

使ってみよう Lightning Experience

Spring'17

2017/3/8

カスタマーサクセス本部





Forward-Looking Statements

Statement under the Private Securities Litigation Reform Act of 1995: This presentation may contain forward-looking statements that involve risks, uncertainties, and assumptions. If any such uncertainties materialize or if any of the assumptions proves incorrect, the results of salesforce.com, inc. could differ materially from the results expressed or implied by the forward-looking statements we make. All statements other than statements of historical fact could be deemed forward-looking, including any projections of subscriber growth, earnings, revenues, or other financial items and any statements regarding strategies or plans of management for future operations, statements of belief, any statements concerning new, planned, or upgraded services or technology developments and customer contracts or use of our services.

The risks and uncertainties referred to above include – but are not limited to – risks associated with developing and delivering new functionality for our service, our new business model, our past operating losses, possible fluctuations in our operating results and rate of growth, interruptions or delays in our Web hosting, breach of our security measures, the immature market in which we operate, our relatively limited operating history, our ability to expand, retain, and motivate our employees and manage our growth, new releases of our service and successful customer deployment, our limited history reselling non-salesforce.com products, and utilization and selling to larger enterprise customers. Further information on potential factors that could affect the financial results of salesforce.com, inc. is included in our annual report on Form 10-K for the fiscal year ended January 31, 2009 and our other filings. These documents are available on the SEC Filings section of the Investor Information section of our Web site.

Any unreleased services or features referenced in this or other press releases or public statements are not currently available and may not be delivered on time or at all. Customers who purchase our services should make the purchase decisions based upon features that are currently available. Salesforce.com, inc. assumes no obligation and does not intend to update these forward-looking statements.



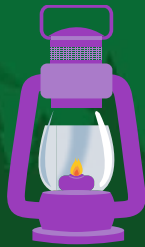
本ウェブセミナーの登場人物

スピーカー



カスタマーサクセス
マネージャー

北川 博一



ファシリテーター



カスタマーサクセス
マネージャー

臼井 規恵



本日より紹介する内容・対象者・デモ

内容：「Lightning Experience」のSpring'17の更新情報をご紹介するウェブセミナーです。ユーザ目線でLightning Experienceでできるようになったこと、その特徴、メリット、注意点をご紹介いたします。

対象者： Salesforceシステム管理者の方、Lightning Experienceに興味のあるSalesforceユーザの方

デモ： Lightning Experienceにて実施



本日のアジェンダ

1. セミナーを始める前に
2. Lightning Experienceとは
3. で、Spring'17でどうなのよ？
4. Lightning Experienceへの移行の手順
5. まとめ
6. 今後のお問い合わせ先
7. Q&A

2. Lightning Experienceとは



Lightning Experienceとは

Lightning Experience（通称：Lightning ライトニング）は利用者の生産性を向上することを目的として再構築された Salesforce の次世代の画面（UI）です。

2015年のDreamforceにて発表され
Winter'16でSales Cloudを中心に提供開始。
毎回のバージョンアップごとに各機能を
順次拡張中。

現在、新機能はLightning Experience上
のみで提供されています。

※Summer'15までのブラウザからの利用画面を
Salesforce Classicと呼びます

※※2016年2月以前にご契約されたお客様では設定を行わないかぎり、
自動で使えるようにはなりません



特徴：柔軟なレイアウトが可能なダッシュボード



特徴：グラフとデータ表示領域が広がったレポート



レポート上でグラフの
表示・非表示の切り替え

小計・総計の非表示設定

フィルタを適用

特徴：グラフ表示が可能なリストビュー

直感的なリストビューでデータを素早く確認

The screenshot shows a Salesforce interface with a list view of accounts. A callout box points to the search bar, indicating a search for '来月' (next month). Another callout points to the '来月クローズ' (close next month) button. A third callout points to the '業種別取引先' (accounts by industry) dropdown menu. A fourth callout points to the donut chart, indicating the graph display. A fifth callout points to the legend below the chart, indicating the ability to change the graph type. The chart shows 3 segments, with a legend listing 製造 (1), メディア (1), and 精密機器 (1).

商談
最近参照したデータ ▼

来月

来月クローズ

取引先
すべての取引先 ▼
3 個の項目・並び替え基準: 取引先名

取引先名 都道府県(請求先) 電話 種別 取引先所有者(別名)

取引先名	都道府県(請求先)	電話	種別	取引先所有者(別名)
グローバルメディア・ジャパン	東京都	06-6666-2468	見込み客	Otake
株式会社アクメコンピュータ・ジ...	東京都	03-5457-1234	見込み客	Otake
株式会社セールスフォース・ドッ...	東京都	03-5785-8480	顧客	Otake

業種別取引先 ▼

3

製造 1
メディア 1
精密機器 1

グラフの切り口の変更

グラフの表示

グラフの種類を変更

リストビューを検索候補の表示

特徴：カンバンビューでの直感的な管理

商談/リード/見積/カスタムオブジェクトの状況を視覚的にチェック

The screenshot displays the Salesforce Kanban view for '商談' (Deals). The interface includes a search bar at the top, a navigation bar with stages, and a main workspace with deal cards. A callout points to the top of the workspace, stating: '商談を各フェーズごとに金額、件数を合算表示' (Summarize deal amount and count by phase). Another callout points to a deal card being dragged, stating: 'ドラッグ&ドロップでフェーズを変更' (Change phase with drag&drop). A third callout points to a deal card with a warning icon, stating: '対応が必要な商談にアラートを表示(活動なし等)' (Display alert for deals requiring response (no activity, etc.)).

商談を各フェーズごとに金額、件数を合算表示

ドラッグ&ドロップでフェーズを変更

対応が必要な商談にアラートを表示(活動なし等)

コンタクト (1)	評価 (0)	ニーズの把握 (1)	提案 (1)	予算/決定者... (1)	価格交渉 (0)	提案書/見積...
\$20,000		\$70,000	\$20,000	\$40,000		\$140,000
アコムコンピュータ - 機器導入 200台 \$20,000.00 株式会社アコムコンピュータ・ジャパン 2013/10/05		アコムコンピュータ - 機器導入 600台 \$70,000.00 株式会社アコムコンピュータ・ジャパン 2013/08/02	セールスフォース・ドットコム - 機器 導入 2,000台 \$20,000.00 株式会社セールスフォース・ドットコム 2013/08/04	グローバルメディア・ジャパン - 機器導入 400台 \$40,000.00 グローバルメディア・ジャパン 2013/07/05		アコムコンピュータ - 機器導入 1,200台 \$140,000.00 株式会社アコムコンピュータ・ジャパン 2015/08/31

