エキスパートコーチング
カタログ



2024年3月15日更新

© Copyright 2023 Salesforce.com, inc. All rights reserved. Various trademarks held by their respective owners.
Salesforce.com, inc. Salesforce Tower, 415 Mission Street, 3rd Floor, San Francisco, CA 94105, United States

Success Plan Resources

これらのリソースは、お客様がSalesforce製品からより多くの価値を引き出していただくための専門的なガイダンスを提供するセッションです。現在、以下の3つの種類でご提供しています。

Resource 1

エキスパートコーチング

エキスパートによる簡単で専門的なガイダンスにより成功の基盤を構築

詳細はこちら

Resource 2

Pr 簡単設定支援プログラム

グループ形式で、複数週に渡って基本的な機能や設定方法について学習できるプログラム

詳細はこちら

Resource 3

Pr Premier 活用相談室

リアルタイムで回答とアイデアを得られるインタラクティブな1:1セッション

詳細はこちら

Pr **Premier リソースについて詳細を把握したい方は はじめようPremierのウェブセミナーをご登録ください。**



Resource 1

エキスパートコーチング



エキスパートコーチング・セッションとは？

お客様の成功を次のレベルへと導きます

エキスパートコーチング・セッションは、お客様がSalesforceの製品からより多くの価値を得られるようにデザインされた専門的なコーチング・プログラムです。
提供方法は下記の3種類です。

● ウェブセミナー

Pr

特定のトピックに関する約 1～2時間のウェブセミナーです。
PremierおよびSignature Success Planのお客様にご利用いただけます。

ウェブセミナーを探す

▶ オンデマンド動画

特定のトピックに関するウェブセミナーの録画をオンデマンド形式で提供しています。
Salesforceのお客様なら誰でもご視聴いただけます。

オンデマンド動画を探す

■ 個別セッション

Pr

Salesforce各製品のエキスパートが、お客様が問題を解決して長期的な成功を達成するための個別セッションです。
PremierおよびSignature Success Planのお客様にご利用いただけます。

エキスパートコーチングのリクエスト方法

PremierおよびSignature Success Planのお客様はウェブセミナー受講後、または動画視聴後に、1対1のフォローアップセッションをリクエストすることができます。



Pr PremierおよびSignature Success Planのお客様にご利用いただけます。

エキスパートコーチングカタログ

以下から製品またはユースケースを選択してください。
利用可能なセッションを検索し、Salesforce のエキスパートとスキルを高めましょう。

- Sales
- Service
- Marketing
- Account Engagement (formerly Pardot)
- Engagement
- Intelligence
- Personalization
- Data Cloud
- Commerce
- Experience
- Platform
- CRM Analytics
- Salesforce Mobile
- Strategy & Planning
- MuleSoft
- Heroku
- Manufacturing

PardotはMarketing Cloud Account Engagementに製品名称が変更になりました。
「Account Engagement」ページをご参照ください。

New Product Sessions

Explore 新しいSalesforce製品の概要と使い方を学ぶ

その他の学習方法

Register ウェブセミナー「はじめようPremier」に参加してPremier Success Planの詳細を把握する
View その他の言語のセッションを探す
Explore さらに学習方法を探す

Premier Success Plan

専門的なガイダンスでSalesforceのテクノロジーを最大限に活用しましょう。

Premier Success Planをご利用のお客様は、24時間365日のテクニカルサポートや、製品エキスパートによる支援を受けることができます。

はじめようPremier を視聴して、活用に役立つリソースを把握し、サポートを受ける方法を学びましょう。

- Getting Started: Premier Success Plan
（はじめようPremier）

今すぐ登録



Sales（営業支援）（1 of 2）

Getting Started / はじめよう

- Sales Cloud オンボーディング（KPI・フェーズ設計）
- Sales Cloud アドミン基礎
- はじめようSales Cloud
- 取引先データの管理
- キャンペーン管理
- Sales Enablementの設定
- Sales Cloud Einstein
- Einstein活動キャプチャの設定

How To

- 商談の管理
- 活動の管理
- リードの管理
- Outlookインテグレーションの設定
- Salesforce InboxとOutlookインテグレーションの設定
- Gmailインテグレーションの設定
- Salesforce InboxとGmailインテグレーションの設定
- 売上予測とパイプラインインスペクションの活用
- パスの設定
- 重複レコードの防止
- リードまたは商談ワークスペースの設定



