

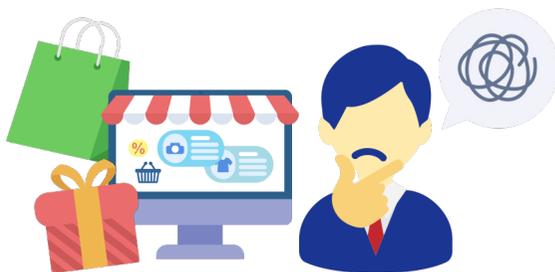
Account Engagement × Salesforceによる MA～CRM統合ダッシュボード導入パッケージ

01 MA～CRM統合ダッシュボードとは

Account EngagementとSales CloudのTableauへの連携で、こんなお悩みありませんか？

マーケティングと営業のデータが分断され、施策の効果検証や顧客育成の最適化が難しい企業様のお困りごとの例

マーケ×営業連携が必要な企業のAE + Sales CloudのTableauの運用で、こんなお悩みありませんか？



マーケティング担当者向け

どのキャンペーンやコンテンツが
商談・受注につながったのか、
Account Engagementだけでは把握できない



経営層・CxO向け

マーケから受注までのファネル全体を俯瞰できず、
どこにボトルネックがあるのか特定できない

[よくある例][マーケティング効果測定]

これは本当に受注しているセグメントでの効果測定??

マーケティングと営業のデータが分断され、施策の効果検証や顧客育成の最適化が難しい企業様のお困りごとの例



PVはいい感じ。でも売上は増えてない...



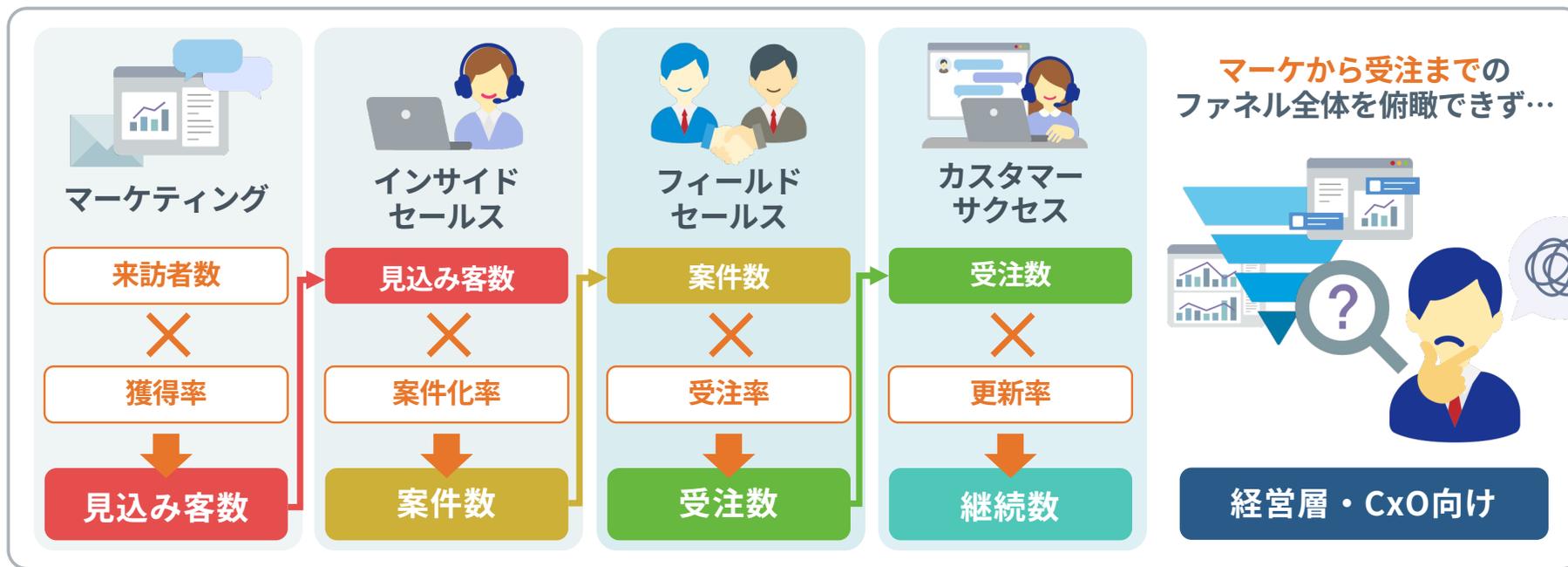
マーケティング担当者向け

これって受注しそうなセグメントに絞ってる??