右下に表示されるアラートの条件

- ・活動予定がない
- ・期限切れのToDoがある
- ・30日間活動履歴がない

※Spring'17からは商談/リードのみならず**ほとんどのオブジェクトでカンバン表示が可能**に！

特徴：画面にコンポーネントを自由に配置

Lightning アプリケーションビルダーでユーザインターフェースを作成
標準で用意されているコンポーネントは17種類

レコード詳細ページに
グラフを2個以上置ける

▼ 標準 (17)

- Chatter
- Chatter パブリッシャー
- Chatter フィード
- Visualforce
- タブ
- パス
- フロー (ベータ)
- リッチテキスト
- レコードの詳細
- レポートグラフ
- 強調表示パネル
- 最近使ったデータ
- 条件リスト
- 活動
- 関連リスト
- 関連リスト
- 関連レコード

The screenshot displays the Salesforce Lightning interface. On the left, a sidebar lists 17 standard components. The main area shows a lead record for '※原田 充' (Mr. Harada Mitsuhiko) with fields for company, phone, PR company, website, and press release URL. Below the lead record is a '今日のコールリスト' (Today's Call List) section. To the right, a project record for '※アビューマンドットコム株式会社 継続PR' (Abiyouma Dots Com Co., Ltd. Continued PR) is shown, featuring a progress bar and a table of activities. A callout box highlights the '今日のコールリスト' section, stating 'レコードの詳細ページにビューを表示可能' (Views can be displayed on the record detail page). Another callout box points to a chart on the project record, stating 'レコード詳細ページにグラフを2個以上置ける' (More than two charts can be placed on the record detail page).

標準 (17)

- Chatter
- Chatter パブリッシャー
- Chatter フィード
- Visualforce
- タブ
- パス
- フロー (ベータ)
- リッチテキスト
- レコードの詳細
- レポートグラフ
- 強調表示パネル
- 最近使ったデータ
- 条件リスト
- 活動
- 関連リスト
- 関連リスト
- 関連レコード

リード: ※原田 充

役職: 部長
会社名: ※3iファッドビジネスマーケティング
電話番号(2): 03-4589-6532
PR会社: Clover PR
Web サイト: http://salesforce.com/jp
プレスリリースURL: https://www.salesforce.com/jp/com...

活動: 詳細: フィールド

活動の記録: 新規ToDo: 新規行動: メール

件名: 電話: *状況: 完了

表示: すべての活動

次のステップ: ステップをさらに表示

過去の活動: 電話: 不在でした。

今日のコールリスト

04: 要フォローリスト (30日間未対応) さらに表示

04: 要フォローリスト (30日間未対応)
5+ 個の項目、並び替え基準: 名前

伊藤 正東
会社名: 3iファッドビジネスマーケティング
都道府県: 東京都
メール: sfdcdemo01@salesforce.com
リード状況: 評価中
作成日: 2016/07/21 13:30
最終活動日: 2015/03/24
所有者(別名): 渡邊
所有者未読フラグ: ☒

高沼 雅一
会社名: シモダヤ株式会社
都道府県: 東京都
メール: sfdcdemo01@salesforce.com
リード状況: 評価中
作成日: 2016/07/21 13:30
最終活動日: 2015/03/18

※アビューマンドットコム株式会社 継続PR

取引先名: アビューマンドットコム株式会社
完了予定日: 2015/11/07
金額: ¥1,000,000
商談所有者: 鈴木 一郎

進行中

活動: コラボレーション: 詳細

商談情報

商談所有者: 鈴木 一郎
完了予定日: 2015/11/07
商談名: ※アビューマンドットコム株式会社 継続PR
取引先名: アビューマンドットコム株式会社
商談別: 企画数: 4
経費合計: ¥230,000
決裁者チェック日

受注金額と経費実績

更新日 今日(17:20)

更新

今月のメディア問合せと露出

更新日 今日(17:20)

更新

レコードの詳細ページにビューを表示可能

レコード詳細ページにグラフを2個以上置ける

特徴：便利機能で生産性アップ

お気に入り、Chatterストリーム、検索等Classicでは提供されない機能を提供

お気に入り

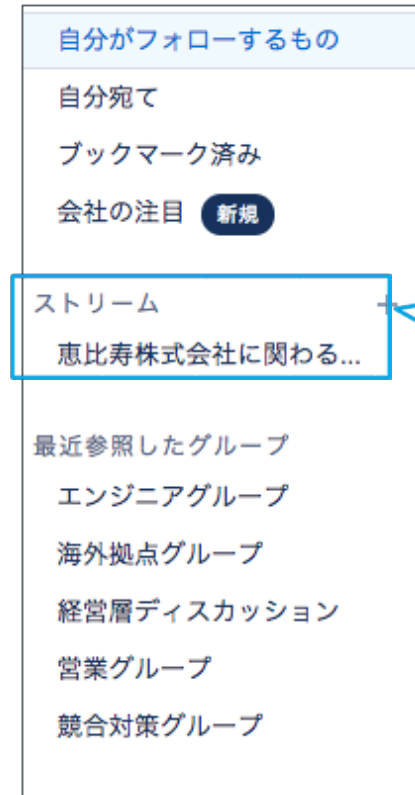


オブジェクトを絞った
グローバル検索が可能

検索



Chatter ストリーム



複数レコードのポスト
を纏めて確認
※5つまで作成可能

特徴：新しい設定ツリーとオブジェクトマネージャ

分かりやすく操作しやすい設定画面

The screenshot displays the Salesforce Object Manager interface. On the left, a simplified settings tree is visible, with 'オブジェクトマネージャ' (Object Manager) selected. The main area shows a list of objects with columns for '表示ラベル' (Display Label), 'API 参照名' (API Name), '説明' (Description), '最終更新' (Last Updated), 'リリース済み' (Released), 'カスタム' (Custom), and 'アクション' (Actions). The list includes standard objects like 'ToDo', 'Campaign', 'Case', and 'Lead', as well as custom objects like 'CampaignMember' and 'UserProvisioningRequest'.