New! はじめよう Einstein for Sales
これから利用を開始されるお客様におすすめです



Sales Cloud 簡単設定支援プログラム
プログラムの詳細は こちら からご確認ください

● ウェブセミナー ▸ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Sales（営業支援）（2 of 2）

インサイト

- ▶ レポート&ダッシュボード クイックスタート
- ▶ レポート&ダッシュボード レベルアップ
- ■ 商談管理での商品と価格表

レビュー

- ■ ヘルスチェック（リード/商談/取引先）



New! はじめよう Einstein for Sales
これから利用を開始されるお客様におすすめです



Sales Cloud 簡単設定支援プログラム
プログラムの詳細は こちら からご確認ください

● ウェブセミナー　▶ オンデマンド動画　■ 個別セッション

Menu

Service（カスタマーサービス）

Getting Started / はじめよう

- ▸ Lightningクイックスタート
- ▸ エージェントの生産性向上ツール
- ▸ Lightningでのチャット
- ▸ Einsteinボット
- ■ スウォーミングとSlack連携

How To

- ▸ Lightningでのナレッジプランニングの基礎
- ▸ Lightning Knowledgeへの移行の計画
- ■ Lightningコンソールデザイン

インサイト

- ■ ダッシュボード

レビュー

- ■ Lightning移行の準備状況



New! はじめよう Einstein for Service
これから利用を開始されるお客様におすすめです

● ウェブセミナー ▸ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Marketing Cloud Account Engagement*

Pardot is now Account Engagement

Getting Started / はじめよう

- ● はじめようAccount Engagement
- ▸ 運用開始に向けた準備（初期設定）
- ▸ 営業部門との連携強化
- ▸ Lightningビルダー

インサイト

- ▸ B2B Marketing Analytics クイックスタート
- ▸ B2B Marketing Analytics レベルアップ
- ■ Account Engagementレポート



Account Engagement 簡単設定支援プログラム
プログラムの詳細は こちら からご確認ください

How To

- ▸ リストメールの送信
- ▸ フォームとランディングページの活用
- ▸ 施策効果の可視化（Salesforceキャンペーンの使用）
- ▸ Google広告およびGoogleアナリティクスとの統合
- ▸ Engage クイックスタート
- ▸ Account Engagement Einsteinの利用
- ■ スコアリングとグレーディングの使用
- ■ Engagement Studioの使用

レビュー

- ■ Account EngagementとSalesforceの同期
- ■ ヘルスチェック（メール/フォーム/営業連携）

* Account Engagement Premier Success PlanかSignature Success Planが必要

● ウェブセミナー ▸ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Marketing Cloud Engagement*

Getting Started / はじめよう

- ▶ Advertising：セグメントとオーディエンスの有効化
- ▶ Engagement：リソースと製品概要
- ▶ Engagement：メールマーケティングの設計と戦略
- ▶ Mobile Studio
- ■ メールの構築と送信クイックスタート

How To

- ▶ Engagement：Einstein 機能概要
- ■ Engagement：メールのセグメント化の設定と自動化
- ■ Engagement：データと連絡先の管理（初級）
- ■ Engagement：データと連絡先の管理（上級）
- ■ Journey Builder：クイックスタート

インサイト

- ▶ Engagement：レポートとトラッキング

レビュー

- ■ Engagement：ヘルスチェック



Marketing Cloud 簡単自走支援プログラム
プログラムの詳細は **こちら** からご確認ください

* Marketing Cloud PremierかSignature Success Planが必要

● ウェブセミナー ▶ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Marketing Cloud Intelligence*

Getting Started / はじめよう

- Intelligence：導入の計画
- Intelligence：データモデル
- Intelligence：データのアップロードとマッピング
- Intelligence：データハーモナイゼーション
- Intelligence：データの可視化
- Intelligence：プラットフォームの概要

How To

- Intelligence：本稼働開始の準備
- Intelligence：データマッピング

レビュー

- Intelligence：管理者向けのヒントとコツ
- Intelligence：さらに活用する

* Marketing Cloud PremierかSignature Success Planが必要

● ウェブセミナー ▸ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Marketing Cloud Personalization*

