



Pardot (Account Engagement) 活用術

ISの業務効率化を叶える活用方法 **3** 選

Agenda

01

はじめに

02

活用例① サイト訪問時の検知

03

活用例② リスト作成の効率化

04

活用例③ ウェビナー活用（ZOOM連携）

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**

01.はじめに

はじめに

突然ですが

Pardotが単なる

「高額なメルマガ送信ツール」

と化していませんか？

はじめに

Pardotを「メルマガ送信ツール」にするのは勿体ない！

Pardotは、さまざまな業務効率化が叶うマーケティングツールです。
しかし、Pardotの機能を活かしきれていない企業は非常に多いです。

リード
管理

LP
作成

フォーム
作成

広告管理

メール
マーケ

オートメー
ション

セグメン
テーション

トラッキング
スコアリング

レポー
ティング

CRM連携

はじめに

本資料の内容

本資料では、
Pardotのいますぐ使える活用術を、
厳選して3つ^{!!!}ご紹介いたします

活用例3選

1

サイト訪問時の検知

2

リスト作業の効率化

3

ウェビナー活用

02. 活用例① サイト訪問時の検知

活用例3選

1

サイト訪問時の検知

2

リスト作業の効率化

3

ウェビナー活用

サイト訪問時の検知ができるようになると…

point 1

リストに対してインサイドセールスがアプローチを行うことで、
業務効率化に繋がる

point 2

ニーズ喚起ができる可能性が高い顧客に対しての、
掘り起こし活動が可能に

point 3

闇雲な架電で**顧客体験を悪化させることなく**営業フォローが可能に

設定方法

1

ページアクションを設定

プロスペクト（リード/取引先責任者）が
サイトを訪問した際に、
Pardotからメールで通知を受け取れるようになる

2

サイト訪問リストを作成

リストを作成してプロスペクトをフォローすれば
万が一ファーストの営業が未着電でも、
次のアプローチ漏れが起きにくい

設定方法

1

ページアクションを設定

プロスペクト（リード/取引先責任者）が
サイトを訪問した際に、
Pardotからメールで通知を受け取れるようになる

2

サイト訪問リストを作成

リストを作成してプロスペクトをフォローすれば
万が一ファーストの営業が未着電でも、
次のアプローチ漏れが起きにくい

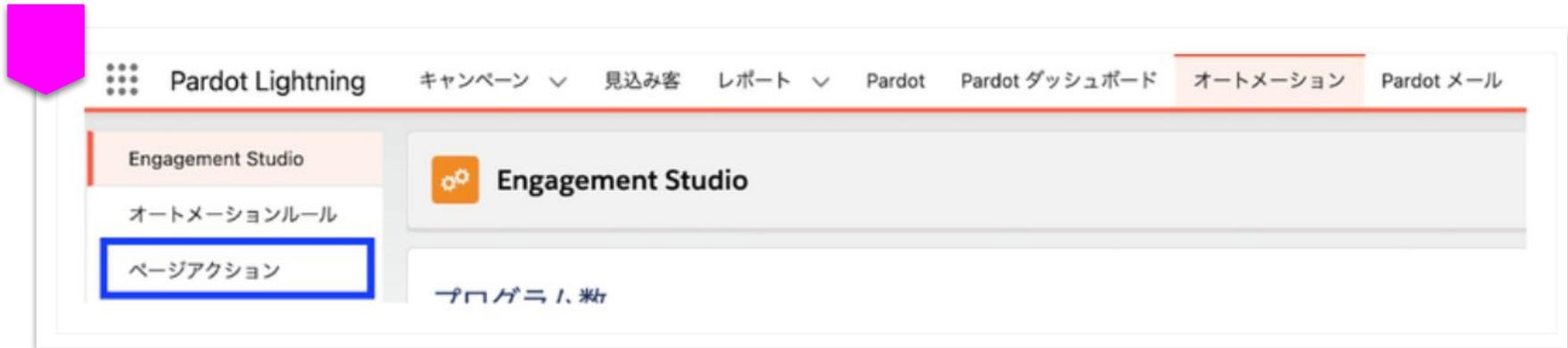
1

2

ページアクションを設定

STEP.1

PardotLightningの「ページアクション」機能から設定



1

2

ページアクションを設定

STEP.2

画面遷移後「ページアクションを追加」より、新規のページアクションを設定

ページアクションを作成

名前

ページURL

ページスコープ

スコアリングカテゴリ

優先ページ

完了アクション

アクション	グループ
ユーザー遷移	

[+ アクションを追加](#) [+ 条件付きグループを追加](#)

