

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

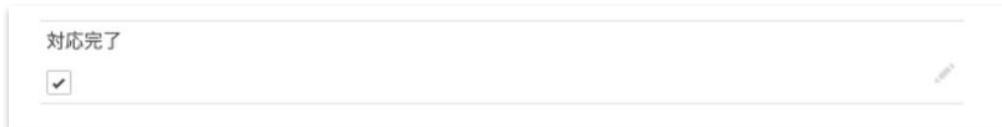
完成イメージ



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 is a checked checkbox. To the right of the checkbox 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) bar. The bar is divided into several segments. The first three segments are green with a checkmark and a right-pointing arrow. 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 with a checkmark and labeled '状況を変更してマーク' (Mark as Status Changed).

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」



STEP.2

検索条件で「対応完了」で
「true」で絞り込み



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



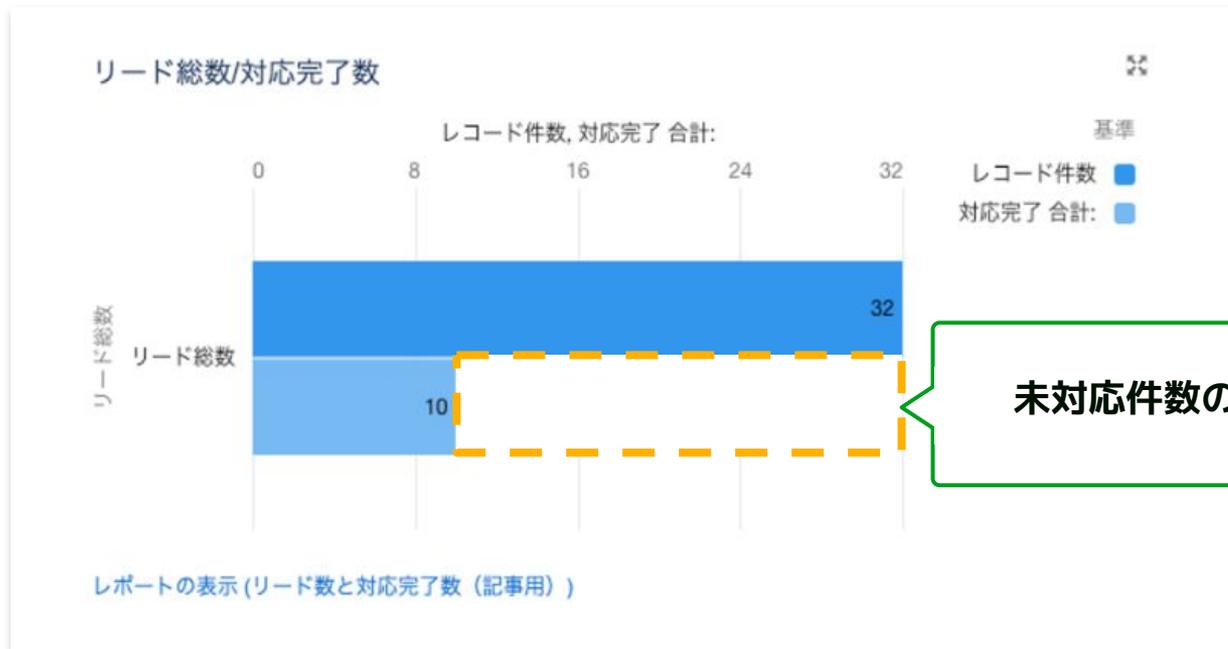
Y軸：リード総数

X軸：レコード件数

基準：対応完了：合計

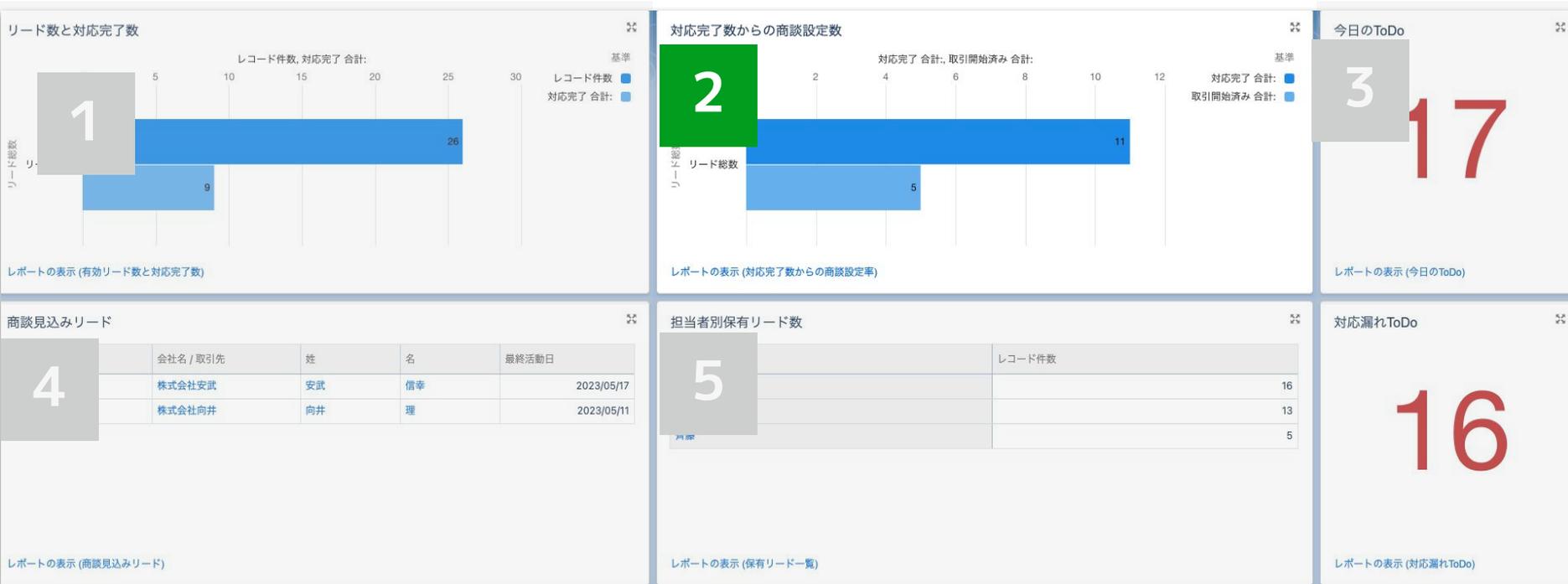