[よくある例][ファネル分析]

マーケからCSまでのどこにボトルネックがあるのか？

マーケティングと営業のデータが分断され、施策の効果検証や顧客育成の最適化が難しい企業様のお困りごとの例

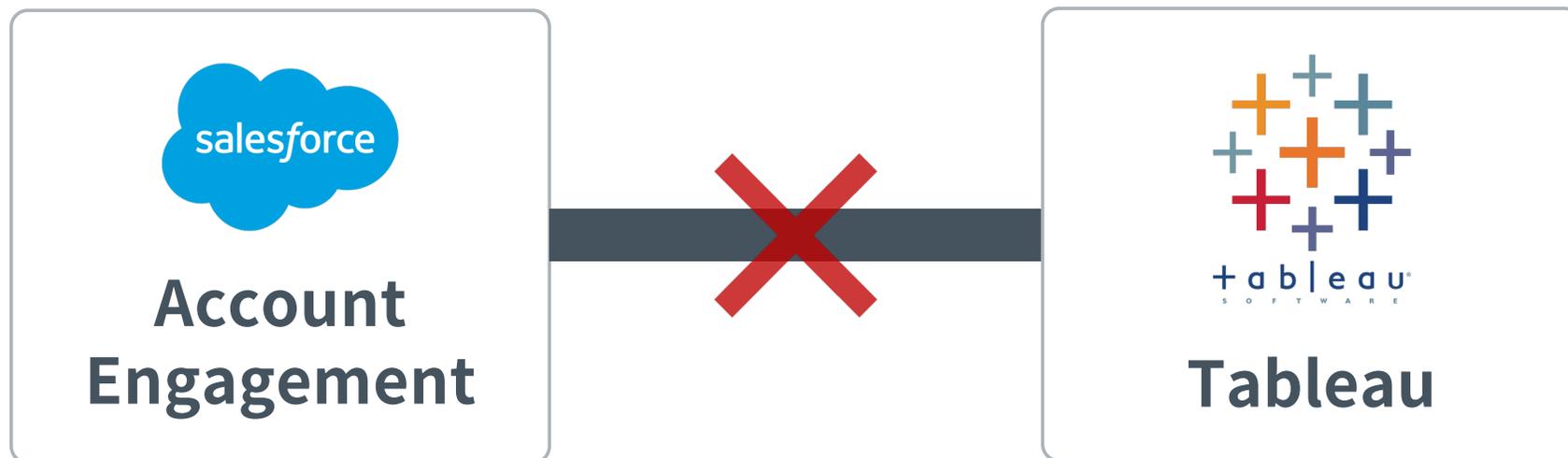


どこにボトルネックがあるのか特定できない

[原因]

Tableauは**Account Engagement**への標準コネクタを持っていません。そのためこんなお悩みが…

標準コネクタを持っていないために、せっかくのAEのデータをTableauで分析することが標準ではできません。



[解決策]AEとSales Cloudを統合し、 マーケ接点から受注までを可視化するパッケージ

マーケティング接点から商談・受注までの全プロセスを一元的に可視化するパッケージソリューションです。



[解決策]そんなお悩みをPassworkがまるっと解決！

そんなお悩みを統合ダッシュボードがまるっと解決。マーケティングROIの可視化と営業活動の最適化が可能です。

POINT 01

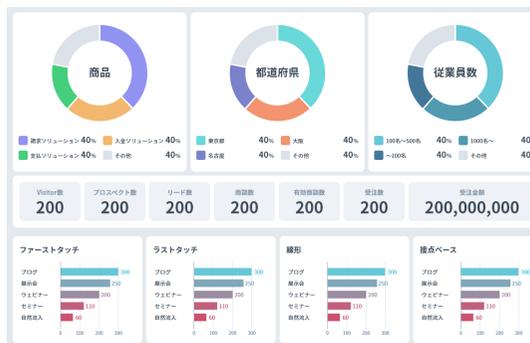
Account EngagementとSales Cloudのデータをシームレスに統合



