

# Pardotでのリードの管理

## カスタムのリード管理プロセスを導入

Pardotで効果的なリード管理のプロセスをご紹介します。リードのスコアリングをカスタマイズし、グレーディングをパーソナライズし、リードの割り当てを自動化するとともに、継続的に成果を得るためのリードのメンテナンス戦略を明らかにできます。

## 期待できる効果

- 営業とマーケティングの連携の向上
- 生産性の向上

## サービスの仕組み

### ディスカバリ

- このアクセラレータがお客様のゴールに適している内容かどうか、お客様に固有のニーズについて確認します。

### 基礎の学習

- 基礎を確実に理解していただくために、リード管理の概要をご説明します。

### リード管理の確立

- ハンズオンを実施してスコアリングプロファイルをカスタマイズし、グレーディングプロファイルを確立し、グレーディングの自動化ルールを作成することができます。リードの管理方法とメンテナンス方法のレビューも行います。

## 追加情報

### PREMIER FOR PARDOT

#### 目標

収益の拡大

#### 対象ユーザー

リード管理の設定とベストプラクティスの把握が必要なPardotのお客様

#### 前提条件

- Premier for PardotまたはPremier+ for PardotのSuccess Planを契約中である
- Pardotアカウントを導入済みである
- Pardot管理者をアサイン済みである
- このアクセラレータの終了時に顧客満足度アンケートにご協力いただける

弊社営業担当またはサクセスチームにお気軽に問い合わせください。CRMを速やかに成功させる方法をご説明いたします。

株式会社セールスフォース・ドットコム  
東京都千代田区丸の内2-7-2  
JPタワー12階  
TEL: 0120-733-257 | 03-4222-1000  
[www.salesforce.com/jp/services-training/add-ons/accelerators/](http://www.salesforce.com/jp/services-training/add-ons/accelerators/)

グローバルオフィス  
米国本社 +1-800-667-6389  
南米 +1-415-536-4606  
アジア太平洋 +65-6302-5700  
欧州/中東/アフリカ +4121-6953700

