©2020 V-cube, Inc. All Rights Reserved.

SalesPlus for Salesforce
利用者マニュアル

テレワークで日本を変える
V-CUBE

株式会社ブイキューブ

2020年5月21日

©2020 V-cube, Inc. All Rights Reserved.

1 はじめに

「V-CUBE SalesPlus for Salesforce」は、オンライン営業専用のWeb会議ツール「V-CUBE セールスプラス」をご契約頂いているお客様に、セールスフォースと連携する機能を提供するアプリです。本マニュアルは、セールスフォースの一般ユーザを対象に、「V-CUBE SalesPlus for Salesforce」の利用方法について説明しています。「V-CUBE SalesPlus for Salesforce」は以下のセールスフォース連携機能を提供しています。

・セールスフォースの「取引先」、「取引先責任者」、「商談」、「リード」オブジェクトのデータを「V-CUBE セールスプラス」の商談へ自動取り込み。
・「V-CUBE セールスプラス」の商談が終了後、商談記録を「活動履歴」としてセールスフォースへ自動取り込み。

2 商談開始

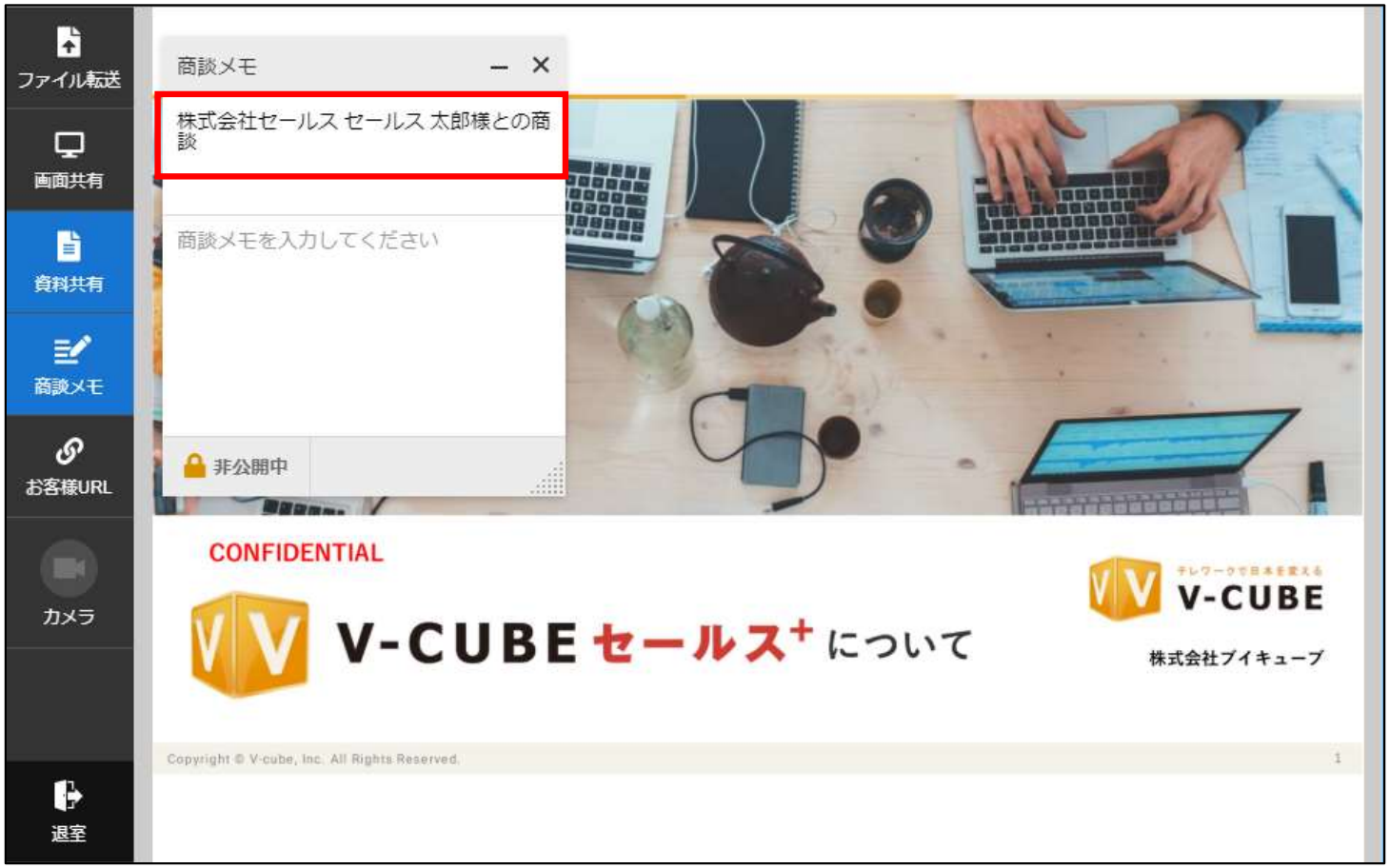


1. システム管理者がカスタマイズしたセールスフォースの関連先オブジェクトページから「V-CUBE セールスプラス」にログインします。
2. ページ内に埋め込まれた「V-CUBE セールスプラス」から入室します。

※セールスフォース経由でなく「V-CUBE セールスプラス」から直接入室した場合、商談記録は同期されません。

©2020 V-cube, Inc. All Rights Reserved.