1 リード数と対応完了数を可視化する

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

集計レベルの数式列を編集

項目	関数
項目を検索	
A 最終更新者(別名)	
A 所有者 ロール表示名	
A 所有者 ロール名	
A リード ID	
A 取引開始日	
A 取引先 ID	
A Data.com キー	
□ 状況をクリーンアップ	
■ リード:住所 (8)	
A 国	
A 郵便番号	
A 都道府県	
A 市区郡	
A 町名・番地	
A 町名・番地 1	

列の名前: 商談設定率

数式出力種別: パーセント

数式: $CONVERTED:SUM/Lead.kanryo_c:SUM$

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

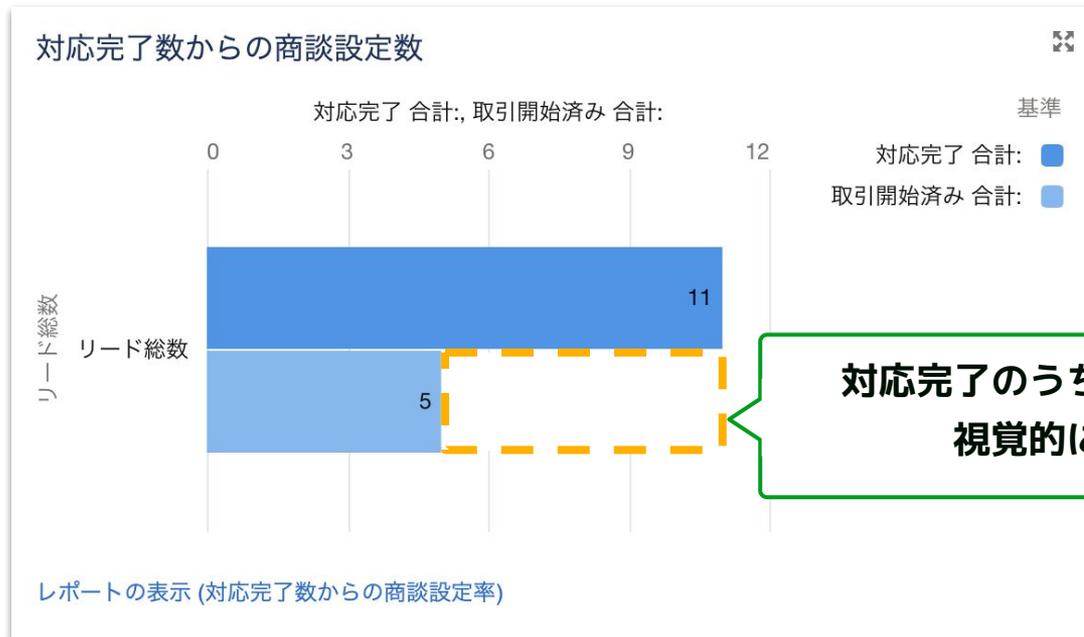
<input type="checkbox"/> リード総数 ↑	対応完了	取引開始済み	会社名 / 取引先	姓	名	取引開始日	f _x 商談設定率
<input type="checkbox"/> リード総数 (11)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Farmers Coop. of Florida	Boxer	Bertha	-	-
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Abbott Insurance	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



