertainment Corp. | Monaco | David | - | - |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | 齊藤株式会社 | テスト齊藤 | - | 2023/07/02 | - |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | 株式会社川崎 | 川崎 | 翔 | 2023/07/02 | - |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 株式会社向井 | 向井 | 理 | - | - |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | 株式会社中井 | 中井 | 理人 | 2023/07/02 | - |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 株式会社佐橋 | 佐橋 | 哲也 | - | - |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 株式会社安武 | 安武 | 信幸 | - | - | |
| 小計 | 11 | 5 | | | | | 45.5% |
| 合計 (11) | 11 | 5 | | | | | 45.5% |

ダッシュボードで統計値グラフとして表示する事も可能



2 対応完了数からの商談設定数/率を可視化する

完成！



対応完了のうちどのくらい商談化したか
視覚的にわかるようになる

3 Todoの完了状況を可視化する



| リード | 会社名 / 取引先 | 姓 | 名 | 最終活動日 |
|-----|-----------|----|----|------------|
| 日程課 | 株式会社安武 | 安武 | 信幸 | 2023/05/17 |
| 日程課 | 株式会社向井 | 向井 | 理 | 2023/05/11 |

| 担当者 | 保有リード数 |
|-----|--------|
| 齊藤 | 5 |



3 Todoの完了状況を可視化する

STEP.1

レポートタイプ「ToDoと行動」



