

世界最大のクラウドコンピューティングイベント Dreamforce'09

2009年11月17日(火) - 20日(金) 米国・サンフランシスコ/モスコニーセンター



トラック & ブレイクアウトセッション概要

セッションの内容は変更になる可能性があります。あらかじめご了承ください。

2009/11/6 現在

Salesforce CRM トラック	
Salesforce CRM への投資から最大限のビジネスバリューを引き出したいとお考えの皆様にお勧めのトラックです。Salesforce CRM のエキスパートから、Sales Cloud と Service Cloud を活用して今日の市場で優位に立つために役立つノウハウを学ぶことができます。	
営業部門 マーケティング部門 サービス部門 システム管理者 大規模エンタープライズ パートナー管理部門向け エグゼクティブ向け 中小企業向け	
Force.com プラットフォーム トラック	
このトラックでは、IT 部門のエグゼクティブ、システム管理者、開発者を含むすべての参加者の皆様に価値ある情報をお届けします。Force.com を最大限に活用するためのさまざまなツール、テクニック、テクノロジーをご紹介します。	
Force.com でのアプリケーション開発をお考えのシステム管理者 Force.com に初めて触れる開発者 Force.com での開発経験をお持ちの開発者 Force.com のテクノロジーに関心をお持ちの技術者 IT エグゼクティブ パートナービジネスの成功を目指す皆様	
業界別ソリューション トラック	
自社と似たような課題を抱える企業がどのように問題解決を図っているのか、興味はありませんか？このトラックでは、各業界固有の課題を取り上げます。同業他社の事例を自社の課題解決に役立てられるだけでなく、最新のビジネスモデルやトレンドをご理解いただけます。クラウドコンピューティングが皆様の業界にどのようなイノベーションをもたらすかを具体的に紹介します。	
金融サービス ヘルスケア、ライフサイエンス メディア、通信 ハイテク プロフェッショナルサービス 製造、小売 非営利組織、公共機関、教育機関	

