



salesforce

まずは何より！行動管理

～脱・日報！科学的行動管理の推進～

■取引先の訪問先ランク付け

株式会社セールスフォース・ドットコム
カスタマーサクセス本部

取引先の訪問先ランクの定義


訪問すべき取引先を3段階でランク付け。ただし、そのランクの定義決めが重要。

「売上が上げるには、メンバーが重点的にどこを訪問すべきか？」

という観点で、定義を決定しメンバーに共有しましょう。

■取引先のランク項目

取引先 所有者

 田中 佳正 [変更]

取引先名

材株式会社 [階層の表示]

訪問先ランク

A

✓ B

C

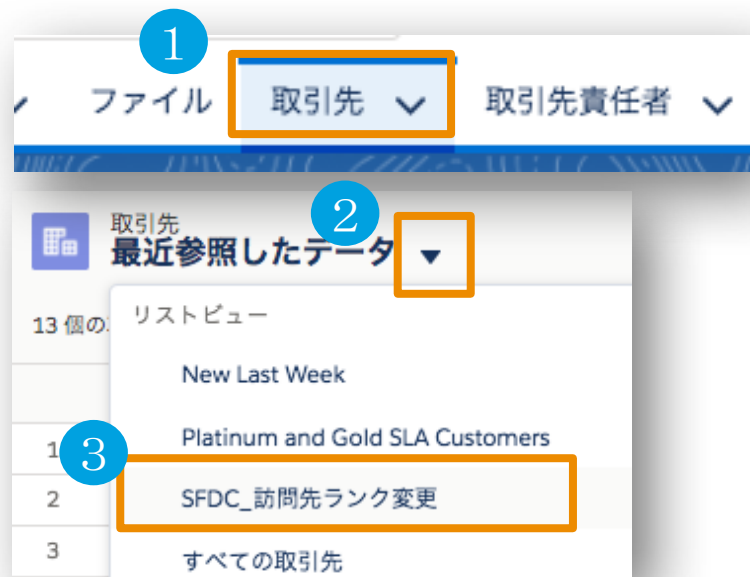
親取引先

■ランク定義例

定義の元となる指標	戦略	ランク値の例
貴社からの売上実績	大口顧客のフォロー重点型	A:1億以上、B:5000万～1億円、C：0～5000万円
貴社からの売上実績	新規開拓、小口顧客フォロー重点型	A:0～5000万円、B:5000万～1億円、C:1億以上
従業員数	利用ユーザ課金のサービス販売重視型	A:5000人以上、B:1000～5000人、C:1～1000人
納入商品点数	クロスセル重点型	A:1～10点、B:10～30点、C:30点以上
先方の年間売上額	ポテンシャル重視型	A:500億以上、B:300億～500億、C:100～300億

取引先の訪問先ランク付けの方法（1/2）

各メンバーにて、ランクの定義を元に取引先毎の訪問先ランクの値を設定。
（データローダやインポートウィザードを利用し、システム管理者が一括で実施も可能。）



① 「取引先」タブを押下

② ▼ボタンを選択

③ 「SFDC_訪問先ランク変更」を押下

ビューから一括変更できない一番多い原因は、ビューの条件にレコードタイプを指定していないことです。まずはそこをご確認ください。



④ 変更したい取引先の左チェックボックスをON

⑤ 訪問先ランクの項目をダブルクリック

※クリックしても変更できない場合、[こちら](#)を参照

<https://help.salesforce.com/articleView?id=000003911&language=ja&type=1>

取引先の訪問先ランク付けの方法 (2/2)

7 個の項目が選択されました

	<input type="checkbox"/> 取引先名	<input type="checkbox"/> 訪問先ランク ↑	<input type="checkbox"/> 取引先 所有
1	<input checked="" type="checkbox"/> 高橋秀不動産株式会社	1	
2	<input checked="" type="checkbox"/> 株式会社安曇野	2	
3	<input checked="" type="checkbox"/> Edge Communications		
4	<input checked="" type="checkbox"/> 富士液化ガス株式会社		
5	<input checked="" type="checkbox"/> ドラゴンファーマ株式会社		

3

適用

- ① 「訪問先ランク」に、A/B/C/なし、いずれかを設定
- ② 「XX個の選択済み項目を更新」をチェック
- ③ 「適用」ボタンを押下
- ④ 「保存」ボタンを押下

取引先
SFDC_訪問先ランク変更 ▼

7 個の項目が選択されました

	<input type="checkbox"/> 取引先名	<input type="checkbox"/> 訪問先ランク ↑	<input type="checkbox"/> 取引先 所有
1	<input checked="" type="checkbox"/> 高橋秀不動産株式会社	A	松本
2	<input checked="" type="checkbox"/> 株式会社安曇野	A	松本
3	<input checked="" type="checkbox"/> Edge Communications	A	松本
4	<input checked="" type="checkbox"/> 富士液化ガス株式会社	A	松本
5	<input checked="" type="checkbox"/> ドラゴンファーマ株式会社	A	松本
6	<input checked="" type="checkbox"/> 平成トレーダー株式会社	A	松本
7	<input checked="" type="checkbox"/> 株式会社あさひかわ証券	A	松本
8	<input type="checkbox"/> 伊達事務機器株式会社	A	松本
9	<input type="checkbox"/> 日本デトロイト・インスルメント株式会社	A	松本
10	<input type="checkbox"/> 角商マシネックス株式会社	A	松本
11	<input type="checkbox"/> 株式会社川田	B	松本
12	<input type="checkbox"/> 伊達事務機器株式会社	B	松本
13	<input type="checkbox"/> 株式会社バーク	B	松本


4

保存

訪問頻度に合わせたレポート条件の変更（オプション）

パッケージに含まれている異常値レポートは、下記訪問頻度を想定しています。
貴社のランク毎の訪問すべき頻度に合わせて適宜ご変更ください。

訪問先ランク	訪問頻度
A	30日間に一度は訪問
B	60日間に一度は訪問
C	90日間に一度は訪問



レポートタイプ: 取引先

私のチーム 07.メンバー別ランクA30日間未訪問顧客件数

保存

別名で保存

閉じる

レポートのプロパティ

レポートを実行

項目

すべて 4 #

クイック検索

レポートに項目を追加するにはドラッグアンドドロップします。

数式

新規カスタム集計項目を追加

バケット項目

条件

追加

表示

私のチームの取引先

日付項目

作成日

範囲

常時

開始

訪問先ランク 次の文字列と一致する "A"

かつ 最終活動日 < "過去30日間"

<パッケージに含まれる異常値レポート>
格納フォルダ：SFDC_行動管理

- 私のチーム 07.メンバー別ランクA30日間未訪問顧客件数
- 私のチーム 08.メンバー別ランクB60日間未訪問顧客件数
- 私のチーム 09.メンバー別ランクC90日間未訪問顧客件数

Thank You