両システムのデータを自動連携し、マーケティング施策から商談・受注までを一気通貫で把握。手作業でのデータ統合が不要になります。

POINT 02

ファネル分析・アトリビューション分析など目的別ダッシュボードを標準装備



ファネル全体の転換率、顧客Tier別の営業活動、施策別の貢献度分析など、すぐに使えるダッシュボードで導入後即座に効果を実感できます。

POINT 03

パッケージ型なので短期間・低コストで導入可能



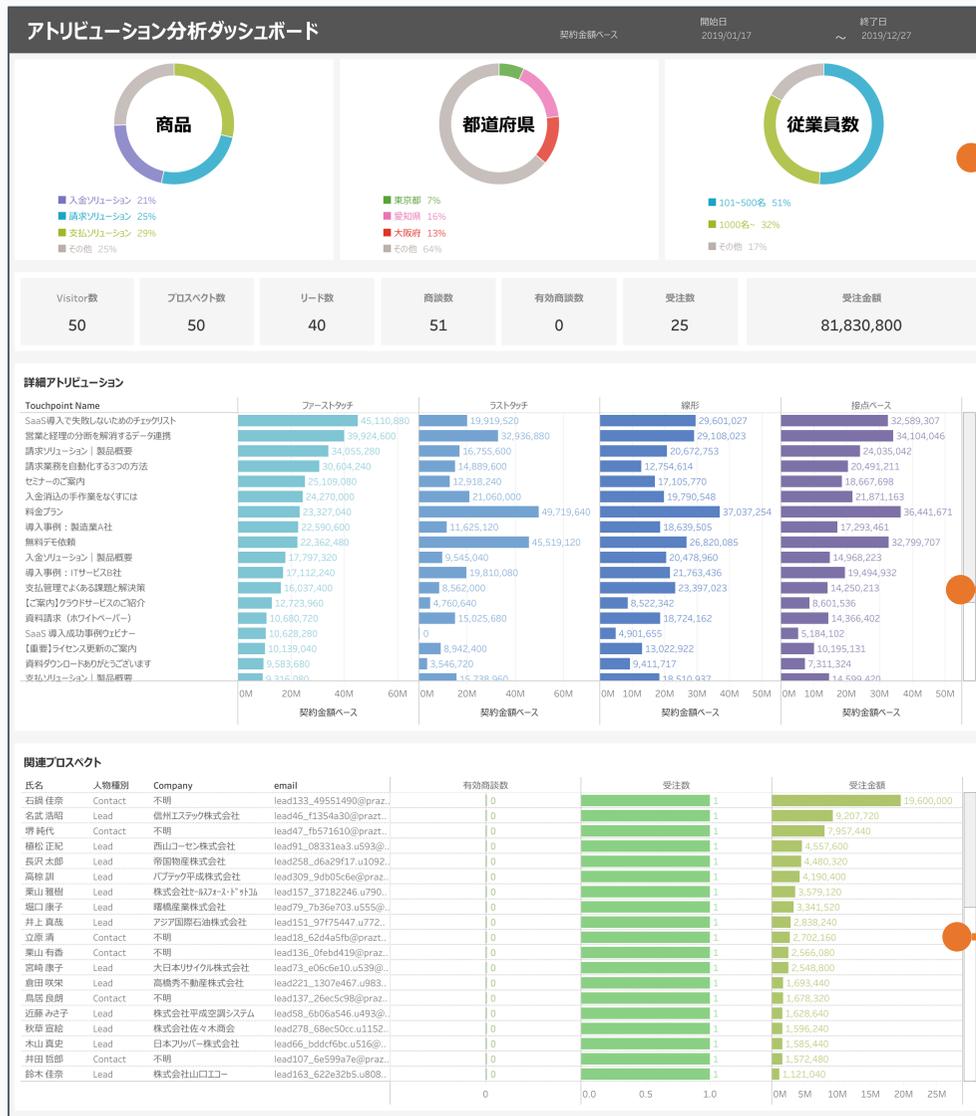
必要な設定とダッシュボードがセットになったパッケージのため、ゼロから構築するより大幅に工数とコストを削減。スピーディに運用を開始できます。

02 それぞれのダッシュボードについて

The background of the slide is a blurred image of a marketing attribution analysis dashboard. It features several circular gauges at the top, each with a percentage value in the center. Below the gauges are several bar and line charts, some with red and blue bars, and others with a single line. The overall layout is clean and professional, typical of a data visualization tool.