表示ラベル	API 参照名	説明	最終更新	リリース済み	カスタム	アクション
ToDo	Task					
キャンペーン	Campaign					
キャンペーンメンバー	CampaignMember					
ケース	Case					
コンテンツバージョン	ContentVersion					
ソーシャル人格	SocialPersona					
ユーザ	User					
ユーザプロビジョニング要求	UserProvisioningRequest					
リード	Lead					

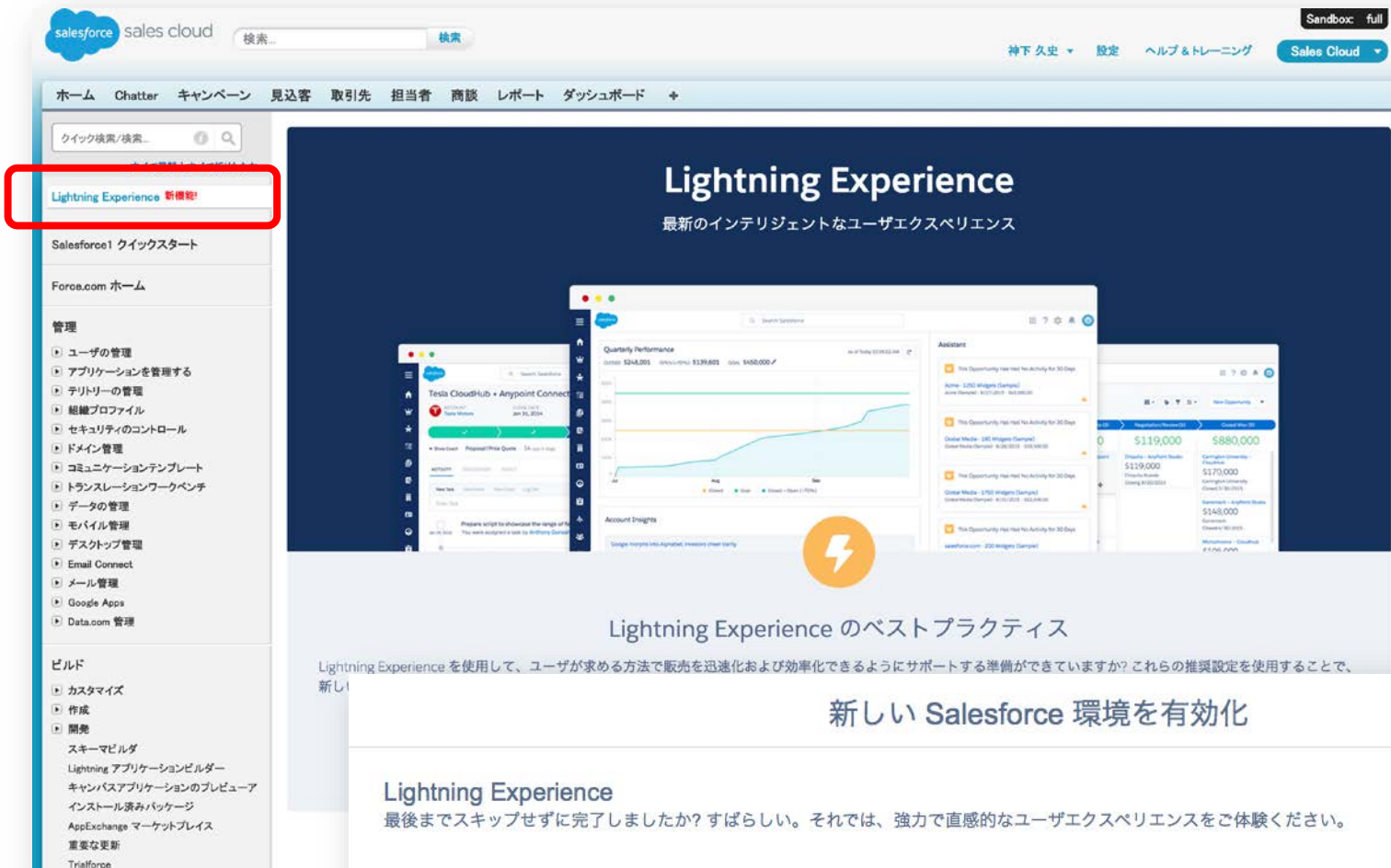
設定ツリーを
シンプル化

標準オブジェクト・カスタムオブジェクト
を一括して閲覧

Lightning Experienceの有効化

設定> Lightning Experienceで有効化

ログイン中のユーザは次回ログイン時から有効。この作業では標準プロファイルのみ



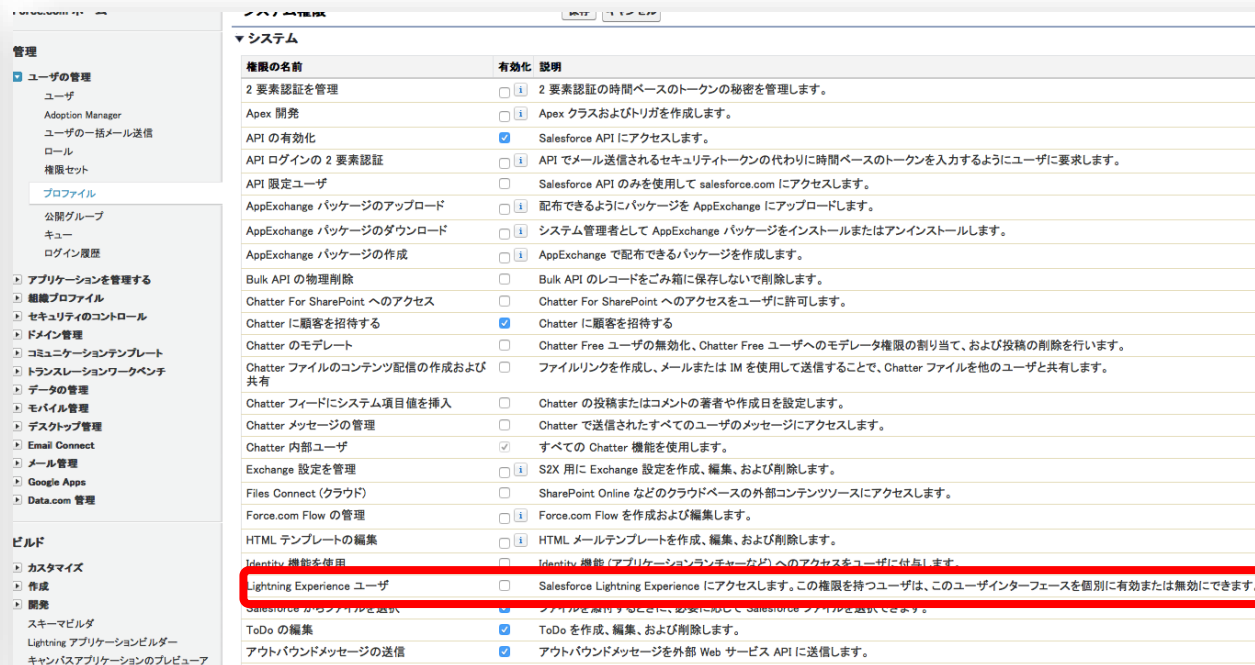
標準プロファイル以外への有効化

権限セット：特定のユーザーに

プロファイル：特定プロファイルのメンバーに



1. 権限セットを作成
2. 権限セットに権限を付与
システム権限>“Lightning Experience ユーザー”
3. 権限セットをユーザーに割当て



1. 該当のプロファイルを編集
2. プロファイルの権限を有効化
システム権限>“Lightning Experience ユーザー”

