

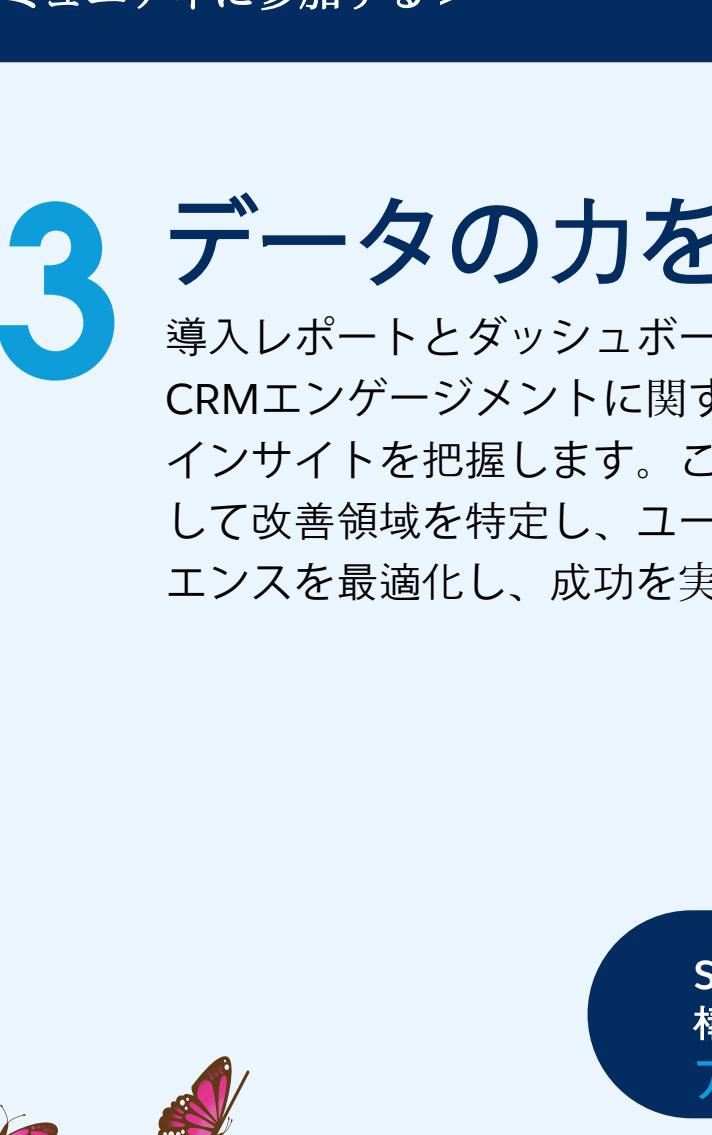
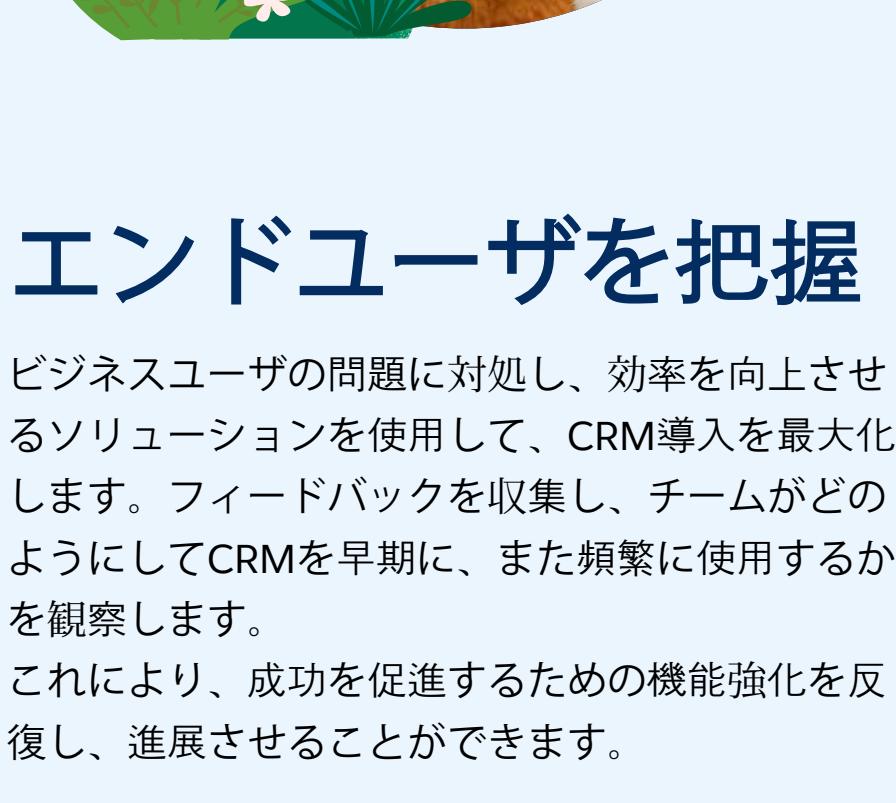
CRM導入効果を最大化する 6つの指針