各セッションのご紹介

Salesforce CRM トラック																																																																					
営業部門向け																																																																					
対象	Salesforce CRM を最大限に活用して、営業の生産性と効率性を高める方法をご紹介します。営業部門のエグゼクティブであっても営業管理部門のスタッフであってもご利用いただける数々の革新的なアイデアによって、目に見える成果を達成できるでしょう。ラインナップには成功事例、経営トップが語る体験談、製品の最新のロードマップなどをご用意しています。また、業界のエキスパートや製品担当者が貴社のビジネス拡大に役立つ情報やヒントを提供します。																																																																				
主なメリット	セールスフォース・ドットCOMの製品担当者、業界エキスパート、ユーザの皆様と意見を交わしながら、Salesforce CRM を利用してパイプライン管理、プロセス管理、チーム運用を効率化し、営業力を強化するためのベストプラクティスを学べます。営業管理の面では、管理業務を支援するダッシュボード、分析、ワークフロー、売上予測といった各種機能のとおきの活用方法を紹介します。世界各国から集まる参加者とアイデアやソリューションを共有して、人脈を広げ、新たなビジネスチャンスをつかみましよう。																																																																				
ブレイクアウトセッション																																																																					
	<table border="1"> <tr><td>11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.</td><td>Gartner が語る営業成功のための 7 つの秘訣</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.</td><td>既存ビジネス拡大と新規ビジネス獲得を支援する新しい売上予測ツールのご紹介</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.</td><td>効果的な電話営業のために: Adobe Flex を活用したコールスクリプトソリューションのご紹介</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.</td><td>自社開発アプリケーションとパートナーソリューションを活用したインセンティブ管理の効率化</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.</td><td>営業担当者をサポートするコンテンツライブラリ機能のご紹介</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.</td><td>ハンズオントレーニング: ワークフローを使用した商談の管理</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.</td><td>Salesforce CRM と見積ソリューションの連携によるセールスサイクルの短縮と売上の拡大</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.</td><td>「セールスインテリジェンス」を高めるには: リソース有効活用のためのノウハウ</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.</td><td>レポートとダッシュボードを活用して分析能力を高める</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.</td><td>効果的な営業生産性向上プログラムの実施: セールスフォース・ドットCOM社内での運用、評価プロセスに学ぶ</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.</td><td>Outlook との連携機能で生産性を飛躍的に高める: Connect for Microsoft Outlook の新機能のご紹介</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.</td><td>SNS チャネルを活用して売上拡大を図る</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.</td><td>ビジネスプロセスの強化をもたらす価格管理のベストプラクティス</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.</td><td>オンラインセミナーの見込み客情報を有効活用する</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.</td><td>セールスフォース・ドットCOM社内でのパイプライン管理方法</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.</td><td>ハンズオントレーニング: レポートを活用した売上分析</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.</td><td>ハンズオントレーニング: 売上向上のためのダッシュボード活用方法</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.</td><td>Salesforce CRM の正しい使用方法: よくある過ちに学ぶ</td></tr> <tr><td>11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.</td><td>Salesforce CRM Mobile を駆使して営業成績をアップする</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.</td><td>優れた Salesforce CRM 管理とは: Salesforce CRM を適切に設定して営業部門を成功に導く</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.</td><td>製品ロードマップ: 今後の製品ロードマップのご紹介</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.</td><td>大量データの効果的な管理方法</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.</td><td>トッププレーヤーたちは(はいかに) Salesforce CRM を活用しているか: パネルディスカッション</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.</td><td>ハンズオントレーニング: 承認ワークフローによるビジネスプロセスの自動化</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.</td><td>パートナーソリューション Callidus Commissions Manager を活用したコミッション管理方法</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.</td><td>リアルタイムの見積作成: Winter '10 新機能のご紹介</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.</td><td>ハンズオントレーニング: モバイル環境への Salesforce CRM の導入</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.</td><td>クラウドでの契約手続きの推進: 電子署名ソリューション DocuSign のご紹介</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.</td><td>すべての営業担当者をトッププレーヤーにするには</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.</td><td>効果的なインセンティブを設定するには</td></tr> <tr><td>11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.</td><td>ユーザ利用率向上のためのヒント: 3 社の成功事例に学ぶ</td></tr> <tr><td>11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.</td><td>優れた営業プロセスとは: 生産性と効率性の大幅アップを実現するために</td></tr> <tr><td>11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.</td><td>収益拡大を図るためのエグゼクティブ向け AppExchange アプリケーションの活用方法</td></tr> <tr><td>11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.</td><td>営業とマーケティングのギャップを埋める: マネージャのためのヒント</td></tr> </table>	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	Gartner が語る営業成功のための 7 つの秘訣	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	既存ビジネス拡大と新規ビジネス獲得を支援する新しい売上予測ツールのご紹介	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	効果的な電話営業のために: Adobe Flex を活用したコールスクリプトソリューションのご紹介	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	自社開発アプリケーションとパートナーソリューションを活用したインセンティブ管理の効率化	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	営業担当者をサポートするコンテンツライブラリ機能のご紹介	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	ハンズオントレーニング: ワークフローを使用した商談の管理	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	Salesforce CRM と見積ソリューションの連携によるセールスサイクルの短縮と売上の拡大	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	「セールスインテリジェンス」を高めるには: リソース有効活用のためのノウハウ	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	レポートとダッシュボードを活用して分析能力を高める	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	効果的な営業生産性向上プログラムの実施: セールスフォース・ドットCOM社内での運用、評価プロセスに学ぶ	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	Outlook との連携機能で生産性を飛躍的に高める: Connect for Microsoft Outlook の新機能のご紹介	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	SNS チャネルを活用して売上拡大を図る	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	ビジネスプロセスの強化をもたらす価格管理のベストプラクティス	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	オンラインセミナーの見込み客情報を有効活用する	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	セールスフォース・ドットCOM社内でのパイプライン管理方法	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	ハンズオントレーニング: レポートを活用した売上分析	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	ハンズオントレーニング: 売上向上のためのダッシュボード活用方法	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	Salesforce CRM の正しい使用方法: よくある過ちに学ぶ	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	Salesforce CRM Mobile を駆使して営業成績をアップする	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	優れた Salesforce CRM 管理とは: Salesforce CRM を適切に設定して営業部門を成功に導く	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	製品ロードマップ: 今後の製品ロードマップのご紹介	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	大量データの効果的な管理方法	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	トッププレーヤーたちは(はいかに) Salesforce CRM を活用しているか: パネルディスカッション	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	ハンズオントレーニング: 承認ワークフローによるビジネスプロセスの自動化	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	パートナーソリューション Callidus Commissions Manager を活用したコミッション管理方法	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	リアルタイムの見積作成: Winter '10 新機能のご紹介	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	ハンズオントレーニング: モバイル環境への Salesforce CRM の導入	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	クラウドでの契約手続きの推進: 電子署名ソリューション DocuSign のご紹介	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	すべての営業担当者をトッププレーヤーにするには	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	効果的なインセンティブを設定するには	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	ユーザ利用率向上のためのヒント: 3 社の成功事例に学ぶ	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	優れた営業プロセスとは: 生産性と効率性の大幅アップを実現するために	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	収益拡大を図るためのエグゼクティブ向け AppExchange アプリケーションの活用方法	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	営業とマーケティングのギャップを埋める: マネージャのためのヒント
11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	Gartner が語る営業成功のための 7 つの秘訣																																																																				
11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	既存ビジネス拡大と新規ビジネス獲得を支援する新しい売上予測ツールのご紹介																																																																				
11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	効果的な電話営業のために: Adobe Flex を活用したコールスクリプトソリューションのご紹介																																																																				
11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	自社開発アプリケーションとパートナーソリューションを活用したインセンティブ管理の効率化																																																																				
11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	営業担当者をサポートするコンテンツライブラリ機能のご紹介																																																																				
11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	ハンズオントレーニング: ワークフローを使用した商談の管理																																																																				
11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	Salesforce CRM と見積ソリューションの連携によるセールスサイクルの短縮と売上の拡大																																																																				
11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	「セールスインテリジェンス」を高めるには: リソース有効活用のためのノウハウ																																																																				
11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	レポートとダッシュボードを活用して分析能力を高める																																																																				
11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	効果的な営業生産性向上プログラムの実施: セールスフォース・ドットCOM社内での運用、評価プロセスに学ぶ																																																																				
11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	Outlook との連携機能で生産性を飛躍的に高める: Connect for Microsoft Outlook の新機能のご紹介																																																																				
11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	SNS チャネルを活用して売上拡大を図る																																																																				
11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	ビジネスプロセスの強化をもたらす価格管理のベストプラクティス																																																																				
11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	オンラインセミナーの見込み客情報を有効活用する																																																																				
11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	セールスフォース・ドットCOM社内でのパイプライン管理方法																																																																				
11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	ハンズオントレーニング: レポートを活用した売上分析																																																																				
11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	ハンズオントレーニング: 売上向上のためのダッシュボード活用方法																																																																				
11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	Salesforce CRM の正しい使用方法: よくある過ちに学ぶ																																																																				
11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	Salesforce CRM Mobile を駆使して営業成績をアップする																																																																				
11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	優れた Salesforce CRM 管理とは: Salesforce CRM を適切に設定して営業部門を成功に導く																																																																				
11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	製品ロードマップ: 今後の製品ロードマップのご紹介																																																																				
11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	大量データの効果的な管理方法																																																																				
11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	トッププレーヤーたちは(はいかに) Salesforce CRM を活用しているか: パネルディスカッション																																																																				
11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	ハンズオントレーニング: 承認ワークフローによるビジネスプロセスの自動化																																																																				
11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	パートナーソリューション Callidus Commissions Manager を活用したコミッション管理方法																																																																				
11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	リアルタイムの見積作成: Winter '10 新機能のご紹介																																																																				
11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	ハンズオントレーニング: モバイル環境への Salesforce CRM の導入																																																																				
11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	クラウドでの契約手続きの推進: 電子署名ソリューション DocuSign のご紹介																																																																				
11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	すべての営業担当者をトッププレーヤーにするには																																																																				
11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	効果的なインセンティブを設定するには																																																																				
11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	ユーザ利用率向上のためのヒント: 3 社の成功事例に学ぶ																																																																				
11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	優れた営業プロセスとは: 生産性と効率性の大幅アップを実現するために																																																																				
11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	収益拡大を図るためのエグゼクティブ向け AppExchange アプリケーションの活用方法																																																																				
11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	営業とマーケティングのギャップを埋める: マネージャのためのヒント																																																																				