Getting Started / はじめよう

- Personalization：実装の準備
- Personalization：成功のための計画

How To

- Personalization：プラットフォームのナビゲーション
- Personalization：運用開始に向けた準備

* Marketing Cloud PremierかSignature Success Planが必要

● ウェブセミナー ▸ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Data Cloud

Getting Started / はじめよう

- ▶ はじめようData Cloud
- ■ マッピングの基礎

● ウェブセミナー ▶ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Commerce（コマース）（1 of 2）

Getting Started / はじめよう

- 並べ替えルール [B2C]
- サイト内検索の最適化 [B2C]
- オンサイトマーケティングおよびプロモーション [B2C]
- Einstein商品レコメンデーション [B2C]
- 検索エンジンの最適化 [B2C]
- コンテンツ管理/Page Designer [B2C]
- 指標と分析 [B2C]
- 指標と分析 [B2B]
- 製品ライフサイクルの管理 [B2C]
- 商品とカタログ [B2C]

How To

- Einstein Complete the Set（セットを完成） [B2C]
- Reports & Dashboardsのテクニカルレポート [B2C]
- 商品とカタログ [B2B]
- 検索エンジンの最適化（SEO）[B2B]
- プロモーション [B2B]
- 検索と並べ替えルール [B2B]

● ウェブセミナー ▶ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Commerce（コマース）（2 of 2）

インサイト

- 機能定着化チェックリスト [B2C]

レビュー

- カート投入率の向上 [B2C]
- カート完遂率の向上 [B2C]
- Einstein [B2C]
- サイト内検索 [B2C]
- 並べ替えルール [B2C]

● ウェブセミナー ▶ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Experience（コミュニティ）

Getting Started / はじめよう

- セルフサービスエクスペリエンス クイックスタート
- PRMポータルクイックスタート

How To

- 公開ナレッジベースの作成
- セルフサービスエクスペリエンスサイトの構築
- PRMポータルの構築
- 社内ユーザへのChatter定着化支援
- 外部サイトユーザに対する共有の管理

● ウェブセミナー ▶ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Platform（プラットフォーム）

Getting Started / はじめよう

- ▶ Lightning設定クイックスタート
- ▶ オブジェクト設計の基礎
- ▶ 多要素認証（MFA）
- ■ フローによるプロセスの自動化

レビュー

- ▶ Lightning Experience準備状況チェック
- ▶ Salesforceデータ品質管理
- ■ Salesforce組織健全性評価

● ウェブセミナー　▶ オンデマンド動画　■ 個別セッション

Menu

CRM Analytics

Getting Started / はじめよう

- ▶ 設定クイックスタート
- ▶ Einstein Discovery クイックスタート
- ▶ Einstein 予測ビルダークイックスタート
- ▶ Event Monitoring Analytics クイックスタート
- ▶ 収益インサイトクイックスタート

How To

- ■ 高度なカスタマイズ
- ■ レシピを使ったデータ準備

インサイト

- ■ CRM Analytics ダッシュボード作成入門

● ウェブセミナー ▶ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Salesforce Mobile（モバイル）

Getting Started / はじめよう

- ■ モバイル・クイックスタート

● ウェブセミナー　▶ オンデマンド動画　■ 個別セッション

Menu

Strategy & Planning

レビュー

- ▶ 活用度向上支援（SFA 運用ルール、トレーニング、定着化プラン）
- ■ 活用診断（SFA）

● ウェブセミナー　▶ オンデマンド動画　■ 個別セッション

Menu

MuleSoft

Getting Started / はじめよう

- Center for Enablement
- Anypoint Platformへのオンボーディング
- Anypoint Platformでのプロジェクトの成功
- Anypoint Exchangeのベスト・プラクティス
- MuleSoft Automationのためのオンボーディング
- Robotic Process Automation (RPA) と Anypoint Platform

How To

- Automation - 統合による自動化
- ビジネスグループのベストプラクティス
- 基本を超えた Automation の実装 - ウェビナー・フォローアップ