設定項目

名前 : このページアクションの名前

ページURL : アクションの対象となるURL

設定方法

1

ページアクションを設定

プロスペクト（リード/取引先責任者）が
サイトを訪問した際に、
Pardotからメールで通知を受け取れるようになる

2

サイト訪問リストを作成

リストを作成してプロスペクトをフォローすれば
万が一ファーストの営業が未着電でも、
次のアプローチ漏れが起きにくい

1

2

サイト訪問リストを作成

STEP.1

Salesforce側で「最終サイト訪問日」という日付項目を作成。

設定 > オブジェクトマネージャ
リード

詳細

項目とリレーション

ページレイアウト

Lightning レコードページ

ボタン、リンク、およびアクション

コンパイルレイアウト

項目セット

オブジェクト制限

レコードタイプ

条件

検索レイアウト

リストビューボタンレイアウト

Slack レコードレイアウト

トリガ

フロートリガ

入力規則

項目とリレーション

外部参照関係

参照関係

URL

チェックボックス

テキスト

テキスト (桁数)

テキストエリア

パーセント

メール

テキストエリア (リッチ)

ロングテキストエリア

数値

選択リスト

選択リスト (複数選択)

地理位置情報

通貨

通貨

日付

日付

関連リストに表示されるレコードにある項目の合計値、最小値、最大値、あるいはレコードの件数を表示する参照

データが Salesforce 組織の外部に保存されている外部オブジェクトにこのオブジェクトをリンクするリレーション。このオブジェクトと別のオブジェクトをリンクするリレーションを作成します。この項目によって、ユーザはレポートには指定したオブジェクトのレコードが表示されます。

Web サイトのアドレスを入力できます。ユーザがこの項目をクリックすると、その URL が、別のブラウザのウィンドウで開きます。True (チェック) または False (チェックなし) の値を入力できます。

文字列と数値のどちらも入力できます。

数字や文字を任意の組み合わせで入力し、番号化して保存できます。

複数行にわたって、255 文字まで入力できます。

「10」などのパーセントを数字を入力できます。また、パーセント記号が自動的に数値に追加されます。

メールアドレスを入力できます。入力されたアドレスは、入力形式の正しいかどうか検証されます。クリックすると、ユーザは、書式設定済テキストの入力、画像とリンクの追加を許可します。複数行に分けて最大 131,072 文字まで入力できます。

ユーザがローカル時刻を入力できます。たとえば、「2:40 PM」、「14:40」、「14:40:00」、および「14:40:50」を入力できます。先頭の 0 は削除されます。

あらかじめ設定されたリストから値を選択する項目です。

ユーザは定義されたリストから複数の値を選択可能です。

場所を定義できます。検索および検索コンポーネントを含め、距離の計算に使用できます。

これはまたその他の通貨を含め入力でき、自動的に通貨形式の金額になります。この形式は、エスケープ後の日付と通貨番号を入力できます。自動的に電話番号形式になります。

日付を選択入力することも、ポップアップのカレンダーから選択することもできます。

項目とリレーション

- > カスタム項目の新規作成
- > 日付を選択

1

2

サイト訪問リストを作成

STEP.2

Pardotプロスペクトのカスタム項目で、先に作成した項目に対応する項目を作成

ページアクションを作成

種類: フォームページ

ページURL: https://www.pardot.com/

完了アクション

アクション	カスタム項目	値
完了	サイト訪問履歴	Submission date

- **アクション**

プロスペクトのカスタム項目を設定

- **カスタム項目**

最終サイト訪問日

- **値**

Submission date

1

2

サイト訪問リストを作成

STEP.3

STEP2の設定を行っておくことで、Salesforce上で以下のようなサイト訪問リードの一覧を作成可能に

<input type="checkbox"/>	最新サイト訪問 ↓	有...	リスト種別	リード 状況	名前	メール	電話	会社名
1	<input type="checkbox"/>	2023/08/14	大規模企業集客	訪問	野村 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
2	<input type="checkbox"/>	2023/08/12	大規模企業集客	訪問	山田 隆	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
3	<input type="checkbox"/>	2023/08/11	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
4	<input type="checkbox"/>	2023/08/10	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
5	<input type="checkbox"/>	2023/08/08	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
6	<input type="checkbox"/>	2023/08/08	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
7	<input type="checkbox"/>	2023/08/07	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
8	<input type="checkbox"/>	2023/08/07	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
9	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
10	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
11	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
12	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
13	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
14	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
15	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
16	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
17	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
18	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
19	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
20	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
21	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
22	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
23	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社
24	<input type="checkbox"/>	2023/08/04	大規模企業集客	訪問	山田 隆博	kyushu@kyushu-nippon.com	093-882-1111	野村隆博株式会社