世界最大のクラウドコンピューティングイベント Dreamforce'09

2009年11月17日(火) - 20日(金) 米国・サンフランシスコ/モスコニーセンター



Salesforce CRM トラック		
ブレイクアウトセッション	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	レポートとダッシュボードを活用して分析能力を高める (19 日と同内容)
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	レポートを使った売上拡大の実現する: セールスフォース・ドットコム社内での分析機能の活用方法
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	次世代の営業ツールのご紹介: 最先端のすぐれた Web テクノロジーで営業の生産性を大きく高める
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	直接販売とチャネル販売のシームレスな管理
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	優れた業務管理とは: マネージャのためのヒント
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	Salesforce CRM Mobile 活用のヒント: さまざまな業界の成功事例に学ぶ
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	製品ロードマップ: 今後の製品ロードマップのご紹介 (19 日と同内容)
マーケティング部門向け		
対象	このトラックでは、マーケティング部門のマネージャやエグゼクティブの皆様を対象に、リードの獲得、キャンペーンの管理、マーケティングプロセスの効率化を実現する Salesforce CRM のマーケティング機能について解説します。基本的なコンセプトから高度な機能まで、マーケティングの効率を改善し、高い成果を上げるために役立つ実践的なヒントをご紹介します。	
主なメリット	セールスフォース・ドットコムの製品担当者やユーザ企業の皆様から、リードの獲得、キャンペーンの管理、Web サイトの最適化、コンテンツの開発、コミュニティの構築、ソーシャルマーケティング、マーケティング分析などに関するベストプラクティスを学べます。マーケティング業務の自動化、検索エンジンマーケティング、コンテンツ管理などを Sales Cloud で実現する方法を学び、収益の拡大を目指しましょう。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	ハンズオントレーニング: レポートを活用した ROI 分析
	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	リード管理の基礎: 評価と割り当てのプロセスを改善しビジネスを成功へ導く
	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	検索エンジンマーケティングの効果的な実践方法
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	マーケティングプロセスの合理化による最重要課題の解決: 成功企業に聞く
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	SNS チャネルでの効果的な B2B マーケティング
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	効果的なメッセージを発信するためのコンテンツライブラリ活用方法
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	ハンズオントレーニング: ROI 向上のためのダッシュボード活用方法
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	リード管理のベストプラクティス: 育成と評価により獲得数を増やし、質を高める
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	Salesforce CRM と Google AdWords の連携によるリード管理
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	高度なキャンペーン管理: リードの育成によるキャンペーン ROI の向上
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	複数チャネルにまたがるキャンペーンの実施方法
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	セールスフォース・ドットコム社内でのマーケティング機能の活用方法
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	コミュニティを通じた顧客ニーズの収集
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	SNS チャネルへの戦略的アプローチ
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	電子メールマーケティング成功の秘訣: パネルディスカッション
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	マーケティングプロセスの合理化: B2B ビジネスで求められる顧客管理を実現するために
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	はじめてのレポートとダッシュボード
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	コンテンツライブラリを活用した営業戦略の推進
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	Salesforce CRM を使ってオンラインコミュニティを強化する
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	Force.com Sites によるランディングページの作成
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	ハンズオントレーニング: 継続的なキャンペーンの自動化
11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	レポートとダッシュボードを使いこなす	
11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	データ品質を高め、ユーザ利用率とリード品質の向上を図る	
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	マーケティング、営業で Twitter を活用する	
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	セールスフォース・ドットコム社内でのマーケティング機能の活用方法 (19 日と同内容)	
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	自社 Web サイトの管理	
サービス部門向け		
対象	このトラックでは、カスタマーサービス部門のエグゼクティブ、マネージャ、営業担当者の皆様を対象に、セールスフォース・ドットコムのソリューションを利用して顧客満足度の向上を図る方法をご紹介します。Service Cloud を利用して、コンタクトセンター、セルフサービスサイト、Facebook や Twitter のようなソーシャルネットワークなど、あらゆるチャネルで顧客とコミュニケーションする方法を学べるほか、Salesforce CRM の製品担当者、業界識者、成功企業のお客様から、クラウドコンピューティングを利用して顧客満足度の向上とコスト削減を達成するためのノウハウを吸収できます。	
主なメリット	このトラックでは、カスタマーサービスのコストを削減しながら顧客満足度の向上を実現する画期的なテクノロジーや手法を学べます。サポート担当者の生産性向上とやる気の確保に役立つベストプラクティスや、SNS という新しいチャネルを介して顧客とコミュニケーションする方法も紹介します。Salesforce CRM の先進的な機能を具体的に学べるハンズオントレーニングも提供します。さまざまな機能を学ぶことで投資から最大限の価値を引き出すことができます。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	Service Cloud を使った顧客中心型 Web サイトへの取り組み
	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	顧客満足度向上を実現するためのサービスの変革
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	ソーシャルネットワークを利用した顧客とのコミュニケーション
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	コンタクトセンターでの高度な業務連携
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	ハンズオントレーニング: クラウドでのサポート運用の概要
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	Service Cloud で Force.com Sites を活用する
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	今日のビジネスにおけるエージェント生産性の重要性
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	Salesforce CRM のナレッジベース: Service Cloud の中核機能
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	ハンズオントレーニング: Service Cloud の運用の自動化
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	セールスフォース・ドットコム社内での Service Cloud の活用方法: グローバルなカスタマーサービスの運用
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	ハンズオントレーニング: ナレッジベースの活用
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	セルフサービスがもたらすメリット: コミュニティの構築による顧客満足度向上とサービスコスト削減の実現
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	Service Cloud の製品ロードマップ: 今後のリリース予定 (セッション 1)
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	ハンズオントレーニング: レポートを活用したエージェント生産性の分析