3 商談中



「 V-CUBE セールスプラス」の商談ルームに入室した後、商談メモの商談名は、以下のように自動適用されます。
・「取引先」オブジェクトから入室した場合、「取引先」名が表示します。
・「取引先責任者」オブジェクトから入室した場合、「取引先担当者」名が表示します。
・「商談」オブジェクトから入室した場合、「商談」名が表示します。
・「リード」オブジェクトから入室した場合、 「取引先」名と「取引先担当者」名が表示します。
・その他のオブジェクトから入室した場合、商談名が自動適用されません。

©2020 V-cube, Inc. All Rights Reserved.

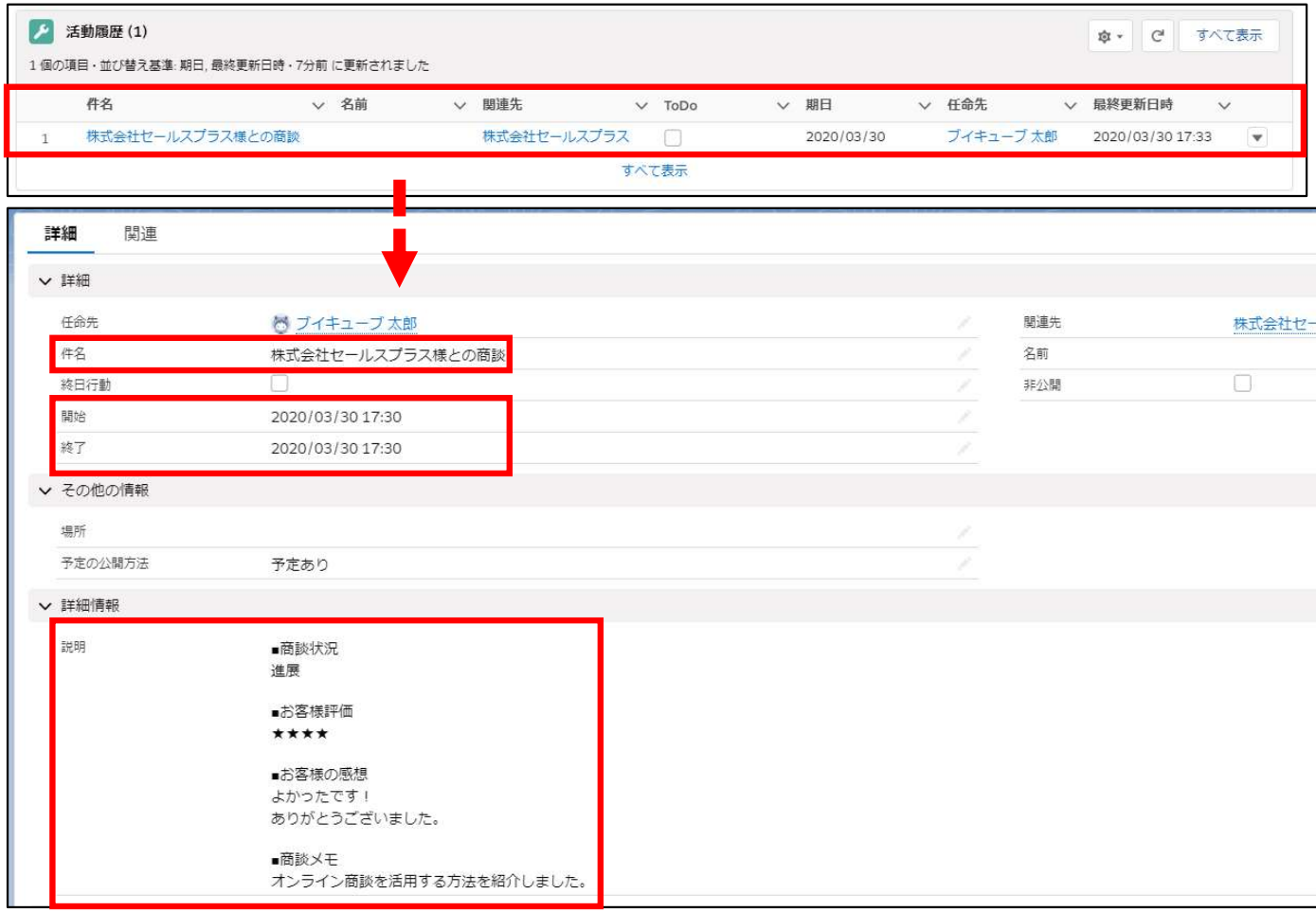
4 商談終了①



1. 商談終了後、セールスフォースのページを再読込すると、「活動履歴」が作成されます。
・「取引先」、「取引先責任者」、「商談」、「リード」オブジェクトから入室した場合、各オブジェクトと関連付いた「活動履歴」が作成されます。
・その他のオブジェクトから入室した場合、関連付けのない「活動履歴」が作成されるため、カレンダーから確認できます。
※必要であれば、手動で関連付けてください。

©2020 V-cube, Inc. All Rights Reserved.

5 商談終了②



2. 作成された「活動履歴」は、以下のように保存されます。
・「活動履歴」の件名：「V-CUBE セールスプラス」商談記録の商談名となります。
・「活動履歴」の開始、終了日時：「V-CUBE セールスプラス」商談ルームに入室、退室の日時となります。
・「活動履歴」の説明：「V-CUBE セールスプラス」商談記録の商談状況、お客様評価、お客様の感想、商談メモが含まれています。
3. 「V-CUBE セールスプラス」から商談記録を更新すると、編集した内容は「活動履歴」に保存されます。
※「活動履歴」を直接編集すると、データが上書きされる可能性があるため、必ず「V-CUBE セールスプラス」から商談記録を更新してください。