1

2

サイト訪問リストを作成

STEP.4

取引先責任者（商談済みリスト）
で、同名の項目を作成

<input type="checkbox"/>	最新サイト訪問 ↓	有...	リスト種別	リード状況	名前	メール	電話	会社名
1	<input type="checkbox"/>	2023/04/14	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
2	<input type="checkbox"/>	2023/04/12	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
3	<input type="checkbox"/>	2023/04/11	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
4	<input type="checkbox"/>	2023/04/10	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
5	<input type="checkbox"/>	2023/04/08	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
6	<input type="checkbox"/>	2023/04/08	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
7	<input type="checkbox"/>	2023/04/07	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
8	<input type="checkbox"/>	2023/04/07	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
9	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
10	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
11	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
12	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
13	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
14	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
15	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
16	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
17	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
18	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
19	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
20	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
21	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
22	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
23	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	新規リード	未訪問	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇
24	<input type="checkbox"/>	2023/04/04	既存顧客	既済	株式会社 〇〇	〇〇@〇〇.co.jp	03-1234-5678	株式会社 〇〇

STEP.5

商談済みの未顧客リストからサイト
最終訪問リストを作成できるように



リストを元にアプローチ！

サイト訪問時の検知ができるようになると…

point 1

リストに対してインサイドセールスがアプローチを行うことで、
業務効率化に繋がる

point 2

ニーズ喚起ができる可能性が高い顧客に対しての、
掘り起こし活動が可能に

point 3

闇雲な架電で**顧客体験を悪化させることなく**営業フォローが可能に

03. 活用例② リスト作成の効率化

活用例3選

1

サイト訪問時の検知

2

リスト作業の効率化

3

ウェビナー活用

Pardotでリスト作成を効率化

Pardot運用中でも特に大変なのがリスト作成です。

Salesforceから案内される一般的なリスト作成方法

Salesforceで
対象リストの
レポートを作成



レポートを
CSVファイルで
ダウンロード



Pardotに
インポート

Pardotでリスト作成を効率化

Pardot運用中でも特に大変なのがリスト作成です。

Salesforceから案内される一般的なリスト作成方法

「Pardotリストに追加」機能で

Salesforceで
対象リストの
レポートを作成



効率化できる！



レポートを
CSVファイルで
ダウンロード

Pardotに
インポート

Pardotでリスト作成を効率化

1回あたりのリスト追加が200件未満の場合はPardotがおすすめ

メリット

インポートよりも作業手順が少ないため
リストの数が少ない場合や、
検索条件が比較的簡単なケースで有効

注意点

一回のリストへの追加上限が200件のため
対象が多い場合や、リード・取引先責任者
の両方をリストに追加したい場合は、
従来通りインポートを行うのがおすすめ

Pardotでリスト作成を効率化

STEP.1

リストを作成し、「CRM参照可能」へを入れる

リスト情報

名前

フォルダー

タグ

テストリストのメール送信
テストリストのメール送信は、内部テストにのみ使用され、100 プロスペクトに制限されます。

ダイナミックリスト
このリストに割り当てられたプロスペクトは、事前定義されたルールによってダイナミックに制限されます。
インポート、オートメーション、セグメンテーション、または手動によるプロスペクトの追加または削除はできません。

アーカイブの日付
この項目は並び替えのみに使用します。アーカイブの日付が保存され、英語標準時 (米国) で表示されます。

公開リスト
メールプロファイルセンターにこのリストを表示

CRM 参照可能
CRM からこのリストへのプロスペクトの割り当てを許可

ここを有効にすると、
Salesforce上から該当のリストを
参照することが可能になる

Pardotでリスト作成を効率化

STEP.2

対象リードを抽出する ▶ 方法は2パターン

パターン1

検索条件がシンプルな場合

リストビューで対象抽出

パターン2

検索条件が複雑な場合

レポートで対象を抽出し、
キャンペーンへ追加。
その後、キャンペーンのリストを
リストビューで抽出

Pardotでリスト作成を効率化

STEP.5

ボタンの表示が確認できたら、リストへの追加を行う

<input checked="" type="checkbox"/>	最新サイト訪問 ↓	有...	リスト種別	リード 状況	名前	メール
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/14	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/12	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/11	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/10	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/08	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/08	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/07	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/07	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	
<input checked="" type="checkbox"/>	2023/08/04	

リストの左側ヘッダー部分に
チェックを入れると
対象リスト全てにチェックがつく

※リストを全て読み込んでから
チェックすること

Pardotでリスト作成を効率化

STEP.6

リストにチェックを入れたら

「Pardotリストに追加」ボタンよりリストへの追加を行う

Pardot リストに追加

リスト名で検索し、最大 5 個のリストを選択します。

リスト

テストリスト_4

テストリスト_2 X

キャンセル 追加

リスト検索画面より、
あらかじめ作成しておいたリストを検索し選択

※リストは一度に5つ追加できるので、
必要に応じて作成しておく

「追加」で作業完了！

04. 活用例③ ウェビナー活用 (Zoom連携)