世界最大のクラウドコンピューティングイベント Dreamforce'09

2009年11月17日(火) - 20日(金) 米国・サンフランシスコ/モスコニーセンター



Salesforce CRM トラック		
ブレイクアウトセッション	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	導入効果を具体的なデータで語る: コンタクトセンターから収益を生み出すには
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	リアルタイムでのサービス最適化の重要性
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	ハンズオントレーニング: エージェント生産性向上のためのダッシュボード活用方法
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	コンタクトセンターの全拠点をクラウドで運営する
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	クラウド型のモバイルアプリケーションの活用
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	ワールドクラスの B2C コールセンターの運営
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	ハンズオントレーニング: ナレッジベースの活用
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	Salesforce CRM と inContact との連携による先進的なコンタクトセンタープラットフォームの構築
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	今の時代に不可欠な営業とサービスのコラボレーション
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	Service Cloud プロフェッショナルラウンドテーブル
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	導入初年度の圧倒的成果: 顧客企業による導入体験談
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	中小企業における Service Cloud の導入
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	ハンズオントレーニング: 60分でわかる Service Cloud の構築方法
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	Service Cloud でエージェントの業務をフルサポート
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	ハンズオントレーニング: 60分でわかるカスタマーポータル構築方法
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	押さえておくべきサービス指標 Top 10
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	Service Cloud 活用のキーポイント
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	セールスフォース・ドットコム社内での Service Cloud の活用方法: セルサーサービスの再構築	
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	Service Cloud の製品ロードマップ: 今後のリリース予定 (セッション 2)	

Salesforce CRM トラック

システム管理者向け

対象	このトラックは、システム管理に携わる皆様に役立つピックを網羅しています。この貴重な機会を利用してさまざまな知識、ベストプラクティス、Salesforce CRM を使いこなすためのアイデアを吸収して、業務で実践してください。
----	--

主なメリット	このトラックに参加すると、Salesforce CRM 管理者の役割が理解でき、ビジネスの成功と成長に向けてやるべきことが明確になります。ベストプラクティスや注意すべきリスク、組織で Salesforce CRM を効果的に利用するためのアイデアなど、業務を効率化するためのスキルや知識を学んで、すぐに業務で生かすことができます。
--------	---

ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	Microsoft Outlook、Lotus Notes とのデータの連携
	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	ハンズオントレーニング: ビジネスニーズに合わせた Salesforce CRM のカスタマイズ
	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	ユーザ利用率向上のための基本原則
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	分析機能の基礎: レポートとダッシュボード
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	ハンズオントレーニング: 適切なアクセス権の設定
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	顧客データ連携のための必須知識
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	企業ポータルとしての Salesforce CRM: 複数のデータソースとビジネスインテリジェンスの統合
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	Force.com ページと Force.com コードの概要
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	管理者によるアプリケーション開発: 成功のためのポイント
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	ハンズオントレーニング: カスタムレポートタイプの活用
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	ユーザの真のニーズを知る: ランキング Top 10
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	複数言語、複数通貨の利用方法: グローバルに考え、行動するために
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	すぐにわかる Salesforce CRM によるプロセスの自動化
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	効果的なトレーニング計画
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	データ品質の向上と管理業務の効率化を実現するデータ処理ソリューション
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	Salesforce CRM を効率的に利用して生産性向上を実現するためのヒント
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	Salesforce CRM 導入をスムーズに進めるには
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	優れたデータ品質の実現
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	ポータルの効果的な利用方法を考える
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	便利なツールとその活用方法
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	便利な数式ツールのご紹介
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	最小の投資で最大の効果を実現 - 無料、お手頃価格の各種ツールの活用
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	Salesforce CRM を使った SNS 活用の取り組み
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	ハンズオントレーニング: データ入力規則と数式によるデータ品質の確保
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	リリース管理のヒントとコツ
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	ハンズオントレーニング: 高度なレポートの作成と活用
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	認定取得のためのガイダンス
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	データの価値を引き出す高度な分析機能
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	Salesforce CRM 管理者としてのスキルアップとは
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	Salesforce CRM 最適化のためのコンサルティング
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	セールスフォース・ドットコム社内での Salesforce CRM、Force.com の変更管理プロセス
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	ハンズオントレーニング: Winter '10 の新機能
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	プラットフォーム機能のロードマップ: システム管理者を支援する各種ツールのご紹介
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	分析機能のロードマップ	
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	Salesforce CRM 導入のベストプラクティス	
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	ハンズオントレーニング: ビジネスニーズに合わせた Salesforce CRM のカスタマイズ	