● ウェブセミナー ▸ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Heroku

salesforce

Getting Started / はじめよう

- オンボーディングと実装の戦略

How To

- アプリケーションスケーリング戦略の構築
- ソリューション提案

インサイト

- Herokuアプリケーション・パフォーマンス・アセスメント
- Heroku Postgresアセスメント
- 技術的なディスカバリ

レビュー

- アプリケーション停止のレビュー
- 運用レビュー

● ウェブセミナー ▶ オンデマンド動画 ■ 個別セッション

Menu

Industries Manufacturing

Getting Started / はじめよう

- ▶ 機能概要

● ウェブセミナー　▶ オンデマンド動画　■ 個別セッション

Menu



Additional Session Languages

一部のエキスパートコーチング・セッションは、
他の言語にも対応しています。
下のボタンをクリックすると、英語、フランス語、
ドイツ語、イタリア語、スペイン語、ポルトガル語
のカタログをご覧いただけます。

English

French

German

Italian

Spanish

Portuguese

Menu

Resource 2

簡単設定支援プログラム

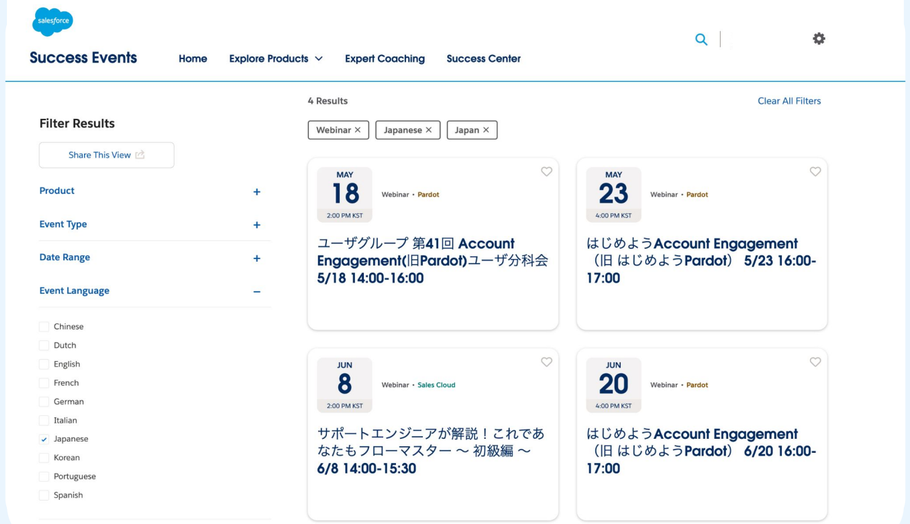


プログラム参加までの 2ステップ

1 カレンダーからお申し込み

イベントカレンダーよりご希望の日時を選択

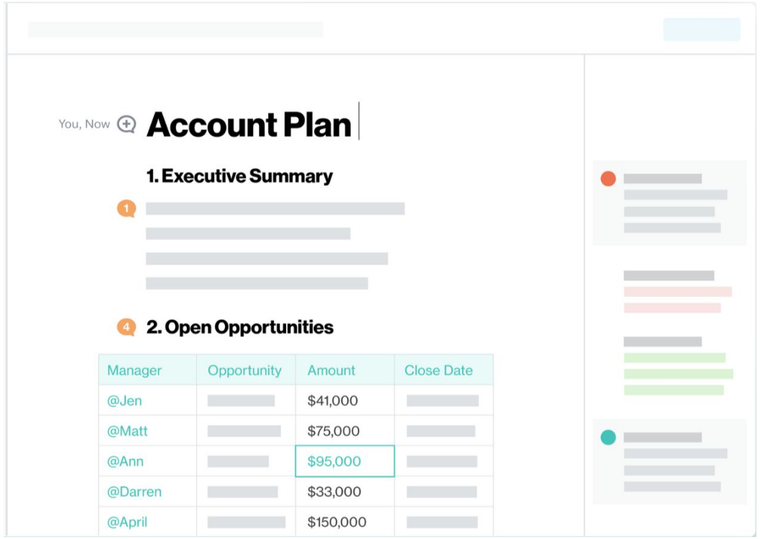
※注意事項※
- 毎月初旬に次回開催予定日を掲載いたします。選べる日程が表示されていない場合はすでに満席となっていますので、次回更新をお待ちください
- 本プログラムは複数日の開催となりますが、毎回お申し込み頂く必要はございません。初回の日程にお申し込みいただくと、残り日程のお申し込みが完了します
- お申し込み後に、Zoomウェビナーの事前登録をお願いします