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

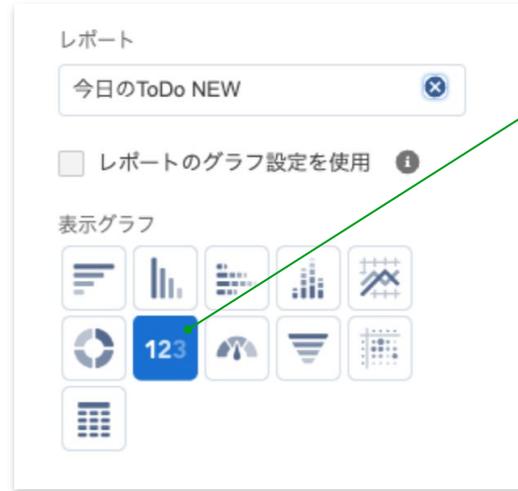


今日のToDo

- ・ 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



数字グラフを選択

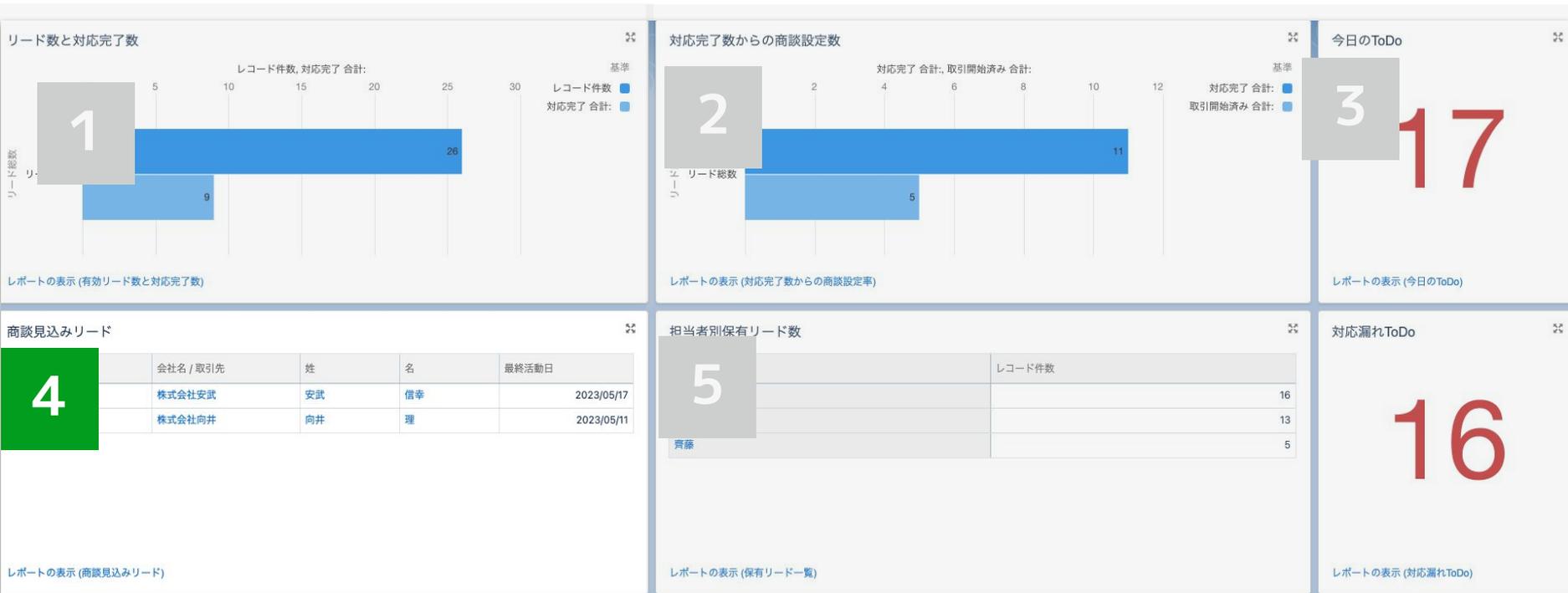
3 Todoの完了状況を可視化する

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

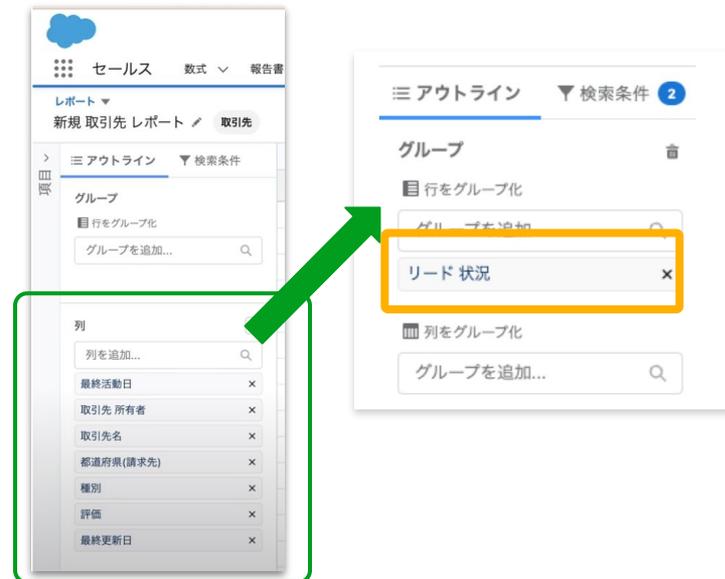
STEP.1

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

The screenshot shows a search filter dialog box titled "リード 状況別に絞り込み". On the left, there is a sidebar with search conditions, where "リード 状況" is selected and "次の文字列と一致する 日程調整" is chosen. The main area shows the