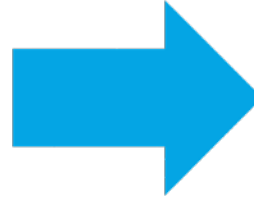
有効化後のLightning Experience/Classicの表示切り替え

ユーザの意思でClassic UIにいつでも切り替え可能

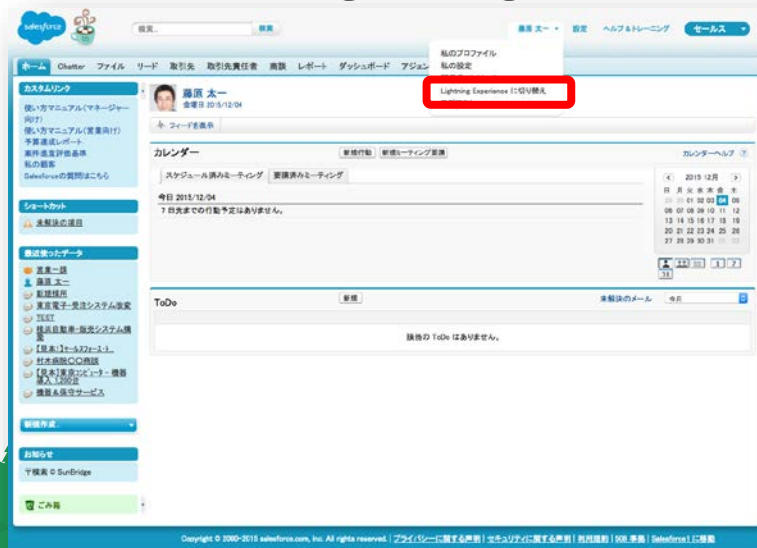
▼LightningからClassicへ



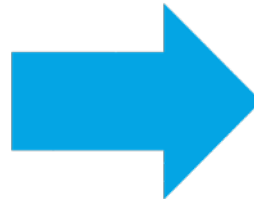
Salesforce Classic に切り替え



▼ClassicからLightningへ



Lightning Experience に切り替え



Lightning Experience - 利用可能なライセンス

対応ライセンス	非対応ライセンス
Salesforce	全てのポータルライセンス
全てのSalesforce Platform / Force.com (Force.com free除く)	Company Community (Employee Community User)
Identify User	Data.com
全てのChatterライセンス	Work.com
	Database.com
	Content Only
	Ideas Only
	Knowledge Only
	Site.com Only

Lightning Experience - 利用可能なエディション

対応エディション	非対応エディション
Group Edition	Personal Edition
Professional Edition	Contact Manager Edition
Enterprise Edition	Database.com Edition
Performance Edition	
Unlimited Edition	
Developer Edition	

利用可能なブラウザ

Chrome、Firefox、Microsoft Edge、Safari（Macのみ）

※上記以外のブラウザ（インターネットエクスプローラ）でアクセスしても、エラーになるわけではなく、Classic UIにリダイレクトされます



Lightning Experienceに対してよくある質問

Q: 旧来の画面（Classic）は廃止されるのですが？それはいつですか？

A: 将来的に廃止される方向というのは聞いておりますが、まだスケジュールは全く未定です。
万が一、廃止されることになったとしても、事前通知と十分な移行期間が行われるはずです。

Q: 試したいが一度切り替えると戻せないですよね？

A: 戻せます。
また組織として有効にしたとしてもユーザー単位でどちらを使うか選択することが可能です。
本番環境はClassic、SandboxはLightning Experienceということも可能です。

Q: いつ頃が移り時ですか？

A: 何の機能を利用されているかによって異なりますので、提供されている情報を確認し、
自社環境で確認した上で、お客さま自身でご判断ください。
本セミナーではそのご判断頂くための情報をご提供します。