2 開催当日にQuipドキュメントを確認

開催当日にZoomチャットにてQuipドキュメントを共有

※注意事項※
- Quipドキュメントに参加できない場合でも、プログラム自体への参加はいただけますが、資料などの共有は当日の会議中およびQuipドキュメント上のみにて行われます。ご了承くださいませ。
- Quipドキュメントについては[こちら]をご確認くださいませ



当日のご参加を
お待ちしています！



NEW

Sales Cloudの簡単設定支援プログラム

Sales Cloudの基本的な設定方法と使い方を知りたいお客様向けの構成

Sales Cloudの新しいシステム管理者向けの
週に1回の頻度で行う3週間の簡単設定支援プログラム

Salesforce のエキスパートが、Salesforceの基本、実装における検討ポイント、実際の実装までを成功させる方法を紹介します。
Sales Cloudの導入に必要な実践的なスキルと、
導入後に活用できるリソースを学びます。
1週間に1回、全3週間の Webを通じた集合型研修となります。

お申し込みはこちら

※参加条件：
1. 研修当日までにこちらの動画の視聴完了をしていること



NEW

Account Engagementの簡単設定支援プログラム

Account Engagement の基本的な使い方を知りたいお客様向けの構成

Account Engagement の新しいシステム管理者向けの
週に1回の頻度で行う3週間の簡単設定支援プログラム

Salesforce のエキスパートが、顧客情報の管理、育成、獲得に必要な基本的な機能を使い、施策を実行する方法を紹介します。
Account Engagementの活用に必要な実践的なスキルと、導入後に活用できるリソースを学びます。
1週間に1回、全3週間の Webを通じた集合型研修となります。

お申し込みはこちら

※参加条件：
1. 初期設定が完了しており、顧客データが取り込まれていること
2. 研修当日までに下記動画・資料の視聴完了をしていること
   a. Account Engagement：はじめよう：運用開始に向けた準備（初期設定）
   b. Account Engagementで行うことを決めよう



NEW

Marketing Cloud Engagementの簡単自走支援プログラム

Marketing Cloud Engagement の基本的な使い方を知りたいお客様向けの構成

Marekting Cloud Engagement の新しい実務ご担当者向けのステップで学ぶ**簡単自走支援プログラム**

Marketing Cloud Engagementの全体感を4つのステップで
Salesforce のエキスパートから学習いただけます。
Marketing Cloud Engagementの活用に必要な基本的な知識/スキルと、導入後に活用できるリソースを学びます。
1週間に1回、全4週間の Webを通じた集合型研修となります。

お申し込みはこちら



Resource 3

Premier活用相談室



Premier活用相談室

活用支援担当者がマンツーマンで
貴社の課題を伺い、アドバイスを
提供させていただきます。
設定や運用方針などなんでも
お気軽にご相談ください。

申し込む

対象製品

- Sales Cloud
- Account Engagement
- Marketing Cloud
- Marketing Cloud Intelligence
- B2C Commerce



Explore More Resources

Join the Trailblazer Community

質問をしたり、回答を得たり、アイデアを探ったり、Salesforceのエキスパートや他のお客様からの知見を得ることができます。

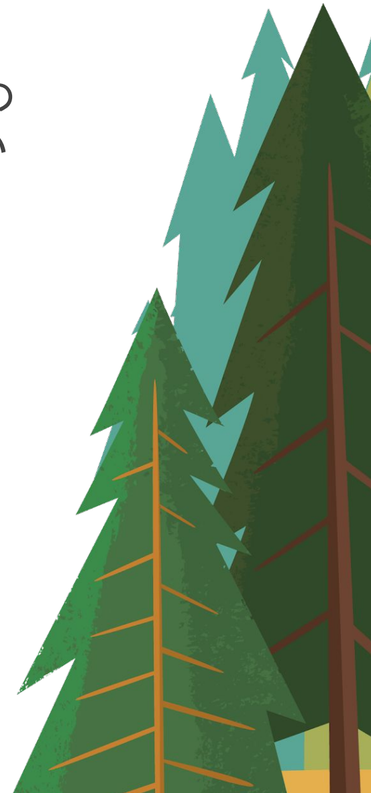
Trailblazerコミュニティに参加する

Visit the Help Center

ヘルプでは、お問い合わせの作成、ドキュメントの検索など、必要な時に必要なサポートをご利用いただけます。

ログインする





Thank You