世界最大のクラウドコンピューティングイベント Dreamforce'09

2009年11月17日(火) - 20日(金) 米国・サンフランシスコ/モスコニーセンター



Salesforce CRM トラック	
大規模エンタープライズ向け	
対象	大規模にビジネスを展開している企業の皆様にクラウドコンピューティングの世界をご案内します。グローバルかつ大型の事業では、CRM の要件も複雑になります。このトラックでは、大規模エンタープライズの皆様が詳細かつ拡張性の高い CRM 戦略を策定、実施して目標を達成できるよう、ケーススタディ、パネルディスカッション、プレゼンテーションなどの形で、幅広いトピックを取り上げます。
主なメリット	このトラックの各セッションでは、具体的なテーマにもとづいて、大規模で複雑なビジネスを運営する企業に特有の課題を取り上げます。参加者は、Sales Cloud、Service Cloud、Custom Cloud の画期的な利用方法やベストプラクティスを学び、自社での導入や、顧客に対するサービスの提供に役立てることができます。各セッションではお客様企業の担当者をゲストに迎え、各社の評価、体験談、実践に裏打ちされたベストプラクティスを語っていただきます。優れたアイデアや事例を収集することができるばかりでなく、ネットワークを広げるチャンスにもなるでしょう。
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m. アイデアを最大限に活用するための効果的な企業コミュニティの運用方法
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m. 統合にまつわる疑問への回答
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m. エンタープライズビジネスでクラウドのスピードを生かすには
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m. エンタープライズ規模の注文管理プロセスをクラウドで運用する
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m. Thomson Reuters (ロイター) 社の事業革新: セールスフォース・ドットコムとのソリューションと自社ツールとの効果的な連携
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m. エンタープライズでの Service Cloud の活用
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m. 導入、展開形態を考える: 単一組織か複数組織か
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m. 大量データを効率的に処理するためのアプローチとベストプラクティス
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m. 実例に学ぶ: クラウドをスムーズに導入するための 6 つのステップ
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m. ビジネスと IT の双方にメリットをもたらす統合戦略とは
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m. クラウド環境でのエンタープライズソリューションの構築
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m. クラウドでの契約締結: Apttus、DocuSign 提供の電子契約システムのご紹介
パートナー管理部門向け	
対象	このトラックは、パートナーとの強固な関係の確立を図る、あらゆる業界、あらゆる規模の企業の皆様を対象としています。セールスフォース・ドットコムのパートナーソリューションは、Avaya、Dell をはじめとする多くの企業に幅広く採用されており、パートナーとの関係の強化、収益の拡大を実現しています。厳しい経済状況の中、パートナービジネスの収益を拡大したいとお考えの皆様は、ぜひご参加ください。
主なメリット	セールスフォース・ドットコムの既存のお客様の事例、最新の Web 2.0 テクノロジーをベースとした機能を活用して活発なパートナーコミュニティを実現する方法、パートナー向けのプログラムやソリューションを効果的に展開するためのベストプラクティスなどを学ぶことができます。詳細なケーススタディでは、Salesforce CRM のパートナーポータル、Salesforce to Salesforce の活用方法を紹介いたします。柔軟的な管理手法によって高い利用率を達成するためのノウハウも解説します。
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m. パートナー管理の基礎: Salesforce CRM Partners の展開
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m. サービスパートナーとのコラボレーションの強化: 問い合わせにリアルタイムに対応
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m. Salesforce CRM Partners 認定プログラムを使用してチャネル収益の拡大を図る
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m. 利用率の向上: パートナープログラム作成のベストプラクティス
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m. コミュニティを活用したロイヤリティの確立
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m. Salesforce to Salesforce とポータルを組み合わせることでパートナービジネスを成功に導く
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m. 製品ロードマップ: Salesforce CRM Partners の新機能のご紹介
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m. ハンズオントレーニング: Salesforce CRM Partners を使用した販売チャネルの管理
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m. パートナーの効果的な活用によるビジョンの実現
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m. ハンズオントレーニング: Salesforce to Salesforce を使用したパートナーとの連携
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m. セールスフォース・ドットコム社内での Salesforce CRM Partners の活用方法	
エグゼクティブ向け	
対象	このトラックは、Salesforce CRM とクラウドコンピューティングの展望に興味をお持ちのエグゼクティブの皆様を対象としています。業界のエキスパートとオピニオンリーダーのビジョンから多くを吸収していただけるでしょう。
主なメリット	このトラックでは、業績を拡大、維持し、事業を確実に運営していくための戦略策定に役立つ画期的なアイデアをご紹介します。業界のエキスパートから、Salesforce CRM を使用して社内各部門の能力を最大限に引き出し、投資対効果を大きく拡大するためのノウハウを学ぶことができます。また、ほかの企業のエグゼクティブとの交流のチャンスも得られます。学んだアイデアを実践するためのツールもあわせてご紹介いたしますので、すぐに具体的な成果を実現できるでしょう。
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m. ユーザ利用率と ROI の大幅な向上を達成するには
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m. Force.com アプリケーションを活用した会計プロセスの合理化
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m. CIO 向けセッション: 統合を通じて Salesforce CRM のメリットを最大化するには
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m. 持続可能なクラウドサービスの構築と管理
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m. 各種法規制に確実に対応する - チャネルビジネスでのコンプライアンス業務の効率化
11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m. カスタマーサービスの刷新による顧客とのコラボレーションの促進	
中小企業向け	
対象	社員数 50 名 ~ 100 名の成長企業の皆様を対象としたトラックです。小規模企業の強みを生かし、高い効率性と機動性を保持しながらビジネスを拡大するためのノウハウをご紹介します。Salesforce CRM を活用して、成長のための基盤を確立する方法を学べます。

世界最大のクラウドコンピューティングイベント Dreamforce'09

2009年11月17日(火) - 20日(金) 米国・サンフランシスコ/モスコニーセンター



Salesforce CRM トラック		
主なメリット	製品およびサービスの販売、既存システムとの統合でクラウドを活用する方法を学び、組織全体の活性化を図ることができます。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	中小企業のトップリーダーに聞く
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	QuickBooks と Salesforce CRM の連携

Force.com プラットフォーム トラック

Force.com でのアプリケーション開発をお考えのシステム管理者

対象	Force.com では、既存の環境とスキルを利用して、システム管理者が業務効率の向上に役立つカスタムアプリケーションを開発することが可能です。システム管理者の皆様は、このトラックで Force.com によるアプリケーション開発のテクニックを学ぶことで自分自身の価値を高め、Force.com を最大限に活用できるようになります。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	マウス操作による初めてのアプリケーション開発
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	ハンズオントレーニング: Force.com によるアプリケーション開発
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	カスタムアプリケーション開発で実現するビジネスの拡大と管理者のキャリアアップ
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	システム管理者が開発したカスタムアプリケーションの実例
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	ロジックとカスタムユーザインターフェースを使用したアプリケーション開発
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	スプレッドシートからカスタムアプリケーションへ