3.で、Spring'17どうなのよ？



Winter'17時点でのLightningの状況

Classic UIと比較してで大幅にできなかったことが改善

残るは他人のスケジュール参照、結合レポート、一括メール送信？

Lightningでしかできない機能も魅力的に

Chatterでの複数画像、ファイル投稿

AI（アインシュタイン）

そろそろ前向きに検討を始めてもいいでしょう



Spring' 17でのLightningの状況

機能的な充足とともに、パフォーマンスや安定性が向上

社内展開するには、結構な”慣れ”が必要



ポテンシャルだけでなく、ようやく実用的なスペックに！？

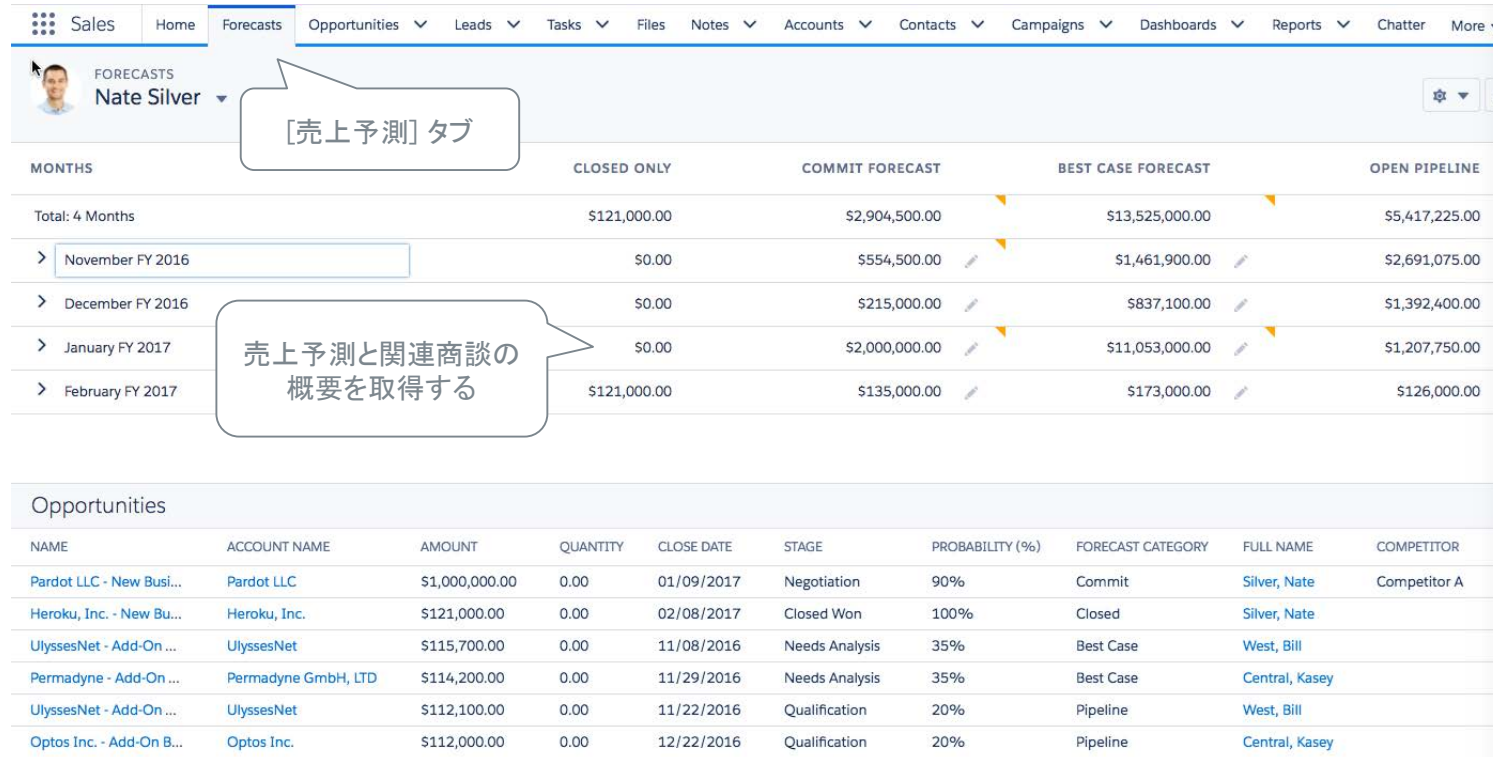
クリティカルな機能が使えないリストにないのであれば、
検証を始めることをオススメします。

Classicでできていたアレができない～Spring'17（1/5）

Sales Cloud系	解消Ver	補足
個人取引先	Spring'16	ベータバージョン
商談商品で複数商品を一括作成	Spring'17	
商談商品を含めた商談コピー		
見積オブジェクトの利用	Winter'16	
契約オブジェクトの利用	Winter'16	
リードの取引開始	Summer'16	
売上予測	Spring'17	コラボレーション売上予測のみ
キャンペーンの利用	Spring'16	
取引先・責任者のマージ、リード重複検索	Spring'17	リードはWinter'16で対応済み
キャンペーンメンバーのビューからの一括登録	Winter'16	

コラボレーション売上予測

Lightning で売上予測を実行 – Classic への切り替えが不要



FORECASTS
Nate Silver

[売上予測] タブ

MONTHS	CLOSED ONLY	COMMIT FORECAST	BEST CASE FORECAST	OPEN PIPELINE
Total: 4 Months	\$121,000.00	\$2,904,500.00	\$13,525,000.00	\$5,417,225.00
> November FY 2016	\$0.00	\$554,500.00	\$1,461,900.00	\$2,691,075.00
> December FY 2016	\$0.00	\$215,000.00	\$837,100.00	\$1,392,400.00
> January FY 2017	\$0.00	\$2,000,000.00	\$11,053,000.00	\$1,207,750.00
> February FY 2017	\$121,000.00	\$135,000.00	\$173,000.00	\$126,000.00

売上予測と関連商談の概要を取得する

Opportunities

NAME	ACCOUNT NAME	AMOUNT	QUANTITY	CLOSE DATE	STAGE	PROBABILITY (%)	FORECAST CATEGORY	FULL NAME	COMPETITOR
Pardot LLC - New Busi...	Pardot LLC	\$1,000,000.00	0.00	01/09/2017	Negotiation	90%	Commit	Silver, Nate	Competitor A
Heroku, Inc. - New Bu...	Heroku, Inc.	\$121,000.00	0.00	02/08/2017	Closed Won	100%	Closed	Silver, Nate	
UlyssesNet - Add-On ...	UlyssesNet	\$115,700.00	0.00	11/08/2016	Needs Analysis	35%	Best Case	West, Bill	
Permadyne - Add-On ...	Permadyne GmbH, LTD	\$114,200.00	0.00	11/29/2016	Needs Analysis	35%	Best Case	Central, Kasey	
UlyssesNet - Add-On ...	UlyssesNet	\$112,100.00	0.00	11/22/2016	Qualification	20%	Pipeline	West, Bill	
Optos Inc. - Add-On B...	Optos Inc.	\$112,000.00	0.00	12/22/2016	Qualification	20%	Pipeline	Central, Kasey	

チームは Salesforce Classic に切り替えずに商談パイプラインからの売上収益および数量を予測できます。商談分割、カスタム商談通貨項目が含まれます。

[設定] からアプリケーションマネージャを使用して、ユーザ用に [売上予測] タブを追加したら準備完了です。

※事前にコラボレーション売上予測の有効化が必要となります(要サポートへ連絡)

Classicでできていたアレができない～Spring'17（1/5）

Sales Cloud系	解消Ver	補足
個人取引先	Spring'16	ベータバージョン
商談商品で複数商品を一括作成	Spring'17	
商談商品を含めた商談コピー		
見積オブジェクトの利用	Winter'16	
契約オブジェクトの利用	Winter'16	
リードの取引開始	Summer'16	
売上予測	Spring'17	コラボレーション売上予測のみ
キャンペーンの利用	Spring'16	
取引先・責任者のマージ、リード重複検索	Spring'17	リードはWinter'16で対応済み
キャンペーンメンバーのビューからの一括登録	Winter'16	

Classicでできていたアレができない～ Spring'17 (2/5)

カレンダー		
ドラッグ&ドロップで予定の編集		
他人の予定を見る、招集		
予定の月次表示	Winter'16	
メール		
一括メール送信		
Chatter		
リッチテキストの投稿	Winter'16	
スクロール時のフィード自動読み込み	Summer'16	
トピックの利用		
投稿、コメントの事後編集	Winter'16	

マルチユーザーカレンダーの実現へご協力ください！

[All Ideas](#)

Upvote

Downvote

Post Your Idea

Idea Details

Lightning Experience - Multi User calendar

Sales Productivity (Notes/Activities/Calendar)

Winter '16 new Calendar UI is greart, but it support only my own Calendar, we would like to have the same capability with Classic, where we can add/access other user calendar.