CRMのパワーを活用し、Agentforceで
ビジネス変革のための準備を整えましょう。



1 導入委員会を設立

CRM導入の成功は、効果的な導入委員会から始まります。これはリーダーシップの賛同と連携を促し、ビジネス目標を管理し、障壁を取り除くチャンピオンで構成されるチームです。



2 エンドユーザーを把握

ビジネスユーザの問題に対処し、効率を向上させるソリューションを使用して、CRM導入を最大化します。フィードバックを収集し、チームがどのようにしてCRMを早期に、また頻繁に使用するかを観察します。これにより、成功を促進するための機能強化を復習し、進展させることができます。

ヒント: Agentforceが自律型エージェントの構築にどのように役立つかを評価して、Salesforceを最大限ご活用ください。

Trailblazer Communityでの数百万人のTrailblazerとともに、
ユーザの定着率を高めるためのベストプラクティスを学びましょう。
[コミュニティに参加する >](#)

3 データの力を活用

導入レポートとダッシュボードを作成してCRMエンゲージメントに関する貴重なインサイトを把握します。このデータを使用して改善領域を特定し、ユーザエクスペリエンスを最適化し、成功を実現します。



Salesforce AppExchangeで今すぐ使用を開始できる構築済みの定着化ダッシュボードを確認してください。
[アプリケーションを調べる >](#)

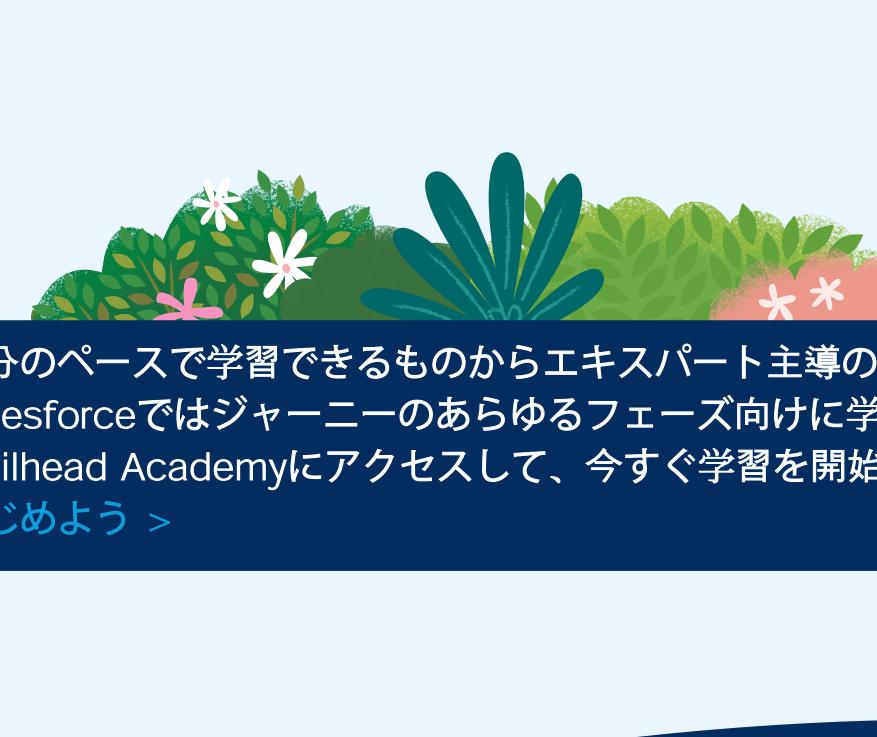
5 変更管理計画を立てる

最初から確実な変更管理計画を使用して導入を促進します。エグゼクティブスポンサーシップを確立し「自分にとっての利点は何か」(WIIFM: What's In It for Me)のコミュニケーションを調整して連携と賛同を確保し、スキルを定着させるイネーブルメントプログラムを作成します。

4 簡潔にする

常に既製のノーコードテクノロジーから始めて、カスタムのプロコードソリューションを開発します。これにより、時間の短縮、ユーザエクスペリエンスの向上、プロセスの合理化、CRMの最適化が実現し、効果が最大限に高まります。

6 学習を中心にする



ヒント: 最新のAIサービスのトレンドを把握して一歩先を行きたいですか。Trailhead の無料の [AI学習](#) で最新情報を入手し、常に戦略を明確にしておきましょう。

自分のペースで学習できるものからエキスパート主導のものまで、Salesforceではジャーニーのあらゆるフェーズ向けに学習を提供しています。
[はじめよう >](#)

これでCRM導入をレベルアップする準備が完了しました

こちらにアクセスして、Premier Success Planがお客様をどのように成功へと導くことができるかをご確認ください。