活用例3選

1

サイト訪問時の検知

2

リスト作業の効率化

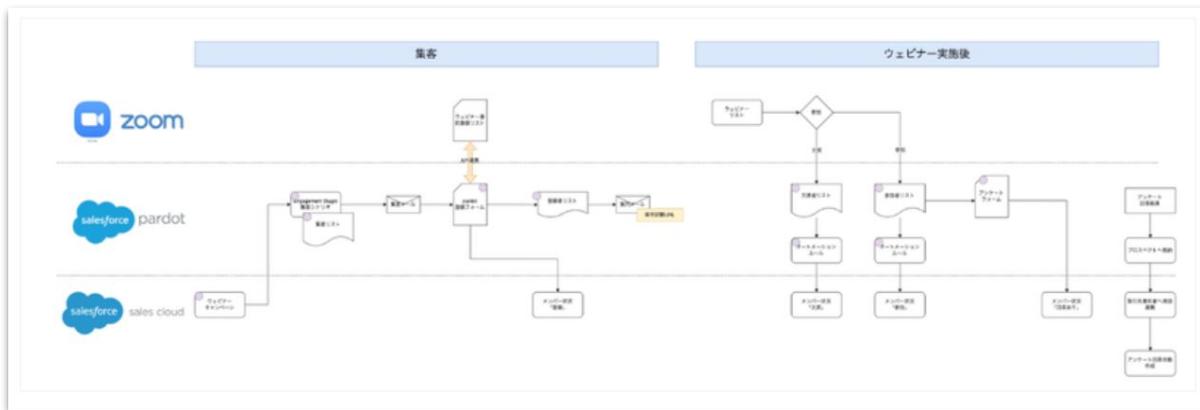
3

ウェビナー活用

Zoom連携で、ウェビナーの情報を一元化

ウェビナーを行うと、フォームはZoomやPardotを、アンケートはGoogleやZoomを、と情報が分散しがちです。スプレッドシートとSalesforceの二重管理となるケースも散見されます。

Pardotを使えば、これらの情報を連携・蓄積させることが可能です。



イメージ図

Case1 ウェビナー申し込み情報の連携

Pardotフォームを通過したウェビナー登録者の情報を、
Zoom側にも自動で連携させることができる



**Pardotフォームを利用する事でアクティブプロスペクトにできる
プロスペクトのWEB上の行動をトラッキングする事が可能になる**

Case2 ウェビナー参加情報の連携

ウェビナーの参加状況（参加/欠席）の結果を、Pardotリストに割り当てられる。

キャンペーンメンバーの状況も、Pardotリストに応じて変更可能に

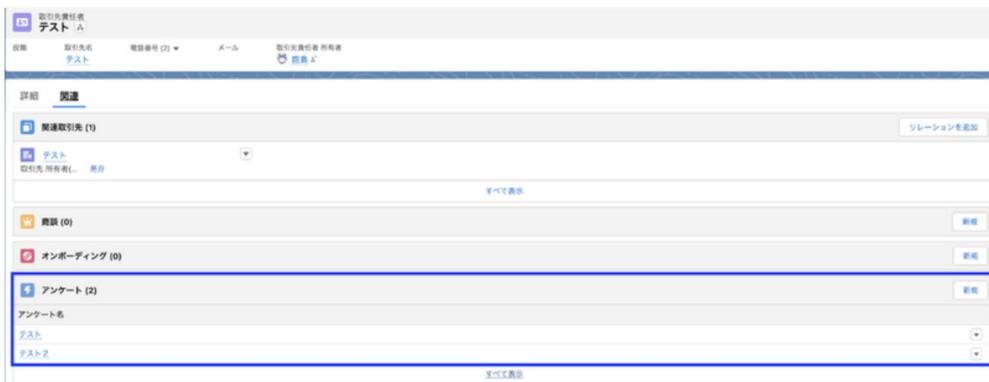
※キャンペーンメンバーの状況の例：登録 / 参加 / 欠席 / アンケート登録



ウェビナー終了後即座にウェビナー参加状況をSalesforceに反映可能

Case3 アンケート回答データの蓄積

アンケート回答フォームをPardotで作成することで、回答した内容がSalesforceのリードや取引先責任者に連動される



取引先責任者の関連情報としてアンケート結果が回答に紐づく

**アンケート情報をリード/
取引先責任者に関連づける
事で、アンケートの確認が
容易になる**

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>