[Merge Idea](#) · [Flag](#)

Latest Comment from Salesforce

**Kayvaan Ghassemieh** · 9 months ago
We're definitely looking at how to solve this. Collaboration is key. I don't have a timeline yet. But we're actively discussing options to support team/group calendars.
[Flag](#)

Comments (76)

Sort By

Newest First

**Owen Cooper-Ingram** · 2 days ago
If we are to drive our users to adopt the new UI, transition from Classic and collaborate in SF instead of external calendars this is a must.
[Flag](#)

**demo gestion** · 2 days ago
Please, we need it now !
[Flag](#)

**Jan Ackermann** · 2 days ago
Definitely a classic feature, too.
[Flag](#)

**Robbyn Brown** · 7 days ago
This is an essential asset for schedulers as we need to see the availability of multiple therapists over a period of time. Outlook provides this view but it cannot be trusted if therapists have not synced brian with Outlook. This happens frequently with part time therapists.
[Flag](#)

**Larissa Johnson** · 8 days ago
This is a must! We use calendar extensively in Salesforce to collaborate on scheduling and the inability to view others calendar as well as view a multi-user calendar is unfortunate.
[Flag](#)

**Johan Yu**
1 year ago

3,810 Points

PRODUCT TEAM REVIEW

381 Votes | 3 Merged Ideas

Ideas

 **Create / View / Edit Public Calendars in Lightning UI**
4 comments · 130 Points ·
Status: Under Point Threshold

Apps

from AppExchange

**DayBack Calendar**
★★★★★ (5)

Questions

**Deploying Multi-View calendar component - or other hack for sharing calendar in Lightning**
3 answers

**Is there any plan to show team calendar at Lightning version like Classic version?**
4 answers

**Multi user view in Lightning**
2 answers

Ideasにて開発部門がレビュー中です。

ポイント(投票)の数で優先度が変わりますので、ぜひ「Upvote」をお願いします！

投票は[こちら](#)から

リソースカレンダーのIdeaもこちらに

[All Ideas](#)

 Upvoted [Post Your Idea](#)

Idea Details

Create / View / Edit Public Calendars in Lightning UI

Sales Productivity (Notes/Activities/Calendar)

In lightning UI, You can't create public calendars or resource calendars. Users can't view public calendars or resource calendars created in Salesforce Classic.

http://docs.releasenotes.salesforce.com/en-us/winter16/release-notes/lex_gaps_limitations_productivity.htm

[Merge Idea](#) · [Flag](#)

Add Your Comment



Jayaprakash Vaishali
8 months ago

140 Points

UNDER POINT THRESHOLD

14 Votes

投票は[こちら](#)から

Classicでできていたアレができない～ Spring'17 (3/5)

レポート	解消Ver	補足
メールスケジュール送信		
結合レポート		
Chatterフィードを表示	Summer'16	
マトリックスレポートで詳細を表示	Spring'16	
フォルダの作成		Classicで作成したものは利用可能
詳細のエクスポート、印刷用に表示	Summer'16	エクスポートは対応
ダッシュボード		
スケジュール実行、メール配信		
Chatterフィードの表示、スナップショット投稿	Spring'17	Chatterのフィード表示はSummer'16で対応済み
テーブル、じょうご、散布図、複合グラフ	Summer'16	
ダッシュボードフィルタの作成		表示は可能
動的ダッシュボードの作成		表示は可能
フォルダの作成		Classicで作成したものは利用可能

結合レポートの実現にご協力ください！

[All Ideas](#)
Idea Details

 Upvoted [Post Your Idea](#)

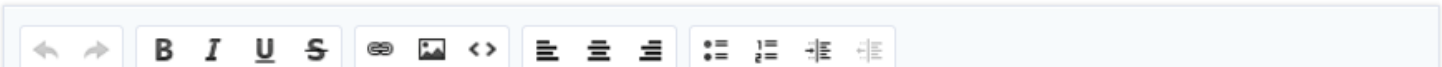
Make Joined Reports Available in Lightning

Reports & Dashboards

Please make joined reports available in Lightning. This would save users time from having to switch from Lightning to Classic to view the report they need, then have to switch back to Lightning.

[Merge Idea](#) · [Flag](#)

Add Your Comment





Dunbar Brittany
6 months ago

500 Points
UNDER POINT THRESHOLD
[52 Votes](#)

投票は[こちら](#)から

Classicでできていたアレができない～ Spring'17 (4/5)

共通機能、使い勝手	解消Ver	補足
ホーム画面のカスタマイズができない	Summer'16	
タブのカスタマイズができない	Spring'16	
差し込み印刷ができない		
リストビューを新規作成/編集できない	Spring'16	
リストビューでインライン編集ができない	Winter'17	
共有ボタンが表示されない		
ブラウザ内のタブで複数起動できない	Spring'16	
ゴミ箱の参照、復元		
URLベースでの情報伝達	Spring'16	
サイドバーが使えない	Summer'16	ホームにカスタムリンクは作れるようになった
レコード画面でのインライン編集	Summer'16	

ゴミ箱のLightningが実現にご協力ください！

Lightning Experience - Recycle Bin

Lightning Experience

Add Recycle Bin to Lightning Experience, although user can switch back to Salesforce Classic to access and restore from Recycle Bin, it is just not ideal.

[Merge Idea](#) · [Flag](#)

Add Your Comment



←

→

B

I

U

~~S~~





















Yu Johan

1 year ago

3,340 Points

PRODUCT TEAM REVIEW

334 Votes

投票は[こちら](#)から



Classicでできていたアレができない～Spring'17（5/5）

共通機能、使い勝手	解消Ver	補足
URLを使ったパラメータ渡し	Spring'17	レポートでのURLパラメータがサポート対象内に レコード画面で初期値の差し込みは対象外
数式のIMAGE関数やHYPERLINK関数の利用	Spring'16	
レコードの画面からダイレクトにオブジェクトの設定メニューに行く	Summer'16	
レコード詳細でセクションごと閉じる	Winter'17	

まとめると

カテゴリ	カバー率	未対応機能
Sales Cloud系	9/10	商談商品を含めたコピー
カレンダー	1/3	他人の予定を見る、招集
メール	0/1	一括メール送信
Chatter	3/4	トピック
レポート系	3/6	スケジュール配信、結合レポート
ダッシュボード系	2/6	スケジュール実行、動的ダッシュボード、 ダッシュボードフィルタ
共通機能、使い勝手系	12/15	差し込み印刷、共有ボタン、ゴミ箱
Total	30/45 (67%)	

こちらもぜひご参考にご覧下さい。

[ヘルプ: Lightning Experience と Salesforce Classic の比較](#)



