## Salesforce Adoption Dashboard の概要
待っていても、ユーザーは積極的に利用してはくれません。

Salesforce Adoption Dashboard は、該当ユーザーによるログインの履歴と動向、アカウント、案件、コンタクトなど主要機能の利用状況、セールスおよびマーケティングの生産性を促進する重要なツールの利用状況を把握しやすく表示します。データの質を表示するためのダッシュボードではありませんが、各機能の利用状況に加えて、データの質の指標にもなるレポートが数種類あります (重要な情報が未入力のリード、コンタクト、アカウントなど)。貴社の Salesforce データの質を評価する出発点として、AppExchange にある Data Quality Analysis Dashboards パッケージを参考にしてください。

このパッケージは、ほかの AppExchange Adoption Dashboard パッケージとともに使用できます。カスタマイズして、貴社にとって重要な特定の数値を追跡することもできます。いずれの場合でも、貴社での利用を促進するための出発点として最適です。

### セットアップ
Salesforce Adoption Dashboard パッケージは AppExchange にあります。セールスフォース・ドットコムに記載された手順に従って、このパッケージをダウンロードし、Salesforce.com インスタンスにインストールしてください。

### 含まれるコンポーネント
レポート 42 種、カスタムフィールド 6 種、ダッシュボード 3 種、ダッシュボードフォルダ 1 種、レポートフォルダ 1 種。ユーザーが日常的にログインして、Salesforce の主要機能を使用しているかどうか確認することを主な目的とするコンポーネントです。このアプリをダウンロードすると、「Salesforce Adoption Dashboards」というダッシュボードフォルダと「DB – Adoption」というレポートフォルダ、そして関連するレポートとダッシュボードが作成されます。

次の表は、このパッケージに含まれるフォルダ、レポート、および説明を記載しています。ダッシュボードが **3** 種、レポートが **42** 種あります。

**1 – User Adoption (Logins) DASHBOARD (ユーザーの利用状況 (ログイン数))**

| | フォルダ | レポート名 | 説明 |
|---|---|---|---|
| 1.1: | DB – Adoption | DB–Adoption: Active User LOGINS | 過去 14 日間にアクティブユーザーがログインした回数 |
| 1.2: | DB – Adoption | DB–Adoption: Active USERS | アクティブユーザー数 |
| 1.3: | DB – Adoption | DB-Adoption: LOGIN by DEPARTMENT | 過去 14 日間にアクティブユーザーがログインした回数 (部門別) |
| 1.4: | DB – Adoption | DB-Adoption: LOGIN by REGION | 過去 14 日間にアクティブユーザーがログインした回数 (地域別) |
| 1.5: | DB – Adoption | DB-Adoption: LOGIN by ROLE | 過去 14 日間のアクティブユーザーがログインした回数 (ロール別) |
| 1.6: | DB – Adoption | DB-Adoption: LOGIN Wall of FAME | 過去 14 日間にログインしたアクティブユーザー数 |
| 1.7: | DB – Adoption | DB-Adoption: LOGIN Wall of SHAME | 過去 14 日間にログインしなかったアクティブユーザー数 (ロール別) |

## 2 – Key Feature Adoption DASHBOARD (主要機能の利用状況)

| | フォルダ | レポート名 | 説明 |
|---|---|---|---|
| 2.1: | DB - Adoption | DB-Adoption: ACCOUNTS w/o Fields Pop | 重要フィールドが未入力のアカウント数を表示 |
| 2.2: | DB - Adoption | DB-Adoption: ACTIVITIES Wall of FAME | 上位ユーザー 5 名 - 過去 30 日間にアクティビティの多かったユーザー |
| 2.3: | DB - Adoption | DB-Adoption: ACTIVITIES Wall of SHAME | 下位ユーザー 5 名 - 過去 30 日間にアクティビティの少なかったユーザー |
| 2.4: | DB - Adoption | DB-Adoption: CONTACTS w/o Key Fields | 重要フィールドが未入力のコンタクト |
| 2.5: | DB - Adoption | DB-Adoption: Count of ALL ACCOUNTS | Salesforce に存在する全アカウント数 |
| 2.6: | DB - Adoption | DB-Adoption: Count of ALL CONTACTS | Salesforce に存在するコンタクト数 |
| 2.7: | DB - Adoption | DB-Adoption: Last Run REPORTS | レポートが最後に実行された日時 |
| 2.8: | DB - Adoption | DB-Adoption: Neglected CUSTOMERS | 過去 60 日間にアクティビティのなかった顧客アカウント数 |
| 2.9: | DB - Adoption | DB-Adoption: Neglected PROSPECTS | 過去 60 日間にアクティビティのなかった見込み客アカウント数 |
| 2.10: | DB - Adoption | DB-Adoption: New ACCOUNTS Last 30 Days | 過去 30 日間に作成された新規アカウント |
| 2.11: | DB - Adoption | DB-Adoption: New ACCOUNTS Trend | 過去 6 ヶ月間に作成された新規アカウント |
| 2.12: | DB - Adoption | DB-Adoption: New ACTIVITIES last 30 Days | 過去 30 日間に作成された新規アクティビティ |
| 2.13: | DB - Adoption | DB-Adoption: New ACTIVITIES Trend | 過去 6 ヶ月間に作成された新規アクティビティ |
| 2.14: | DB - Adoption | DB-Adoption: New CONTACTS Last 30 Days | 過去 30 日間に作成された新規コンタクト |
| 2.15: | DB - Adoption | DB-Adoption: New CONTACTS Trend | 過去 180 日間に作成された新規コンタクト |