STEP.2

アウトラインの設定



行：日付

列：件名、割り当て先、優先度など任意で設定

3 Todoの完了状況を可視化する

STEP.3

検索条件の設定

今日のToDo

- ・ 日付
- ・ 次の文字列と一致する：今日

期限切れのToDo

- ・ 日付
- ・ 演算子：<
- ・ 相対日付：今日

STEP.4

数字グラフを選択

レポート

今日のToDo NEW

レポートのグラフ設定を使用

表示グラフ

数字グラフを選択

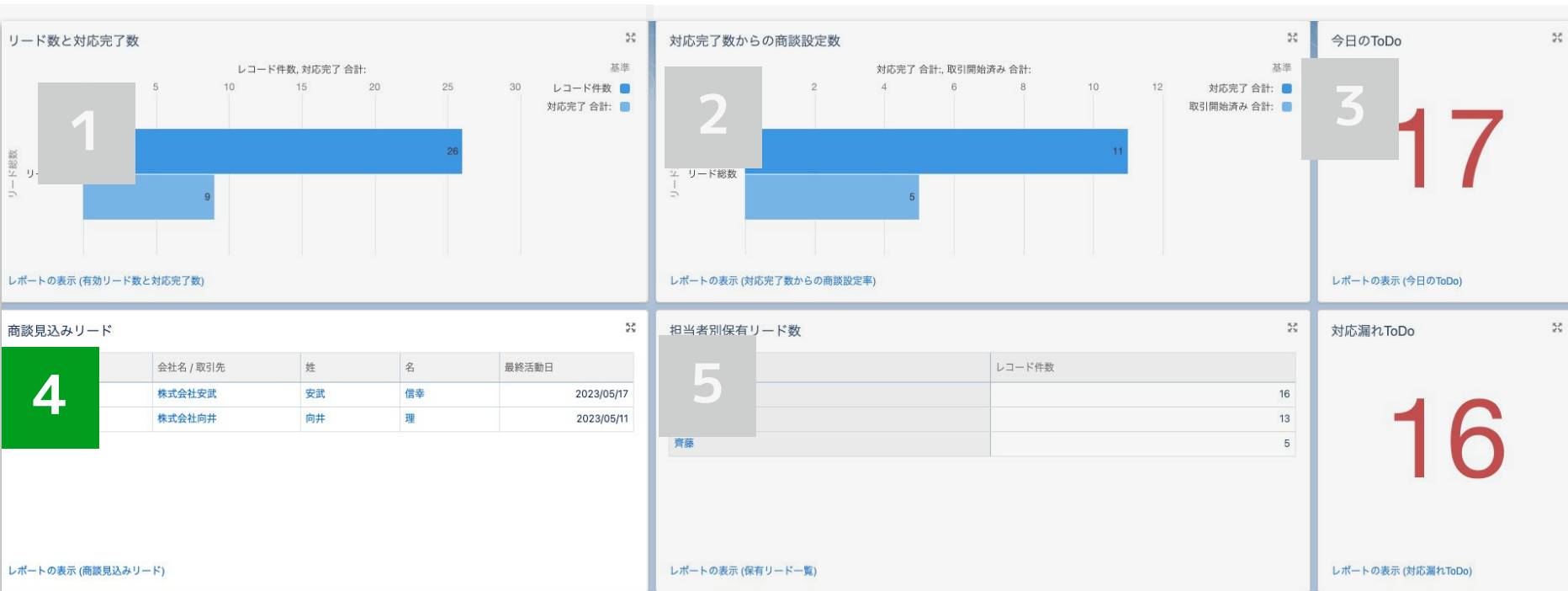
3 Todoの完了状況を可視化する

完成！



業務終了時に対応漏れが0になるよう
ウォッチする

4 商談見込みリードを可視化する



4 商談見込みリードを可視化する

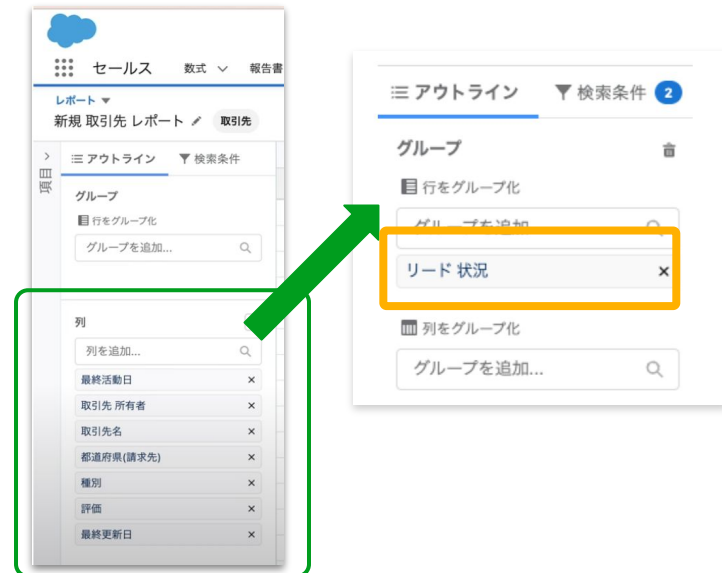
STEP.1

レポートタイプで「リード」



STEP.2

アウトラインの行に「リード状況」



4 商談見込みリードを可視化する

STEP.3

検索条件でリード状況項目の「日程調整中」で絞り込み

三 アウトライン ▼ 検索条件 2 限定された数のレコードをプレビューしています。すべて

条件

検索条件を追加...

表示
すべてのリード

作成日
常時

リード 状況
次の文字列と一致する 日程調整

リード 状況別に絞り込み

演算子
次の文字列と一致する

値
選択済み (1) を表示

未活動

活動中

取引開始

✓ 日程調整

** (選択なし)

ロック済み ⓘ

キャンセル 通用

STEP.4

ダッシュボードの作成

選択するグラフは数字グラフでも問題ないので任意で選択
※表示しているのはLightningテーブルグラフ

商談見込みリード

| リード 状況 ↑ | 会社名 / 取引先 | 姓 | 名 | 最終活動日 |
|----------|-----------|----|----|------------|
| 日程調整 | 株式会社安武 | 安武 | 信幸 | 2023/05/17 |
| 日程調整 | 株式会社向井 | 向井 | 理 | 2023/05/11 |

レポートの表示 (商談見込みリード)