Lightningでしかできない機能

- お気に入り
- 特定オブジェクトのみの検索
- Chatterストリーム
- カンバンビュー
- ページレイアウトテンプレート

お気に入り、検索、Chatterストリーム

お気に入り



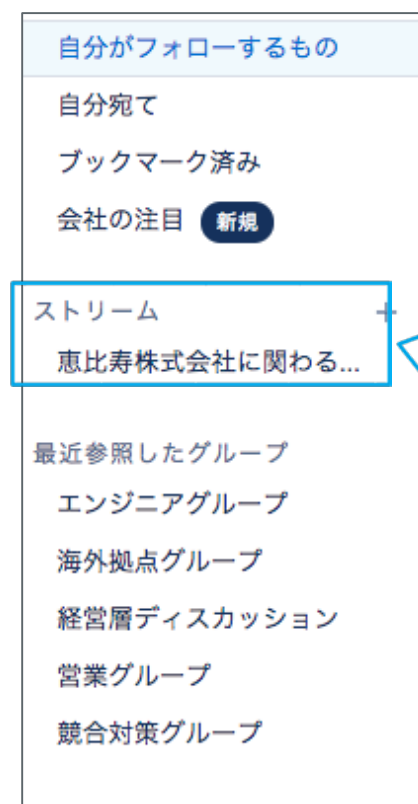
レコードをお気に入りとして登録でき、すぐにアクセス可能！

検索



オブジェクトを絞ったグローバル検索が可能

Chatterストリーム



複数レコードのポストを纏めて確認

※ストリームは5つまで作成可能

1ストリームあたり25個のソースを指定可能

カンバンビューでビジュアルなステータス把握

Spring'17から商談、リード、見積り、カスタムオブジェクトで利用可能に。

商談

00：当月進行中案件一覧 ▼ ☆ ▼

11 個の項目・並び替え基準: 金額・最終更新 07/29/2016 17:26

コンタクト (2)	ニーズの把握 (3)	提案書/見積書の作成 (3)	デモ/プレゼンテーション... (2)	最終交渉 (1)	成立 (0)
¥1,100,000	¥2,000,000	¥2,600,000	¥1,500,000	¥500,000	
古樹産業株式会社 Bプラン: エントリー機能型 ¥700,000 2016/06/10 遠藤 ゆう子 ⚠	江角輸送機株式会社 Aプラン: 広告掲載型 ¥1,300,000 2016/06/29 鈴木 一郎 ⚠	野田中産業株式会社 Bプラン: エントリー機能型 ¥1,300,000 2016/04/27 佐藤 次朗 ⚠	株式会社トーケイド 人材紹介併用型 ¥800,000 2016/04/03 田中 三朗 ⚠	※恵比寿株式会社 人材紹介併用型 ¥500,000 2016/06/24 鈴木 一郎 ⚠	
富士液化ガス株式会社 Bプラン: エントリー機能型 ¥400,000 2016/05/01 佐藤 次朗 ⚠	黒戸電気株式会社 Aプラン: 広告掲載型 ¥500,000 2016/04/24 山崎 知美 ⚠	株式会社月光堂 人材紹介併用型 ¥1,100,000 2016/04/25 佐藤 次朗 ⚠	株式会社村井精工 Aプラン: 広告掲載型 ¥700,000 2016/05/07 佐藤 次朗 ⚠		
	野田中産業株式会社 Bプラン: エントリー機能型 ¥200,000 2016/07/07 田中 三朗 ⚠	後藤田建築事務所株式会社 Aプラン: 広告掲載型 ¥200,000 2016/05/08 田中 三朗 ⚠			

右下に表示される警告の条件は以下のとおり

- ・活動予定がない
- ・期限切れのToDoがある
- ・30日間活動履歴がない

※フェーズを動かしてしまうと更新されてしまうので注意

Lightning コンポーネントによる自由な画面設計



テンプレートで配置を選択

標準 (17)

- Chatter
- Chatter パブリッシャー
- Chatter フィード
- Visualforce
- タブ
- パス
- フロー (ベータ)
- リッチテキスト
- レコードの詳細
- レポートグラフ
- 強調表示パネル
- 最近使ったデータ
- 条件リスト
- 活動
- 関連リスト
- 関連リスト
- 関連レコード

※アビュマンドットコム株式会社 継続PR

取引先名 アビュマンドットコム株式会社 完了予定日 2015/11/07 金額 ¥1,000,000 商談所有者 鈴木 一郎

進行中

クローズ済みフェーズを変更

バージョン 詳細

完了予定日 2015/11/07

金額 ¥1,000,000

代店

企画数 4

経費合計 ¥230,000

決裁者チェック日

受注金額と経費実績

更新日 今日(17:20)

更新

今月のメディア問合せと露出

更新日 今日(17:20)

更新

最終更新者 鈴木 一郎, 2016/07/21 13:30

商談レコードタイプ 登録後

コンポーネントを配置



Sales Cloud Einstein

リードからキャッシュまでイン

営業インサイトを見つ

リードインサイト | 商談イン

行動を予測する

リードスコア予測 | 高機能リス

重要なアクションを推奨

次に最適なアクション

自動的に生産性を高める

自動データキャプチャ | コンテキス

日本語版準備中

いましてばらくお待ちください

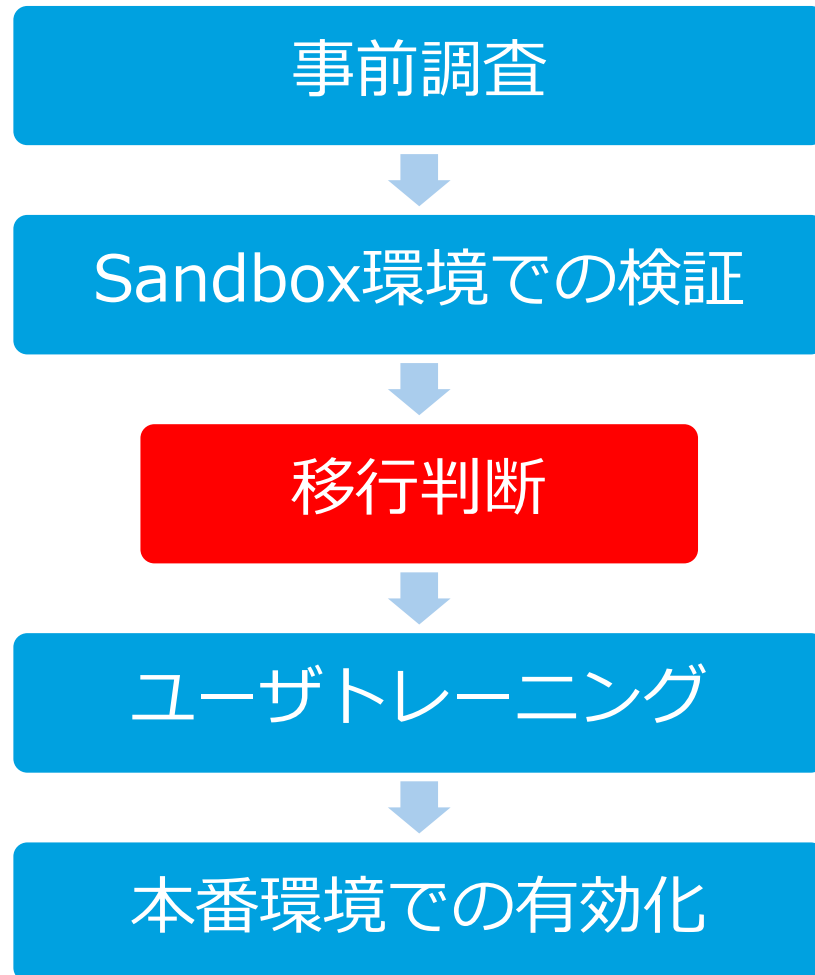
※画面はイメージです。Spring'17で日本語のみでの提供となります。
ご利用に関しては、正式なプレスリリースをお待ちください。