02-1 マーケティング部門向け アトリビューション分析ダッシュボード

どのマーケティング施策が受注に貢献しているかを可視化



ブログ・展示会・ウェビナーなど各施策の貢献度を複数のアトリビューションモデルで分析。

投資対効果の高い施策を特定し、マーケティング予算の最適配分を実現します。

商品・地域・企業規模で絞り込み、ファネル全体の転換状況を即座に把握できます。

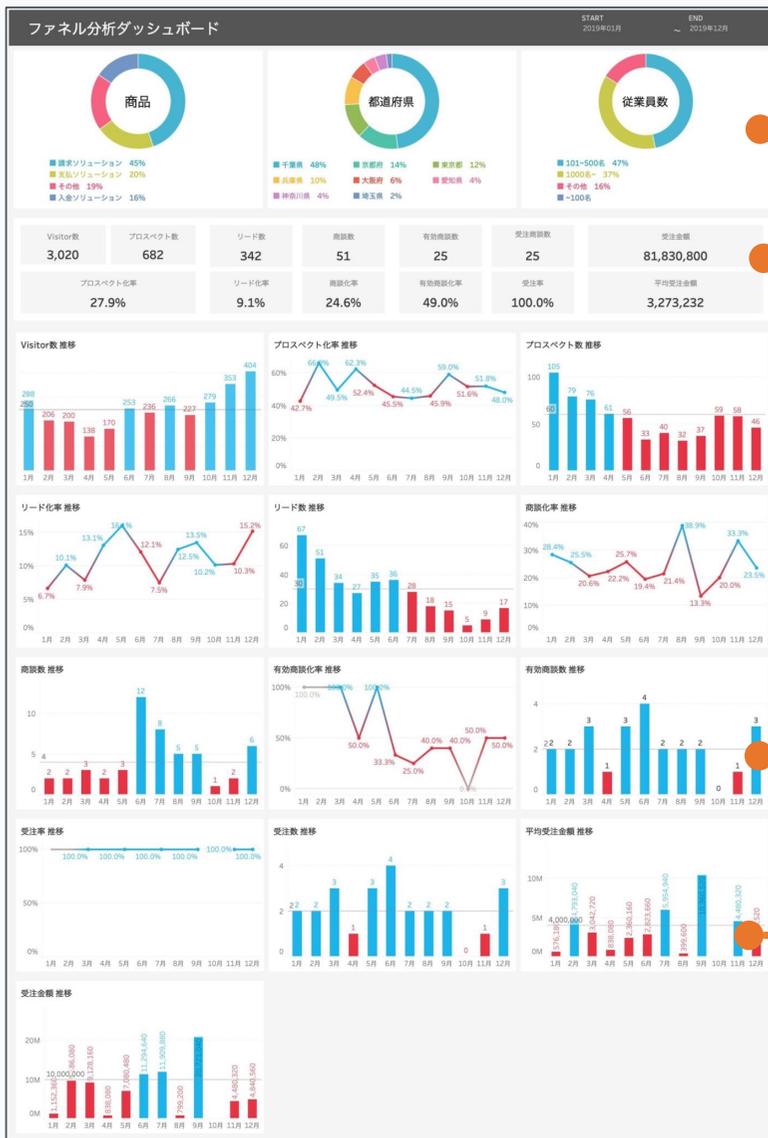
ファーストタッチ・ラストタッチ・線形・接点ベースの4モデルで、施策の貢献度を多角的に評価。「最初のきっかけ」と「決め手」の両方を可視化します。