filter configuration: "演算子" is set to "次の文字列と一致する", and "値" is set to "日程調整". The "日程調整" option is checked under the "リード 状況" list. At the bottom, there are buttons for "キャンセル" and "適用".

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

The screenshot shows a dashboard titled "商談見込みリード" with a Lightning table graph. The table has the following data:

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

At the bottom of the dashboard, there is a text label: "レポートの表示 (商談見込みリード)".

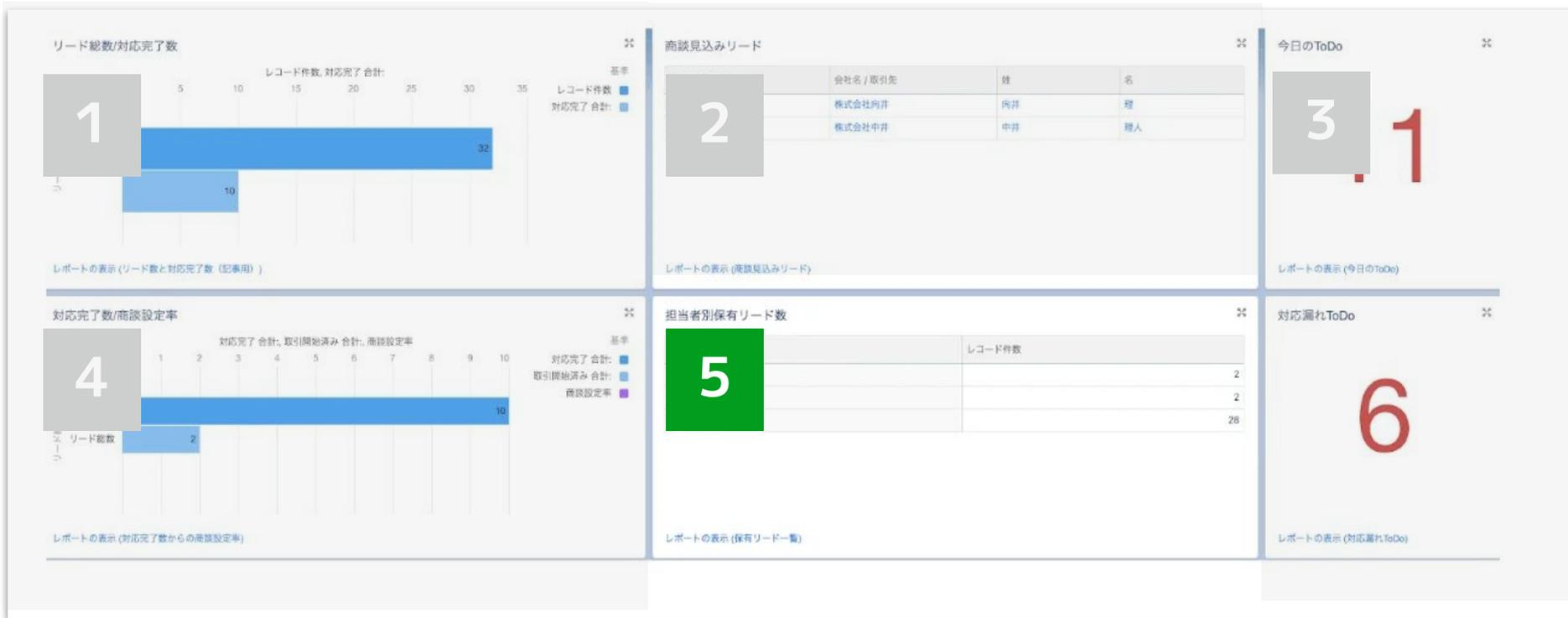
4 商談見込みリードを可視化する

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>