Force.com に初めて触れる開発者

対象	Force.com は、クラウド環境でのアプリケーションの開発や展開に最適なプラットフォームです。Force.com を利用したことのない開発者の皆様は、このトラックに参加することで、その概要や、データベース、ビジネスロジック、ユーザインターフェース、Web サービスなどの実装方法を学ぶことができます。セッションの内容は実践的で、すぐに役立つヒント、アイデア、ツールが満載です。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	Force.com プラットフォームの最新情報
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	Force.com Sites によるクラウド環境での公開 Web サイトの開発
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	Force.com での開発の実例: リアルタイムのアプリケーション開発
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	Visualforce によるアプリケーションユーザインターフェースの開発
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	ハンズオントレーニング: Force.com コード (Apex) 入門
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	Force.com で使用できる 2 つのアプリケーション開発ツール
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	カスタムアプリケーションのデータベースの構築
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	ハンズオントレーニング: Force.com Sites 入門
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	ハンズオントレーニング: プログラム制御可能なユーザインターフェース入門
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	データとアプリケーションのセキュリティ
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	ワークフローと承認の概要
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	Force.com でのインテグレーションの基本: Web サービスなどの統合機能のご紹介
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	Force.com コードによるビジネスロジック、トリガ、コントローラの作成
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	ハンズオントレーニング: プログラム制御可能なユーザインターフェースを使ったウィザードの作成
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	Google Visualization API と Adobe Flex を利用したユーザエクスペリエンスの強化
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	Force.com コードによる効果的な単体テストの作成
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	ハンズオントレーニング: プログラム制御可能なユーザインターフェース入門 (19 日と同内容)	
To Be Announced	最新の Force.com テクノロジーの基本を学ぶ	

Force.com での開発経験をお持ちの開発者

対象	Force.com での開発経験をお持ちの皆様。さらに開発スキルに磨きをかけるチャンスです。Force.com は、クラウドでのリアルタイムのアプリケーション開発を支援する強力な開発環境を提供します。このトラックで最新のテクノロジー、ツール、コードサンプル、統合手法を学ぶことで開発スキルの強化が図れます。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	Force.com プラットフォームの最新情報
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	Force.com 最新テクノロジーの詳細 (上級者向け)
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	最新の API を使用した大量データの一括ロード
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	Force.com コードの新機能
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	シームレスなアップグレードの実装方法
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	拡張性を備えたエンタープライズアプリケーションをクラウドで開発する
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	Adobe Flex、Adobe AIR を使用した Force.com アプリケーションの開発
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	Force.com コード (Apex) 作成のベストプラクティス
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	Google の新技術「Google Wave」を活用する
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	ビジネスに成功をもたらす商用アプリケーションの設計
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	Force.com での Facebook アプリケーションの開発
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	ハンズオントレーニング: Force.com と Adobe Flash Platform の連携
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	モバイルクライアントの活用: Force.com でのモバイルアプリケーションの開発
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	クラウドアプリケーションの設計: 最適なテクノロジーの選定	

Force.com のテクノロジーに関心をお持ちの技術者

対象	技術者の皆様にぜひご参加いただきたいトラックです。セールスフォース・ドットCOMの Force.com チームのアーキテクト、エンジニア、リーダーたちがテクノロジーに関する耳よりの情報を提供します。Force.com の基盤となるインフラストラクチャ、アプリケーションアーキテクチャ、開発プロセスの全工程について学べます。	
主なメリット	Force.com の仕組みの理解に役立つベストプラクティス、ヒント、テクニックが目白押しです。ぜひお見逃しなく! セールスフォース・ドットCOMの開発チームのメンバーと意見を交わしながら、Force.com でのエンタープライズアプリケーション開発に関する最新情報が得られます。	