施策に紐づくプロスペクトの商談進捗・契約金額を一覧表示。マーケティング成果と営業成果を直接結びつけて確認できます。



02-2 経営層向け ファネル可視化ダッシュボード

マーケから受注まで、どこで機会損失が起きているかを特定



ブログ・展示会・ウェビナーなど各施策の貢献度を複数のアトリビューションモデルで分析。投資対効果の高い施策を特定し、マーケティング予算の最適配分を実現します。

商品・地域・企業規模など複数軸でセグメント分析が可能。どの市場・ターゲットでファネルが健全かを比較できます。

ファネル全体の主要KPIと各ステージの転換率を一目で確認。目標との乖離や前期比較で課題を素早く把握できます。

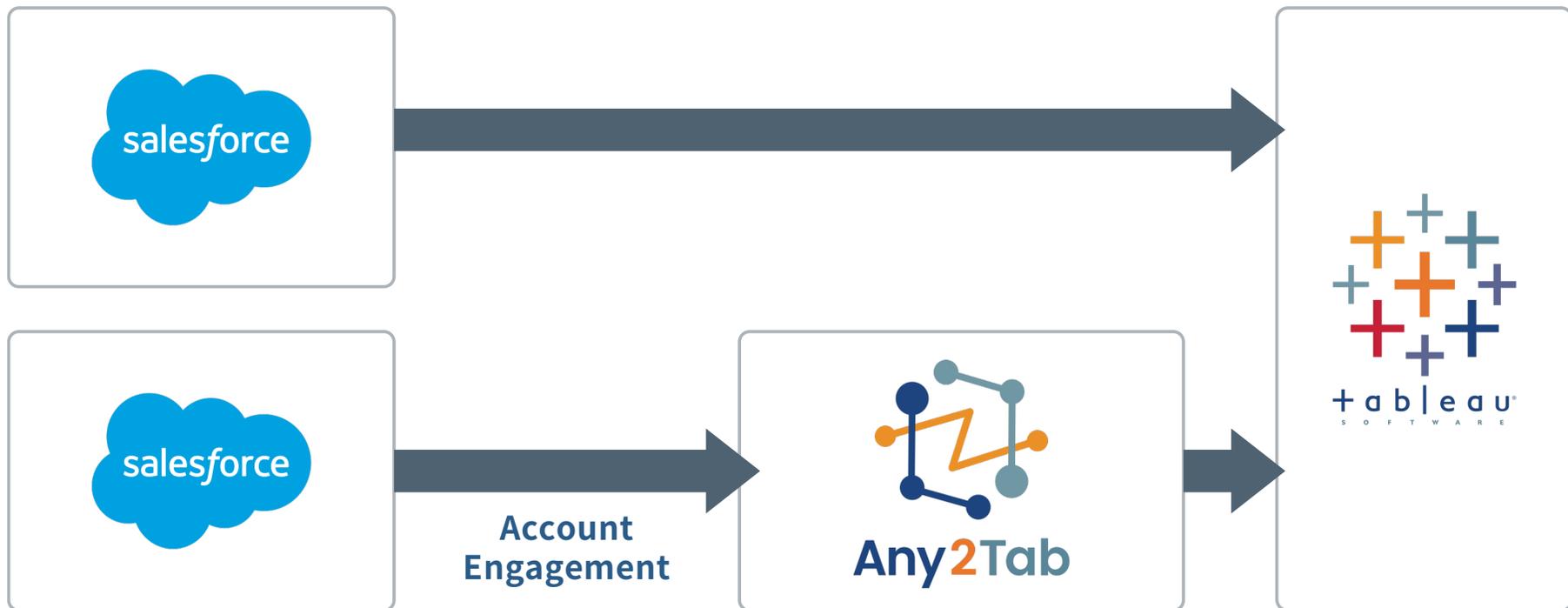
各指標の月次トレンドを可視化し、施策の効果やマーケット変化の影響をタイムリーに検知。PDCAサイクルを加速させます。

最終的な受注成果まで追跡することで、マーケティング投資が売上にどうつながっているかをエビデンスとして示せます。

03 システム構成について

SalesforceのCRMデータからAccount Engagementの詳細行動データまでをTableauに連携します。

標準コネクタで取得できないAEのデータをPasswork(Any2Tab)を使用して連携いたします。



04 ライセンス金額および導入費用について

ライセンス金額および導入費用の一覧

初期導入費用

| | 分類 | 金額 | 備考 |
|---|------------------------------|------|---|
| 1 | 初期設定 | 30万円 | <ul style="list-style-type: none">・ カスタマイズ無しのパッケージ導入になります。・ キックオフ～弊社によるインストール～操作マニュアルの説明を致します。・ 約30時間のご支援を想定しております。 |
| 2 | Tableau ダッシュボード カスタマイズ | 個別見積 | <ul style="list-style-type: none">・ お客様のご要望に基づいてTableauダッシュボードのカスタマイズを実施いたします。 |