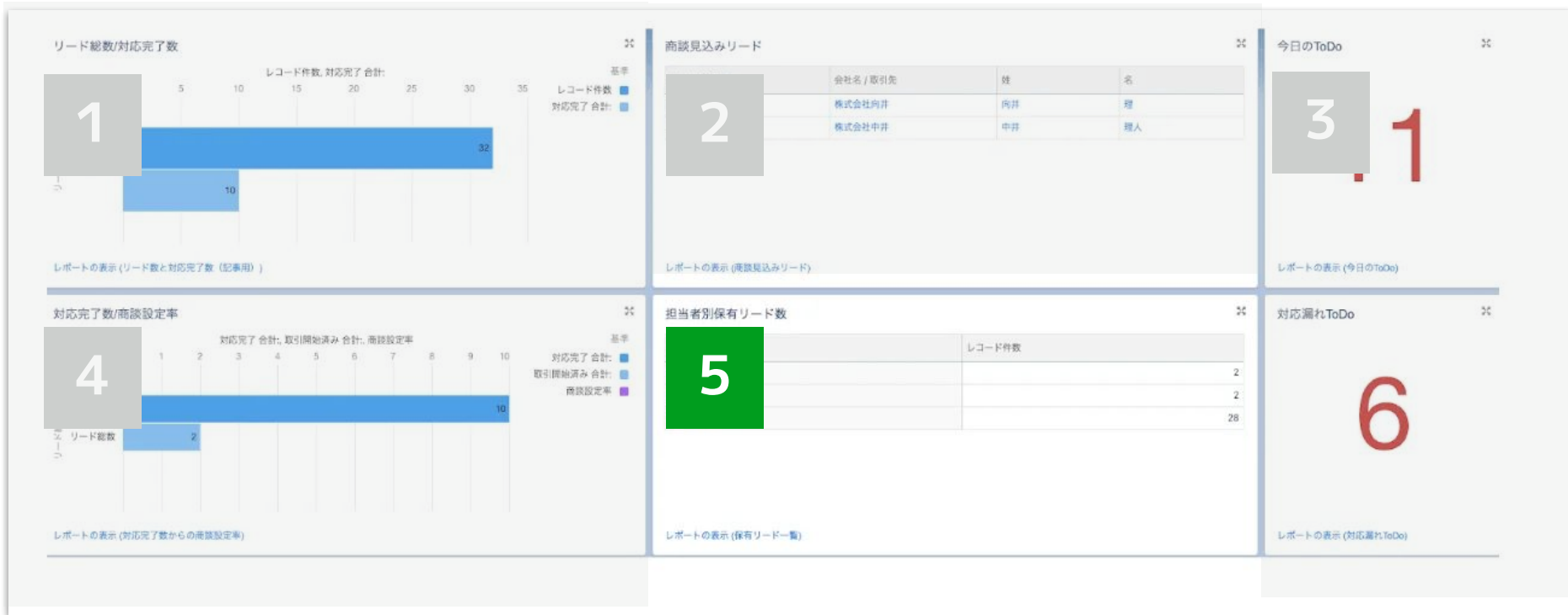
4 商談見込みリードを可視化する

完成！

| リード 状況 ↑ | 会社名 / 取引先 | 姓 | 名 | 最終活動日 |
|----------|-----------|----|----|------------|
| 日程調整 | 株式会社安武 | 安武 | 信幸 | 2023/05/17 |
| 日程調整 | 株式会社向井 | 向井 | 理 | 2023/05/11 |

日程調整のフェーズで最終活動日から
日が経ち過ぎていないかウォッチする

5 保有リードを可視化する



5 保有リードを可視化する

STEP.1

レポートタイプで「リード」



STEP.2

「リード所有者」を選択



5 保有リードを可視化する

STEP.3

Lightningテーブルグラフを選択



グループ：リード所有者

基準列：レコード件数

5 保有リードを可視化する

完成！

担当者別保有リード数

| リード所有者 ↑ | レコード件数 |
|----------|--------|
| 田中 | 16 |
| 鈴木 | 13 |
| 齊藤 | 5 |

レポートの表示 (保有リード一覧)

リードの割り当てに偏りが
ないか
ウォッチしていく

補足

MK～IS～FSがモニタリングすべき指標

リードから受注までをモニタリングすることで
ボトルネックの把握が可能になります。

次の5つのポイントをおさえたSalesforceの設計/設定をしましょう。

1

リード数

2

有効リード数

3

対応完了数

4

アポ獲得数
(キャンペーン別)

5

案件化数
受注数

上記5つのポイントは全業種共通して押さえるべきポイントです。
ここに自社で管理したいポイントを追加していくことをおすすめします。

マーケ～セールスダッシュボード



会社紹介

| | |
|--------------|-----------------------------------|
| 会社名 | 株式会社セールスリクエスト |
| 代表 | 代表取締役 原 秀一/Hara Shuichi |
| 設立 | 2019年4月 |
| 所在地 | 東京都世田谷区駒沢公園 1 - 1 Tote 駒沢公園 307 |
| 事業内容 | インサイドセールス代行 Salesforceコンサルティング |
| 顧問弁護士 | 法律事務所LEACT 弁護士 酒井 貴徳 / 荒木 峻 |

お気軽にお問い合わせください！

セールスリクエスト



株式会社セールスリクエスト

<https://www.sales-request.com>