世界最大のクラウドコンピューティングイベント Dreamforce'09

2009年11月17日(火) - 20日(金) 米国・サンフランシスコ/モスコニーセンター



Force.com プラットフォーム トラック		
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	Force.com インフラストラクチャの仕組み
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	セールスフォース・ドットコム裏話: クラウドアーキテクチャの CTO (最高技術責任者) に聞く
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	セールスフォース・ドットコム裏話: サイト作成機能の開発舞台裏
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	セールスフォース・ドットコム裏話: 年 3 回のメジャーリリースの舞台裏
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	Force.com の開発チームに聞く
IT エグゼクティブ		
対象	アプリケーション開発でもクラウドコンピューティングの利用が急速に進んでいますが、クラウドコンピューティングは開発期間の短縮、TCO の削減、将来にわたるコスト予測の立てやすさ、柔軟性といった特長からエンタープライズコンピューティングを根本的に変容させています。このトラックでは、IT 部門のエグゼクティブとマネージャの皆様を対象に、クラウドコンピューティングの価値について解説します。セールスフォース・ドットコムのクラウド型プラットフォーム Force.com でビジネスアプリケーションを開発、実行するノウハウを学ぶことで、IT ポートフォリオを大幅に強化できます。	
主なメリット	業界の優れたオピニオンリーダーたちによるセッションやディスカッションを通じて、貴社の IT 部門をイノベーションを実現する即戦力に変えることができます。短期間でのアプリケーション開発、プロジェクトのビジネスケースの作成、セキュリティへの対応、インテグレーションの実現、効果的な変更管理など、多彩なテーマを取り上げます。IT エキスパートたちの革新的な取り組みから、Force.com を活用して IT 業務を強化するためのアイデアを得たり、他の参加者との交流を通して、クラウド化によってビジネスを変革する方法を学んだりできます。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	エンタープライズ IT にとってのクラウドの役割: Gartner の分析に学ぶ
	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	クラウドソーシング: クラウドコンピューティングにおけるアウトソーシング
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	Force.com でアプリケーション開発を 5 倍スピードアップ
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	クラウドに適したアプリケーションを考える
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	クラウドでの ERP アプリケーションの開発
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	Force.com ビジネスケースの作成: クラウドの ROI と TCO
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	クラウド環境での IT 運用
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	クラウドのセキュリティ: クラウド環境でビジネスを守る
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	アプリケーションの開発と実装: Force.com によるリリース管理
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	クラウドで IT を管理する
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	クラウドの活用によるビジネスパフォーマンスの向上
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	競合優位を実現するグローバルクラウド戦略
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	クラウドベースの電子商取引
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	SaaS 成功の基盤としての統合ソリューション
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	CIO ラウンドテーブル
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	ラウンドテーブル: モバイル機能を活用した成功事例
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	クラウドで優れたエンタープライズアーキテクチャを構築するための 7 つのステップ
11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	開発プロセスの効率化による IT プロジェクトの成功	
11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	Force.com と既存システムとの統合: インテグレーションのベストプラクティス	
パートナービジネスの成功を目指す皆様		
対象	今こそクラウドビジネスに取り組む絶好のタイミングです。Force.com をはじめとするクラウドコンピューティングテクノロジーを活用することで、パートナーもアプリケーションの開発、導入、市場投入を迅速かつ低コストで行えます。このトラックでは、パートナービジネスの成功を目指す企業の皆様を対象に、クラウド環境でビジネスを立ち上げ、確実に収益を生み出すためのノウハウをご紹介します。事業計画の策定、資金調達、販売計画、営業やマーケティングのベストプラクティス、法的な考慮事項など、主要な課題への対処方法を学ぶことができます。	
主なメリット	ビジネスの飛躍的な拡大を可能にする、パートナープログラムや製品の最新機能に関する、とっておきの最新情報を提供します。セールスフォース・ドットコムのパートナープログラムとそのメリットについて学べるだけでなく、起業家、ベンチャーキャピタル、業界リーダー、セールスフォース・ドットコムのパートナープログラム部門のメンバーたちと交流するチャンスです。Force.com により高い業績を上げているパートナーや企業のさまざまなベストプラクティスを是非、ご活用ください。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	コンサルティングパートナープログラムの概要: クラウドビジネスのコンサルティング
	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	ISV パートナープログラムの概要: クラウドビジネスへの参入
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	クラウドビジネス成功のための 7 つの秘訣
	11月18日(水) 3:30 p.m. - 4:30 p.m.	ISV パートナー成功の秘訣: セールスフォース・ドットコムのパートナーに聞く
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	クラウドの財務モデル入門: Force.com でのパートナービジネスのための資金計画
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	AppExchange で収益を最大化: マーケティングと販売のベストプラクティス
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	パートナービジネス成功のためのツールとベストプラクティス: セールスフォース・ドットコムのマーケティングチームに聞く
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	パートナービジネス成功のためのツールとベストプラクティス: セールスフォース・ドットコムの営業チームに聞く
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	製品ロードマップ: 今後導入予定のパートナー関連機能のご紹介
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	コンサルティングパートナー成功の秘訣: セールスフォース・ドットコムのパートナーに聞く

世界最大のクラウドコンピューティングイベント Dreamforce'09

2009年11月17日(火) - 20日(金) 米国・サンフランシスコ/モスコニーセンター



業界別ソリューション トラック		
金融サービス		
対象	金融サービス業界は、現在、大きな変革の時を迎えています。このトラックでは、金融サービス業界の皆様を対象に、クラウドコンピューティングテクノロジーを利用して、業界に求められているイノベーションや改革を実現する方法をご紹介します。	
主なメリット	Salesforce CRM や Force.com を利用して似たような業務課題に対処している同業他社からの参加者と交流してベストプラクティスや差別化戦略について議論を交わし、収益の拡大、顧客満足度の向上や既存顧客の維持、ビジネスの合理化などを実現するために各種機能を活用する方法について、活発な意見交換を行うことができます。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	クラウドによるカスタマーサービスエクスペリエンスの刷新
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	クラウドを活用した保険代理店管理
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	保険業界ユーザグループ設立 1周年記念セッション
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	Force.com による金融業界の変革
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	銀行業界でのクラウドの活用事例
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	統合機能の活用: 情報の一元化による価値の創出
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	SaaS による画期的な保険販売チャネル管理
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	保険業界でのアプリケーション開発事例: 5 倍の開発スピードと 50% のコストダウンを実現
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	Force.com が実現する Web 2.0 サイトとポータルのご紹介: 顧客、パートナーにサービスを迅速に提供するためには
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	投資ビジネスでのベストプラクティス
11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	クラウドを活用した保険代理店業務の革新	
ヘルスケア、ライフサイエンス		
対象	このトラックでは、ヘルスケア業界、ライフサイエンス業界の皆様を対象に、Salesforce CRM の活用方法をご紹介します。クラウドコンピューティングによってイノベーションの推進、収益の拡大、顧客対応の改善などに成功した当社のお客様が、ベストプラクティスやとっておきのアイデアを提供します。	
主なメリット	ヘルスケア業界、ライフサイエンス業界のお客様が、業界固有の課題に対処するため、Sales Cloud、Service Cloud、Custom Cloud をどのように活用しているかを学ぶことができます。顧客の健康増進という共通の目的をもった同じ業界の参加者たちとの交流の機会ともなるでしょう。より少ないリソースで生産性を向上させるためのノウハウを学んでください。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	Custom Cloud によるイノベーション: 顧客事例のご紹介
	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	顧客中心のアプローチによる顧客、企業の満足度向上
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	紙ベースのプロセスからの脱却: クラウド化による収益の向上とイノベーションの推進
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	レポート、ダッシュボードを活用した客観的評価の確立
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	医師とのリレーション強化による売上拡大
メディア、通信		
対象	このトラックではメディア、通信業界の皆様を対象としたセッション、トレーニング、講演、イベントを実施します。業界の最新ニュース、戦略のほか、ビジネスに役立つさまざまなアイデアをご紹介します。より多くのビジネスの獲得、顧客満足度の向上、費用対効果の改善などを実現するためのクラウドコンピューティングの活用方法を学べます。	
主なメリット	クラウドコンピューティングによって、ビジネスにおける最重要課題を解決できるようになります。業界のオピニオンリーダーやセールスフォース・ドットコムのエキスパートが語るすぐれたアイデアからヒントを得たり、ハンズオントレーニングを通して計画を実行に移すための方法を学んだりできます。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 11:45 a.m. - 12:45 p.m.	メディア業界におけるエンタープライズクラウド戦略
	11月18日(水) 4:45 p.m. - 5:45 p.m.	バンドル販売の強化による競争力の向上
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	カスタムアプリケーション開発を推進してクラウドコンピューティングを最大限に活用する
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	メディア、通信業界でのカスタマーサービスの刷新
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	システム統合のベストプラクティス
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	メディア、通信業界でのアプリケーション開発事例
ハイテク		
対象	セールスフォース・ドットコムのソリューションは、ハイテク業界のグローバルスタンダードの地位を獲得しています。このトラックでは、ハードウェア、ソフトウェア、半導体などのハイテク企業の皆様を対象に、Salesforce CRM とForce.com を活用してビジネスを成功させる方法をご紹介します。	
主なメリット	同じ業界の参加者が集うこのトラックで、Sales Cloud によりビジネスの推進力と収益性を高める方法、Service Cloud によりコールセンターなどの既存チャネルやソーシャルネットワークなどの新規チャネルで顧客に効果的に対応して満足度を向上させる方法、Force.com プラットフォームやベストプラクティスの実践によりビジネスに変革をもたらす方法を学ぶことができます。	
ブレイクアウトセッション	11月18日(水) 2:15 p.m. - 3:15 p.m.	ハイテク企業での導入、展開のコツ
	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	グローバルな変革の実現
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	半導体業界のベストプラクティス - デザインウインの最適化とスループットの最大化
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	ハイテク企業における KCS (Knowledge Centered Service) モデル - ナレッジベースを核とするサービスの提供
プロフェッショナルサービス		
対象	このトラックでは、プロフェッショナルサービス、ビジネスサービス業界の皆様を対象に、Salesforce CRM と Force.com プラットフォームの活用方法をご紹介します。クラウドコンピューティングによってイノベーションの推進、業務の拡大、世界水準のサービスの提供などに成功した当社のお客様が、ベストプラクティスやとっておきのアイデアを公開します。	