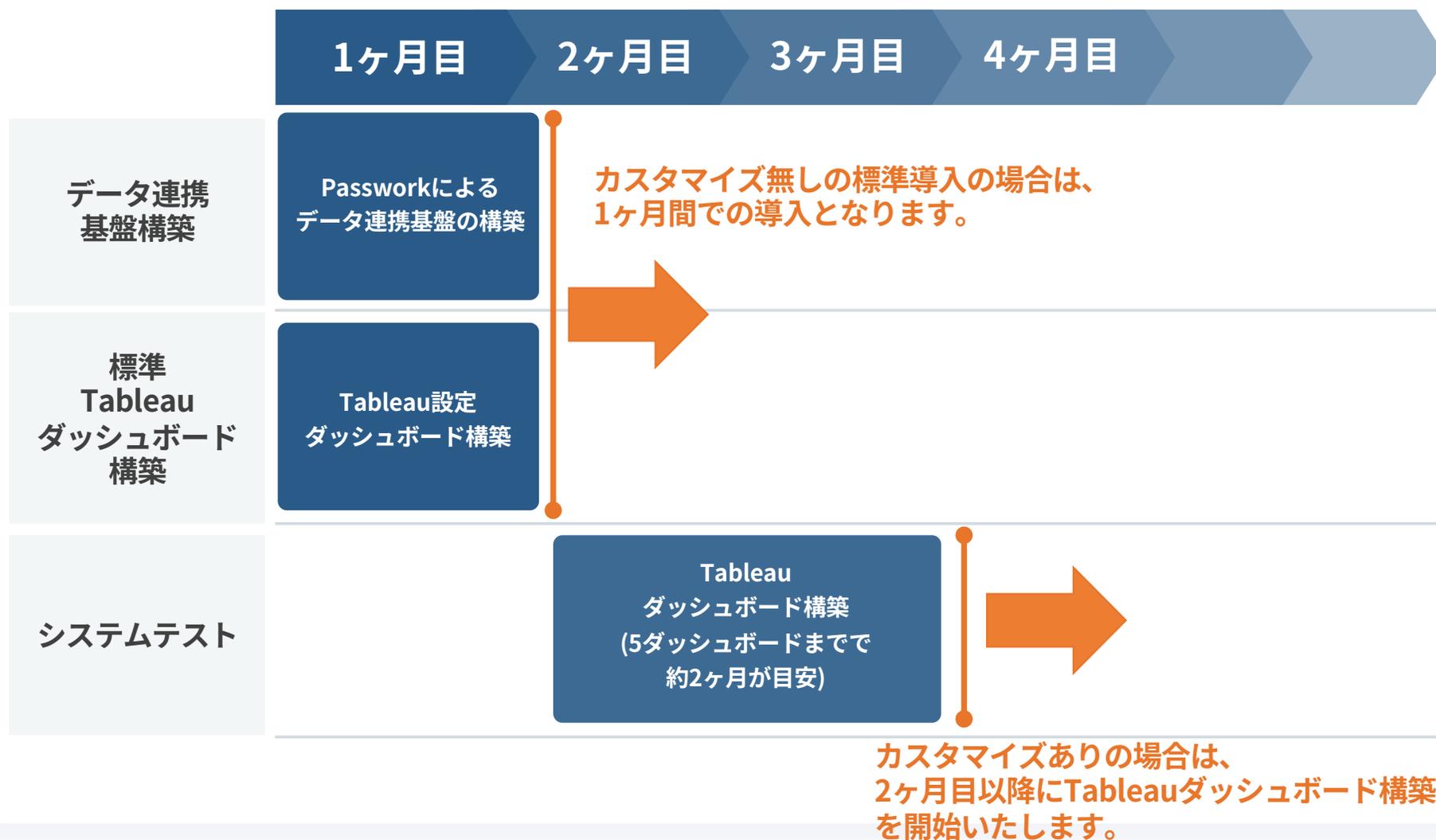
使用ライセンス

| | 分類 | ライセンス種別 | ライセンス金額 | 備考 |
|---|---------|--|---------|---|
| 1 | 使用ライセンス | Any2Tab (Passwork Tableau 出力専用Edition) | 3万円 / 月 | <ul style="list-style-type: none">・ 年間契約でのご契約となります。 |

05 導入スケジュールに関して

ご支援の全体の進め方および概要スケジュールについて

本ご支援の進め方及び概要スケジュールとして以下を想定しております。





Prazto

Salesforce/SaaS導入のプロフェッショナルチーム