4.Lightning Experience移行の手順



有効化に向けたおすすめのステップ



下記資料をざっと見る

- ・前の章のClassicでできてたアレができない
- ・[ヘルプ：Lightning Experienceで使用できない機能](#)

- ・業務プロセスを実行
- ・レポート、ダッシュボードの実行
- ・カスタムボタン/リンクのテスト

GO/No GO/部分移行（プロファイル/ユーザーごと）

- ・ユーザーマニュアルの修正
- ・Lightning での操作
- ・万が一の場合の戻り方

有効化にあたっての注意点

- ・ 安易な本番環境での有効化に注意
有効化すると全ての標準プロファイルのユーザーはLightning Experienceが標準となってしまいます。
- ・ ダッシュボードの変更に注意
Lightning上でClassicで作成したダッシュボードを修正すると、Classic上で修正できなくなります。
ダッシュボードをコピーしてから編集することをお勧めします。
- ・ レコードの画面がオブジェクトによって異なります
入力を伴う利用を検討される場合は、マニュアルの作成や
ユーザへのトレーニングの実施を推奨します。



5. まとめ



まとめ

機能的な充足とともに、パフォーマンスや安定性が向上

社内展開するには、結構な”慣れ”が必要



ポテンシャルだけでなく、ようやく実用的なスペックに！？

クリティカルな機能が使えないリストにないのであれば、
検証を始めることをオススメします。



6.資料の取得方法とご活用いただけるコンテンツ



本日の資料取得方法：サクセスコミュニティで取得頂けます

Salesforceユーザなら誰でも活用できるコミュニティです！

■アクセスはこちら：

<http://bit.ly/SFDC7830> (SFDCナヤミゼロ)

※Salesforceへログインが必要です

画面右上の  をクリックすると、毎週末にコミュニティ内の投稿のダイジェストメールを受け取れます。

■サクセスコミュニティでできること

1. Salesforce活用のエキスパートへ質問・相談できる。
2. 他のユーザからの質問を検索できる。
3. 新機能紹介やイベント情報等、最新の情報、資料が取得できる。
4. Salesforceのちょっとした小技情報が検索できる。

お気軽にご質問・ご相談ください！



Success - カスタマーサクセス 日本

cloud services community

お知らせ

★営業マネージャ必見★
11/21(月)17:00-18:00 弊社トップ営業マネージャによる、1日のSalesforceの具体的な使い方を紹介するウェブセミナーやります！
お申込み・詳細: <https://goo.gl/XnDa4A>
2016/11/16(12:30) 表示

ご活用できるリンク一覧

Winter'17新機能資料

【活用促進リソース】
活用イベントカレンダー
お客さまサポート一覧

■初心者向け
まずはここから！Salesforce初心者向けまとめ
はじめようSalesforceマニュアル (Classic版)
はじめようSalesforceマニュアル (Lightning版)
はじめようSalesforceウェブセミナー
はじめようSalesforceお悩み相談室ウェブセミナー
初心者あるある
Salesforce必要知識の習得方法

投稿 ファイル リンク さらに表示

Success - カスタマーサクセス 日本 と共有

表示 すべての更新

臼井 規恵 (Salesforce)

【資料のご連絡】
10/26(水) 16:00-17:00開催のウェブセミナー「Winter'17 使ってみようLightning Experience」の資料は、本投稿欄に追って投稿します。下記についても、追って投稿いたします。

・当日の録画動画
・回答保留となった質問への回答

どうぞよろしくお願いいたします。

@北川 博一 (Salesforce) さん

トピック: 新機能, Winter'17

コメント いいね! 共有 2016/10/26(15:57) に編集されました

大竹 史雄 (Salesforce) さん、Ishii Keigo (顧客) さん、村山 直人 (顧客) さん、他 35 人がいいね! と言っています。

北川 博一 (Salesforce)

昨日ウェブセミナーにご参加いただいたみなさま、ご紹介した資料はこちらです。動画も追ってアップいたしますのでお待ちくださいませ。

JP - Winter'17 Lightning Experience 紹介ウェビナー Handsout

pdf をダウンロード (10.1 MB) 追加アクション

いいね! 4人 2016/10/27(11:20)

臼井 規恵 (Salesforce)

10/26開催のウェブセミナー「Winter'17 使ってみようLightning Experience」にご参加いただきありがとうございます。

当日いただいたご質問で回答しきれなかったものを回答いたします。

さらに表示

いいね! 2人 2016/10/27(20:03)

北川 博一 (Salesforce)

参加

メンバー すべて表示 (3,241)

グループレコード

まだレコードがありませんか? グループへのレコードの追加方法を確認してください。

グループファイル すべて表示 (446)

スクリーンショット 201...
JPヘルプ&トレーニング...
JP - 効果的なダッシュ...
JP-Chatterグループ...
JP-サクセスコミュニ...

最近の話題

はじめようSalesforce
オンライングループ相談会
Salesforce エキスパートウェブセミナー
新機能
参加ウェブセミナー

今後のお問合せ先

- 技術的な内容に関するお問合せ・リリースノートの内容に関するお問合せ
→ 弊社サポート部門までお願いします（[お問合せ方法](#)）
- 本ウェブセミナーに関するお問合せ
→ サクセスコミュニティまでお願いします（[投稿方法](#)）
- 上記以外に関するお問合せ
→ 弊社営業担当までお願いします



thank you