世界最大のクラウドコンピューティングイベント Dreamforce'09

2009年11月17日(火) - 20日(金) 米国・サンフランシスコ/モスコニーセンター



業界別ソリューション トラック		
主なメリット	コンサルティング、リサーチ、人材派遣、ビジネスプロセスアウトソーシング (BPO) などのビジネスにおいて、Sales Cloud、Service Cloud、Custom Cloud を活用して業務を変革するための方法を学ぶことができます。貴社と同じような課題を抱えた参加者との交流の機会としてご活用ください。ビジネスの費用対効果を向上させるためのノウハウも得られます。	
ブレイクアウトセッション	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	クラウドを活用したプロフェッショナルサービスの提供 (パート 1)
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	クラウドを活用したプロフェッショナルサービスの提供 (パート 2)
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	顧客事例のご紹介: 画期的なカスタムアプリケーションによるイノベーションの実現
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	小規模企業が大口顧客を獲得するには: Salesforce CRM による競争力の強化
製造、小売		
対象	メーカーや小売店は、Salesforce CRM をどのように活用したらよいのでしょうか? このトラックでは、製造業の皆様を対象に、他の企業がクラウドコンピューティングを利用して業界固有の課題にどのように対処しているのかをご紹介します。	
主なメリット	Sales Cloud、Service Cloud、Custom Cloud を使って、メーカーがビジネスの効率化を図り、小売店が顧客との関係を強化するためのノウハウを学べるほか、同じ業界の担当者と交流して、ビジネスチャンスにつながるネットワークを構築することができます。	
ブレイクアウトセッション	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	Custom Cloud によるビジネスの革新: 製造業での活用事例
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	複数拠点における製造プロセスの一元管理
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	クラウドコンピューティングの活用によるブランドロイヤリティの確立
非営利組織、公共機関、教育機関		
対象	非営利活動、教育、公共サービスに携わる方のためのトラックです。サービス提供、コミュニティ運営、プログラムの実施、情報公開などをより効果的に行うためのノウハウをご紹介します。皆様の団体の社会的使命の遂行を後押しする、Force.com と Salesforce CRM を最大限に活用する方法をご紹介します。	
主なメリット	同様の課題を抱えるほかの団体の担当者との交流を通して、クラウド環境でのサービスの運用を最適化するためのアイデアやソリューションを共有することができます。さらに、セールスフォース・ドットコム の最新テクノロジーを利用してプログラムやサービスを管理する方法について、製品エキスパートから直接アドバイスを受けることもできます。	
ブレイクアウトセッション	11月19日(木) 7:30 a.m. - 8:30 a.m.	ハンズオントレーニング: 非営利組織での標準的な Salesforce CRM 利用方法を学ぶ
	11月19日(木) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	クラウドを活用した非営利事業の変革
	11月19日(木) 1:30 p.m. - 2:30 p.m.	ネイティブ機能を活用して成功を収める
	11月19日(木) 2:45 p.m. - 3:45 p.m.	Web 2.0 を活用した寄贈プロセスの管理
	11月20日(金) 9:00 a.m. - 10:00 a.m.	プログラムの運用の透明化と成果の公表
	11月20日(金) 10:15 a.m. - 11:15 a.m.	パートナーアプリケーションの効率的な導入
	11月20日(金) 11:30 a.m. - 12:30 p.m.	教育機関の情報マネジメント