## 3 – Sales & Marketing Adoption DASHBOARD (セールスとマーケティングの利用状況)

| | フォルダ | レポート名 | 説明 |
|---|---|---|---|
| 3.1: | DB - Adoption | DB-Adoption: CAMPAIGNS by Status | 全キャンペーンのステータス (月別) |
| 3.2: | DB - Adoption | DB-Adoption: CAMPAIGNS Created Last 365 | 過去 365 日間に Salesforce で作成された全キャンペーン |
| 3.3: | DB - Adoption | DB-Adoption: CAMPAIGNS Last 30 Days | 過去 30 日間に作成された新規キャンペーン |
| 3.4: | DB - Adoption | DB-Adoption: Count of LEADS | Salesforce に存在する見込み客数 / リード数 |
| 3.5: | DB - Adoption | DB-Adoption: Count of OPPTYS | 全案件数 |
| 3.6: | DB - Adoption | DB-Adoption: Count of OPPTYS last 365 | 過去 365 日間に作成された案件数 |
| 3.7: | DB - Adoption | DB-Adoption: LEAD Abandonment | 未対応のリード |
| 3.8: | DB - Adoption | DB-Adoption: LEAD Funnel Load Rate | ファネルに該当したリード数 (月別) |
| 3.9: | DB - Adoption | DB-Adoption: LEADS Converted Last 365 | 過去 365 日間にコンバージョンに至ったリード |
| 3.10: | DB - Adoption | DB-Adoption: LEADS w/o Fields Populated | 重要フィールドが入力済みの見込み客 |
| 3.11: | DB - Adoption | DB-Adoption: MASS EMAILS Created | 作成された配信メール数 |
| 3.12: | DB - Adoption | DB-Adoption: Neglected OPPTYS | 今後 90 日間にアクティビティがないとクローズされる、過去 30 日間のオープン案件 |
| 3.13: | DB - Adoption | DB-Adoption: New LEADS Last 30 Days | 過去 30 日間に作成された新規リード |
| 3.14: | DB - Adoption | DB-Adoption: New LEADS Trend | 過去 180 日間に作成された新規リード |
| 3.15: | DB - Adoption | DB-Adoption: New OPPORTUNITIES last 30 | 過去 30 日間に作成された新規案件 |
| 3.16: | DB - Adoption | DB-Adoption: OPPORTUNITIES Trend | 過去 6 ヶ月間に作成された新規案件 |
| 3.17: | DB - Adoption | DB-Adoption: OPPORTUNITY Trend/ Owner | 案件動向 (案件所有者別) |
| 3.18: | DB - Adoption | DB-Adoption: OPPTYS by STAGE entered | 案件 (到達した段階別) |
| 3.19: | DB - Adoption | DB-Adoption: OPPTYS w/No Opp Product | 案件製品がなく、段階 > ニーズ分析の結果に該当する案件 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 3.20: | DB - Adoption | DB-Adoption: OPPTYS w/o Fields Populated | 重要フィールドが未入力のオープン案件 |

## 6 種のカスタムフィールド

次のカスタムフィールドは、いずれかのダッシュボードで使用するカスタムデータの重要なパーツとして、もしくは旧バージョンの Adoption Dashboard がインストールされている組織に、このアプリケーションをインストールすることによって生じる可能性があるフィールドの競合に対処するために追加されました。いずれのタイプでも、任意のフィールドを削除できますが、関連するレポートやダッシュボードが動作しなくなることを承知しておく必要があります。もしくは、貴社の命名規則に合わせてフィールド名を変更したり、貴社の組織内で同じ情報を保持している既存のフィールドをレポートで指定し直したりすることもできます。

次の表には、このパッケージに含まれるカスタムフィールドごとに、カスタムフィールド名、関連オブジェクト、このフィールドを使用するレポートを記載しています。

| カスタムフィールド | 関連オブジェクト | このフィールドを使用するレポート |
|---|---|---|
| DB Activity Type | Activity | DB-Adoption: New ACTIVITIES Trend |
| DB Campaign Tactic | Campaign | DB-Adoption: CAMPAIGNS by Status |
| | | DB-Adoption: CAMPAIGNS Created Last 365 |
| | | DB-Adoption: CAMPAIGNS Last 30 Days |
| DB Competitor | Opportunity | DB-Adoption: Count of OPPTYS |
| | | DB-Adoption: OPPTYS w/o Fields Populated |
| DB Created Date Without Time | Lead | DB-Adoption: New LEADS Trend |
| DB Lead Age | Lead | DB-Adoption: LEAD Abandonment |
| DB Region | User | DB-Adoption: LOGIN by REGION |

## 必要な変更作業

1. AppExchange パッケージをダウンロードしたユーザーが、ダッシュボードの既定の実行ユーザー (Running User) になります。
2. ダッシュボードの実行ユーザーは、「すべてのデータの参照 (View All Data)」権限を持つシステム管理者 (System Administrator) などにすることをお勧めします。
3. 既定では、レポートとダッシュボードはすべてのユーザーが表示できます。限られたユーザーのみが表示できるようにすることも可能です。
4. カスタムフィールドの名前を貴社の命名規則に合わせて変更するか、カスタムフィールドを使用するレポートをカスタマイズして、貴社の組織で同様の情報を保持するフィールドにします。
5. Adoption Dashboard の旧パッケージは、使用していなければ、アンインストールできます。

## サポート

サポート対象外のアプリケーションです。