

目的: このチェックリストの目的は顧客、パートナー、そしてSalesforceのAEにSalesforce開発プロジェクトにおけるSoWを評価するためのベストプラクティスを提供することです。



SOW チェックリスト



記述項目	記述すべき内容	含まれる
イントロダクション:		
・ 提案目的	なぜ私達はこの提案/プロジェクトを行うのか	<input type="checkbox"/>
・ 目標/目的	私たちは何を達成しようとしているのか	<input type="checkbox"/>
・ 現在の課題/弊社の理解	お客様の課題/問題点とチャレンジ	<input type="checkbox"/>
・ 現状と今後	AsIsとToBe 現状の姿と将来の姿について	<input type="checkbox"/>
・ 成功に関する指標	どのように成功を計測するか	<input type="checkbox"/>
プロジェクトについて:		
・ 提案ソリューションとアーキテクチャー	ハイレベルアーキテクチャの絵、カスタムコード、カスタムオブジェクトの明確化やなぜ必要なのかを文章で記載	<input type="checkbox"/>
・ データの移行	3rdパーティのシステムからのデータのインポートについての詳細について。重複排除を含む	<input type="checkbox"/>
・ レポート/ダッシュボード	マネージメント層に向けたキーとなるダッシュボードは整理出来ているか	<input type="checkbox"/>
・ Salesforce1モバイル	Salesforce1モバイルのロールアウトプランは策定されているか	<input type="checkbox"/>
・ 連携方法について	どのように連携させるか(リアルタイム、バッチ、CTI、等)	<input type="checkbox"/>
・ 開発方法論	どのようにプロジェクトを進めるか、機能を拡張させるかを説明する(イタラティブ、アジャイル、スクラム)	<input type="checkbox"/>
・ プロジェクト遂行に関わる事項の整理と明確化	<ul style="list-style-type: none"> ・ パートナーリソースについて、役割や責任範囲 ・ クライアントリソースについて、役割や責任範囲 ・ プロジェクト計画、プロジェクトとして期待される成果物とタイムラインに沿った提出タイミング 	<input type="checkbox"/>
・ プロジェクトタイムライン/マイルストーン	ハイレベルのガントチャートやマイルストーンリスト	<input type="checkbox"/>

記述項目	記述すべき内容	含まれる
・ フェーズ/ディスクリプション/役割/時間	小さいかたまり単位で機能開発し、価値を明確にしながら進めるようなフェーズを切ったアプローチが最善ではあるが、その場合であってもガントチャートと整合性がとれているか明確にする	<input checked="" type="checkbox"/>
・ ライセンスの有効化計画	全てのご契約ライセンスをロールアウトするための時間を定義した詳細プランがあるか	<input checked="" type="checkbox"/>
・ プロジェクトの前提条件/依存するものについて	このプロジェクトに関する期待を明確にする	<input checked="" type="checkbox"/>
・ スコープ外/プロジェクトに含まれているもの	実装されるもの、されないものを明確にする	<input checked="" type="checkbox"/>
・ トレーニング/ドキュメント	トレーニング計画は明確か。ドキュメントで残されるものは何か	<input checked="" type="checkbox"/>

費用について:

・ 要件定義と構築のフェーズを分割する場合	要件定義にてまとめた内容を基に再度見積もりといったアプローチを取る場合は、提案時の概算見積もりから大きくぶれないようパートナー様と合意する。もしくは、顧客と概算見積もりのぶれ幅について協議を行う	<input checked="" type="checkbox"/>
・ 各成果物に対するコストについて	小さい粒度で適宜実装を進めていくようなアプローチの場合、度のタイミングでどのような成果物がどの費用に紐付いて納品されるか明確化する	<input checked="" type="checkbox"/>
・ サードパーティ製の製品、サービスについて	プロジェクトを完了させるために必要なサードパーティ製のソフトウェアがある場合は、その費用を明確にし入っているか、いなかを記載する(AppExchange等)	<input checked="" type="checkbox"/>
・ 旅費について	オンサイトが望まれている場合は旅費や宿泊費等が含まれているか確認	<input checked="" type="checkbox"/>
・ 税金について	税金がどのようになっているかを明確にする	<input checked="" type="checkbox"/>

インプリパートナーの紹介:

契約条件:

なぜ、この会社がインプリをするのか。インプリ会社の強みや経験、このプロジェクトを成功に導く背景をまとめて記述する

パートナー会社特有の契約条項や法的事項について



Last Updated: 2016/01/29

Author: CFL SuccessDesk Team

Comments/Feedback, please contact Andrew Csabai (acsabai@salesforce.com) or Japanese ver :Kazunari Higashi (khigashi@salesforce.com).

For More Information

Contact your account executive to learn how we can help you accelerate your CRM success.

Corporate Headquarters

The Landmark @ One Market Street
Suite 300
San Francisco, CA 94105
United States
1-800-N0-SOFTWARE
www.salesforce.com

Global Offices

Latin America +1-415-536-4606
Japan +81-3-5785-8201
Asia / Pacific +65-6302-5700
EMEA +4121-6953700

